

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในย่านเอกชัย 66

นางสาวฐานันท์ อนุตรโชติกุล

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย สาขาการจัดการอุตสาหกรรม
สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น
ปีการศึกษา 2551

FEASIBILITY STUDY OF RENTAL APARTMENT ON EKKACHAI 66

Miss Thapanee Anutarachotikul

A Term Paper Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Business Administration Program in Industrial Management

Graduate School

Thai – Nichi Institute of Technology

Academic Year 2008

หัวข้อสารนิพนธ์	การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจพาร์ตเมนต์ ในย่านเอกชัย 66
โดย	นางสาวฐานันท์ อนุตรโชติกุล
สาขาวิชา	การจัดการอุตสาหกรรม
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรุณลักษณ์ วิทยวิจิตร

บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วน
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต

..... อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรุณลักษณ์ วิทยวิจิตร)

..... ประธานคณะกรรมการหลักสูตร
(ศาสตราจารย์กิตติคุณ อัมพิกา ไกรฤทธิ์)

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เลอเกียรติ วงศ์สารพิบูล)

วันที่.....เดือน.....ปี.....

นางสาว ฐาปณีย์ อนุตรโชติกุล: การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์
ในย่านเอกชัย 66. อาจารย์ที่ปรึกษา: ผศ.ดร.อรุณลักษณ์ วิทวิทยิน, จำนวนหน้า 104
หน้า.

โครงการศึกษานี้ จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการ
ลงทุนธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในย่านเอกชัย ซอย 66 โครงการนี้ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 200 ตารางวา
ซึ่งที่ตั้งมีความคึกคัก ใกล้แหล่งของกินของใช้ เหมาะกับการอยู่อาศัย ติดกับตลาดที่ใหญ่ที่สุดใน
ย่านบางบอน อาทิเช่น ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัย ตลาดศิริชัย ซึ่งมีพ่อค้า แม่ค้ามากกว่า
4,000 ชีวิต อีกทั้งยังใกล้กับห้างสรรพสินค้าชั้นนำ อาทิเช่น ห้างจัสโก้ บางบอน เทสโก้โลตัส
บางบอน คาร์ฟูร์บางบอน และเซ็นทรัลพระรามสอง

พบว่ามีกลุ่มพ่อค้า แม่ค้า พนักงานโรงงานและบริษัทบริเวณใกล้เคียงมีแนวโน้มความต้องการ
เช่าอพาร์ทเมนต์อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นอพาร์ทเมนต์ที่ใกล้ตลาด มีความปลอดภัย สะอาด
สะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยสูงถึง 99% เมื่อ
พิจารณาข้อจำกัดในการก่อสร้างอาคารตามกฎหมายและช่องว่างทางการตลาดแล้ว อพาร์ทเมนต์
ที่ทำการศึกษามีความสูง 4 ชั้น จำนวน 75 ห้อง เน้นใกล้ตลาด การตกแต่ง สิ่งอำนวยความสะดวก
สะดวกของผู้พักอาศัย ความปลอดภัย และความสะดวกในการเดินทาง โดยมีอัตราค่าเช่า
3,500 บาทต่อเดือน การดำเนินงานจะอยู่ในรูปบริษัทจำกัด สำหรับการวิเคราะห์การเงิน
กำหนดอายุของโครงการ 20 ปี โดยใช้ระยะเวลาในการวางแผนขออนุญาตและก่อสร้าง เวลา
1 ปี พบว่าต้องใช้เงินลงทุนทั้งหมด 19,290,000 บาท โดยไม่รวมมูลค่าที่ดินซึ่งมีอยู่แล้วซึ่งมี
มูลค่า 8,000,000 บาท โดยจำนวนเงินทุนดังกล่าวจัดหาจากผู้ถือหุ้น 7,000,000 บาท และเงินกู้
ระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 12,288,850 บาท ด้วยอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยตลอดอายุ
โครงการ 7.09% ต่อปี จากการประเมินการลงทุนจะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 17,400,203
บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการ 13.50% ระยะเวลาคืนทุน 8.93 ปี และระยะเวลาคืนทุนที่
คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน เท่ากับ 14.26 ปี โดยสรุปจากการวิเคราะห์โครงการทั้งด้านการตลาด
ทางกฎหมาย การจัดการ และการเงินแล้ว โครงการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่
ทำการศึกษานี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บัณฑิตวิทยาลัย
สาขาการจัดการอุตสาหกรรม
ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

THAPANEE ANUTARACHOTIKUL : FEASIBILITY STUDY OF INVESTING IN
BUILDING RENTAL APARTMENT ON EKKACHAI 66. ADVISOR : ASSISTANT
PROFESSOR DR. AROONLUCK VITHYAVIJIN, 104 pp.

The Objective of the study is to conduct a feasibility study of investing in building rental apartment on Ekkachai 66 with the area of 200 square wah (1 wa = 2 meters). The location of this project is quite dynamic with easy access to shopping and dining areas and suitable for building residential construction. It is close to Sirichai market, Ekkachai market, Suksawadee market, and several famous shopping malls such as Jusco Bangbon, Tesco Lotus Bangbon, Carrefour Bangbon, and Central Rama 2.

Due to the expansion of the three large wholesale and retail markets into this area, demands for rental apartments are dramatically increasing. As the result, the rental apartments in this area have the average occupancy rate of 99%. When considering municipal and related laws of building an apartment, as well as the market opportunity, the project was suggested to construct a 4-story building with 75 rooms. The decorations and facilities of the rooms should be done moderately. And the rent is set at 3,500 Baht/month. A company should be founded to carry out the project with the total investment cost of 19.25 million Baht excluding the land value of 8 million Baht. From the capital structure of the company, 7 million Baht and 12.29 million Baht are from the shareholders, and bank loan, respectively. The loan rate is at an effective rate of 7.5 percent per year. According to the financial analysis with 20 years of project life including 1 year construction period, Net Present Value (NPV) is 17.4 million Baht with Internal Rate of Return (IRR) at 13.50%, payback period of 8.93 years, and discounted payback period of 14.26 years. In summary, considering law and regulation, marketing opportunity, operation, and financing perspectives, this project is considered feasible.

Graduate School
Field of Study Industrial Management
Academic Year 2008

Student's Signature.....
Advisor's Signature.....

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงไปได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งของ ผศ.ดร.อรุณลักษณ์ วิทวิทยิน อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ที่ได้ให้คำปรึกษาคำแนะนำ และข้อคิดเห็นต่างๆในการทำสารนิพนธ์ ด้วยดีตลอดมา นอกจากนี้ผู้ศึกษาใคร่ขอขอบพระคุณผู้บริหารตลาดสุขสวัสดิ์ทุกคน ที่เป็นที่ปรึกษา ดูแลและให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลด้านปฐมภูมิและทุติยภูมิ ตลอดจนคำแนะนำต่างๆ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการทำสารนิพนธ์

ผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อการทำพาร์ทเมนต์ ในการนำไปดำเนินการขยายผลต่อเพื่อจะให้เกิดผลลัพธ์อย่างเป็นรูปธรรม และเป็นประโยชน์ ต่อผู้ที่สนใจในการนำไปประยุกต์ใช้ในตลาดพาร์ทเมนต์ต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาใคร่ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่และทุกคนในครอบครัว ที่มีส่วนสำคัญ ในการสนับสนุนและให้กำลังใจที่ดีมาโดยตลอด

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญรูป.....	ฎ

บทที่

1	บทนำ.....	1
	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
	วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	1
	ขอบเขตของการศึกษา.....	2
	ขั้นตอนการศึกษาและการดำเนินการ.....	2
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
	ตารางการดำเนินงาน.....	3
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	4
	แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรม.....	4
	ทฤษฎีแรงจูงใจ.....	5
	การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค.....	6
	ทฤษฎีการตัดสินใจการลงทุน.....	8
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	10
3	วิธีการดำเนินงานสารนิพนธ์.....	12
	ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสภาพปัจจุบัน.....	12
	การวิเคราะห์สภาวะของอุตสาหกรรม (5 Force Analysis).....	15
	การวิเคราะห์ด้านอุปทาน.....	16
	การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis).....	19
	การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation).....	20
	ผลการสำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของตลาด.....	22

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
3	ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด.....	30
	รูปแบบของอาคารและการกำหนดปัจจัยต่างๆ ทางการค้า.....	30
	การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation).....	30
	การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด (Market Target).....	31
	การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาด (Market Positioning)	31
	สินค้า และบริการ (Product)	31
	การวิเคราะห์ส่วนประสมของการตลาดบริการ (7 P's).....	32
	การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน.....	37
	ข้อสมมุติฐานทางต้นทุนและค่าใช้จ่ายของโครงการในกรณีที่เป็น	
	Base Case.....	38
	การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน.....	38
	ประมาณการต้นทุนการให้บริการ และค่าใช้จ่ายของอพาร์ทเมนต์.....	39
	ประมาณการรายได้.....	41
	ประมาณการกระแสเงินสดรับล่วงหน้า.....	43
	โครงสร้างเงินทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	43
	รายละเอียดของแหล่งเงินทุน.....	43
	ต้นทุนเงินทุนและการกำหนดอัตราคิดลด.....	45
	อายุโครงการ.....	46
	มูลค่าทรัพย์สินเมื่อสิ้นอายุโครงการ (Terminal Value)	46
	ค่าเสียโอกาสของที่ดินโครงการ.....	46
	การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน.....	46
	การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (Net Present Value)....	47
	อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return).....	47
	ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	47
	ระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน (Discount Payback Period).....	47
	การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ.....	48
	กรณีการเปลี่ยนแปลงในต้นทุนเงินทุนของกิจการโดยการวิเคราะห์ความไว	
	(Sensitivity Analysis).....	48

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
3	กรณีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท (Scenario Analysis).....	49
	กรณีการเปลี่ยนแปลงในอัตราส่วนเงินกู้โดยการวิเคราะห์ความไว.....	50
	กรณีการเปลี่ยนแปลงในรายได้ค่าเช่าลดลงเหลือ 3,000 บาท.....	51
	การวิเคราะห์โดยการเปรียบเทียบเงินลงทุนกับมูลค่าปัจจุบันของ Terminal Value.....	52
4	บทสรุปและข้อเสนอแนะ.....	53
	สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด.....	53
	สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน.....	53
	ข้อเสนอแนะและการตัดสินใจในการลงทุน.....	56
	บรรณานุกรม.....	57
	ภาคผนวก.....	58
	ภาคผนวก ก การแสดงข้อมูลทางการเงิน.....	59
	ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case.....	60
	ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case.....	67
	ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case.....	74
	ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจาก 7.5% - 17.5%.....	81
	ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วน เงินกู้เป็น 50%.....	85
	ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วน เงินกู้ เป็น 80%.....	88
	ภาคผนวก ข กฎหมายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการออกแบบและก่อสร้าง.....	91
	ประวัติผู้เขียนสารนิพนธ์.....	101

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	กำหนดระยะเวลาในการศึกษา.....	3
2	ข้อมูลส่วนบุคคล.....	22
3	ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน.....	25
4	จัดลำดับความสำคัญความต้องการของผู้เช่าพาร์ทเมนต์.....	26
5	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพาร์ทเมนต์.....	27
6	สิ่งอำนวยความสะดวก.....	28
7	แผนย้ายออกจากพาร์ทเมนต์.....	29
8	การประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก.....	38
9	แสดงค่าจ้างพนักงาน	40
10	แสดงอัตราภาษี.....	41
11	ประมาณการรายได้ปีที่ 1-10.....	42
12	ประมาณการรายได้ปีที่ 11-20.....	42
13	แสดงแหล่งเงินทุนของโครงการ.....	43
14	แสดงการผ่อนชำระเงินกู้ธนาคารปีที่ 1-10.....	44
15	แสดงมูลค่าทรัพย์สินเมื่อสิ้นสุดอายุโครงการ.....	46
16	แสดงผลตอบแทนการลงทุน.....	47
17	แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้.....	48
18	แสดงการวิเคราะห์สถานการณ์ต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราค่าเช่า.....	49
19	แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ต่อทุน 80:20.....	50
20	แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ต่อทุน 50:50.....	51
21	แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าเช่า.....	51
22	การเปลี่ยนแปลงของสภาพตลาดซึ่งส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของโครงการ.....	54
23	การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินกู้.....	55

สารบัญรูป

รูป		หน้า
1	ตลาดศิริชัย (Sirichai Market).....	13
2	ตลาดเอกชัย (Ekkachai Market).....	13
3	ตลาดสุขสวัสดิ์ (Suksawadee Market).....	14
4	แสดงอพาร์ทเมนต์บนถนนเอกชัย.....	14
5	แสดงลักษณะอพาร์ทเมนต์บริเวณเอกชัย 66 - 83.....	18
6	ทัศนียภาพ (Perspective) สุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ด้านหน้า.....	32
7	ทัศนียภาพ (Perspective) สุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ด้านหลัง.....	33
8	ทัศนียภาพ (Perspective) สุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ด้านข้าง.....	33
9	ทัศนียภาพ (Perspective) แปลนสุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ชั้น 1.....	34
10	ทัศนียภาพ (Perspective) แปลนสุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ชั้น 2 – 4.....	34
11	ทัศนียภาพ (Perspective) ห้องพักด้านในของสุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์.....	35

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปี 2551 เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย มีการชะลอตัว ด้วยปัจจัยหลายประการ เริ่มจากการเกิดวิกฤติซับไพร์มในประเทศสหรัฐอเมริกาที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั่วโลก ค่าเงินบาทเกิดความผันผวนสูง รวมทั้งสถานการณ์ทางการเมืองในขณะนั้นมีความขัดแย้งระหว่างกลุ่มพันธมิตรประชาชนเพื่อประชาธิปไตยกับรัฐบาลมีท่าทีรุนแรงและต่อสู้กันยืดเยื้อ ทำให้การลงทุนและการบริโภคของภาคเอกชนชะลอตัวลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เมื่อการเมืองไม่นิ่งภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ย่อมได้รับผลกระทบอย่างมาก รวมถึงราคาน้ำมันที่ทำสถิติสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ เกิดการเลิกจ้างงานกระจายไปทั่ว เป็นเหตุให้อำนาจการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยของตนเองหดตัวลงมาก คนส่วนใหญ่ต้องหันมาพึ่งการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เป็นที่พักอาศัยแทน

นอกจากนี้ ผู้บริโภคในปัจจุบันได้เปลี่ยนพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย โดยเน้นความสะดวกใกล้ที่ทำงาน โดยเฉพาะอพาร์ทเมนต์ระดับกลางและระดับล่าง จึงทำให้อพาร์ทเมนต์ย่านเอกชัยได้รับการตอบรับที่ดี เนื่องจากใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย อาทิเช่น ใกล้ตลาด (ค้าส่ง-ปลีก) เพียง 20 เมตร ห่างจาก จัสโก้บางบอนเพียง 300 เมตร นอกจากนั้นยังใกล้ห้างสรรพสินค้าชั้นนำต่าง ๆ มากมาย อาทิเช่น แมคโครบางบอน โลตัสพระราม 2 คาร์ฟูร์พระราม 2 และเซ็นทรัลพระราม 2 ส่งผลให้อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ในซอยเอกชัย 66 มีอัตราการเข้าพักมากกว่า 98% จึงเป็นโอกาสให้พื้นที่ในบริเวณนี้มีศักยภาพในการพัฒนาในเชิงพาณิชย์ และอยู่อาศัยได้

ดังนั้นเพื่อใช้โอกาสที่เกิดขึ้นมาพัฒนาธุรกิจ ธุรกิจอพาร์ทเมนต์จึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ ในการศึกษา เพื่อนำที่ดินที่มีอยู่แล้วมาพัฒนาให้เกิดรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว จึงได้จัดทำ “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในย่านเอกชัย 66” ขึ้น โดยจะประเมินความเป็นไปได้ด้านการตลาด การดำเนินงาน และการเงิน เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการตัดสินใจลงทุนจริง

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด การดำเนินงาน ข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย และการเงิน ซึ่งมีผลต่อการสร้างอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณ ซอยเอกชัย 66
2. เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยง ปัญหา และอุปสรรคต่างๆ ที่มีโอกาสเกิดขึ้นจากการสร้างอพาร์ทเมนต์
3. เพื่อนำผลการวิเคราะห์มาใช้ในการตัดสินใจลงทุนจริง

ขอบเขตของการศึกษา

1. ศึกษาสภาพแวดล้อม และการดำเนินงานของผู้ประกอบธุรกิจจอร์จทาวน์ในพื้นที่ใกล้เคียง (Supply Analysis) วิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน คู่แข่งทางธุรกิจ (5 Force Analysis) ตลอดจนการประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ (SWOT Analysis) เพื่อหาช่องว่างทางการตลาด ที่ให้ผลตอบแทนคุ้มกับความเสี่ยงในการลงทุน
2. ศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ (Demand Analysis)
3. ศึกษาการแบ่งตลาด กำหนดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งโครงการ (STP Analysis) และการวางกลยุทธ์ทางการตลาด (7P's strategy)
4. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้วิธีการประเมินการลงทุน จากมูลค่าปัจจุบัน (NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน (Discounted Payback Period) รวมถึงวิเคราะห์ความเสี่ยงของการลงทุนจากการผันผวนของต้นทุนเงินกู้ (Sensitivity Analysis) และการผันผวนของอัตราเข้าหัก (Scenario Analysis)
5. สรุปผลและเสนอแนะการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ขั้นตอนการศึกษาและการดำเนินการ

1. การศึกษาทางด้านการตลาด
 - 1.1 เก็บข้อมูลความต้องการย่านถนนเอกชัย 66 ถึงเอกชัย 86
 - 1.2 เก็บข้อมูลปฐมภูมิ โดยการสำรวจภาคสนามดังนี้
 - 1.2.1 ศึกษาจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจจอร์จทาวน์ เพื่อให้ทราบถึง อุปทาน และอัตราการเข้าหักในกลุ่มตลาดที่โครงการสนใจ รวมถึงหาจุดแข็ง และจุดอ่อนของกลุ่ม
 - 1.2.2 ศึกษาความต้องการเช่าที่พักอาศัยของกลุ่มเป้าหมายรวมถึงปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเช่าข้อมูลผู้เช่า และ สภาพจอร์จทาวน์ที่ผู้เช่าอยู่ในปัจจุบัน
 - 1.3 วิเคราะห์และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการในด้านการตลาด
2. การศึกษาทางด้านการเงิน
 - 2.1 ค้นหาข้อมูลทุติยภูมิที่เป็นปัจจัยสำคัญในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ เช่น แหล่งเงินทุน ต้นทุนเงินทุนจากแหล่งต่างๆ เพื่อมาพิจารณากำหนดข้อสมมุติฐานต่างๆ ของการศึกษาด้านการเงิน
 - 2.2 วิเคราะห์และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงินโดยเริ่มจากการประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น จัดทำงบการเงินโดยคะแนนตลอดอายุโครงการลงทุน แล้วจึงประเมินโครงการโดยวิธีหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และจุดคุ้มทุน (Break even point) รวมถึงวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน ทำธุรกิจจิวเวลรี่ให้เข้า บริเวณซอยเอกชัย 66
2. เพื่อนำมาจัดเตรียมเงินลงทุน โครงสร้างเงินทุน และบริหารความเสี่ยงในการลงทุน
3. เพื่อนำความรู้จากการศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) มาประยุกต์ใช้จริง

ตารางการดำเนินงาน

ตารางที่ 1 กำหนดระยะเวลาในการศึกษา

ลำดับ	หัวข้อการดำเนินการ	2551					2552			
		ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
1	นำเสนอหัวข้อ									
2	ศึกษาสภาพปัจจุบัน									
3	ศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย									
4	ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด									
5	ศึกษาข้อมูลทางด้านการก่อสร้าง									
6	ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน									
7	สรุปผลการศึกษาและจัดทำข้อเสนอแนะ									
8	ปรับปรุงรายงาน และจัดทำรูปเล่ม									
9	นำเสนอโครงการและแก้ไข									

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการจัดทำสารนิพนธ์ครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ศึกษาถึงความพึงพอใจ พฤติกรรมและแนวโน้ม พฤติกรรมของผู้พักอาศัยในอพาร์ทเมนต์สุขสวัสดิ์ โดยนำแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมา ศึกษา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการ ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ
2. แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
3. ทฤษฎีแรงจูงใจ
4. แนวความคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย
5. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
6. ทฤษฎีการตัดสินใจการลงทุน
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรม

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน (2525 : 5477) ได้ให้ความหมายคำว่า"พอใจ" หมายถึง สนใจ ชอบ เหมาะ

ทิลฟฟินและแมคคอร์มิก (Tiffin & McCormic. 1965 : 63) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็น แรงจูงใจของมนุษย์ที่ตั้งอยู่บนความต้องการพื้นฐาน (Basic Need) มีความเกี่ยวข้องกันอย่างใกล้ชิด กับผลสัมฤทธิ์ สิ่งจูงใจ (Incentive) และพยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ต้องการ

คอตเลอร์ (Kotler. 1997 : 40) ได้ให้ความหมายของความพึงพอใจไว้ดังนี้ ความพึงพอใจ คือ ระดับความรู้สึกของบุคคล อันเป็นผลมาจากการเปรียบเทียบระหว่างผลงานที่รับรู้จาก สินค้าหรือบริการกับความคาดหวังของบุคคลนั้นๆ ดังนั้นระดับความพอใจจะสัมพันธ์กับความแตกต่าง ระหว่างผลงานที่รับรู้กับความคาดหวัง ซึ่งลูกค้าสามารถรู้สึกถึงระดับความพึงพอใจใน 3 ระดับ ดังนี้

1. ถ้าผลงานที่รับรู้ต่ำกว่าความคาดหวัง ลูกค้าจะเกิดความรู้สึกไม่พอใจ
2. ถ้าผลงานที่รับรู้เท่ากับความคาดหวัง ลูกค้าจะเกิดความรู้สึกพอใจ
3. ถ้าผลงานที่รับรู้สูงกว่าความคาดหวัง ลูกค้าจะเกิดความรู้สึกยินดีหรือพอใจมาก

มิลเลต (Millet. 1954 : 4) ได้กล่าวถึงความพึงพอใจในการให้บริการ (Satisfactory Service) หรือความสามารถในการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้รับบริการ โดยการพิจารณาจากองค์ประกอบ 5 ด้านดังนี้คือ

1. ความสามารถในการจัดบริการให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้รับบริการ (Ample Service)
2. ความสามารถในการจัดบริการให้อย่างยุติธรรม โดยลักษณะการจัดให้นั้นจะต้องเป็นไปอย่างเท่าเทียมกัน และเสมอภาคกัน (Equitable Service)
3. ความสามารถในการจัดบริการอย่างต่อเนื่อง (Continuous Service) โดยไม่มีการหยุดชะงักหรือติดขัดในการบริการนั้น
4. ความสามารถในการจัดบริการได้อย่างรวดเร็วทันต่อเวลา (Timely Service) ตามลักษณะของความจำเป็นเร่งด่วนในการบริการ และความต้องการของลูกค้าในการบริการนั้น
5. ความสามารถในการพัฒนาบริการที่จัดให้ทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพให้มีความเจริญก้าวหน้า (Progressive Service) ตามลักษณะของบริการนั้นๆ เรื่อยไป

ทฤษฎีแรงจูงใจ

1. ทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ (Maslow) ความต้องการของมนุษย์ แบ่งเป็น 5 ชั้นดังนี้
 - 1.1 ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs)
 - 1.2 ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs)
 - 1.3 ความต้องการเป็นเจ้าของและต้องการความรัก (Belongingness and Love Needs)
 - 1.4 ความต้องการชื่อเสียงและเป็นที่ยกย่องนับถือ (Esteem Needs)
 - 1.5 ความต้องการความสมหวังในชีวิต (Self - Actualization Needs)

จากลำดับความต้องการมนุษย์ 5 ชั้นที่กล่าวมาแล้ว เป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการซื้อสินค้าและบริการ นอกจากนี้สัณยในการซื้อ (Felt Need) ก็มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่ากัน การจะซื้อบ่อยซื้อทีละน้อยในวันหยุด ซื้อใกล้บ้าน ซื้อตอนกลับจากการทำงาน สิ่งเหล่านี้เป็นนิสัยความเคยชินในการซื้อทั้งสิ้น

2. ทฤษฎีแรงจูงใจ (Herzberg) โดยนายเฟรดเดอริก เฮิร์ตซ์เบิร์ก (Frederick Herzberg) เป็นผู้คิดค้นปัจจัย 2 ปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจคือ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความไม่พอใจ และปัจจัยที่ก่อให้เกิดความพอใจในการซื้อสินค้า เช่น เมื่อซื้อสินค้ามาอาจเกิดสิ่งที่ไม่พอใจคือไม่มีบริการซ่อม ไม่มีบริการติดตั้ง สีไม่ถูกใจ แต่มีสิ่งทีพอใจ เช่น ราคาถูกคนขายพูดถูกใจ ร้านใกล้บ้าน สิ่งทีพอใจเหล่านี้จะไปชดเชยสิ่งที่ไม่พอใจทำให้เกิดการซื้อขึ้น

3. การรับรู้ (Perception) บุคคลที่ได้รับการกระตุ้นและพร้อมที่จะเกิดพฤติกรรม ซึ่งพฤติกรรมนั้นจะได้รับอิทธิพลจากการรับรู้ในสถานการณ์นั้น บุคคล 2 คน ที่ได้รับการกระตุ้นอย่างเดียวกันในสถานการณ์อย่างเดียวกันอาจจะแสดงพฤติกรรมต่างกันเพราะว่า เขารับรู้สถานการณ์แตกต่างกัน เช่น การมองพนักงานขายคนหนึ่งอาจมองว่าเขาเป็นผู้ขายที่ดีพูดเก่ง น่าเชื่อถือ แต่อีกคนอาจเห็นว่าเขาเป็นนักพูดที่พูดเพื่อการขายสินค้าเท่านั้นไม่มีความน่าเชื่อถือ

4. แนวความคิดเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

ชัยยะ พัฒนะเจริญ (2539 : 39) สรุปเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยว่าควรพิจารณา ปัจจัยดังนี้

4.1 สภาพแวดล้อมที่ดีต่อการอยู่อาศัย

4.2 ความสะดวกในการเดินทางเข้าออก

4.3 มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่ดี

4.4 สภาพของสังคมและวัฒนธรรมบริเวณดังกล่าว

4.5 การเข้าถึงแหล่งงาน โดยจะคำนึงถึงแหล่งงานและระยะเวลาในการเดินทาง

4.6 ระยะเวลาในช่วงชีวิตแต่ละช่วง กล่าวคือ ผู้อยู่อาศัยที่อยู่ในวัยทำงานจะมีความต้องการอิสระค่อนข้างสูง วัยที่มีบุตรต้องการที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่มากขึ้น วัยสูงอายุต้องการที่อยู่อาศัยที่เรียบง่าย เป็นต้น

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เป็นเรื่องของการศึกษาถึงการตัดสินใจของผู้บริโภคว่าเกิดจากปัจจัยอิทธิพลอะไรที่เป็นตัวกำหนด หรือที่เป็นตัวสาเหตุทำให้มีการตัดสินใจซื้อดังกล่าว ตามความหมายข้างต้นนี้พฤติกรรมในขณะทำการซื้อ (ที่เราได้เห็นเป็นการกระทำโดยทั่วไปของลูกค้า) จึงเป็นเพียงขั้นตอนสุดท้าย หรือปลายเหตุ ของกระบวนการพิจารณาตัดสินใจซื้อ ในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค หรือพฤติกรรมผู้บริโภคที่แท้จริง จะประกอบด้วยอิทธิพลของปัจจัยต่างๆ หลายประการ เช่น ความต้องการการเรียนรู้ ความพึงพอใจ ทศนคติ ความเข้าใจ ของกลุ่มทางสังคม ตลอดจนวัฒนธรรมปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ได้มีอยู่ในความนึกคิดและจิตวิทยาของตนเอง ตามสภาพสังคม และวัฒนธรรมแวดล้อมที่ต่างกัน จากอดีตจนถึงปัจจุบัน ที่ทำให้คุณลักษณะที่แท้จริงของผู้บริโภคแตกต่างกันไปด้วย

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541 : 128 - 130) กล่าวว่า โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) เป็นการศึกษาถึงเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการที่เกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ที่ทำให้เกิดความต้องการสิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำที่ผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะต่างๆ ของผู้ซื้อ แล้วจะมีการตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's Response) หรือการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's Purchase Decision) จุดเริ่มต้นของโมเดลนี้อยู่ที่มีสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการก่อนแล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Response) ดังนั้นโมเดลนี้จึงอาจเรียกว่า S - R Theory โดยมีรายละเอียดของทฤษฎีดังนี้

1. สิ่งกระตุ้น (Stimulus) สิ่งกระตุ้นอาจเกิดขึ้นเองจากภายในร่างกาย (Inside Stimulus) และสิ่งกระตุ้นจากภายนอก (Outside Stimulus) นักการตลาดจะต้องสนใจต่อสิ่งกระตุ้นภายนอกเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ เป็นการจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า (Buying Motive) ซึ่งอาจใช้เหตุจูงใจซื้อด้านเหตุผล และใช้เหตุจูงใจให้ซื้อด้านจิตวิทยา (อารมณ์) ก็ได้

2. สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นที่นักการตลาดสามารถควบคุมและจัดให้มีขึ้นเป็นสิ่งที่กระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)
3. สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เช่น ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงามเพื่อกระตุ้นความต้องการ
4. สิ่งกระตุ้นด้านราคา (Price) เช่น การกำหนดราคาสินค้าให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากค่าเป้าหมาย
5. สิ่งกระตุ้นด้านการจัดช่องทางการจำหน่าย (Distribution หรือ Place) เช่น จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ทั่วถึงเพื่อให้ความสะดวกแก่ผู้บริโภค ถือว่าเป็นการกระตุ้นความต้องการซื้อ
6. สิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เช่น การโฆษณาสม่ำเสมอ การใช้ความพยายามของพนักงานขาย การลด แลก แจก แถม การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับบุคคลทั่วไปเหล่านี้ ถือว่าเป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการซื้อ
7. สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (Other Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคที่อยู่ภายนอกองค์การซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทควบคุมไม่ได้
8. สิ่งกระตุ้นทางเศรษฐกิจ (Economic) เช่น ภาวะเศรษฐกิจ รายได้ของผู้บริโภค เหล่านี้ มีอิทธิพลต่อความต้องการของบุคคล
9. สิ่งกระตุ้นทางเทคโนโลยี (Technology)
10. สิ่งกระตุ้นทางกฎหมายและการเมือง (Law and Political Stimulus) เช่น กฎหมายเพิ่มหรือลดภาษีสินค้าใดสินค้าหนึ่งจะมีอิทธิพลต่อการเพิ่มหรือลดความต้องการของผู้ซื้อ
11. สิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม (Cultural) เช่น ขนบธรรมเนียมประเพณีไทยในเทศกาลต่างๆ จะมีผลกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อสินค้าในเทศกาลนั้น
12. กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ เปรียบเสมือนกล่องดำ (Black Box) ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถทราบได้ จึงต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อว่าได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อหรือกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ
13. ลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristics) ลักษณะของผู้ซื้อที่มีอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ คือปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา
14. กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's Responses) ประกอบด้วยขั้นตอนตั้งแต่ การรับรู้ ความต้องการ/ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินผลการเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ
15. การตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's Responses) หรือการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (Buyer's Purchase Decisions) ผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในประเด็นต่างๆ ดังนี้
16. การเลือกผลิตภัณฑ์ (Product Choice)
17. การเลือกตราสินค้า (Brand Choice)

18. การเลือกผู้ขาย (Dealer Choice)
19. การเลือกเวลาในการซื้อ (Purchase Timing)
20. การเลือกปริมาณการซื้อ (Purchase Amount)

ทฤษฎีการตัดสินใจการลงทุน

การวิเคราะห์โครงการเอกชน (หุทัย มีนะพันธ์ 2544. 105-152) จะเน้นมูลค่าผลประโยชน์สุทธิที่ตกอยู่กับเจ้าของภายในโครงการ (Internal to The Project Itself) โดยเกณฑ์การตัดสินใจมี 2 ประเภทคือ

1. เกณฑ์แบบไม่ปรับค่าเวลา เป็นเกณฑ์ที่ไม่นำเวลาเข้ามาเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดมูลค่าของเงินตรา (Value of Money) ทำให้มูลค่าในอนาคต (Future Value) เท่ากับมูลค่าเงินปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและจ่ายที่เกิดขึ้น ตลอดช่วงอายุของโครงการหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยลดค่าด้วยอัตราลดค่า มีสูตรการคำนวณดังนี้

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t}$$

กำหนดให้

B_t = รายได้/ผลประโยชน์จากโครงการในปีที่ t

C_t = ค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนของโครงการในปีที่ t

r = อัตราดอกเบี้ยหรือค่าเสียโอกาสของเงินลงทุน

n = อายุโครงการ (Project Life)

t = ปีของโครงการมีค่าตั้งแต่ 0 ถึง n

โดยมีหลักเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนโครงการดังนี้

ถ้าค่า $NPV > 0$ แสดงว่า โครงการคุ้มค่าแก่การลงทุน

ถ้าค่า $NPV < 0$ แสดงว่า ไม่ควรลงทุนในโครงการ

ถ้าค่า $NPV = 0$ แสดงว่า เท่าทุน

ข้อจำกัดของ NPV คือ บอกได้เพียงว่าโครงการนี้จะสามารถทำกำไรให้แก่ผู้เป็นเจ้าของโครงการได้หรือไม่ ถ้าได้จะได้มากน้อยเพียงใด โดยต้องกำหนดส่วนลด (r) ลงไปในสูตร NPV แต่ NPV ไม่สามารถบอกได้ว่าโครงการที่กำลังพิจารณาจะคืนทุนในอัตราเท่าใด

3. อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return-IRR)

มีความหมายดังนี้

อัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย

อัตราความสามารถของเงินทุนที่ทำให้ผลประโยชน์คุ้มค่าใช้จ่ายเมื่อคิดเป็นมูลค่าใช้จ่าย

อัตราความสามารถของเงินทุนที่ทำให้ผลประโยชน์คุ้มกับค่าใช้จ่ายเมื่อคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน

อัตราส่วนลดของ IRR มีการคำนวณดังนี้

$$\text{IRR คือ } r \text{ ที่ทำให้ } NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t}$$

กำหนดให้

B_t = รายได้/ผลประโยชน์จากโครงการในปีที่ t

C_t = ค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนของโครงการในปีที่ t

r = อัตราดอกเบี้ยหรือค่าเสียโอกาสของเงินลงทุน

n = อายุโครงการ (Project Life)

t = ปีของโครงการมีค่าตั้งแต่ 0 ถึง n

โดยมีหลักเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนโครงการดังนี้

ถ้าค่า $IRR > r$ แสดงว่า โครงการคุ้มค่าแก่การลงทุน ยอมรับข้อเสนอของโครงการ

ถ้าค่า $IRR < r$ แสดงว่า ไม่ควรลงทุนในโครงการ ไม่ยอมรับข้อเสนอของโครงการ

ถ้าค่า $IRR = r$ แสดงว่า เท่าทุน เสมอตัว

การพิจารณาทำโดยนำค่า IRR ไปเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยหรือค่าเสียโอกาสของเงินทุน ซึ่งอาจเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ธุรกิจยอมรับได้ หรืออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะยาวตามที่กฎหมายกำหนด

วิธีการคำนวณหา IRR คือ วิธีการลองผิดลองถูก (Trial and Error) ควบคู่กับเข้าสู่ตรรกะวิธีไตรยางค์ประมาณค่าในช่วง (Interpolation) โดยดู NPV เป็นหลักและเลือกอัตราส่วนลด (r) อัตราหนึ่งมาคำนวณ ถ้าอัตราส่วนลด (r_1) ที่เลือกทำให้ NPV ติดลบ แสดงว่า r_1 ที่เลือกมีค่าสูงเกินไป หมายถึง ต้องจ่ายดอกเบี้ยสำหรับเงินลงทุนแพงมากไม่คุ้มค่าไม่่น่าลงทุน ถ้าอัตราส่วนลด (r_2) ที่เลือกทำให้ NPV เป็นบวก แสดงว่า r_2 ที่เลือกมีค่าต่ำไป หมายถึง ได้รับ

ผลประโยชน์สำหรับเงินลงทุนมากกว่าดอกเบี้ยที่จ่ายไป ดังนั้นอัตราส่วนลด (r) ที่ทำให้ NPV เท่ากับศูนย์ ต้องอยู่ระหว่าง r_1 และ r_2 ดังมีแบบการคำนวณดังนี้

$$IRR = r \text{ ตัวต่ำ} + \text{ผลต่างของ } r \text{ ทั้งสอง หรือ}$$

$$IRR = NPV \text{ ที่ใช้อัตราส่วนลดตัวต่ำ} / \text{ผลต่างของ } NPV \text{ ที่ใช้อัตราส่วนลดทั้งสอง}$$

4. การประมาณการงบกระแสเงินสด (Cash Flow) เป็นการจัดทำเพื่อคาดการณ์ประมาณเงินสดรับ จ่าย ของโครงการเพื่อให้ทราบว่าธุรกิจมีเงินสดไหลเวียนในการบริหารโครงการแต่ละช่วงเพียงพอหรือไม่ เงินทุนหมุนเวียนต่อการดำเนินงานเท่าใด การจัดทำประมาณเงินสดจะเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล รายละเอียดของโครงการเพื่อให้การดำเนินงานของโครงการเป็นไปอย่างต่อเนื่อง โดยอาจมีการปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ทันทั่วทั้งระยะเวลาในการจัดทำมักประมาณไว้เป็นช่วง คือ ตั้งแต่เริ่มโครงการ ส่วนมากแล้วจะแสดงไว้เป็นเดือน และมีการเปรียบเทียบประมาณการที่จะเกิดขึ้นจริงกับที่กิจการได้ตั้งไว้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิชัย เจริญบุญญาวัง (2551) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในย่านอ่อนนุช ซอย 74/1 โดยกำหนดอายุโครงการไว้ 20 ปี พบว่าต้องใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 21,810,750 บาท โดยไม่รวมค่าที่ดิน โดยแหล่งที่มาของเงินลงทุน มาจากส่วนของเจ้าของ 5,520,000 บาท และมาจากเงินกู้ระยะยาว 16,300,000 บาท ซึ่งจากการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อนำมาใช้ในการตัดสินใจลงทุน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (NPV) เท่ากับ 12,461,983 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าปัจจุบันที่มากกว่าศูนย์ และอยู่ในระดับที่ผู้ถือหุ้นมีความพอใจ มีผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 11.48% ซึ่งมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงกว่าต้นทุนเงินทุน ที่ 6.76% มีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 10 ปี และมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน เท่ากับ 16.8 ปี

นอกจากนี้จากการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ของการเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ พบว่า โครงการยังคงมี มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (NPV) เป็นบวก เมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้โดยเฉลี่ยตลอดอายุโครงการ 20 ปี เพิ่มขึ้นได้ถึง 7% และจากการวิเคราะห์สถานการณ์ กรณีที่แย่ที่สุด (Worse Case) ซึ่งกำหนดให้ระดับราคาค่าเช่าเท่าเดิม และมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยตลอดอายุโครงการที่ 70% โครงการยังคงมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (NPV) เป็นบวก มีผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 9.56% ซึ่งมากกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ มีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 12.6 ปี และมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน เท่ากับ 19.3 ปี ซึ่งยังคงให้ผลตอบแทนที่น่าพอใจ

พิสิษฐ์ อุษาพร (2540) ศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว เนื่องจากแรงงานที่อพยพเข้ามาสู่ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งแรงงานเหล่านี้เป็นแรงงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยแบบชั่วคราว อันเนื่องมาจากมีที่พักเป็นของตนเองด้วยแล้วและย้ายเข้ามาทำงานในแหล่งชุมชนเหล่านี้ หรือแรงงานที่ยังไม่มีเงินเพียงพอที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง แม้ว่าที่พักอาศัยแบบอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าในแหล่งชุมชนเมืองจะมีมากก็ตามแต่ก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการ ทำให้เกิดปัญหาต่างๆ ตามมา เช่น ปัญหาชุมชนแออัด ปัญหาการบุกรุกที่ดิน ที่สาธารณะ เป็นต้น จึงทำการวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการสร้างที่พักอาศัยในลักษณะอพาร์ทเมนต์ให้เชาราคาถูก ว่ามีความเหมาะสมที่จะลงทุนหรือไม่ เพื่อตอบสนองความต้องการที่พักอาศัยและช่วยลดความเสี่ยงในการลงทุน โดยศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการเงิน ผลการศึกษาด้านการตลาด ที่อยู่อาศัยในลักษณะอพาร์ทเมนต์ให้เช่ายังเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอยู่พอสมควร แต่จากการศึกษาด้านการเงิน จากงบกระแสเงินสดของกิจการแสดงให้เห็นถึงความสามารถทางการเงิน ซึ่งรายรับเข้ามากกว่ารายจ่าย อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 3.19% มีค่าน้อยกว่าค่าเสียโอกาสของทุนคือ 16% ดังนั้นการศึกษาวិเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในกรณีนี้ไม่เหมาะสมที่จะลงทุน ถึงแม้ว่าการศึกษาด้านการตลาดและด้านเทคนิคจะมีความเหมาะสม แต่เพราะการดำเนินการทางธุรกิจจะเน้นที่ผลตอบแทน

ดุจดาว ประภาวัฒน์เวช (2549) ศึกษาความพึงพอใจต่อการให้บริการด้านผลิตภัณฑ์จากการศึกษาพบว่า ราคามีความสัมพันธ์เชิงบวกกับพฤติกรรมผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ที่บ้านรินรดา ซึ่งถ้าราคาค่าเช่าแพง ก็จะทำให้ต้องตัดสินใจที่จะเช่าในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว จึงได้ทำการวางกลยุทธ์การรักษาลูกค้าเก่าให้อยู่ยาวนานและประทับใจมากที่สุด โดยสร้างความแตกต่างในสายตาลูกค้า อาทิเช่น การวางรูปแบบ การจัดอุปกรณ์ การตกแต่งบริเวณสถานที่ และบรรยากาศให้เป็นสไตล์บ้านพักอาศัยมิใช่รูปแบบอพาร์ทเมนต์ทั่วไป

บทที่ 3

วิธีการดำเนินงานสารนิพนธ์

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้าเรื่องความเป็นไปได้ในการสร้างอพาร์ทเมนต์ย่านเอกชัย 66 โดยผู้ศึกษาได้ดำเนินการศึกษา 2 แบบ คือด้านปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยมีขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Research) เป็นการศึกษารวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่างๆ ทั้งที่เป็นทฤษฎีแนวคิดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการสร้างอพาร์ทเมนต์

1. ข้อมูลสถิติจากสำนักงานที่ดินกรุงเทพมหานคร สาขาบางขุนเทียน
2. ศึกษาแผนที่โดยรอบในบริเวณเอกชัย 66
3. ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย รายละเอียดอ้างอิงในภาคผนวก ข
4. การวิเคราะห์สภาวะของอุตสาหกรรม (5 Force Analysis)
5. การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง (SWOT Analysis)

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Research) เป็นการศึกษาความพึงพอใจพฤติกรรมและแนวโน้มพฤติกรรมของผู้อาศัยต่อการให้บริการของอพาร์ทเมนต์ย่านเอกชัย 66 เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research Method) และใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม (Questionnaire)

ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสภาพปัจจุบัน

จากการสำรวจภาคสนามมีจำนวนอพาร์ทเมนต์ในเขตพื้นที่บางบอน ระหว่างถนนเอกชัย 66 ถึงเอกชัย 86 พบว่ามีความต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ย่านบางบอน ถนนเอกชัย 66 ในช่วงปี 2008 เป็นต้นมา เนื่องจากมีพ่อค้า แม่ค้าย้ายมาค้าขายที่ตลาดสุขสวัสดิ์มากขึ้นถึง 1,500 – 2,500 คน และมีพ่อค้า แม่ค้าในตลาดค้าส่งใกล้เคียงอีก 2 ตลาดประมาณมากกว่า 4,000 คนและโรงงานมากกว่า 25 โรงงานบริเวณใกล้เคียง ดังนั้นบริษัทจึงได้สำรวจบริเวณโดยรอบดังนี้



รูปที่ 1 ตลาดศิริชัย (Sirichai Market)

ตลาดศิริชัยคือชื่ออย่างเป็นทางการของตลาดนี้ ตลาดจะเปิดทุกเช้า แต่วันอาทิตย์จะใหญ่กว่าทุกวันเพราะเป็นวันหยุด ลูกค้าประมาณร้อยละ 90 เป็นคนไทยอีสานซึ่งเข้ามาทำงานในสถานประกอบการหรือโรงงานย่านบางบอนและพื้นที่ใกล้เคียง ดังนั้น จึงมีชื่อเรียกตลาดแห่งนี้อีกชื่อหนึ่งว่า ตลาดลาว ตลาดแห่งนี้ดำเนินกิจการมานานมากกว่า 10 ปี ซึ่งคาดว่าจะคงไล่เลี่ยกับการอพยพเข้ามาของแรงงานต่างถิ่น



รูปที่ 2 ตลาดเอกชัย (Ekkachai Market)

ตลาดเอกชัยได้เปิดดำเนินการมาจนถึงปัจจุบัน เป็นระยะเวลาที่ยาวนาน เป็นศูนย์กลางการขายส่ง-ปลีกขนาดใหญ่ย่านบางบอนเป็นตลาดที่พร้อมที่จะรองรับเกษตรกรจากทุกภาคที่ต้องการนำสินค้าของตนมาขายในราคาที่พอใจและเป็นธรรมกับผู้ซื้อและผู้บริโภคก็สามารถเข้าไปหาซื้อสินค้าทุกชนิดครบวงจร



รูปที่ 3 ตลาดสุขสวัสดิ์ (Suksawadee Market)

ตลาดสุขสวัสดิ์เป็นตลาดกลางซื้อขายสินค้าเกษตรที่ใหญ่ที่สุดในย่านบางบอน บนพื้นที่กว้างขวางกว่า 15 ไร่ ตลาดสุขสวัสดิ์ถูกออกแบบให้ยิ่งใหญ่กว้างขวาง ที่จอดรถสะดวกสบาย มีความเป็นระเบียบและร่มรื่น ทำเลที่ตั้งเป็นจุดศูนย์กลางของการคมนาคมขนส่งสะดวกสบายพร้อมด้วยสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างครบวงจร จากจำนวนผู้ค้าที่มากมายและเป็นผู้ค้ารายใหญ่ ทำให้มีสินค้าครบครัน ตั้งแต่สินค้าเกษตรกรรมไปจนถึงศูนย์อาหาร เสื้อผ้า มือถือที่มีราคาถูกและตอบสนองทุกความต้องการของผู้บริโภค

หลังจากที่ได้ศึกษาตลาดค้าส่งโดยรอบแล้ว ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาแผนที่โดยรอบในบริเวณเอกชัย 66 โดยใช้โปรแกรม Google Earth จากนั้นทำการสำรวจพื้นที่จริงด้วยตัวเอง โดยแหล่งข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าคือบริเวณเอกชัย 83 – เอกชัย 66 โดยทำการ Pin Point ตลาด ห้างสรรพสินค้า และอพาร์ทเมนต์ต่างๆ โดยรอบดังนี้



รูปที่ 4 แสดงอพาร์ทเมนต์บนถนนเอกชัย

จากข้อมูลข้างต้น ผู้ศึกษาจึงได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดจะประกอบไปด้วย การวิเคราะห์สภาวะของอุตสาหกรรม (5 Force Analysis) การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ การวิเคราะห์ด้านอุปทาน การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis) การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) และ ผลการสำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของตลาด

การวิเคราะห์สภาวะของอุตสาหกรรม (5 Force Analysis)

1. อุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)

จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกที่สูง เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์เป็นการลงทุนระยะยาว และใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในจำนวนที่สูง ซึ่งการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ดังกล่าวต้องมีที่ดินไม่ต่ำกว่า 200 ตารางวาจึงจะก่อสร้างได้

ต้นทุนที่ดินและค่าก่อสร้างมีแนวโน้มกว้างตัวสูงขึ้นทุกปี จากต้นทุน เหล็ก ค่าขนส่ง และวัสดุ ปรับตัวสูงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ มีต้นทุนที่สูงกว่ารายเก่า

ข้อได้เปรียบของผู้ที่เข้าตลาดก่อน คือ ชื่อเสียงโครงการ ผู้คนคุ้นเคยทำเล มีผู้เช่าอยู่ก่อนแล้ว ได้รับทุนคืนจากการให้เช่าระยะหนึ่งแล้วแนวโน้มต้นทุนจึงต่ำกว่าสามารถต่อสู้ด้านราคาได้หากผู้เข้าตลาดรายใหม่เข้ามาแล้ว ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น ผู้ที่เข้าตลาดก่อนก็อาจตอบโต้ด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การลดราคา หรือการปรับปรุงเพิ่มเติมบริการต่างๆ ให้มากกว่าผู้เข้าแข่งขันรายใหม่

สรุปได้ว่า อุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้แข่งขันรายใหม่ อยู่ในระดับปานกลาง

2. การแข่งขันของกลุ่มคู่แข่งในตลาดปัจจุบัน (Industry Competitors)

ไม่มีคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียง โดยจะมีคู่แข่งในพื้นที่ห่างไกลออกไปบริเวณถนนพระรามสอง ราคาเช่าจะมีความสัมพันธ์กับ ทำเลที่ตั้ง ขนาดห้อง สิ่งอำนวยความสะดวก โดยการแข่งขันจะกระจุกตัวอยู่ในระดับค่าเช่า 1,200 - 2,500 บาทต่อเดือน ซึ่งมีขนาดห้องเล็กและสภาพเก่า เข้าซอยมากกว่า 1 กิโลเมตร - 3 กิโลเมตรขึ้นไป และมีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่เท่ากัน โดยส่วนใหญ่จะเช่าเป็นห้องเปล่า ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ และไม่มีแอร์

ตลาดอพาร์ทเมนต์มีการเติบโตปานกลาง เนื่องจากมีตลาดค้าส่งขนาดใหญ่อยู่ติดถนนเอกชัย 66 และมีพ่อค้า แม่ค้ามากกว่า 1,500 คน ต้องการย้ายแหล่งที่อยู่อาศัยเข้ามาอยู่ใกล้ตลาดสุขสวัสดิ์ อีกทั้งมีการตั้งห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่อย่างเซ็นทรัลพระรามสอง ซึ่งมีการเพิ่มตำแหน่งงานมากกว่าห้าพันคน ซึ่งทำให้มีการขยายตัวของธุรกิจในย่านดังกล่าว

ตลาดอพาร์ทเมนต์มีการแข่งขันน้อย โดยเฉพาะในกลุ่มค่าเช่าระดับสูงในพื้นที่ (ระดับ 3,500 บาท) ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีขนาดตลาดเล็ก ไม่มีอพาร์ทเมนต์ที่จับกลุ่มลูกค้าระดับนี้อย่างชัดเจนในถนนเอกชัย

สรุปได้ว่าภาวะของการแข่งขันในธุรกิจนี้อยู่ในระดับปานกลาง

3. สิ้นค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

สิ้นค้าทดแทนของอพาร์ทเมนต์ คือ คอนโดมิเนียมซึ่งในบริเวณเอกชัย 66-83 ยังไม่มี คอนโดมิเนียม ส่วนเรื่องห้องเช่าและการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งมีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต ซึ่งปัจจุบันราคาสินค้าทดแทนเช่นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ คอนโดมิเนียม เหล่านี้อยู่ในระดับที่สูงและอยู่ห่างไกลออกไปไม่สะดวกในการเดินทาง จากการสำรวจภาคสนามพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ที่เช่าอยู่ในปัจจุบันไม่มีความพร้อมที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง รอมีครอบครัวก่อน หรือ ไม่มีเงินเก็บมากพอ จึงยังไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในบริเวณนี้ นอกจากนี้ ปัจจัยเรื่องความไม่แน่ใจในเรื่องการย้ายที่ทำงานยังเป็นปัจจัยที่ทำให้ลูกค้ายังไม่ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

สรุปได้ว่า สิ้นค้าทดแทนของอพาร์ทเมนต์ มีอิทธิพลน้อย

4. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

ที่ดิน เนื่องจากมีที่ดินอยู่แล้ว จึงไม่มีปัญหาในการหาที่ดินสร้างอพาร์ทเมนต์ ผู้รับเหมาก่อสร้าง ปัจจุบันการก่อสร้างมีการชะลอตัว ทำให้ผู้รับเหมาต้องแข่งขันกันประมูลงาน ส่งผลให้เป็นผลดีกับเจ้าของอพาร์ทเมนต์ที่จะลงทุนและสามารถคัดเลือกผู้รับเหมาคุณภาพดี และราคาเหมาะสม บุคลากร ในบริษัท เนื่องจากบุคลากรในบริษัทไม่ได้ใช้ทักษะหรือความสามารถพิเศษในการทำงาน โดยรอบบริเวณที่ตั้งบริษัท มีกลุ่มแรงงานระดับนี้จำนวนมาก จึงสามารถจัดหาพนักงานได้ง่าย

สรุปได้ว่า อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ มีอิทธิพลน้อย

5. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Customers)

เนื่องจากผู้เช่ามีจำนวนมากและเนื่องจากพ่อค้า แม่ค้าย้ายเข้ามาขายของที่ตลาด ต้องการที่พักใกล้ๆตลาดเป็นจำนวนมาก และเป็นรายย่อย ส่วนใหญ่การตัดสินใจเช่าในแต่ละครั้งมีปริมาณเพียง 1 ห้องเท่านั้น

สรุปได้ว่า อำนาจต่อรองของผู้เช่า มีอิทธิพลน้อย

โดยสรุปผลกระทบของ 5 ปัจจัยดังกล่าวส่งผลในเชิงบวกแก่การดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เนื่องจากแนวโน้มการเติบโตของแหล่งงาน อำนาจการต่อรองของ Supplier และผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ที่มีอำนาจต่อรองต่ำ และมีภัยคุกคามจากสิ้นค้าทดแทนต่ำ

การวิเคราะห์ด้านอุปทาน

จากขอบเขตการศึกษาที่กำหนดพื้นที่เป้าหมายที่จะศึกษา ซึ่งมีบริเวณเริ่มตั้งแต่ ถนนเอกชัย 66 ถึงถนนเอกชัย 83 โดยมีพื้นที่ทำการศึกษาระมาณ 6 กิโลเมตรตลอดถนนเอกชัย

สิ่งที่ต้องการศึกษาจึงประกอบด้วย จำนวนผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เพื่อให้ทราบถึงอุปทาน และอัตราการเข้าพัก ในกลุ่มตลาดต่างๆ (Segmented Market) รวมถึงหาจุดแข็ง และจุดอ่อนของคู่แข่ง ซึ่งการศึกษาอุปทานจะเป็นปัจจัยสำคัญในการตอบโจทย์ความต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ของกลุ่มเป้าหมาย หากมีห้องเช่าเหลือว่างจำนวนมาก แสดงว่าเกิดภาวะ อุปทาน

ล้นตลาด (Over Supply) ซึ่งจะมีผลต่อการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในอนาคตโดยเฉพาะเรื่องการแข่งขันด้านราคา จึงไม่ควรสร้างอพาร์ทเมนต์เพิ่มเติมเพื่อเข้าไปแข่ง ดังนั้นปัจจัยด้านอุปทานจึงเป็นปัจจัยที่ชัดเจนในการตัดสินใจที่บริษัทจะลงทุนหรือไม่

จากการสำรวจพบว่า มีอพาร์ทเมนต์ที่จับกลุ่มลูกค้าระดับล่าง (ระดับราคา 1,200 - 2,500 บาท) จำนวน 8 แห่ง มีอัตราการเข้าพัก โดยมีรายละเอียดดังนี้



No.	รายชื่อพาร์ทเมนต์	ลักษณะ พาร์ทเมนต์	ราคา	จำนวน ห้อง	ห้องว่าง	พื้นที่ห้อง (ตร.ม)	อายุอาคาร (ปี)	พัดลม /แอร์	เฟอร์นิเจอร์	ที่จอดรถ (คัน)
1	สถาพร แมนชั่น		1700	240	-	21	10	พัดลม	-	100
2	ยูติธรรม ทาวเวอร์		1200, 1500, 1800	336	-	21	10	พัดลม	โต๊ะ ตู้ เตียง	50
3	เทพนิมิตร คอนโด		1500	600	-	21	16	พัดลม	-	20
4	เอกชัย คอนโด		1800	100	-	19	30	พัดลม	ไม่มี	10
5	โพธิ์สุข พาร์ทเมนต์		1500, 2000	112	1	21	6	พัดลม	โต๊ะ ตู้ เตียง	30
6	บ้านวิรัช		3000	40	2	15	5	พัดลม	ไม่มี	25
7	ที เค พาร์ทเมนต์		2500, 1500	32	-	18	6	พัดลม	โต๊ะ ตู้ เตียง	30
8	ธงประไพ แมนชั่น		1800, 2500	30	1	20	10	พัดลม	โต๊ะ ตู้ เตียง	5

รูปที่ 5 แสดงลักษณะอพาร์ทเมนต์บริเวณเอกชัย 66 - 83

การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength)

1. ผู้ลงทุนเป็นเจ้าของที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ซึ่งอยู่หลังตลาดค้าส่ง-ปลีก เพียง 30 เมตร อยู่ใกล้ห้างจัสโก้เพียง 200 เมตร และห้างอื่นๆ อาทิเช่น เทสโก้ โลตัส คาร์ฟูร์ และเซ็นทรัล พระราม 2
2. มีรูปแบบห้องที่แตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งมีความสะดวกสบายในการพักอาศัย มากกว่า เป็นสัดส่วนกว่า
3. ที่ตั้งมีความคึกคัก ใกล้แหล่งของกินของใช้ เหมาะกับการอยู่อาศัย
4. ที่จอดรถมีเพียงพอ และสามารถขยายเพิ่มเติมได้เพราะเป็นเจ้าของที่ดินโดยรอบจำนวนมาก
5. การเข้าถึงโครงการสะดวกมาก

จุดอ่อน (Weakness)

1. โครงการนี้เป็นการลงทุนระยะยาว และต้องใช้เงินลงทุนสูง จึงต้องใช้แหล่งเงินทุนระยะยาวจากธนาคาร ในสัดส่วนมากถึง 45% ของเงินลงทุน

โอกาส (Opportunity)

1. มีการเติบโตของตลาดค้าส่ง-ปลีก ส่งผลให้พ่อค้า แม่ค้ามีความต้องการย้ายเข้ามาในพื้นที่ และที่ดินบนถนนเอกชัยมีการพัฒนาขึ้นมาก
2. ยังมีช่องว่างทางการตลาดที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ตรงกับความต้องการได้
3. การเติบโตของความเป็นชุมชนรอบพื้นที่ จะเพิ่มความต้องการที่อยู่อาศัย

อุปสรรค (Threat)

1. โดยอัตราดอกเบี้ยตลอดช่วงอายุการลงทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกลงทุน เพราะเป็นต้นทุนระยะยาว ดังนั้นหากแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปรับตัวสูงขึ้นกว่าอัตราคาดการณ์ 12% จะทำให้การลงทุนในธุรกิจนี้ไม่ประสบความสำเร็จ
2. สภาพเศรษฐกิจที่ต่างประเทศและเศรษฐกิจโลกยังผันผวน และความไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้คนไม่ยอมมีภาระค่าเช่าห้องที่สูง
3. ราคาน้ำมันที่ผันผวนซึ่งจะเป็นผลเสียต่อธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในระยะสั้นเฉพาะช่วงของการก่อสร้าง เพราะส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างสูงขึ้นและบานปลาย และอาจก่อให้เกิดปัญหาการทำงานของผู้รับเหมา หากผู้รับเหมาไม่เซ็นสัญญาซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการก่อสร้างทั้งหมดก่อน อย่างไรก็ตามราคาน้ำมันที่สูงขึ้นจะเป็นปัจจัยเร่งให้คนที่ค้าขายในตลาดและต้องเดินทางไปกลับบ้านที่อยู่ไกลจากตลาดให้มาเช่าอาศัย เพราะประหยัดและสะดวกกว่า ซึ่งจะเป็นผลดีในระยะยาว

การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

จากการแบ่งส่วนตลาดสามารถแบ่งตลาดออกเป็น 2 ส่วนคือ

1. ตลาดระดับกลาง คือตลาดห้องพักแบบอพาร์ทเมนต์ทั่วไป มีสิ่งอำนวยความสะดวก เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ มีระบบรักษาความปลอดภัย CCTV และประตู Key Card ซึ่งมีค่าเช่าระดับ 3,500 บาท เป็นตลาดที่เน้นลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

2. ตลาดระดับล่าง คือตลาดห้องพักแบบอพาร์ทเมนต์ (พุดลม) ที่มีห้องขนาดเล็ก 12 - 21 ตารางเมตร ซึ่งมีค่าเช่าระดับ 1,200 - 2,500 บาท เน้นตลาดลูกค้าที่มีระดับรายได้ประมาณ 4,000 - 8,000 บาทต่อเดือน

จากข้อมูลข้างต้น พบว่าข้อมูลดังกล่าวยังไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจว่าจะลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์หรือไม่ เพราะยังไม่ทราบถึงกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงและความต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ในย่านเอกชัย ผู้ศึกษาจึงได้ทำการเก็บข้อมูลโดยการศึกษาลูกค้าข้อมูลปฐมภูมิที่จะบรรยายในตอนต่อไป

ในการวิจัยเรื่องการศึกษาความพึงพอใจพฤติกรรมและแนวโน้มพฤติกรรมของผู้อาศัยต่อการให้บริการของอพาร์ทเมนต์ย่านเอกชัย 66 เป็นการทําวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research Method) และใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม (Questionnaire) ผู้ศึกษาดำเนินการศึกษาตามขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. ตั้งประเด็นปัญหา เนื่องจากตลาดสุขสวัสดิ์ได้เห็นความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์เพื่อให้เช่าและต้องการทราบถึงข้อมูลเชิงลึก อาทิเช่น กลุ่มลูกค้าในตลาด อพาร์ทเมนต์ต่างๆ (Segmented Market) จุดแข็ง และจุดอ่อนของกลุ่ม การตั้งราคาและความพึงพอใจในรูปแบบห้อง อาคารและสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งการศึกษาอุปทานจะเป็นปัจจัยสำคัญในการตอบโจทย์ความต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ของกลุ่มเป้าหมาย หากมีห้องเช่าเหลือว่างจำนวนมาก แสดงว่าเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด (Over Supply) ซึ่งจะมีผลต่อการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในอนาคตโดยเฉพาะเรื่องการแข่งขันด้านราคา จึงไม่ควรสร้างอพาร์ทเมนต์เพิ่มเติมเพื่อเข้าไปแข่ง ดังนั้นปัจจัยด้านอุปทานจึงเป็นปัจจัยที่ชัดเจนในการตัดสินใจที่บริษัทจะลงทุนหรือไม่

2. วัตถุประสงค์ การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาความพึงพอใจ พฤติกรรม และแนวโน้มพฤติกรรมของผู้ที่จะเข้ามาพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ย่านเอกชัย เพื่อสร้างอพาร์ทเมนต์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

3. วิธีการเก็บข้อมูล

3.1 แหล่งข้อมูลในการศึกษาค้นคว้า ข้อมูลปฐมภูมิ ได้แก่ ข้อมูลจากผู้มาจับจ่ายซื้อของและพ่อค้า แม่ค้า ที่ขายของอยู่ที่ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัย และตลาดศิริชัย ซึ่งกำหนดอายุผู้ตอบแบบสอบถามต้องมากกว่า 18 ปีขึ้นไปและไม่ระบุเพศ โดยการศึกษาครั้งนี้เป็นการตอบแบบสอบถามด้วยตัวเอง และนำข้อมูลจากแบบสอบถามมาวัดความพึงพอใจ พฤติกรรม และ

แนวโน้มนวัตกรรมในอนาคตของผู้พักอาศัย จำนวน 102 คน จากแบบสอบถามทั้งหมด 400 ชุด โดยแบ่งเป็น ตลาดสุขสวัสดิ์ 200 ชุด ตลาดเอกชัย 100 ชุด และตลาดศิริชัย 100 ชุด

3.2 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัย ครั้งนี้ คือ ผู้มาจับจ่ายซื้อของและพ่อค้า แม่ค้า ที่ขายของอยู่ที่ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัย และตลาดศิริชัย ที่อายุ 18 ปีขึ้นไป จำนวน 102 คน ระหว่างวันที่ 1 ธันวาคม 2008 – 30 ธันวาคม 2008 โดยใช้เวลาการเก็บข้อมูลรวม 30 วัน

3.3 กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการศึกษา กลุ่มเป้าหมายที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้มาจับจ่ายซื้อของและพ่อค้า แม่ค้า ที่ขายของอยู่ที่ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัย และตลาดศิริชัย ที่อายุ 18 ปีขึ้นไป โดยการเก็บข้อมูลแบบวิธีการมุ่งสู่กลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการเข้าพักที่อพาร์ทเมนต์หลังตลาดสุขสวัสดิ์

3.4 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ลักษณะเครื่องมือ หรือแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ที่ใช้สำหรับการวิจัยครั้งนี้ได้มาจากการศึกษาจากเอกสารต่างๆ ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถามให้ครอบคลุมกับสิ่งที่ต้องการศึกษา โดยแบ่งแบบสอบถามเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อาชีพ สถานที่ทำงาน ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และภูมิลำเนา

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ได้แก่ ลักษณะการอยู่อาศัย ระยะเวลาที่อาศัยในอพาร์ทเมนต์นั้นๆ ค่าเช่าต่อเดือน ท่าเลที่พักอาศัย เหตุผลที่ต้องการเปลี่ยนอพาร์ทเมนต์และวิธีในการหาอพาร์ทเมนต์

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับความต้องการของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์โดยใช้แบบสอบถามพบว่ามีปัจจัยที่ช่วยในการวางแผนการวางแผนการวางกลยุทธ์ด้านสินค้า และบริการของบริษัท ได้แก่ เรียงตามลำดับความสำคัญของทำเล การเดินทาง ราคาเช่า สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยพนักงานของตลาดสุขสวัสดิ์ ณ ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัยและตลาดศิริชัย โดยการเก็บข้อมูลครั้งนี้ ผู้ศึกษาให้พนักงานตลาดสุขสวัสดิ์ 2 คน ดำเนินการเก็บข้อมูลตลอดช่วง 30 วัน โดยทำการแจกแบบสอบถามทุกวัน ตั้งแต่เวลา 10.00 น. เป็นต้นไป และเก็บแบบสอบถามคืนมาตั้งแต่เวลา 18.00 น. เป็นต้นไป

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูลเมื่อได้แบบสอบถามคืนแล้ว ผู้ศึกษานำแบบสอบถามที่รวบรวมได้มาดำเนินการดังนี้

1. การตรวจสอบข้อมูล (Editing) ผู้ศึกษาตรวจสอบความสมบูรณ์ของการตอบแบบสอบถามแยกแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก

2. การลงรหัส (Coding) นำแบบสอบถามที่ถูกต้องเรียบร้อยแล้วมาลงรหัสตามที่ได้กำหนดรหัสไว้ล่วงหน้า

3. การประมวลผลข้อมูล ข้อมูลที่ลงรหัสแล้วได้นำมาบันทึกโดยใช้เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ เพื่อการประมวลผลข้อมูลซึ่งใช้โปรแกรม Excel เพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์

3.7 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล จากการแจกแบบสอบถามให้กับพ่อค้า แม่ค้าตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัย ตลาดศิริชัย รวมทั้งหมดจำนวน 400 ตัวอย่าง และเก็บรวบรวมได้จำนวน 102 ตัวอย่าง ซึ่งจากการประมวลผลสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

ผลการสำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของตลาด

1. ผลการสำรวจ

1.1 ส่วนที่ 1 ผลข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 102 คนจำแนกได้ดังนี้

ตารางที่ 2 ข้อมูลส่วนบุคคล

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
หญิง	66	65%
ชาย	36	35%
รวม	102	100%
2. อายุ		
น้อยกว่า 22 ปี	27	7%
ระหว่าง 22 ปี - 34 ปี	77	62%
มากกว่า 35 ปี	17	31%
รวม	102	100%
3. อาชีพ		
นักเรียน/ นักศึกษา	3	3%
พนักงานเอกชน/ โรงงาน	20	19%
ข้าราชการ/ พนักงานรัฐวิสาหกิจ	0	0%
รับจ้างทั่วไป	10	10%
พ่อค้า แม่ค้า	70	68%
อื่นๆ	0	0%
รวม	102	100%

ตารางที่ 2 ข้อมูลส่วนบุคคล (ต่อ)

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
4. สถานที่ทำงาน		
ถนนเอกชัย 66-83	93	91%
บางบอน	3	3%
พระราม 2	7	6%
รวม	102	100%
5. ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่า ป.6	9	9%
ต่ำกว่า ม.3	12	12%
ต่ำกว่า ม.3	49	48%
ปริญญาตรี	30	29%
สูงกว่าปริญญาตรี	2	2%
รวม	102	100%
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
น้อยกว่า 15,000	41	41%
15,001-30,000	43	42%
มากกว่า 30,001	18	17%
รวม	102	100%
7. ภูมิลำเนา		
กรุงเทพฯ	25	24%
ปริมณฑล	6	8%
ต่างจังหวัด	70	68%
รวม	102	100%

จากการสำรวจโดยการแจกแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิง 65% เพศชาย 35% โดยช่วงอายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 22-35 ปี ถึง 62% รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ มากกว่า 35 ปี จำนวน 31% และมีเพียง 7% ที่มีอายุน้อยกว่า 22 ปี

สำหรับอาชีพของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ พ่อค้า แม่ค้า จำนวน 68% รองลงมาเป็น พนักงานเอกชน/โรงงาน จำนวน 19% อาชีพ รับจ้างทั่วไป จำนวน 10% และเป็นนักเรียน/นักศึกษา จำนวนเท่ากันคือ 3% เป็นส่วนที่น้อยที่สุด

สำหรับสถานที่ทำงานพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทำงานระหว่างถนนเอกชัย 66-83 มากถึง 91% รองลงมาทำงานแถวพระราม 2 จำนวน 5% และบางบอน จำนวน 3% ตามลำดับ

ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ระดับประถม จำนวน 9% มัธยมต้น จำนวน 12% มัธยมปลาย ม.6 จำนวน 48% ระดับปริญญาตรี จำนวน 29% และสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 2%

ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่าส่วนใหญ่ จะมีรายได้ระดับ 15,000 - 30,000 บาท จำนวน 42% และมีระดับรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท จำนวน 41% และระดับรายได้มากกว่า 30,000 บาท จำนวน 17%

ภูมิลำเนา ของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นคนต่างจังหวัด จำนวน 68% รองลงมาเป็นคนกรุงเทพ 24% โดยมีภูมิลำเนาอยู่ในเขตปริมณฑลจำนวน 8%

1.2 ส่วนที่ 2 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน กลุ่มตัวอย่างสำรวจจากผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่เป้าหมาย ซึ่งทางบริษัทต้องการทราบลักษณะการอยู่อาศัยในปัจจุบัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 3 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พักอาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนต์มาก่อนหรือไม่		
ไม่เคย	10	10%
เคย		
พักอาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนต์ปัจจุบันมานาน		
น้อยกว่า 6 เดือน	4	4%
6-12 เดือน	12	12%
12 เดือนขึ้นไป	76	75%
รวม	102	100%
ราคาค่าเช่าต่อเดือน		
น้อยกว่า 1,500 บาท	12	13%
1,701-2,000 บาท	18	20%
2,001-2,500 บาท	43	47%
2,501-3,000 บาท	19	21%
มากกว่า 3,000 บาท	0	0%
รวม	92	100%
วิธีในการหาอพาร์ทเมนต์		
ตระเวนหาด้วยตนเอง	59	64%
เห็นจากป้ายโฆษณา	13	14%
โบรชัวร์ ใบปลิว	11	12%
สอบถามจากเพื่อน	9	10%
รวม	92	100%

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เคยอาศัยในอพาร์ทเมนต์นานกว่า 1 ปี จำนวน 75% โดยรองลงมาเป็นการพักอาศัยระหว่าง 6 เดือน – 12 เดือน 12% น้อยกว่า 6 เดือน จำนวน 4% และมีไม่เคยพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ เพียง 10%

ระดับราคาค่าเช่าต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ อยู่ในระดับ 2,001 – 2,500 บาท ต่อเดือน จำนวน 47% รองลงมาเป็นกลุ่มค่าเช่าระดับ 2,501-3,000 บาท และกลุ่ม 1,701 - 2,000 บาท จำนวน 20% จำนวน 21% โดยมีกลุ่มค่าเช่าน้อยกว่า 1,500 บาท เพียง 13%

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีวิธีการในการหาอพาร์ทเมนต์ ด้วยการไปตระเวนหาด้วยตนเองถึง 64% เห็นจากป้ายโฆษณา 14% โบรชัวร์ ใบปลิว 12% และสอบถามจากเพื่อน 10%

1.3 ส่วนที่ 3 ความต้องการของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์ ผู้ศึกษาได้สำรวจความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนต์ ระดับกลางโดยใช้แบบสอบถามพบว่า มีปัจจัยที่ช่วยในการวางแผนการวางกลยุทธ์ด้านสินค้า และบริการของบริษัท สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4 จัดลำดับความสำคัญความต้องการของผู้เช่าอพาร์ทเมนต์

(จาก 1 ถึง 4 โดยที่ 4 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด และ 1 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุด)

ลำดับที่	1	2	3	4	รวม	คะแนนรวม	ร้อยละ	จัดอันดับ
ใกล้ตลาดสุขสวัสดิ์	55	14	7	8	84	284	28.12%	1
ราคา	15	23	14	20	72	177	17.52%	3
สภาพแวดล้อมที่พัก	6	21	23	18	68	151	14.95%	4
เดินทางสะดวก	19	23	26	15	83	212	20.99%	2
ตัวอาคารตกแต่งดี	2	4	10	9	25	49	4.85%	6
การแยกสัดส่วนห้องชัดเจน	2	3	5	4	14	31	3.07%	7
สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านอาหาร	6	12	13	20	51	106	10.50%	5
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0.00%	8
คะแนนความสำคัญ	4	3	2	1	397	1010	100.00%	

ปัจจัยที่ลูกค้าเลือกพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้

อันดับแรก	ทำเลที่ตั้งใกล้ตลาดสุขสวัสดิ์
อันดับที่สอง	เดินทางสะดวก
อันดับที่สาม	ราคาค่าเช่าเหมาะสม
อันดับที่สี่	สภาพแวดล้อมที่พักดี
อันดับที่ห้า	มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านอาหาร ร้านซักรีด เป็นต้น

ตารางที่ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์

(จาก 1 ถึง 3 โดยที่ 3 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด และ 1 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุด)

ลำดับที่	1	2	3	คะแนน รวม	ร้อยละ	จัดอันดับ
พื้นที่ทางเดินและส่วนกลาง	37	65	10	251	11.71%	7
จำนวนห้องไม่มากเกินไปในแต่ละชั้น	49	56	6	265	12.36%	5
ความโปร่ง / อากาศถ่ายเทดี	90	21	1	313	14.60%	1
กล้อง CCTV ทุกชั้น	80	25	7	297	13.85%	3
ระเบียบเหล็ก	52	42	16	256	11.94%	6
พื้นที่สวนหย่อมเล็กๆ	58	39	15	267	12.45%	4
ที่จอดรถมีเพียงพอ และปลอดภัย	83	24	5	302	14.09%	2
ประตูคีย์การ์ด	15	53	42	193	9.00%	8
อื่นๆ	0	0	0	0	0.00%	9
คะแนนความสำคัญ	3	2	1	2144	100.00%	

ลูกค้าให้ความสำคัญมาก คือ

อันดับแรก	ความโปร่ง / อากาศถ่ายเทดี / มีแสงแดดเข้าถึง (พื้นที่ทางเดินและส่วนกลาง)
อันดับที่สอง	ที่จอดรถมีเพียงพอ และปลอดภัย
อันดับที่สาม	ประตู Key Card และกล้อง CCTV ทุกชั้น
อันดับที่สี่	พื้นที่สวนหย่อมเล็กๆ

ตารางที่ 6 สิ่งอำนวยความสะดวก

(จาก 1 ถึง 4 โดยที่ 4 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด และ 1 แทนปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุด)

ลำดับที่	1	2	3	4	คะแนนรวม	ร้อยละ	จัดอันดับ
ร้านซักรีด	15	22	41	24	232	21.60%	3
ร้านอาหาร	69	23	16	4	381	35.47%	1
มินิมาร์ท	28	55	21	4	323	30.07%	2
ตู้น้ำ	0	9	26	59	138	12.85%	4
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0.00%	5
คะแนนความสำคัญ	4	3	2	1	1074	100.00%	

ร้านค้าและบริการ ที่ลูกค้าต้องการ เรียงตามลำดับดังนี้

อันดับแรก ร้านอาหาร
 อันดับที่สอง ร้านมินิมาร์ท
 อันดับที่สาม ร้านซักรีด
 อันดับที่สี่ ร้านเสริมสวย

ตารางที่ 7 แผนย้ายออกจากอพาร์ทเมนต์

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
แผนจะย้ายออกจากอพาร์ทเมนต์		
ไปซื้อบ้านหรือไม่ ในระยะเวลาใด		
ไม่มี	40	39.22%
มี	62	76.47%
ภายใน 1 ปี	13	12.75%
ประมาณ 2-3 ปี	27	26.47%
มากกว่า 3 ปีขึ้นไป	38	37.25%
รวม	102	100.00%

จากการสำรวจพบว่าส่วนน้อยไม่มีแผนที่จะย้ายออกจำนวน 33.90% แต่ส่วนใหญ่มีแผนที่จะย้ายออกจากอพาร์ทเมนต์เดิมเมื่อเห็นภาพตัวอย่างอาคารของสุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์เป็นจำนวน 66.10% ภายใน 1 ปี จำนวน 11.02% ประมาณ 2-3 ปี จำนวน 11.02% มากกว่า 3 ปีขึ้นไป จำนวน 32.20%

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิข้างต้น พบว่ามีความต้องการ (Demand) ในตลาด อพาร์ทเมนต์ระดับกลาง และเพื่อให้สอดคล้องถึงความต้องการของลูกค้า (Customer Demand) ผู้ศึกษาจึงได้จัดทำรูปแบบอพาร์ทเมนต์ตามที่ได้ทำการศึกษาไว้ข้างต้น ผู้ศึกษาจึงได้วางแผนวางรูปแบบทำการสร้าง ห้องพักภายใต้ชื่อ “สุขสวัสดิ์ อพาร์ทเมนต์” ดังต่อไปนี้ โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมาย วางรูปแบบของ 7 P's และวางตำแหน่งของสินค้าในตำแหน่งต่อไป

รูปแบบของอาคารและการกำหนดปัจจัยต่าง ๆ ทางการตลาด

ผู้ลงทุนซึ่งประกอบไปด้วยทีมบริหารได้บริหาร “ตลาดสุขสวัสดิ์” ให้เป็นตลาดค้าส่ง-ปลีกที่ใหญ่ที่สุดในย่านบางบอนแล้ว ทีมบริหารได้มองเห็นโอกาสทางธุรกิจที่จะสร้างอพาร์ทเมนต์หลังตลาดสุขสวัสดิ์เพื่อรองรับกับความต้องการของพ่อค้า แม่ค้าและพนักงานโรงงานและบริษัทบริเวณใกล้เคียง ทีมบริหารจึงได้รวมตัวกันดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เพื่อให้บริการด้านห้องพักโดยใช้ชื่อ “สุขสวัสดิ์ อพาร์ทเมนต์” โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ที่ 66 ซอยเอกชัย บางบอน กรุงเทพฯ

ซึ่งธุรกิจอพาร์ทเมนต์นี้ ได้ทำการพัฒนารูปแบบห้องพักตามความต้องการของลูกค้า ที่ได้รับข้อมูลความต้องการของลูกค้าได้มาจากแบบสอบถามและการสำรวจตลาดของทีมบริหาร ซึ่งเป็นอาคาร 4 ชั้น มีจำนวนห้องพักรวมกันประมาณ 75 ห้อง ในการลงทุนครั้งนี้ ทางทีมบริหารได้กำหนดสัดส่วนการลงทุนของทั้ง 2 กลุ่ม ไว้ดังนี้

- | | |
|--------------------------------------|------|
| 1. กลุ่มบริษัทในเครือสุขสวัสดิ์กรุ๊ป | 36 % |
| 2. สถาบันการเงิน | 64 % |

การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

อาศัยหลักเกณฑ์ต่างๆ ในการแบ่งส่วนตลาด ดังนี้

1. การแบ่งตามหลักประชากรศาสตร์ โดยพิจารณาจาก อายุ รายได้ อาชีพ สถานะภาพ และเพศ
2. การแบ่งตามหลักพฤติกรรมศาสตร์ โดยพิจารณาจากเรื่องความสะดวกสบาย ความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวก การประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

จากการแบ่งส่วนตลาดสามารถแบ่งตลาดออกเป็น 2 ส่วนคือ

2.1 ตลาดระดับกลาง คือตลาดห้องพักแบบ อพาร์ทเมนต์ทั่วไป มีสิ่งอำนวยความสะดวก เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ มีระบบรักษาความปลอดภัย CCTV และประตู Key Card ซึ่งมีค่าเช่าระดับ 3,500 บาท เป็นตลาดที่เน้นลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

2.2 ตลาดระดับล่าง คือตลาดห้องพักแบบ อพาร์ทเมนต์ (พัคลม) ที่มีห้องขนาดเล็ก 12 - 21 ตารางเมตร ซึ่งมีค่าเช่าระดับ 1,200 - 2,500 บาท เน้นตลาดลูกค้าที่มีระดับรายได้ประมาณ 4,000 - 8,000 บาทต่อเดือน

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด (Market Target)

ตลาดระดับกลาง คือตลาดห้องพักแบบ อพาร์ทเมนต์ทั่วไป มีสิ่งอำนวยความสะดวก เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ มีระบบรักษาความปลอดภัย CCTV และประตู Key Card ซึ่งมีค่าเช่าระดับ 3,500 บาท เป็นตลาดที่เน้นลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป

การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาด (Market Positioning)

ทางบริษัทกำหนดตำแหน่งในตลาดเป็นผู้ให้บริการอพาร์ทเมนต์ ที่มีห้องพักที่มีการตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์ที่ดีปานกลาง มีสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานครบครัน ทั้งที่จอดรถอย่างเพียงพอ มีบริการตู้กดน้ำ เครื่องซักผ้า และ ระบบ Key Card และ CCTV ทั้งภายใน ภายนอก อาคารและลานจอดรถ โดยมุ่งเน้นด้านคุณภาพบริการ ความสะอาด การบำรุงรักษาอาคาร โดยวางตำแหน่งอยู่ในตลาดระดับกลาง และมีตำแหน่งสูงกว่าคู่แข่งทั้งระดับราคาและคุณภาพ

โดยทางบริษัทจะพิจารณาตำแหน่งทางการตลาดจากระดับราคา และคุณค่าที่ลูกค้าได้รับ ซึ่งประกอบไปด้วย ความพอใจในการตกแต่งห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ สิ่งอำนวยความสะดวก การบริการ ความสะดวกสบาย และความปลอดภัย

สินค้าและบริการ (Product)

ลักษณะห้องพักที่มีไว้บริการเป็นลักษณะห้องพักเดี่ยวขนาด 21 ตารางเมตร หน้ากว้าง 4 เมตร ช่วยระบายอากาศและการรับแสงธรรมชาติอย่างเพียงพอ ให้ทุกพื้นที่ของห้องไม่ทึบแสง อัดอัด โปร่งโล่งสบาย จำนวน 75 ห้อง พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน อาทิเช่น แอร์ 12,000 BTU ที่นอนสปริงพร้อมฐานนอน หัวเตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง โดยเป็นห้องพักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและเป็นทำเลแห่งความสะดวกสบายเพื่อชีวิตคนค้าขาย

นอกจากการเดินทางจากถนนใหญ่เพียง 80 เมตรแล้ว ผู้ที่ทำอาชีพค้าขายยังสามารถเดินไปค้าขายที่ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัยและตลาดศิริชัย ในเวลาไม่เกิน 10 นาที รวมถึงเป็นแหล่งช้อปปิ้งบนถนนเอกชัย – พระรามสอง อาทิ จัสโก้ บางบอน คาร์ฟูร์ บางบอน เทสโก้โลตัส บางบอน และ เซ็นทรัลพระราม 2 และยังใกล้โรงงานใหญ่ๆในซอยเอกชัยกว่า 40 โรงงาน สำหรับการตกแต่งภายนอกเน้นธรรมชาติสวยงาม สวนหย่อม และพื้นที่จอดรถในที่ร่มมากกว่า 60 คัน

การวิเคราะห์ส่วนประสมของการตลาดบริการ (7 P's)

หลังจากที่ได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนแล้ว ผู้ศึกษาจึงได้ทำการวิเคราะห์ส่วนประสมของการตลาดบริการ (7 P's) ซึ่งประกอบไปด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) รูปแบบอาคาร ตัวอาคารมีความสูง 4 ชั้น โดยแต่ละชั้นมีความสูง 2.80 เมตร เพื่อเน้น ความโปร่ง โดยจะมีช่องแสงซึ่งทำจาก กระดาษขอบอลูมิเนียมทั้งสองด้านของ บริเวณทางเดิน มีช่องหน้าต่างเปิด เพื่อเสริมการถ่ายเทของอากาศและมีแสงแดดเข้าถึง นอกจากนี้ จะใช้ประตูปานไม้เนื้อแข็งเพื่อ ความแข็งแรง และใช้อิฐมอญกันผนังทั้งภายในและภายนอก



รูปที่ 6 ทศนิยมภาพ (Perspective) สุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ด้านหน้า



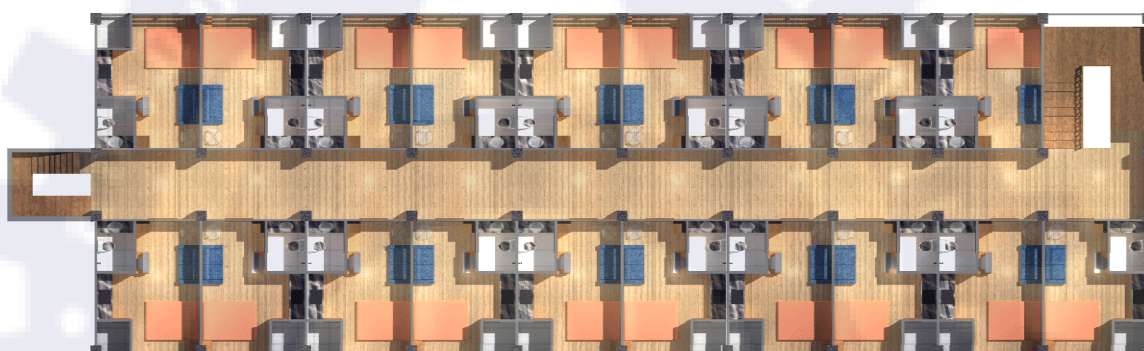
รูปที่ 7 ทศนียภาพ (Perspective) สุขสวัสดิ์อาร์ทเมนต์ ด้านหลัง



รูปที่ 8 ทศนียภาพ (Perspective) สุขสวัสดิ์อาร์ทเมนต์ ด้านข้าง

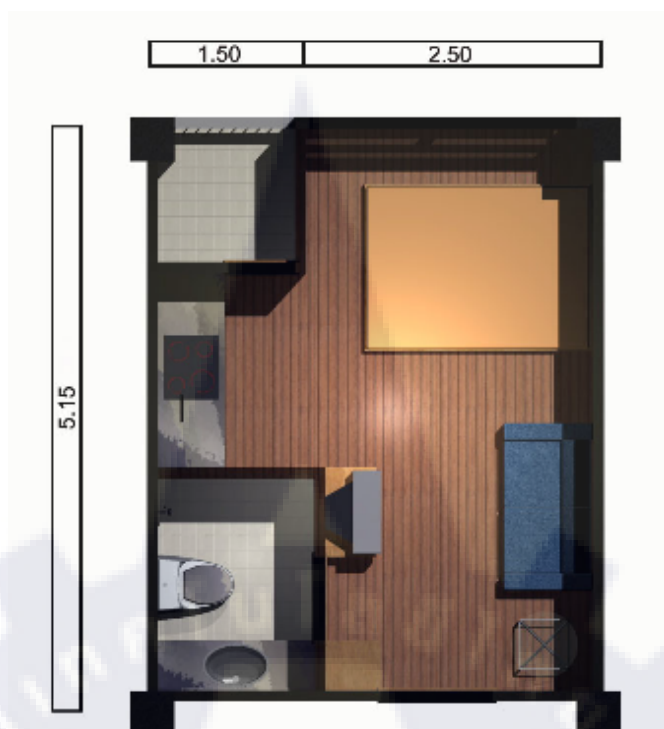


รูปที่ 9 ทศนิยมภาพ (Perspective) แปลนสุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ชั้น 1



รูปที่ 10 ทศนิยมภาพ (Perspective) แปลนสุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์ ชั้น 2 - 4

1.1 รูปแบบห้องพัก รูปแบบห้องมีขนาดพื้นที่ 21 ตารางเมตร โดยแบ่งพื้นที่ระเบียง ห้องนอน ห้องอเนกประสงค์ และตกแต่งภายในด้วย เฟอร์นิเจอร์ ประกอบด้วย เตียงนอน 6 ฟุต ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง และโซฟา ให้กับลูกค้า มีโทรทัศน์สายตรง และ เครื่องปรับอากาศ เป็นอุปกรณ์มาตรฐานในห้อง



รูปที่ 11 ทศนิยมภาพ (Perspective) ห้องพักผ่อนในของสุขสวัสดิ์อาร์ทเม้นท์

1.2 ระบบไฟฟ้า ประปา

ระบบไฟฟ้า : ใช้อุปกรณ์และมิเตอร์ไฟฟ้าย่อย ตามมาตรฐานของการไฟฟ้านครหลวง การเดินสายไฟระบบท่อไฟฝังภายในผนังและเหนือฝ้าเพดาน รวมทั้งมีสวิตช์ และปลั๊กตามมาตรฐาน

ระบบประปา : มีถังเก็บน้ำใต้ดิน และที่ชั้นดาดฟ้า โดยจะสูบน้ำจากใต้ดินไปไว้ที่ชั้นดาดฟ้า แล้วจึงใช้ปั๊มน้ำเพิ่มแรงดันน้ำในระบบ ทำให้น้ำแรงเวลาเปิดใช้

1.3 ระบบรักษาความปลอดภัย มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตั้งแต่ 18.00-6.00 น. เป็นเวลา 12 ชั่วโมง และใช้ระบบประตูเข้าออก ประตูรั้วลานจอดรถ แบบสแกนลายนิ้วมือ โดยติดตั้งกล้องวงจรปิด ทุกชั้น ประตูทางเข้าออก ภายนอกอาคาร และบริเวณลานจอดรถ และมีบริการเรียกรถ TAXI และลงบันทึกเพื่อเพิ่มความปลอดภัยให้กับลูกค้า

2. ราคา (Price) โดยการตั้งราคาต่ำเช่า จะพิจารณาจากความต้องการ และจำนวนคู่แข่ง จากการสำรวจพบคู่แข่งในตลาดระดับล่าง จำนวน 8 แห่ง รอบพื้นที่ ซึ่งพบว่าอัตราการเข้าพักอาศัยอยู่ระหว่าง 95-100% ขึ้นอยู่กับอยู่ใกล้ตลาด ตั้งอยู่ในพื้นที่ชุมชน จะมีอัตราการเข้าพักสูง ซึ่งจากการสำรวจคู่แข่งจำนวน 8 แห่ง มีค่าเฉลี่ยอัตราเข้าพักประมาณ 98% และผู้ศึกษาได้วิเคราะห์รายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ราคาตลาด จากการสำรวจคู่แข่งราคาเช่าจะอยู่ในช่วงระหว่าง 1,200 - 2,300 บาท ต่อเดือน มีค่าไฟฟ้าอยู่ในช่วง 6 - 8 บาท / ยูนิท และค่าประปาอยู่ในช่วง 16 - 20 บาท / ยูนิท

2.2 ทำเลที่ตั้ง ทำเลที่ตั้งเป็นตัวกำหนดราคาที่ดินชัดเจน จากการสำรวจจะพบว่าพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่จับลูกค้าระดับล่าง จะตั้งอยู่ในซอยมากกว่า 1 - 3 กิโลเมตรขึ้นไป

2.3 รายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นลูกค้าระดับกลาง จากแบบสอบถามพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่มีรายได้ 15,000 - 40,000 บาท

2.4 ลักษณะของอาคาร การตกแต่ง วัสดุอุปกรณ์ เครื่องใช้ภายในห้อง จากการสำรวจพบว่าพาร์ทเมนต์ทั้ง 8 แห่ง ส่วนใหญ่ไม่มีเฟอร์นิเจอร์และบางที่ใช้เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว ที่มีคุณภาพต่ำ และอุปกรณ์ภายในที่ให้ ได้แก่ เติ่งนอน 6 ฟุตพร้อมที่นอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง

เนื่องจากทางพาร์ทเมนต์ได้ให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวก ที่มีคุณภาพมากกว่าคู่แข่งจึงตั้งระดับราคาที่สูงกว่าคู่แข่ง เพื่อสร้างตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่มีระดับสูงกว่าคู่แข่ง โดยตั้งระดับราคาที่ 3,500 บาท และเก็บมัดจำล่วงหน้าจำนวน 2 เดือน

สำหรับการตั้งราคาค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปาโดยไม่ให้สูงกว่าคู่แข่งที่ตั้งราคาสูงที่สุด จึงตั้งค่าน้ำประปายูนิทละ 20 บาท ค่าไฟฟ้ายูนิทละ 8 บาท ค่าโทรศัพท์สายตรง ครั้งละ 5 บาท

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ได้จัดช่องทางการจองห้อง ทางเคาเตอร์ของพาร์ทเมนต์ โดยลูกค้าสามารถเข้ามาเยี่ยมชมห้องได้ตลอด 24 ชั่วโมง ในช่วงสามเดือนแรก ซึ่งเพิ่มความสะดวกในการจองห้องพักของลูกค้า

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) เนื่องจากในช่วงแรกของการเปิด ลูกค้ายังไม่รู้จัก จึงต้องทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ โดยการติดป้ายโฆษณาบนตึกและหน้าตลาดสุขสวัสดิ์ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ประหยัด และสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี อีกทั้งติดป้ายโฆษณาด้านหน้าและภายในตลาดเพื่อให้ลูกค้าที่มาจับจ่ายซื้อของในตลาดได้รับทราบ สำหรับการรักษาลูกค้าในระยะยาว

5. พนักงานบริการ (People) เนื่องจากทางบริษัท ได้สร้างตำแหน่งทางการตลาดที่อยู่สูงกว่าคู่แข่งทั้งทางด้านคุณค่าและระดับราคา

6. การนำเสนอบริการ (Physical Evident) ลูกค้าสามารถพิจารณา การบริการที่จับต้องได้ จาก สภาพห้องพัก การตกแต่งห้องพัก รวมถึงการตกแต่งบริเวณห้องโถงรับแขก ทางเดิน และภายนอกอาคาร ซึ่งลูกค้าจะเข้ามาสัมผัสจากการเข้ามาชมห้องก่อนตัดสินใจเช่าได้

7. ระบบการให้บริการ (Process) การบริหารพาร์ทเมนต์ แม้จะไม่มีประสบการณ์มากนัก แต่การมีระบบการบริหารงานที่ดี และตรวจสอบได้ จะทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว มีประสิทธิภาพสูง รวมถึงสามารถลดความผิดพลาด ซึ่งจะนำมาซึ่งความไม่พอใจของลูกค้าได้ ดังนั้นทางบริษัทจึงติดตั้งระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดการ ซึ่งเชื่อมต่อกับระบบบัญชี และระบบรักษาความปลอดภัยด้วย

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

หลังจากศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินด้านการตลาดแล้ว พบว่ามีความต้องการอพาร์ทเมนต์ระดับกลางอยู่มาก ผู้ศึกษาจึงศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินโดยโครงการอพาร์ทเมนต์นั้นจำเป็นต้องใช้เงินทุนเบื้องต้นเพื่อก่อสร้างอาคารเป็นจำนวนเงินที่สูงมาก ซึ่งจะได้มาซึ่งรายได้ในระยะยาวในภายหลัง ดังนั้นการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นส่วนประกอบที่สำคัญต่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการเพราะจะทำให้สามารถประเมินสถานการณ์ได้ว่า บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินเท่าไรในช่วงใดบ้าง เพื่อที่บริษัทจะสามารถจัดหาเงินทุนให้ได้ในเวลาที่ต้องการโดยไม่ทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่อง และยังทำให้ผู้ลงทุนทราบอีกด้วยว่าผลตอบแทนที่ได้คุ้มค่าพอที่จะตัดสินใจในการทำธุรกิจนี้หรือไม่ โดยต้องตรวจสอบปัจจัยทางการเงินต่างๆ ที่กระทบต่อกระแสเงินสดรับ จ่าย และระดับความเสี่ยงของการลงทุนในโครงการ



ข้อสมมุติฐานทางต้นทุนและค่าใช้จ่ายของโครงการ ในกรณีที่ เป็น Base Case

ตารางที่ 8 การประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก

ค่าที่ดิน	8,000,000
ค่าปรับที่ดิน	100,000
ค่าก่อสร้างห้องพัก	15,750,000
ค่าตกแต่งห้อง	2,212,500
ค่าก่อสร้างรั้วถาวร / รั้วลดหนาม	188,800
ค่าออกแบบและขออนุญาต	200,000
ค่าระบบโทรศัพท์ ระบบทีวี ระบบรักษาความปลอดภัย	220,500
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	70,000
ค่าติดตั้งไฟฟ้า	77,050
ค่าติดตั้งประปา และขยายเขต	150,000
ค่าจัดตั้งและจดทะเบียนบริษัท	2,000
ค่าดำเนินการอื่น	100,000
เงินทุนหมุนเวียน	200,000
รวมเงินลงทุน	27,288,850

1. ค่าที่ดิน ขนาด 200 ตารางวา จากการสำรวจราคาประกาศขายในบริเวณดังกล่าว ประมาณ ตรว.ละ 40,000 บาท คิดเป็นมูลค่าที่ดิน 8,000,000 บาท
2. ค่าปรับหน้าดิน ความสูง 0.2 เมตร ขนาดประมาณ 200 ตารางวา (รวมพื้นที่จอดรถเพิ่มเติม) เป็นเงิน 100,000 บาท
3. ค่าก่อสร้างอาคาร งานสถาปัตยกรรม งานสุขาภิบาล ระบบไฟฟ้า ประเมินราคาค่าก่อสร้างประมาณห้องละ 210,000 บาท สำหรับห้องขนาด 21 ตารางเมตร ซึ่งมีการกันผนังแบ่งพื้นที่ภายในห้องเป็นสัดส่วนต่างๆ จำนวน 75 ห้อง เป็นจำนวนเงิน 15,750,000 บาท
4. ค่าตกแต่งห้อง รวมเฟอร์นิเจอร์ ที่นอนสปริงพร้อมฐานนอน หัวเตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง ชิงค์ ก๊อก พร้อมเครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU เป็นจำนวนเงิน 29,500 บาท / ห้อง คิดเป็นเงิน 2,212,500 บาท
5. ค่าออกแบบและขออนุญาตคิดเป็น 1.5% ของค่าก่อสร้าง ประมาณ 200,000 บาท
6. ค่างานระบบโทรศัพท์และระบบทีวีในอาคาร ระบบรักษาความปลอดภัย แบ่งเป็น

6.1 ระบบตู้สาขาโทรศัพท์ภายในอาคาร ขนาด 4 สายนอก 80 สายใน ราคารวมค่าติดตั้ง 50,000 บาท

6.2 ระบบทีวีรวมและจานรับสัญญาณดาวเทียมในอาคาร ราคารวมค่าติดตั้ง 25,000 บาท

6.3 ระบบโทรศัพท์วงจรปิดจำนวน 10 จุด พร้อมอุปกรณ์บันทึกภาพเก็บข้อมูลได้ 2 สัปดาห์ พร้อมติดตั้ง เป็นเงิน 95,500 บาท

6.4 ระบบประตูสแกนลายนิ้วมือ ความคมและบันทึกการเข้าออกอาคารเป็นเงิน 20,000 บาท

6.5 ระบบเปิดปิดประตูอัตโนมัติโดยใช้อุปกรณ์สายพานควบคุมและเข้าออกโดยการสแกนลายนิ้วมือ เป็นเงิน 30,000 บาท

7. ค่าอุปกรณ์สำนักงานเช่น คอมพิวเตอร์ ค่าซอฟต์แวร์จัดการอพาร์ทเมนต์ โต๊ะทำงาน ตู้เก็บเอกสาร รวมเป็นเงิน 70,000 บาท

8. ค่าดำเนินการขอตัดตั้งมาตรวัดไฟฟ้า ประกอบด้วยค่ามาตรวัดไฟฟ้า ค่าติดตั้ง และค่าประกันการใช้ไฟฟ้า ชนิด 3 เฟส 200A รวมเป็นเงิน 77,050 บาท รับเงินประกันคืน 48,000 บาท ในปี 20

9. ค่าขอตัดตั้งมาตรวัดน้ำประปา ประกอบด้วยค่ามาตรวัดน้ำประปา ค่าติดตั้ง ค่าขยายเขต และค่าประกันการใช้น้ำประปา ขนาดท่อ 2 นิ้ว รวมเป็นเงิน 150,000 บาท

10. ค่าจัดตั้งและจดทะเบียนบริษัท 20,000 บาท

11. ค่าดำเนินการอื่น 100,000 บาท

12. เงินทุนหมุนเวียน 200,000 บาท

ประมาณการต้นทุนการให้บริการ และค่าใช้จ่ายของอพาร์ทเมนต์

ต้นทุนในการให้บริการ ของบริษัท มีสมมุติฐานว่าต้นทุนค่าไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์ สามารถส่งต่อต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไปยังรายได้ที่เพิ่มขึ้นได้ และมีอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 3% ต่อปี โดยประกอบด้วยต้นทุนประเภทต่างๆ ดังนี้

1. ค่าไฟฟ้า เนื่องจาก ทางอพาร์ทเมนต์ติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าแบบ 3 เฟส 200A และเป็นผู้จ่ายไฟฟ้าเข้าสู่มิเตอร์ในห้องลูกค้า ซึ่งคิดเป็นต้นทุนประมาณ 70% ของรายได้ค่าไฟฟ้า

2. ค่าน้ำประปา ใช้มิเตอร์ใหญ่จากการประปา คิดเป็นต้นทุนประมาณ 70% ของรายได้ค่าประปา

3. ค่าโทรศัพท์ คิดเป็นต้นทุนประมาณ 70% ของรายได้ค่าโทรศัพท์

4. ค่าเสื่อมราคาอาคาร คิดเป็นค่าใช้จ่าย 5% ต่อปีของราคาสินทรัพย์

5. ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์ คิดเป็น 20% ต่อปีของราคาสินทรัพย์

6. ค่าจ้างพนักงาน

ตารางที่ 9 แสดงค่าจ้างพนักงาน (โดยตั้งสมมุติฐานให้เงินเดือนพนักงานขึ้น 3%ต่อปี)

ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน (บาท)
ผู้จัดการ	1	13,000
พนักงานธุรการ	1	7,000
พนักงานทำความสะอาด	2	6,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	8,000
	เดือนละ	34,000
	ปีละ	408,000

7. ค่าน้ำและค่าไฟฟ้าของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นค่าไฟฟ้าสำหรับเครื่องปรับอากาศและไฟส่องสว่างบริเวณทางเดิน Lobby และลานจอดรถ โดยประมาณการค่าใช้จ่ายไฟฟ้าประมาณ เดือนละ 3,000 บาท สำหรับค่าน้ำประปา ซึ่งใช้ทำความสะอาดพาร์ตเมนต์ ประมาณค่าน้ำประปาไว้ เดือนละ 800 บาท ปีละ 45,600 บาท โดยประมาณการเพิ่มขึ้น 5% ทุกๆ 5 ปี

8. ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในสำนักงานและสำหรับทำความสะอาด ซึ่งประกอบไปด้วย ค่าอุปกรณ์เครื่องเขียน สำนักงาน หมึกพิมพ์ กระดาษ เอกสารในการเรียกเก็บเงินจากลูกค้า รวมไปถึง น้ำยาทำความสะอาด น้ำยาเคลือบเงา และอุปกรณ์ทำความสะอาด โดยประมาณค่าใช้จ่ายดังกล่าวเดือนละ 1,000 บาท ปีละ 12,000 บาท โดยประมาณการเพิ่มขึ้น 5% ทุกๆ 5 ปี

9. ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ต่างๆ ประมาณการโดยคำนึงถึงการสึกหรอจากการใช้งานโดยคิดเฉลี่ยตลอดอายุการใช้งานปีละ 120,000 บาท โดยประมาณการเพิ่มขึ้น 5% ทุกๆ 5 ปี โดยจะมีการปรับปรุงใหญ่ทุก 7 ปี โดยเตรียมงบไว้ 1,000,000 บาท / ครั้ง โดยข้อมูลจากการสอบถามจากผู้ประกอบการพาร์ตเมนต์จำนวน 2 ราย

10. ค่าประกันอัคคีภัย ข้อมูลจากการสอบถามบริษัทประกันภัย AIA คิดค่าประกันประมาณ ร้อยละ 0.09 ต่อปีของราคาประกันอาคาร ประมาณ 14,000 บาทต่อปี ทุนประกัน 15,750,000 บาท โดยมีได้ปรับเพิ่มขึ้นตลอด 20 ปี

11. ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน การชำระภาษีโรงเรือนและที่ดินแก่กรุงเทพมหานคร ในอัตรา ร้อยละ 12.5% ต่อปีของรายได้ค่าเช่าห้อง โดยค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ไม่ต้องเสียภาษี

12. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ประมาณการไว้ปีละ 50,000 บาท โดยประมาณการเพิ่มขึ้น 5% ทุกๆ 5 ปี

13. ภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามประมวลกฎหมายรัษฎากรจะจัดเก็บในฐานกำไรสุทธิ กล่าวคือ เป็นการคำนวณจากรายรับทั้งหมด หักด้วยต้นทุนและรายจ่ายทั้งหมด ซึ่งมีอัตราภาษีดังนี้

ตารางที่ 10 แสดงอัตราภาษี

กำไรสุทธิ	อัตราภาษี
1 ล้านบาทแรก	15%
1-3 ล้านบาท	25%
มากกว่า 3 ล้านบาท	30%

ประมาณการรายได้

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

จากการประมาณการด้านอุปสงค์พบว่า มีการเพิ่มขึ้นของอุปทานไม่เพียงพอต่อการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ในแต่ละปีเนื่องจากบริเวณโดยรอบมีที่ดินเปล่าที่สามารถพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนต์จำกัด

1. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% และอัตราการเช่า ตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 95%
2. รายได้ค่าเช่าห้อง ห้องละ 1,400 บาท ปีละ 1,197,000 บาท
3. รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ห้องละ 2,100 บาท รวมเป็นปีละ 1,795,500 บาท
4. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
5. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
6. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 11 ประมาณการรายได้ปีที่ 1-10

ปีที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้ค่าเช่าห้อง	1,008,000	1,220,940	1,245,359	1,270,266	1,295,671	1,321,585	1,387,664	1,415,417	1,443,726	1,472,600
รายได้ค่าเช่า เฟอร์นิเจอร์	1,512,000	1,831,410	1,868,038	1,905,399	1,943,507	1,982,377	2,081,496	2,123,126	2,165,588	2,208,900
รายได้ค่าน้ำประปา	144,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000
รายได้ค่าไฟฟ้า	360,000	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500
รายได้ค่าโทรศัพท์	36,000	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750
รวมรายได้ต่อปี	3,060,000	3,693,600	3,754,647	3,816,915	3,880,428	3,945,212	4,110,410	4,179,793	4,250,564	4,322,750

ตารางที่ 12 ประมาณการรายได้ปีที่ 11-20

ปีที่	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้ค่าเช่าห้อง	1,502,052	1,532,093	1,562,735	1,640,872	1,673,689	1,707,163	1,741,306	1,776,132	1,811,655	1,847,888
รายได้ค่าเช่า เฟอร์นิเจอร์	2,253,078	2,298,140	2,344,102	2,461,308	2,510,534	2,560,744	2,611,959	2,664,199	2,717,482	2,771,832
รายได้ค่าน้ำประปา	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000	171,000
รายได้ค่าไฟฟ้า	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500	427,500
รายได้ค่าโทรศัพท์	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750	42,750
รวมรายได้ต่อปี	4,396,380	4,471,483	4,548,087	4,743,429	4,825,473	4,909,157	4,994,516	5,081,581	5,170,387	5,260,970

ประมาณการกระแสเงินสดรับล่วงหน้า

ทางบริษัทจะได้รับเงินมัดจำเป็นเวลา 2 เดือน และรายได้รับล่วงหน้า 1 เดือน โดยคิดจาก ยอดเข้าพัก 95% หรือประมาณ 525,000 บาท ซึ่งบริษัทจะนำกระแสเงินสดนี้เก็บไว้ใช้เป็นทุน หมุนเวียนในการดำเนินงาน

โครงสร้างเงินทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

เนื่องจากการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวนมาก จึงต้องมีการใช้เงินทุนจากการกู้ยืมด้วย โดยบริษัท กำหนดสัดส่วนโครงสร้างเงินทุน (Target Capital Structure) ไว้โดยมีเป้าหมายให้บริษัทใช้เงินทุนจากแหล่งเงินกู้เกิน 65% ของเงินลงทุนทั้งหมด ทั้งนี้เพราะ บริษัทไม่ต้องการมีความเสี่ยงมากเกินไปจากการปรับสูงขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะมีผลต่อความสามารถชำระหนี้ของบริษัทในอนาคต และเป็นอัตราหนี้สินต่อทุนที่ธนาคารส่วนใหญ่ยินดีปล่อยกู้ได้ในเงื่อนไขที่ดี ดังนั้นการจัดหาเงินทุนเริ่มแรก จึงมีรายละเอียดการจัดหาเงินทุนดังนี้

ตารางที่ 13 แสดงแหล่งเงินทุนของโครงการ

แหล่งเงินทุน	บาท	ร้อยละ
เงินลงทุนส่วนของเจ้าของ	7,000,000	36
เงินกู้ยืมธนาคาร	12,288,850	64
รวมเงินลงทุนโครงการเริ่มแรก (จากตารางที่ 8)	19,288,850	100

รายละเอียดของแหล่งเงินทุน

กู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 12,288,850 บาท คิดเป็นร้อยละ 64 ของเงินลงทุน โดยมีเงื่อนไขการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ยคือ กำหนดทยอยชำระคืนเงินกู้ทั้งสิ้นจำนวน 119 งวด (9 ปี +11 เดือน) โดยเริ่มชำระค่างวดตั้งแต่เริ่มปีที่ 2 พร้อมดอกเบี้ย ในอัตรางวดละ 150,000 บาท โดยในช่วงแรกเงินค่างวดจะนำไปตัดดอกเบี้ยและดอกเบี้ยค่างจ่ายในปีที่ 1 ก่อน หลังจากนั้นจึงนำเงินส่วนที่เหลือไปตัดเงินต้น โดยคิดอัตราดอกเบี้ย Fix 3 ปีแรก 7.5% สำหรับปีที่ 4 ถึงปีที่ 11 คิดประมาณการอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยที่ 7.5% ซึ่งบริษัทได้ประมาณการดอกเบี้ยตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไปเท่ากับ 7.5% ต่อปี โดยรายละเอียดของการผ่อนชำระในแต่ละปีมีดังนี้

ตารางที่ 14 แสดงการผ่อนชำระเงินกู้ธนาคารปีที่ 1-10

ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
เงินค่า งวด		1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,648,814
ดอกเบี้ย	269,063	908,344	843,365	769,099	689,067	602,823	509,883	409,728	301,797	185,488	60,157
เงินต้น		622,593	956,635	1,030,901	1,110,933	1,197,177	1,290,117	1,390,272	1,498,203	1,614,512	1,588,657
เงินต้น คงเหลือ	12,300,000	11,677,407	10,720,772	9,689,871	8,578,938	7,381,761	6,091,644	4,701,372	3,203,169	1,588,657	0

เงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น ลงทุนในรูป หุ้นสามัญจำนวน 7,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เป็นเงิน 7,000,000 บาท ซึ่งเป็นการถือหุ้น
โดยผู้ถือหุ้นของบริษัทจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 36

ต้นทุนเงินทุนและการกำหนดอัตราคิดลด

1. ต้นทุนหนี้สินระยะยาว (Cost of Debt : K_d) ต้นทุนของหนี้สินระยะยาว อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับสินเชื่อพาร์ตเมนต์ของธนาคารเกียรตินาคิน คือ $MLR+0.75\%$ โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ 3 ปีแรกที่ 7.5% ดังนั้นเพื่อทางบริษัทจึงประมาณการอัตรา MLR เฉลี่ยตลอดอายุเงินกู้ที่ 6.25% จึงทำให้ใช้อัตราคิดลดที่ 7.5% ต่อปี แต่เนื่องจากบริษัทจ่ายอัตราภาษีร้อยละ $15\% - 25\%$ โดยคิดค่าเฉลี่ยที่ 20% จึงทำให้บริษัทมีต้นทุนหนี้สินระยะยาว เท่ากับ $7.5(1-0.2) = 6\%$

2. อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity : K_s) จากการเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนในธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ในตลาดหลักทรัพย์ และกองทุนอสังหาริมทรัพย์ พบว่าจะมีอัตราผลตอบแทนอยู่ระหว่าง $7.0 - 8.5\%$ แต่เนื่องจากกองทุนอสังหาริมทรัพย์สามารถเปลี่ยนมือได้ง่ายด้วยการขายหน่วยลงทุน ก็สามารถแปลงเป็นเงินสดได้ จึงทำให้มีสภาพคล่องมากกว่า อย่างไรก็ตาม กองทุนอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของสิทธิการเช่า จึงทำให้เมื่อครบกำหนดอายุเวลา จะต้องทำการคืนทรัพย์สินให้กับผู้ให้เช่าทำให้ไม่ได้รับผลกำไรจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นเมื่อคำนึงถึงสภาพคล่อง และราคา Terminal Value ของทรัพย์สินแล้ว จึงประมาณการอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น สูงกว่าอัตราผลตอบแทนของกองทุนอสังหาริมทรัพย์เล็กน้อย ที่ระดับ 9%

3. อัตราคิดลด (Discount Rate) อัตราคิดลด เพื่อใช้คำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิหรือ NPV ของโครงการ โดยคำนวณจากต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ของส่วนของหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น โดยอัตราคิดลดที่เหมาะสมในที่นี้จะใช้ WACC (Weighted Average Cost of Capital) ในการคิดลด โดยคำนวณจากสัดส่วนของที่มาของเงินทุน ซึ่งประกอบด้วย เงินกู้จากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น นำมาถ่วงน้ำหนักกับต้นทุนของแต่ละแหล่งเงินทุนดังนี้

$$WACC = W_s K_s + W_d K_d (1 - \text{Tax})$$

W_s คือ สัดส่วนการลงทุนของผู้ถือหุ้นในโครงการ = 36% ต่อปี

W_d คือ สัดส่วนการลงทุนในโครงการที่ได้จากการกู้ยืมระยะยาว = 64% ต่อปี

K_s คือ อัตราผลตอบแทนที่คาดหวังของผู้ถือหุ้น = 9% ต่อปี

K_d คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดอายุสัญญาประมาณการ = 7.5% ต่อปี

Tax คือ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล SMEs คิดอัตราเป็นขั้นบันได $15\%, 25\%$ และ 30% โดยคิดจากค่าเฉลี่ยของภาษีที่ทางบริษัทจ่าย ประมาณการ = 20% ต่อปี
ซึ่งทำให้ได้ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) เท่ากับ 7.09% ต่อปี

อายุโครงการ

โครงการนี้เป็นโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ซึ่งคิด Cash Flow รายได้ค่าเช่าตลอด 20 ปี เพื่อใช้เป็นปัจจัยหลักที่นำมาตัดสินใจโครงการและต้องการลดความสำคัญของ Terminal Value ซึ่งได้มาจากมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้ในอนาคตให้มีผลกระทบน้อยต่อการตัดสินใจลงทุน

มูลค่าทรัพย์สินเมื่อสิ้นอายุโครงการ (Terminal Value)

ตารางที่ 15 ตารางแสดงมูลค่าทรัพย์สินเมื่อสิ้นอายุโครงการ

วิธีคิด Terminal Value $TV = FCF \text{ ปีที่ } 21 / \text{Market Capitalization Rate}$ โดย $\text{Market Capitalization Rate} = \text{Expected Mkt return} - \text{Growth FCF}$			
FCF ปีที่ 21	3,040,878	Growth	
Discount Rate	6%	FCF	1%
Terminal Value	49,942,871		

เนื่องจากอพาร์ทเมนต์ที่สร้างมีการบำรุงรักษาเป็นอย่างดีทำให้อาคารสามารถสร้างรายได้เป็นปกติ โดยประเมินมูลค่าอาคารเมื่อครบ 20 ปี คำนวณได้ดังนี้ จากสูตร $\text{Terminal Value} = \text{Free Cash Flow ปีที่ } 21 / \text{Expected Market Capitalization Rate}$ ซึ่ง $\text{Expected Market Capitalization Rate} = \text{WACC after Tax} - \text{Growth Rate of FCF}$ เมื่อแทนค่า Free Cash Flow ปีที่ 21 = 3,040,878 บาท WACC after Tax = 7.09% Growth Rate of FCF = 1% ดังนั้นจึงได้ Terminal Value = $3,040,878 / 6.09\% = 49,942,871$ บาท

ค่าเสียโอกาสของที่ดินโครงการ

เนื่องจากบริษัทเป็นเจ้าของที่ดินที่ใช้ลงทุนอพาร์ทเมนต์ ดังนั้นจึงไม่ต้องลงทุนซื้อที่ดินเพิ่มเติม ในการตัดสินใจลงทุนค่าที่ดินจึงไม่ได้คิดเป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุน เพียงแต่คิดเฉพาะค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) ของการใช้ที่ดิน ซึ่งคือการให้เช่าที่ดินระยะยาวในอัตราเดือนละ 15,000 บาท หรือปีละ 180,000 บาทเท่านั้น โดยประมาณการปรับเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

จากการคำนวณผลตอบแทนจากการลงทุน ตามกระแสเงินสด (Cash Flow) ของบริษัท สามารถแสดงผลตอบแทนจากการลงทุนได้ดังนี้

ตารางที่ 16 แสดงผลตอบแทนการลงทุน

วิธี	ผลตอบแทน
NPV =	17,400,203.12
IRR =	13.50%
Payback Period	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.26 ปี

การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (Net Present Value: NPV)

จากการคำนวณด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด (Free Cash Flow) ของบริษัทพบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้มีค่าเป็นบวก เท่ากับ 17,400,203.12 บาท แสดงว่าการลงทุนในธุรกิจนี้มีความน่าสนใจ เนื่องจากกระแสเงินสดรับสุทธิเมื่อคำนึงถึงมูลค่าของเงินตามเวลามากกว่ากระแสเงินสดจ่าย

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return)

จากการคำนวณโดยหา IRR คืออัตราคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย ซึ่งอัตรานี้แสดงถึงอัตราความสามารถของเงินลงทุน ที่ก่อให้เกิดรายได้คุ้มค่ากับเงินลงทุนพอดี โครงการนี้มี IRR เท่ากับ 13.5% จะเห็นได้ว่า IRR ของโครงการมีค่ามากกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ทำให้สามารถสรุปได้ว่าโครงการดังกล่าวคุ้มค่ากับการลงทุน

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

เป็นวิธีการที่คนทำธุรกิจจอร์จพาร์ตเมนต์นิยมคิดกันมากที่สุด เพราะง่ายและเข้าใจง่ายคือการพิจารณาว่าเงินลงทุนที่ลงทุนไปตั้งแต่ตอนเริ่มต้นกิจการ และในระหว่างการดำเนินงานจะมีรายได้กลับมาในรูปเงินสดเท่ากับเงินที่ลงทุนไปใช้ระยะเวลากี่ปี โดยความคุ้มค่าในการลงทุนจะขึ้นกับความต้องการของแต่ละบุคคล โดยโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 8.93 ปี จะสามารถคืนเงินในส่วนของผู้ถือหุ้นและเจ้าหนี้หมด

แต่หากพิจารณาการคืนทุนเฉพาะส่วนของเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ โดยรวมค่าเสียโอกาสของที่ดิน และใช้กระแสเงินสดสุทธิหลังหักดอกเบี้ยจ่าย จะใช้เวลาคืนทุนเพียง 3 ปีเศษเท่านั้น

ระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน (Discount Payback Period)

เป็นวิธีที่แก้ไขข้อบกพร่องของวิธีระยะเวลาคืนทุน ด้วยการนำผลของมูลค่าของเงินตามเวลามาใช้แทนเงินสด โดยนำกระแสเงินสดที่ลงทุนและกระแสเงินสดรับมาคิดลดด้วยอัตราคิดลด

แล้วจึงนำกระแสเงินสดที่คิดลดมาหารระยะเวลาคืนทุน ซึ่งโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน เท่ากับ 14.26 ปี ซึ่งค่อนข้างนาน ทั้งนี้เนื่องมาจากการลงทุนส่วนใหญ่เกิดขึ้นในปีแรกนั่นเอง โดยความคุ้มค่าในการลงทุนจะขึ้นกับความต้องการของแต่ละบุคคล ไม่มีเกณฑ์ที่แน่นอน

แต่หากพิจารณาการคืนทุนเฉพาะส่วนของเงินลงทุน โดยรวมค่าเสียโอกาสของที่ดิน และใช้กระแสเงินสดสุทธิที่คิดลดแล้วหักดอกเบี่ยจ่ายมาคำนวณ จะใช้เวลาคืนทุนเพียง 3 ปีกว่าเท่านั้น

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

เป็นการวิเคราะห์โดยกำหนดสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการในอนาคตเพื่อมาใช้พิจารณาการลงทุน โดยความเสี่ยงของโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เกิดจากความเสี่ยงหลัก 2 ประการ คือ การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยซึ่งจะส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงในต้นทุนเงินทุนของกิจการ ซึ่งเราจะใช้การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) และการวิเคราะห์สถานการณ์อัตราดอกเบี้ย (Scenario Analysis) ซึ่งจะส่งผลต่อรายได้รวม

กรณีการเปลี่ยนแปลงในต้นทุนเงินทุนของกิจการโดยการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

เนื่องจากธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนเริ่มแรกเป็นจำนวนมาก เพื่อการก่อสร้างอาคาร จึงมีความจำเป็นที่จะต้องกู้ยืมเงินกู้ระยะยาวจากธนาคาร ซึ่งธนาคารส่วนใหญ่จะอ้างอิงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้กับอัตราดอกเบี้ยลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยอัตราดอกเบี้ยที่บริษัทประมาณการตลอดอายุสัญญาคือ 7.5% (K_d) และมี อัตราดอกเบี้ยหลังภาษี ($K_d(1-t)$) ที่ 6% หากมีการเปลี่ยนแปลงดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นระดับละ 1% จะส่งผลดังนี้

ตารางที่ 17 แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

K_d	Base Case	+ 1%	+ 5%	+ 10%	+ 11%	+ 12%	+ 13%
$K_d(1-t)$	6.00%	6.80%	10.00%	14.00%	14.80%	15.60%	16.40%
K_s	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
WACC	7.09%	7.60%	9.64%	12.19%	12.70%	13.20%	13.71%
NPV	17,400,203	15,296,663	8,409,754	2,348,255	1,385,450	489,913	(343,939)

รายละเอียดอ้างอิงในภาคผนวก ก ตารางที่ 4 ข้อมูลมูลฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี อัตราดอกเบี้ยขึ้น จาก 7.5 – 17.5%

จะพบว่าโครงการจะยังเป็นโครงการที่นำลงทุนถึงแม้ระดับดอกเบี้ยเฉลี่ยตลอดอายุโครงการจะเพิ่มขึ้นถึง 12% เป็น 19.5% และจะไม่นำลงทุนเมื่ออัตราดอกเบี้ยปรับเพิ่มเกิน 12% จากดอกเบี้ยปัจจุบัน

กรณีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท (Scenario Analysis)

การดำเนินธุรกิจในโลกของความเป็นจริง จำเป็นต้องเผชิญกับภาวะการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ ที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ ดังนั้น ทางบริษัทจึงจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์ถึงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยการทำ Scenario Analysis ซึ่งเป็นการกำหนดสถานการณ์ที่น่าจะเป็นไปได้ขึ้นมา ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ เพื่อประเมินผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ ซึ่งปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อโครงการ คือ อัตราการเข้าพัก ซึ่งจะมีการพิจารณาแบ่งเป็น 3 กรณี คือ กรณีที่แย่ที่สุด (Worse Case) กรณีปกติ (Base Case) และกรณีที่ดีที่สุด (Best Case) ดังนี้

1. กรณีที่แย่ที่สุด (Worse Case) คือกรณีที่ปัจจัยต่างๆ ส่งผลในทางลบต่อผลการดำเนินงาน โดยบริษัท มีอัตราลูกค้าเข้าพักเพียง 80% ของปริมาณห้องที่มีตลอดอายุ 20 ปี ในขณะที่อัตราค่าบริการที่เรียกเก็บจากลูกค้าแต่ละห้องยังคงเป็นอัตราเดิมที่ได้คาดการณ์ไว้ ซึ่งคาดว่าจะส่งผลประกอบการแย่ที่สุด

2. กรณีปกติ (Base Case) คือกรณีที่อัตราการเข้าพักของลูกค้าอยู่ที่ 95% โดยที่อัตราค่าบริการที่เรียกเก็บจากลูกค้าแต่ละห้องจะอยู่ในอัตราเดิมที่ได้คาดการณ์ไว้

3. กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) คือกรณีที่ปัจจัยต่างๆ ส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัท มีกลุ่มลูกค้าที่ต้องการห้องพักระดับนี้ในระดับที่บริษัทสามารถให้บริการได้ โดยที่อัตราค่าบริการที่เรียกเก็บกับลูกค้าจะเป็นอัตราเดิม ซึ่งคาดการณ์อัตราการเข้าพักในกรณีที่ดีที่สุดเท่ากับ 98%

ซึ่งทั้ง 3 กรณีสามารถคำนวณผลตอบแทนจากการลงทุนได้ ดังนี้

ตารางที่ 18 แสดงการวิเคราะห์สถานการณ์ต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพัก

วิธี	Best Case	Base Case	Worse Case
อัตราเข้าพัก	98%	95%	80%
NPV	17,480,597	10,802,486	10,802,486
IRR	13.90%	11.35%	11.35%
Payback Period	8.7 ปี	8.93 ปี	10.67 ปี
Discount Payback Period	13.32 ปี	14.26 ปี	19.01 ปี

รายละเอียดอ้างอิงในภาคผนวก ก ตารางที่ 1 - 3 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case Best Case และ Worse Case

จากตารางจะเห็นได้ว่า กรณี Best Case จะทำให้ NPV ของบริษัท เพิ่มขึ้นเป็น 17,480,597 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 13.9% มีระยะเวลาคืนทุน 8.7 ปี และมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 13.32 ปี

กรณี Worse Case จะเห็นได้ว่า NPV ของบริษัท ลดลงเหลือ 10,802,486 บาท แต่อย่างไรก็ดี มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิยังคงเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 11.35% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของกิจการซึ่งเท่ากับ 7.09% มีระยะเวลาคืนทุน 10.67 ปี และมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 19.01 ปี

กรณีการเปลี่ยนแปลงในอัตราส่วนเงินกู้ (Debt Ratio) โดย การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

เนื่องจากธุรกิจจอร์จทาวน์ในบางครั้งมีปัญหาในการหาเงินทุนไม่ได้ครบตามที่วางแผนเป้าหมายไว้ หรือมีปัญหาในกรณีที่ธนาคารมีเปลี่ยนแปลงนโยบายในการปล่อยกู้ให้น้อยลง จึงได้ทำอัตราส่วนการกู้เงินเพื่อดูผลกระทบต่อโครงการออกเป็น 2 กรณี ได้แก่

กรณีแรก เจ้าของหาเงินทุนไม่ครบ อัตราส่วนเงินกู้ต่อเงินทุนส่วนของเจ้าของ 80:20 ส่งผลให้อัตราเงินกู้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น 1%

ตารางที่ 19 แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ต่อทุน 80:20

วิธี	ผลตอบแทน
NPV =	16,458,217.13
IRR =	13.44%
Payback Period	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.45 ปี

รายละเอียดอ้างอิงในภาคผนวก ก ตารางที่ 6 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณีเปลี่ยนแปลงเงินกู้เป็น 80%

จะพบว่าโครงการจะยังเป็นโครงการที่น่าลงทุนถึงแม้จะต้องเสียดอกเบี้ยตลอดอายุโครงการ ซึ่งยังคงให้ NPV เป็นบวก IRR สูงกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) อย่างไรก็ตาม การลดลงของกระแสเงินสดทำให้ระยะเวลาคืนทุน และระยะเวลาคืนทุนที่คิดลดจากค่าของเงินตามเวลา เพิ่มขึ้น

กรณีที่สอง ธนาคารปล่อยกู้สัดส่วนน้อยลง อัตราส่วนเงินกู้ต่อเงินทุนส่วนของผู้เจ้าของ 50:50 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยลดลง 0.25%

ตารางที่ 20 แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ต่อทุน 50:50

วิธี	ผลตอบแทน
NPV =	15,512,113.49
IRR =	13.38%
Payback Period	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.66 ปี

รายละเอียดอ้างอิงในภาคผนวก ก ตารางที่ 5 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณีเปลี่ยนแปลงเงินกู้เป็น 50%

จะพบว่าโครงการจะยังเป็นโครงการที่น่าลงทุนถึงแม้เจ้าของจะต้องลงทุนเพิ่มขึ้น ซึ่งยังคงให้ NPV เป็นบวก IRR สูงกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) อย่างไรก็ตาม การลดลงของกระแสเงินสดทำให้ระยะเวลาคืนทุน และระยะเวลาคืนทุนที่คิดลดจากค่าของเงินตามเวลา เพิ่มขึ้น

กรณีการเปลี่ยนแปลงในรายได้ค่าเช่าลดลงเหลือ 3,000 บาท

เนื่องจากธุรกิจจิวเวลรี่ที่บางครั้งมีการก่อสร้างจำนวนมากจนทำให้เกิด Over Supply จึงทำให้เกิดการแข่งขันกันด้านราคา โดยสมมุติว่า ค่าเช่าลดลงเหลือเพียง 3,000 บาท การเปลี่ยนแปลงค่าเช่าจะส่งผลดังนี้

ตารางที่ 21 แสดงการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าเช่า

วิธี	ผลตอบแทน
NPV =	\$11,478,380.88
IRR =	11.53%
Payback Period	10.51 ปี
Discount Payback Period	18.73 ปี

จะพบว่าโครงการจะยังเป็นโครงการที่น่าลงทุนถึงแม้ค่าเช่าเฉลี่ยตลอดอายุโครงการจะลดลง 500 บาท ซึ่งยังคงให้ NPV เป็นบวก IRR สูงกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) อย่างไรก็ตาม

การลดลงของกระแสเงินสดทำให้ระยะเวลาคืนทุน และระยะเวลาคืนทุนที่คิดลดจากค่าของเงินตามเวลา เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์โดยการเปรียบเทียบเงินลงทุนกับมูลค่าปัจจุบันของ Terminal Value

จากการวิเคราะห์จะพบว่า เงินลงทุนเริ่มแรกโครงการเท่ากับ 19,288,850 บาท ในขณะที่มูลค่าปัจจุบันของ Terminal Value (คิดลดด้วย WACC ตามสูตร $\text{Present Value of Terminal Value} = \text{Terminal Value}/(1+WACC)^{20}$) เท่ากับ 12,694,033 บาท ซึ่งพบว่าน้อยกว่า เงินลงทุน 19,288,850 บาท ซึ่งมีมูลค่าเป็นลบ

อย่างไรก็ตามการคิดมูลค่าไม่สามารถคิดเทียบมูลค่าสุดท้ายกับเงินลงทุนเริ่มแรกได้เท่า นั้นหากต้องบวกมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่ได้จากค่าเช่าตลอด 20 ปี ซึ่งเท่ากับ 23,995,020 บาท เข้ากับ Terminal Value แล้วเปรียบเทียบกับเงินลงทุนจะพบว่า ได้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิเป็นบวก $23,995,020 + 12,694,033 - 19,288,850 = 17,400,203$ บาท ซึ่งเท่ากับ NPV นั้นเอง

บทที่ 4

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการศึกษาทางด้านอุปสงค์ พบว่ายังคงมีความต้องการที่พักเพิ่มเติมจากการขยายตลาดค้าส่ง-ปลีก ทั้งนี้เพราะพ่อค้า แม่ค้า มีความต้องการที่จะเช่าอพาร์ทเมนต์มากขึ้น

จากการศึกษาทางด้านอุปทาน พบว่ามีการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ในระยะ 5 ปีนี้จำนวนมากขึ้นตลอดถนนเอกชัย 66-83 และมีอัตราการเข้าพักประมาณ 98% มีระดับราคาค่าเช่าต่ำอยู่ระหว่าง 1,200-2,500 บาท โดยอพาร์ทเมนต์ที่มีจุดเด่น เช่น ใกล้ตลาด จะมีอัตราการเข้าพักเกือบเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ จึงเป็นโอกาสให้สร้างอพาร์ทเมนต์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้โดยผู้ศึกษากำหนดให้กลุ่มเป้าหมายคือ ตลาดระดับกลาง คือ ตลาดห้องพักแบบอพาร์ทเมนต์ทั่วไป มีสิ่งอำนวยความสะดวกเครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ มีระบบรักษาความปลอดภัยซีซีทีวี (CCTV) และประตูคีย์การ์ด (Key Card) ซึ่งมีค่าเช่าระดับ 3,500 บาท

สุขสวัสดิ์อพาร์ทเมนต์จะกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 18 ปีขึ้นไป รายได้ตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป อาชีพพ่อค้า แม่ค้า พนักงานโรงงาน/บริษัท และผู้มาจับจ่ายซื้อของที่ตลาดสุขสวัสดิ์ ตลาดเอกชัย และตลาดศิริชัย

จากการศึกษาทางด้านสมภาวะอุตสาหกรรม (5 Force Analysis) ในบทที่ 3 การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) พบว่ายังมีโอกาสเข้าสู่อุตสาหกรรมได้เนื่องจากมีที่ดินอยู่แล้ว และการแข่งขันที่ไม่รุนแรง

และจากการวิเคราะห์ STP และวางแผนกลยุทธ์การตลาด (Marketing Mix) ดังกล่าวข้างต้นซึ่งโครงการใช้ 7P's ในการวิเคราะห์ พบว่ามีความเป็นไปได้ในทางการตลาดเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้

สรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน

โครงการอพาร์ทเมนต์เป็นโครงการที่ต้องใช้เงินทุนเบื้องต้นในการก่อสร้างอาคาร และการตกแต่งห้องพัก เป็นจำนวนมาก การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินจึงเป็นส่วนประกอบสำคัญต่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการเพื่อให้บริษัทเตรียมพร้อมกับการจัดหาเงินทุน การจัดหาเงินทุน การวิเคราะห์ความเสี่ยงทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งความเสี่ยงที่เกิดจากต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้น และความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพตลาดซึ่งส่งผลต่ออัตราการเข้าพักของโครงการ จะทำให้โครงการมีผลตอบแทนที่ได้คุ้มค่าการลงทุนในการทำธุรกิจหรือไม่ ซึ่งสามารถสรุปประเด็นต่างๆ ได้ดังนี้

ตารางที่ 22 การเปลี่ยนแปลงของสภาพตลาดซึ่งส่งผลต่ออัตราการเข้าพักของโครงการ

วิธี	Best Case	Base Case	Worse Case
อัตราเข้าพัก	98%	95%	80%
NPV	17,480,597	17,400,203	10,802,486
IRR	13.90%	13.50%	11.35%
Payback Period	8.7 ปี	8.93 ปี	10.67 ปี
Discount Payback Period	13.32 ปี	14.26 ปี	19.01 ปี

จากการวิเคราะห์โดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (NPV) ของโครงการพบว่า มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 17,400,203 บาท แสดงว่าการลงทุนนี้มีความน่าลงทุน เนื่องจากกระแสเงินสดรับสุทธิเมื่อคำนึงถึงมูลค่าของเงินตามเวลามากกว่ากระแสเงินสดจ่าย

บริษัทมีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 13.5% เมื่อเทียบกับต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ คือ 7.09% พบว่ามีอัตราผลตอบแทนที่ดีกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ จึงทำให้ตัดสินใจได้ว่า เป็นโครงการที่น่าลงทุน

โครงการมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 8.93 ปี ซึ่งเป็นระยะเวลาคืนทุนที่ค่อนข้างนาน ทั้งนี้เนื่องมาจากลักษณะธุรกิจประเภทนี้มีรายได้จากการเก็บค่าเช่า ซึ่งเป็นรายได้ที่ทยอยรับรู้ในแต่ละเดือน เป็นรายได้ระยะยาวที่มั่นคง มิใช่รายได้จากการขายที่รับรู้รายได้อย่างรวดเร็วในระยะเวลานั้น ดังนั้นจึงขึ้นกับความต้องการของผู้ตัดสินใจลงทุนว่าสามารถยอมรับระยะเวลาคืนทุนที่นานได้หรือไม่

โครงการมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน (Discounted Pay Back Period) เท่ากับ 14.26 ปี ซึ่งนับเป็นระยะเวลานานมาก จึงขึ้นกับความต้องการของผู้ตัดสินใจลงทุนว่าสามารถยอมรับระยะเวลาคืนทุนที่นานได้หรือไม่

จากการวิเคราะห์ความเสี่ยงโดยพิจารณาความไว (Sensitivity Analysis) เมื่อทำการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระดับละ 1% พบว่า โครงการสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยตลอดอายุโครงการ 20 ปี เมื่ออัตราดอกเบี้ยปรับสูงขึ้น 12% โดยยังมีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (NPV) เป็นบวก หากโครงการคาดการณ์ว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยตลอดอายุโครงการ มีโอกาสปรับตัวเพิ่มขึ้นไม่ถึง 13% จึงทำให้ตัดสินใจได้ว่า โครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน

จากการวิเคราะห์ความเสี่ยงโดยพิจารณาสถานการณ์ (Scenario Analysis) กรณี Best Case เราจะมี NPV ของบริษัท เพิ่มขึ้นเป็น 17,480,597 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 13.9% มีระยะเวลาคืนทุนเพียง 8.7 ปี และมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันลดลงเหลือ 13.32 ปี สำหรับ กรณี Worse Case จะเห็นได้ว่า NPV ของบริษัท ลดลงเหลือเพียง

10,802,486 บาท แต่มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิยังคงเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 11.35% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของกิจการซึ่งเท่ากับ 7.09% มีระยะเวลาคืนทุน 10.67 ปี และมีระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันนานถึง 19.01 ปี ทำให้เราพบว่าถึงแม้อยู่ในกรณี Worse Case ถึงแม้โครงการจะมีกำไรน้อยลง แต่ก็ยังคงให้อัตราผลตอบแทนเป็นบวก จึงสรุปได้ว่าเป็นโครงการที่น่าลงทุน

จากการวิเคราะห์ความเสี่ยงโดยพิจารณาความไว (Sensitivity Analysis) เมื่อทำการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินกู้ โดยทดสอบ สองกรณีคือ กรณีแรก อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน 80:20 และกรณีที่สอง อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน 50:50 พบว่าโครงการยังมีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (NPV) เป็นบวก มี IRR สูงกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) อย่างไรก็ตาม ในกรณีแรกจะทำให้ระยะเวลาคืนทุน และระยะเวลาคืนทุนเมื่อคิดมูลค่าของเงินตามเวลาสูงขึ้นเนื่องจากเงินกู้และดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น ในขณะที่กรณีที่สอง ทำให้ระยะเวลาคืนทุนและระยะเวลาคืนทุนเมื่อคิดมูลค่าของเงินตามเวลาลดลง เพราะจ่ายดอกเบี้ยน้อยลงนั่นเอง จึงตัดสินใจได้ว่า โครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน

ตารางที่ 23 การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินกู้

วิธี	ผลตอบแทน	
	กรณีขอกู้ 50%	กรณีขอกู้ 80%
NPV =	15,512,113.49	16,458,217.13
IRR =	13.38%	13.44%
Payback Period	8.93 ปี	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.66 ปี	14.45 ปี

จากการวิเคราะห์ความเสี่ยงโดยพิจารณาความไว (Sensitivity Analysis) เมื่อทำการเปลี่ยนแปลงระดับราคาค่าเช่าห้องและเฟอร์นิเจอร์เหลือเพียงเดือนละ 3,000 บาทต่อห้อง พบว่ายังมี มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (NPV) เป็นบวก IRR สูงกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) อย่างไรก็ตาม การลดลงของกระแสเงินสดทำให้ระยะเวลาคืนทุน และระยะเวลาคืนทุนที่คิดลดจากค่าของเงินตามเวลาเพิ่มขึ้น จึงทำให้ตัดสินใจได้ว่า โครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน

จากการเปรียบเทียบเงินลงทุนเริ่มแรกกับมูลค่า Terminal Value จะพบว่า มีมูลค่าเป็นลบ อย่างไรก็ตามหากบวกมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่ได้จากค่าเช่าตลอด 20 ปี ซึ่งเท่ากับ 23,995,020 บาท เข้ากับ Terminal Value แล้วเปรียบเทียบกับเงินลงทุนจะพบว่า ได้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิเป็นบวก $23,995,020 + 12,694,033 - 19,288,850 = 17,400,203$ บาท ซึ่งเท่ากับ NPV ซึ่งสนับสนุนให้โครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน

ข้อเสนอแนะและการตัดสินใจในการลงทุน

เนื่องจากการลงทุนในอพาร์ทเมนต์ให้เข้าเป็นโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก รวมทั้งต้องมีการชำระเงินกู้ในระยะยาว ดังนั้นจึงควรพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น เพื่อเป็นการเตรียมแผนการป้องกันไว้ล่วงหน้า ดังนี้

ความเสี่ยงที่เกิดจากการก่อสร้าง คือ ความรับผิดชอบของผู้รับเหมาก่อสร้าง ที่เจ้าของโครงการต้องควบคุมการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้รับเหมา และต้องควบคุมให้ผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการให้ทันตามกำหนดเวลา มีคุณภาพ และที่สำคัญคือต้องไม่ทิ้งงาน โดยกำหนดราคาก่อสร้างที่เหมาะสม เป็นธรรมไม่ถูกเกินไป เพราะหากผู้รับเหมาได้งานใหม่ที่ราคาดีกว่าก็จะทิ้งงานไป นอกจากนี้การก่อสร้างต่างๆ จะทำสัญญากันก่อนก่อสร้าง หากต้นทุนวัตถุดิบต่างๆ มีราคาสูงขึ้น ก็จะตกเป็นภาระของผู้รับเหมา ซึ่งถ้าหากต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นมากๆ ประกอบกับผู้รับเหมาไม่มีความแข็งแกร่งทางการเงิน ก็อาจทำให้ผู้รับเหมาดึงกล่าวละทิ้งงานที่ก่อสร้างอยู่ได้

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ในปัจจุบันมีมาตรการต่างๆ ทางกฎหมาย เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะข้อกำหนดในผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ซึ่งกำหนดการใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอยลดลง ดังนั้นก่อนทำการสร้างอาคารและขออนุญาตจะต้องทำการตรวจสอบกฎระเบียบโดยละเอียดอีกครั้ง

ความเสี่ยงจากสภาพการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ใหม่เกิดขึ้นตลอดเวลา ดังนั้นหากจำนวนอพาร์ทเมนต์ที่เพิ่มขึ้นมากกว่าความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น จะทำให้อัตราการเข้าพักอาศัยลดน้อยลง นำไปสู่สถานการณ์แข่งขันด้านราคา ดังนั้นหากมีผู้สร้างอพาร์ทเมนต์รูปแบบเดียวกัน อพาร์ทเมนต์ที่เพิ่งสร้างเสร็จ และต้องการคนเช่าจะทำการลดราคาต่ำกว่าคู่แข่งเพื่อแย่งลูกค้า จะทำให้ราคาค่าเช่าโดยรวมลดต่ำลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้โครงการ ดังนั้นเพื่อป้องกันการแข่งขันในด้านราคา โครงการจึงควรทำรูปแบบที่แตกต่าง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับลูกค้า

ความเสี่ยงจากการประมาณมูลค่ายุติประโยชน์เมื่อครบอายุโครงการ (Terminal Value) เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีรายได้หลักจากค่าเช่าและกำไรจากส่วนต่างจากราคาที่เพิ่มขึ้น ณ ขณะขายของราคาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประมาณราคาล่วงหน้าถึง 20 ปี ซึ่งราคาอาจจะไม่เป็นไปตามที่ประมาณการ

ความเสี่ยงทางการเงิน และข้อจำกัดในการลงทุน เนื่องจากโครงการนี้มีรูปแบบที่แตกต่างจากคู่แข่งในพื้นที่ ดังนั้นอาจมีปัญหาระยะการสนับสนุนเงินกู้ระยะยาวจากธนาคาร ไม่ได้รับวงเงินตามที่ต้องการได้ ดังนั้นทางโครงการจึงควรมีเงินสำรองอีกส่วนหนึ่ง และติดต่อธนาคารหลายๆ แห่งพร้อมกันเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ต้องการ

บรรณานุกรม

- ดุจดาว ประกาวัฒน์เวช. (2549). ความพึงพอใจ พฤติกรรม และแนวโน้มพฤติกรรมของผู้พักอาศัยต่อการให้บริการของอพาร์ทเมนต์บ้านรินรดา. ปรินญาณิพนธ์ บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พิสิษฐ์ อุษาพร. (2540). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า. ภาคนิพนธ์ ศศ.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วิชัย เจริญบุญญวัฒน์. (2551). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในย่านอ่อนนุช 74/1. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การบัญชี). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ : วิสัทธิ์พัฒนา.
- หฤทัย มีนะพันธ์. (2544). หลักการวิเคราะห์โครงการ ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- J. D. Pratten. (2003). The Importance of Waiting Staff in Restaurant Service. **British Food Journal**. 105 (11) : 826 - 834.
- Rust, R. T.; Zahorik, A. J.; and Keiningham, T. L. (1996). **Service Marketing**. NewYork : Harper Collins College.
- Walker, J. I. (1995). Service Encounter Satisfaction : Conceptualized. **Journal of Services Marketing**. 9 (1) : 5 - 14.

ภาคผนวก



ภาคผนวก ก.
การแสดงผลทางการเงิน

TNI

ภาคผนวก ก

การเงิน

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี **Base Case**

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

1. ค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ 3,500 บาทต่อเดือน
2. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% อัตราการเช่าตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 95%
3. อัตราดอกเบี้ย 7.5%
4. อัตราเงินกู้ 64% อัตราเงินลงทุนส่วนของผู้เจ้าของ 36%
5. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
6. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
8. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 1 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case ปีที่ 1 - 10											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้											
รายได้ค่าเช่าห้อง		1,008,000	1,220,940	1,245,359	1,270,266	1,295,671	1,321,585	1,387,664	1,415,417	1,443,726	1,472,600
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		1,512,000	1,831,410	1,868,038	1,905,399	1,943,507	1,982,377	2,081,496	2,123,126	2,165,588	2,208,900
รายได้ค่าน้ำประปา		144,000	171,000	171,000	171,000	171,000	179,550	179,550	179,550	179,550	179,550
รายได้ค่าไฟฟ้า		360,000	427,500	427,500	427,500	427,500	448,875	448,875	448,875	448,875	448,875
รายได้ค่าโทรศัพท์		36,000	42,750	42,750	42,750	42,750	44,888	44,888	44,888	44,888	44,888
รวมรายได้		3,060,000	3,693,600	3,754,647	3,816,915	3,880,428	3,977,274	4,142,472	4,211,856	4,282,626	4,354,813
ค่าใช้จ่าย											
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500			200,000	200,000	200,000
ต้นทุนค่าประปา		100,800	119,700	119,700	119,700	119,700	125,685	125,685	125,685	125,685	125,685
ต้นทุนค่าไฟฟ้า		252,000	299,250	299,250	299,250	299,250	314,213	314,213	314,213	314,213	314,213
ต้นทุนค่าโทรศัพท์		25,200	29,925	29,925	29,925	29,925	31,421	31,421	31,421	31,421	31,421
ค่าใช้จ่ายพนักงาน		408,000	420,240	432,847	445,833	459,208	472,984	487,173	501,789	516,842	532,347

ตารางที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case ปีที่ 1 – 10 (ต่อ)											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าน้ำไฟบริษัท		45,600	45,600	45,600	45,600	45,600	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง		12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600
ค่าซ่อมแซม บำรุงรักษา		120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000
ค่าประกันอัคคีภัย		14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000
ค่าภาษีโรงเรือน		126,000	152,618	155,670	158,783	161,959	165,198	173,458	176,927	180,466	184,075
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	52,500	52,500	52,500	52,500	52,500
รวมค่าใช้จ่าย		2,383,600	2,493,333	2,508,992	2,525,091	2,541,642	2,149,981	2,172,430	2,390,514	2,409,107	2,428,221
กำไรสุทธิก่อน ดอกเบี้ยและภาษี		676,400	1,200,268	1,245,655	1,291,824	1,338,787	1,827,294	1,970,042	1,821,341	1,873,520	1,926,592
หักดอกเบี้ยจ่าย		1,177,407	843,365	769,099	689,067	602,823	509,883	409,728	301,797	185,488	60,157
กำไรสุทธิก่อนภาษี		- 501,007	356,902	476,556	602,757	735,964	1,317,411	1,560,315	1,519,544	1,688,032	1,866,435
หัก ภาษี		- 75,151	53,535	71,483	90,413	110,395	229,353	290,079	279,886	322,008	366,609
กำไรสุทธิ		- 425,856	303,367	405,073	512,343	625,569	1,088,058	1,270,236	1,239,658	1,366,024	1,499,826

ตารางที่ 1 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case ปีที่ 1 – 10 (ต่อ)											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรสุทธิก่อน ดอกเบี้ยและภาษี		676,400	1,200,268	1,245,655	1,291,824	1,338,787	1,827,294	1,970,042	1,821,341	1,873,520	1,926,592
หัก ภาษี		- 75,151	53,535	71,483	90,413	110,395	229,353	290,079	279,886	322,008	366,609
บวก ค่าเสื่อมอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อม เฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500	-	-	200,000	200,000	200,000
บวก เงินสดรับ ล่วงหน้า		525,000									
กระแสเงินสดจาก การดำเนินงาน		2,506,551	2,376,732	2,404,172	2,431,411	2,458,392	2,385,441	2,467,464	2,528,955	2,539,012	2,547,483
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมลงทุน	- 19,288,850	-	-	-	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-
Terminal Value											
Opportunity Cost Land		- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000	189,000
Total Free Cash Flow	- 19,288,850	2,326,551	2,196,732	2,224,172	2,251,411	2,278,392	2,196,441	1,278,464	2,339,955	2,350,012	2,358,483
Discount Free Cash Flow	- 19,288,850	2,172,545	1,915,533	1,811,078	1,711,906	1,617,745	1,456,322	791,558	1,352,876	1,268,752	1,189,038

ตารางที่ 2 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case ปีที่ 11 - 20										
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้										
รายได้ค่าเช่าห้อง	1,502,052	1,532,093	1,562,735	1,640,872	1,673,689	1,707,163	1,741,306	1,776,132	1,811,655	1,847,888
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	2,253,078	2,298,140	2,344,102	2,461,308	2,510,534	2,560,744	2,611,959	2,664,199	2,717,482	2,771,832
รายได้ค่าน้ำประปา	188,528	188,528	188,528	188,528	188,528	197,954	197,954	197,954	197,954	197,954
รายได้ค่าไฟฟ้า	471,319	471,319	471,319	471,319	471,319	494,885	494,885	494,885	494,885	494,885
รายได้ค่าโทรศัพท์	47,132	47,132	47,132	47,132	47,132	49,488	49,488	49,488	49,488	49,488
รวมรายได้	4,462,108	4,537,211	4,613,816	4,809,157	4,891,201	5,010,234	5,095,593	5,182,658	5,271,465	5,362,047
ค่าใช้จ่าย										
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000			200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	
ต้นทุนค่าน้ำประปา	131,969	131,969	131,969	131,969	131,969	138,568	138,568	138,568	138,568	138,568
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	329,923	329,923	329,923	329,923	329,923	346,419	346,419	346,419	346,419	346,419
ต้นทุนค่าโทรศัพท์	32,992	32,992	32,992	32,992	32,992	34,642	34,642	34,642	34,642	34,642
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	548,318	564,767	581,710	599,162	617,137	635,651	654,720	674,362	694,593	715,430
ค่าน้ำไฟบริษัท	50,274	50,274	50,274	50,274	50,274	52,788	52,788	52,788	52,788	52,788

ตารางที่ 2 ข้อสมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case ปีที่ 11 – 20 (ต่อ)

ตารางที่ 2 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Base Case ปีที่ 11 – 20 (ต่อ)										
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
บวก ค่าเสื่อมเฟอริเจอร์	200,000	200,000	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	-
บวก เงินสตรับล่วงหน้า										
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	2,571,540	2,612,714	2,604,587	2,730,680	2,825,655	2,869,938	2,916,454	2,963,756	3,011,858	3,010,770
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-	-	-	-
Terminal Value										49,942,871
Opportunity Cost Land	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373
Total Free Cash Flow	,373,090	2,414,264	2,406,137	1,532,230	2,627,205	2,661,566	2,708,081	2,755,384	2,803,485	52,745,268
Discount Free Cash Flow	1,117,207	1,061,354	987,762	587,371	940,456	889,689	845,316	803,148	763,077	13,406,321

NPV =	17,400,203
IRR =	13.50%
Payback Period	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.26 ปี

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

1. ค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ 3,500 บาทต่อเดือน
2. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% อัตราการเช่าตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 98%
3. อัตราดอกเบี้ย 7.5%
4. อัตราเงินกู้ 64% อัตราเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ 36%
5. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
6. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
8. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 3 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case ปีที่ 1 - 10											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้											
รายได้ค่าเช่าห้อง		1,008,000	1,259,496	1,284,686	1,310,380	1,336,587	1,363,319	1,431,485	1,460,115	1,489,317	1,519,103
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		1,512,000	1,889,244	1,927,029	1,965,569	2,004,881	2,044,978	2,147,227	2,190,172	2,233,975	2,278,655
รายได้ค่าน้ำประปา		144,000	176,400	176,400	176,400	176,400	185,220	185,220	185,220	185,220	185,220
รายได้ค่าไฟฟ้า		360,000	441,000	441,000	441,000	441,000	463,050	463,050	463,050	463,050	463,050
รายได้ค่าโทรศัพท์		36,000	44,100	44,100	44,100	44,100	46,305	46,305	46,305	46,305	46,305
รวมรายได้		3,060,000	3,810,240	3,873,215	3,937,449	4,002,968	4,102,872	4,273,287	4,344,862	4,417,867	4,492,333
ค่าใช้จ่าย											
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500			200,000	200,000	200,000
ต้นทุนค่าประปา		100,800	123,480	123,480	123,480	123,480	129,654	129,654	129,654	129,654	129,654
ต้นทุนค่าไฟฟ้า		252,000	308,700	308,700	308,700	308,700	324,135	324,135	324,135	324,135	324,135
ต้นทุนค่าโทรศัพท์		25,200	30,870	30,870	30,870	30,870	32,414	32,414	32,414	32,414	32,414
ค่าใช้จ่ายพนักงาน		408,000	420,240	432,847	445,833	459,208	472,984	487,173	501,789	516,842	532,347
ค่าน้ำไฟบริษัท		45,600	45,600	45,600	45,600	45,600	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880

ตารางที่ 3 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case ปีที่ 1 – 10 (ต่อ)

ตารางที่ 3 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case ปีที่ 1 – 10 (ต่อ)											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
บวก ค่าเสื่อม เฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500	-	-	200,000	200,000	200,000
บวก เงินสดรับล่วงหน้า		525,000									
กระแสเงินสดจากการ ดำเนินงาน		2,506,551	2,459,731	2,488,727	2,517,554	2,546,155	2,464,564	2,550,304	2,613,356	2,625,005	2,635,101

ตารางที่ 4 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case ปีที่ 11 - 20										
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้										
รายได้ค่าเช่าห้อง	1,549,485	1,580,475	1,612,085	1,692,689	1,726,543	1,761,073	1,796,295	1,832,221	1,868,865	1,906,242
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	2,324,228	2,370,713	2,418,127	2,539,033	2,589,814	2,641,610	2,694,442	2,748,331	2,803,298	2,859,364
รายได้ค่าน้ำประปา	194,481	194,481	194,481	194,481	194,481	204,205	204,205	204,205	204,205	204,205
รายได้ค่าไฟฟ้า	486,203	486,203	486,203	486,203	486,203	510,513	510,513	510,513	510,513	510,513
รายได้ค่าโทรศัพท์	48,620	48,620	48,620	48,620	48,620	51,051	51,051	51,051	51,051	51,051
รวมรายได้	4,603,017	4,680,491	4,759,515	4,961,026	5,045,660	5,168,452	5,256,506	5,346,321	5,437,932	5,531,375
ค่าใช้จ่าย										
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000			200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	
ต้นทุนค่าประปา	136,137	136,137	136,137	136,137	136,137	142,944	142,944	142,944	142,944	142,944
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	340,342	340,342	340,342	340,342	340,342	357,359	357,359	357,359	357,359	357,359
ต้นทุนค่าโทรศัพท์	34,034	34,034	34,034	34,034	34,034	35,736	35,736	35,736	35,736	35,736
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	548,318	564,767	581,710	599,162	617,137	635,651	654,720	674,362	694,593	715,430
ค่าน้ำไฟบริษัท	50,274	50,274	50,274	50,274	50,274	52,788	52,788	52,788	52,788	52,788

ตารางที่ 4 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case ปีที่ 11 – 20 (ต่อ)

ตารางที่ 4 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Best Case ปีที่ 11 – 20 (ต่อ)										
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
บวก ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	-
บวก เงินสตรับล่วงหน้า										
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	2,661,054	2,703,917	2,697,514	2,828,002	2,924,823	2,971,240	3,019,676	3,068,938	3,119,038	3,119,988
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-	-	-	-
Terminal Value										51,754,589
Opportunity Cost Land	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373
Total Free Cash Flow	2,462,604	2,505,467	2,499,064	1,629,552	2,726,373	2,762,868	2,811,304	2,860,566	2,910,665	54,666,205
Discount Free Cash Flow	1,159,348	1,101,449	1,025,910	624,678	975,955	923,551	877,536	833,807	792,250	13,894,567

NPV =	17,480,597
IRR =	13.90%
Payback Period	8.7 ปี
Discount Payback Period	13.32 ปี

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี **Worse Case**

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

1. ค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ 3,500 บาทต่อเดือน
2. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% อัตราการเช่าตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 80%
3. อัตราดอกเบี้ย 7.5%
4. อัตราเงินกู้ 64% อัตราเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ 36%
5. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
6. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
8. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 5 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case ปีที่ 1 - 10											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้											
รายได้ค่าเช่าห้อง		1,008,000	1,028,160	1,048,723	1,069,698	1,091,092	1,112,913	1,168,559	1,191,930	1,215,769	1,240,084
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์		1,512,000	1,542,240	1,573,085	1,604,546	1,636,637	1,669,370	1,752,839	1,787,895	1,823,653	1,860,126
รายได้ค่าน้ำประปา		144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	151,200	151,200	151,200	151,200	151,200
รายได้ค่าไฟฟ้า		360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	378,000	378,000	378,000	378,000	378,000
รายได้ค่าโทรศัพท์		36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	37,800	37,800	37,800	37,800	37,800
รวมรายได้		3,060,000	3,110,400	3,161,808	3,214,244	3,267,729	3,349,284	3,488,398	3,546,826	3,606,422	3,667,211
ค่าใช้จ่าย											
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500			200,000	200,000	200,000
ต้นทุนค่าประปา		100,800	100,800	100,800	100,800	100,800	105,840	105,840	105,840	105,840	105,840
ต้นทุนค่าไฟฟ้า		252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	264,600	264,600	264,600	264,600	264,600
ต้นทุนค่าโทรศัพท์		25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460
ค่าใช้จ่ายพนักงาน		408,000	420,240	432,847	445,833	459,208	472,984	487,173	501,789	516,842	532,347

ตารางที่ 5 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case ปีที่ 1 – 10 (ต่อ)											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าน้ำไฟบริษัท		45,600	45,600	45,600	45,600	45,600	47,880	47,880	47,880	47,880	47,880
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง		12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600
ค่าซ่อมแซม บำรุงรักษา		120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	126,000	126,000	126,000	126,000	126,000
ค่าประกันอัคคีภัย		14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000
ค่าภาษีโรงเรือน		126,000	128,520	131,090	133,712	136,386	139,114	146,070	148,991	151,971	155,011
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	52,500	52,500	52,500	52,500	52,500
รวมค่าใช้จ่าย		2,383,600	2,398,360	2,413,538	2,429,145	2,445,194	2,049,478	2,070,623	2,288,160	2,306,193	2,324,738
กำไรสุทธิก่อน ดอกเบี้ยและภาษี		676,400	712,040	748,270	785,099	822,535	1,299,806	1,417,775	1,258,666	1,300,229	1,342,473
หักดอกเบี้ยจ่าย		1,177,407	843,365	769,099	689,067	602,823	509,883	409,728	301,797	185,488	60,157
กำไรสุทธิก่อนภาษี		- 501,007	- 131,325	- 20,829	96,032	219,712	789,923	1,008,047	956,869	1,114,741	1,282,316
หัก ภาษี		- 75,151	- 19,699	- 3,124	14,405	32,957	97,481	152,012	139,217	178,685	220,579
กำไรสุทธิ		- 425,856	- 111,626	- 17,704	81,627	186,755	692,442	856,035	817,651	936,056	1,061,737

ตารางที่ 5 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case ปีที่ 1 – 10 (ต่อ)

งบกระแสเงินสด											
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรสุทธิปีก่อน ดอกเบี้ยและภาษี		676,400	712,040	748,270	785,099	822,535	1,299,806	1,417,775	1,258,666	1,300,229	1,342,473
หัก ภาษี		- 75,151	- 19,699	- 3,124	14,405	32,957	97,481	152,012	139,217	178,685	220,579
บวก ค่าเสื่อมอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อม เฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500	-	-	200,000	200,000	200,000
บวก เงินสดรับ ล่วงหน้า		525,000									
กระแสเงินสดจากการ ดำเนินงาน		2,506,551	1,961,739	1,981,395	2,000,695	2,019,578	1,989,825	2,053,263	2,106,949	2,109,044	2,109,394

ตารางที่ 6 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case ปีที่ 11 - 20										
งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้										
รายได้ค่าเช่าห้อง	1,264,886	1,290,184	1,315,987	1,381,787	1,409,422	1,437,611	1,466,363	1,495,690	1,525,604	1,556,116
รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์	1,897,329	1,935,276	1,973,981	2,072,680	2,114,134	2,156,416	2,199,545	2,243,536	2,288,406	2,334,174
รายได้ค่าน้ำประปา	158,760	158,760	158,760	158,760	158,760	166,698	166,698	166,698	166,698	166,698
รายได้ค่าไฟฟ้า	396,900	396,900	396,900	396,900	396,900	416,745	416,745	416,745	416,745	416,745
รายได้ค่าโทรศัพท์	39,690	39,690	39,690	39,690	39,690	41,675	41,675	41,675	41,675	41,675
รวมรายได้	3,757,565	3,820,809	3,885,318	4,049,817	4,118,906	4,219,145	4,291,025	4,364,344	4,439,128	4,515,408
ค่าใช้จ่าย										
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000			200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	
ต้นทุนค่าน้ำประปา	111,132	111,132	111,132	111,132	111,132	116,689	116,689	116,689	116,689	116,689
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	277,830	277,830	277,830	277,830	277,830	291,722	291,722	291,722	291,722	291,722
ต้นทุนค่าโทรศัพท์	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172
ค่าใช้จ่ายพนักงาน	548,318	564,767	581,710	599,162	617,137	635,651	654,720	674,362	694,593	715,430
ค่าน้ำไฟบริษัท	50,274	50,274	50,274	50,274	50,274	52,788	52,788	52,788	52,788	52,788

ตารางที่ 6 ข้อสมมติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case ปีที่ 11 – 20 (ต่อ)

ตารางที่ 6 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี Worse Case ปีที่ 11 – 20 (ต่อ)

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
บวก ค่าเสื่อมเฟอ์นิเจอร์	200,000	200,000	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	-
บวก เงินสดรับล่วงหน้า										
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	2,123,972	2,156,696	2,139,952	2,244,068	2,329,813	2,363,426	2,400,339	2,437,847	2,475,958	2,464,679
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-	-	-	-
Terminal Value										40,884,279
Opportunity Cost Land	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373
Total Free Cash Flow	1,925,522	1,958,246	1,941,502	1,045,618	2,131,363	2,155,054	2,191,967	2,229,475	2,267,585	43,140,585
Discount Free Cash Flow	906,500	860,881	797,021	400,831	762,961	720,376	684,213	649,854	617,211	10,965,089

NPV =	10,802,486
IRR =	11.35%
Payback Period	10.67 ปี
Discount Payback Period	19.01 ปี

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจาก 7.5% - 17.5%

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

1. ค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ 3,500 บาทต่อเดือน
2. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% อัตราการเช่าตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 95%
3. อัตราดอกเบี้ย 17.5%
4. อัตราเงินกู้ 64% อัตราเงินลงทุนส่วนของผู้เช่า 36%
5. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
6. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
8. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 7 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นในปีที่ 1 - 10											
ปีที่	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ยและภาษี		676,400	1,200,268	1,245,655	1,291,824	1,338,787	1,827,294	1,970,042	1,821,341	1,873,520	1,926,592
หัก ภาษี		- 75,151	53,535	71,483	90,413	110,395	229,353	290,079	279,886	322,008	366,609
บวก ค่าเสื่อมอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500	-	-	200,000	200,000	200,000
บวก เงินสดรับล่วงหน้า		525,000									
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		2,506,551	2,376,732	2,404,172	2,431,411	2,458,392	2,385,441	2,467,464	2,528,955	2,539,012	2,547,483
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	- 19,288,850	-	-	-	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-
Terminal Value											
Opportunity Cost Land		- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000
Total Free Cash Flow	- 19,288,850	2,326,551	2,196,732	2,224,172	2,251,411	2,278,392	2,196,441	1,278,464	2,339,955	2,350,012	2,358,483

ตารางที่ 8 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นในปีที่ 11 - 20										
ปีที่	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ยและภาษี	1,978,720	2,033,618	2,289,450	2,457,573	2,317,540	2,376,584	2,438,605	2,501,675	2,565,811	2,831,026
หัก ภาษี	394,680	408,405	472,362	514,393	479,385	494,146	509,651	525,419	541,453	607,757
บวก ค่าเสื่อมอาคาร	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	-
บวก เงินสดรับล่วงหน้า										
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	2,571,540	2,612,714	2,604,587	2,730,680	2,825,655	2,869,938	2,916,454	2,963,756	3,011,858	3,010,770
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-	-	-	-
Terminal Value										49,942,871
Opportunity Cost Land	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373
Total Free Cash Flow	2,373,090	2,414,264	2,406,137	1,532,230	2,627,205	2,661,566	2,708,081	2,755,384	2,803,485	52,745,268

ตารางที่ 9 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นในปีที่ จาก Base Case = 7.5% เป็น 17.5%											
Kd	Base Case (7.5%)	+ 1%	+ 2%	+ 3%	+ 4%	+ 5%	+ 6%	+ 7%	+ 8%	+ 9%	+ 10%
Kd(1-t)	6.00%	6.80%	7.60%	8.40%	9.20%	10.00%	10.80%	11.60%	12.40%	13.20%	14.00%
Ks	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%
WACC	7.09%	7.60%	8.11%	8.62%	9.13%	9.64%	10.15%	10.66%	11.17%	11.68%	12.19%
NPV	17,400,203	15,296,663	13,360,194	11,575,733	9,929,681	8,409,754	7,004,848	5,704,918	4,500,871	3,384,471	2,348,255

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ เป็น 50%

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

1. ค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ 3,500 บาทต่อเดือน
2. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% อัตราการเช่าตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 95%
3. อัตราดอกเบี้ย 22.5%
4. อัตราเงินกู้ 50% อัตราเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ 50%
5. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
6. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
8. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 10 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ เป็น 50% ปีที่ 1 - 20											
ปีที่	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ย และภาษี		676400	1200267.5	1245654.95	1291824.08	1338786.73	1827293.64	1970042.31	1821341.15	1873519.81	1926591.51
หัก ภาษี		- 75,151	53,535	71,483	90,413	110,395	229,353	290,079	279,886	322,008	366,609
บวก ค่าเสื่อมอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อม เฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500	-	-	200,000	200,000	200,000
บวก เงินสดรับล่วงหน้า		525,000									
กระแสเงินสดจากการ ดำเนินงาน		2,506,551	2,376,732	2,404,172	2,431,411	2,458,392	2,385,441	2,467,464	2,528,955	2,539,012	2,547,483
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมลงทุน	- 19,288,850	-	-	-	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-
Terminal Value											
Opportunity Cost Land		- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 180,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000	- 189,000
Total Free Cash Flow	- 19,288,850	2,326,551	2,196,732	2,224,172	2,251,411	2,278,392	2,196,441	1,278,464	2,339,955	2,350,012	2,358,483
Discount Free Cash Flow	- 19,288,850	2,166,249	1,904,445	1,795,376	1,692,145	1,594,436	1,431,179	775,637	1,321,823	1,236,037	1,155,021

ตารางที่ 11 ข้อมูลมูลฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ เป็น 50% ปีที่ 11 - 20										
ปีที่	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ยและภาษี	1978720.28	2033618.22	2289449.62	2457573.09	2317539.64	2376584	2438604.72	2501675.16	2565810.59	2831026.43
หัก ภาษี	394,680	408,405	472,362	514,393	479,385	494,146	509,651	525,419	541,453	607,757
บวก ค่าเสื่อมอาคาร	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	-
บวก เงินสตรับล่วงหน้า										
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	2,571,540	2,612,714	2,604,587	2,730,680	2,825,655	2,869,938	2,916,454	2,963,756	3,011,858	3,010,770
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-	-	-	-
Terminal Value										47,513,711
Opportunity Cost Land	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373
Total Free Cash Flow	2,373,090	2,414,264	2,406,137	1,532,230	2,627,205	2,661,566	2,708,081	2,755,384	2,803,485	50,316,109
Discount Free Cash Flow	1,082,099	1,025,022	951,184	563,980	900,388	849,315	804,616	762,263	722,133	12,067,614

NPV =	15,512,113
IRR =	13.38%
Payback Period	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.66 ปี

ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ เป็น 80%

รายได้ของอพาร์ทเมนต์ประกอบไปด้วย รายได้ค่าเช่าห้อง รายได้ค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ รายได้ค่าน้ำประปา รายได้ค่าไฟฟ้า รายได้ค่าโทรศัพท์ โดยมีรายละเอียดตามด้านล่าง

1. ค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ 3,500 บาทต่อเดือน
2. จำนวนห้องพัก 75 ห้อง มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปีแรก 80% อัตราการเช่าตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป 95%
3. อัตราดอกเบี้ย 7.5%
4. อัตราเงินกู้ 80% อัตราเงินลงทุนส่วนของผู้เช่า 20%
5. การปรับเพิ่มค่าเช่าห้องและค่าเช่าเฟอร์นิเจอร์ ปีละ 2% ยกเว้นปีที่ 7 และปีที่ 14 ปรับเพิ่ม 5% เนื่องจากการปรับปรุงอาคารใหม่
6. รายได้ค่าไฟฟ้า ประมาณการห้องละ 500 บาท รวมเป็นปีละ 427,500 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
7. รายได้ค่าน้ำประปา ประมาณการห้องละ 200 บาท รวมเป็นปีละ 171,000 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี
8. รายได้ค่าโทรศัพท์ ประมาณการห้องละ 50 บาท รวมเป็นปีละ 42,750 บาท โดยปรับประมาณการเพิ่ม 5% ทุกๆ 5 ปี

ตารางที่ 12 ข้อสมมุติฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ เป็น 80% ปีที่ 1 - 10											
รวมแหล่งเงินทุน	19,288,850	Weight	WACC = KdWd + KsWs					Ks	=	9.00%	
เงินลงทุนส่วนของเจ้าของ	9,644,425	20%						Kd(1-T)	=	5.80%	
เงินกู้ยืมธนาคาร	9,644,425	80%						WACC	=	6.44%	
ปีที่	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรสุทธิก่อน ดอกเบี้ยและภาษี		676400	1200267.5	1245654.95	1291824.08	1338786.73	1827293.64	1970042.31	1821341.15	1873519.81	1926591.51
หัก ภาษี		- 75,151	53,535	71,483	90,413	110,395	229,353	290,079	279,886	322,008	366,609
บวก ค่าเสื่อมอาคาร		787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อม เฟอร์นิเจอร์		442,500	442,500	442,500	442,500	442,500	-	-	200,000	200,000	200,000
บวก เงินสดรับ ล่วงหน้า		525,000									
กระแสเงินสดจาก การดำเนินงาน		2,506,551	2,376,732	2,404,172	2,431,411	2,458,392	2,385,441	2,467,464	2,528,955	2,539,012	2,547,483
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมลงทุน	- 19,288,850	-	-	-	-	-	-	1,000,000	-	-	-
Opportunity Cost Land		- 180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	189,000	189,000	189,000	189,000	189,000
Total Free Cash Flow	- 19,288,850	2,326,551	2,196,732	2,224,172	2,251,411	2,278,392	2,196,441	1,278,464	2,339,955	2,350,012	2,358,483
Discount Free Cash Flow	- 19,288,850	2,185,786	1,938,953	1,844,394	1,754,023	1,667,647	1,510,394	825,951	1,420,262	1,340,066	1,263,526

ตารางที่ 13 ข้อมูลพื้นฐานที่ใช้ในการคำนวณในกรณี เปลี่ยนแปลงอัตราส่วนเงินกู้ เป็น 80% ปีที่ 1 - 10										
ปีที่	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ยและภาษี	1,978,720	2,033,618	2,289,449	2,457,573	2,317,539	2,376,584	2,438,604	2,501,675	2,565,810	2,831,026
หัก ภาษี	394,680	408,405	472,362	514,393	479,385	494,146	509,651	525,419	541,453	607,757
บวก ค่าเสื่อมอาคาร	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500	787,500
บวก ค่าเสื่อมเฟอร์นิเจอร์	200,000	200,000	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	-
บวก เงินสดรับล่วงหน้า										
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	2,571,540	2,612,714	2,604,587	2,730,680	2,825,655	2,869,938	2,916,454	2,963,756	3,011,858	3,010,770
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	-	-	-	- 1,000,000	-	-	-	-	-	-
Terminal Value										55,898,484
Opportunity Cost Land	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 198,450	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373	- 208,373
Total Free Cash Flow	2,373,090	2,414,264	2,406,137	1,532,230	2,627,205	2,661,566	2,708,081	2,755,384	2,803,485	58,700,881
Discount Free Cash Flow	1,194,430	1,141,632	1,068,949	639,522	1,030,199	980,526	937,301	895,972	856,458	16,847,959

วิธี	ผลตอบแทน
NPV =	16,458,217.13
IRR =	13.44%
Payback Period	8.93 ปี
Discount Payback Period	14.45 ปี

The background of the page features a large, faint watermark of the TNI logo. It is a circular gear-like emblem with a triangle at the top. Inside the circle, the letters "TNI" are written in a large, red, serif font. The Thai text "สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น" (Thai-Japanese Institute of Technology) is written in Thai script along the top inner edge of the gear, and "THAI - JAPANESE INSTITUTE OF TECHNOLOGY" is written in English along the bottom inner edge.

ภาคผนวก ข.

กฎหมายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการออกแบบและก่อสร้าง

กฎหมายควบคุมอาคารเป็นกฎหมายสำหรับควบคุมการก่อสร้างอาคารให้มีความมั่นคงแข็งแรง มีระบบความปลอดภัยสำหรับผู้ใช้อาคาร เช่น ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบระบายอากาศ เป็นต้น เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยสวยงาม และมีการจัดการด้านการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น การจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียก่อนปล่อยลงสู่ทางระบายน้ำสาธารณะ

กฎหมายควบคุมอาคารประกอบด้วย

1. พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2543 และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2550 ซึ่งเป็นกฎหมายหลักหรือกฎหมายแม่บท โดยมีกฎกระทรวงเป็นกฎหมายที่กำหนดรายละเอียดต่างๆ ตามที่พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ได้ให้อำนาจไว้ ปัจจุบันมีกฎกระทรวงรวมทั้งสิ้น 61 ฉบับ โดยมีข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องดังนี้

1.1 ตามกฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) แก้ไขโดย กฎกระทรวงฉบับที่ 58 (พ.ศ. 2546)

ข้อ 1 “อาคารอยู่อาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

ข้อ 8 ป้ายหรือสิ่งที่สูงขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้ายบนหลังคาหรือดาดฟ้าของอาคาร ต้องไม่ล้ำออกนอกแนวผนังรอบนอกของอาคาร และส่วนบนสุดของป้ายหรือสิ่งที่สูงขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้ายต้องสูงไม่เกิน 6 เมตร จากส่วนสูงสุดของหลังคาหรือดาดฟ้าของอาคารที่ติดตั้งป้ายนั้น

ข้อ 15 เสา คาน พื้น บันได และผนังของอาคารที่สูงตั้งแต่สามชั้นขึ้นไป โรงมหรสพ หอประชุม โรงงาน โรงแรม โรงพยาบาล หอสมุด ห้างสรรพสินค้า อาคารขนาดใหญ่ สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ ท่าอากาศยาน หรือ อุโมงค์ ต้องทำด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟด้วย

ข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

ข้อ 20 ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.5 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

ข้อ 21 ช่องทางเดินในอาคาร ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงความกว้างช่องทางเดินในอาคาร

ประเภทอาคาร	ความกว้าง
อาคารอยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงาน อาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารพิเศษ	1.50 เมตร

ข้อ 22 ห้องหรือส่วนของอาคารที่ใช้ในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ต้องมีระยะตั้งไม่น้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดงระยะตั้งขั้นต่ำในอาคาร

ประเภทอาคาร	ความกว้าง
ห้องที่ใช้เป็นที่พักอาศัย บ้านแถว ห้องพักโรงแรม ห้องเรียนนักเรียน อนุบาล ครุฑสำหรับอาคารอยู่อาศัย ห้องพักคนไข้พิเศษ ช่องทางเดินในอาคาร	2.60 เมตร

ระยะตั้งตามวรรคหนึ่งให้วัดจากพื้นถึงพื้น ในกรณีของชั้นใต้หลังคาให้วัดจากพื้นถึงยอดฝาดหรือยอดผนังอาคาร และในกรณีของห้องหรือส่วนของอาคารที่อยู่ภายในโครงสร้างของหลังคา ให้วัดจากพื้นถึงยอดฝาดหรือยอดผนังของห้องหรือส่วนของอาคารดังกล่าวที่ไม่ใช่โครงสร้างของหลังคา ห้องน้ำ ห้องส้วม ต้องมีระยะตั้งระหว่างพื้นถึงเพดานไม่น้อยกว่า 2 เมตร

ข้อ 23 บันไดของอาคารอยู่อาศัยถ้ามีต้องมียอดหนึ่งบันไดที่มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร ช่วงหนึ่งสูงไม่เกิน 3 เมตร ลูกตั้งสูงไม่เกิน 20 เซนติเมตร ลูกนอนเมื่อหักส่วนที่ขึ้นบันไดเหลื่อมกันออกแล้วเหลือความกว้างไม่น้อยกว่า 22 เซนติเมตร และต้องมีพื้นหน้าบันไดมีความกว้างและยาวไม่น้อยกว่าความกว้างของบันได

ข้อ 24 บันไดของอาคารอยู่อาศัยรวม หอพักตามกฎหมายว่าด้วยหอพัก สำนักงาน อาคารสาธารณะ อาคารพาณิชย์ โรงงาน และอาคารพิเศษ สำหรับที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันไม่เกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร แต่สำหรับบันไดของอาคารดังกล่าวที่ใช้กับชั้นที่มีพื้นที่อาคารชั้นเหนือขึ้นไปรวมกันเกิน 300 ตารางเมตร ต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร ถ้าความกว้างสุทธิของบันไดน้อยกว่า 1.50 เมตร ต้องมีบันไดอย่างน้อยสองบันได และแต่ละบันไดต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 1.20 เมตร

ชนพักบันไดและพื้นหน้าบันไดต้องมีความกว้างและความยาวไม่น้อยกว่าความกว้างสุทธิของบันได เว้นแต่บันไดที่มีความกว้างสุทธิเกิน 2 เมตร ชนพักบันไดและพื้นหน้าบันไดจะมีความยาวไม่เกิน 2 เมตรก็ได้

บันไดตามวรรคหนึ่งและวรรคสองต้องมีลูกตั้งสูงไม่เกิน 18 เซนติเมตร ลูกนอนเมื่อหักส่วนที่ขึ้นบันไดเหลื่อมกันออกแล้วเหลือความกว้างไม่น้อยกว่า 25 เซนติเมตร และต้องมีราวบันไดกันตก บันไดที่มีความกว้างสุทธิเกิน 6 เมตร และช่วงบันไดสูงเกิน 1 เมตร ต้องมีราวบันไดทั้งสองข้าง บริเวณจมูกบันไดต้องมีวัสดุกันลื่น

ข้อ 25 บันไดตามข้อ 24 จะต้องมียะห่างไม่เกิน 40 เมตร จากจุดที่ใกล้สุดบนพื้นชั้นนั้น

ข้อ 27 อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปและสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูงสามชั้นและมีลาดฟ้าเหนือชั้นที่สามที่มีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากมีบันไดของอาคารตามปกติแล้ว ต้องมีบันไดหนีไฟที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่ง และต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟนั้นได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง

ข้อ 28 บันไดหนีไฟต้องมีความลาดชันน้อยกว่า 60 องศา เว้นแต่ตึกแถวและบ้านแถวที่สูงไม่เกินสี่ชั้น ให้มีบันไดหนีไฟที่มีความลาดชันเกิน 60 องศาได้ และต้องมีชานพักบันไดทุกชั้น

ข้อ 29 บันไดหนีไฟภายนอกอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร และต้องมีผนังส่วนที่บันไดหนีไฟพาดผ่านเป็นผนังที่บ่อสร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟบันไดหนีไฟตามวรรคหนึ่ง ถ้าทอดไม่ถึงพื้นชั้นล่างของอาคารต้องมีบันไดโลหะที่สามารถเลื่อนหรือยัดหรือหย่อนลงมาจนถึงพื้นชั้นล่างได้

ข้อ 30 บันไดหนีไฟภายในอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร มีผนังที่บ่อสร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟกันโดยรอบ เว้นแต่ส่วนที่เป็นช่องระบายอากาศและช่องประตูหนีไฟ และต้องมีอากาศถ่ายเทจากภายนอกอาคารได้โดยแต่ละชั้นต้องมีช่องระบายอากาศที่เปิดสู่ภายนอกอาคารได้มีพื้นที่รวมกันไม่น้อยกว่า 1.4 ตารางเมตร กับต้องมีแสงสว่างให้เพียงพอทั้งกลางวันและกลางคืน

ข้อ 31 ประตูหนีไฟต้องทำด้วยวัสดุทนไฟ มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร สูงไม่น้อยกว่า 1.90 เมตรและต้องทำเป็นบานเปิดชนิดผลักออกสู่ภายนอกเท่านั้น กับต้องติดอุปกรณ์ชนิดที่บังคับให้บานประตูปิดได้เอง และต้องสามารถเปิดออกได้โดยสะดวกตลอดเวลา ประตูหรือทางออกสู่บันไดหนีไฟต้องไม่มีธรณีหรือขอบกั้น

ข้อ 32 พื้นหน้าบันไดหนีไฟต้องกว้างไม่น้อยกว่าความกว้างของบันไดและอีกด้านหนึ่งกว้างไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร

ข้อ 33 อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนด กล่าวคือ อาคารอยู่อาศัย และอาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร

ข้อ 41 อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 6 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร อาคารที่สูงเกินสอง

ชั้นหรือเกิน 8 เมตร ห้องแถว ตึกแถว บ้านแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ ป้ายหรือสิ่งก่อสร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้าย หรือคลังสินค้า ที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ

(1) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

(2) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ

(3) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างเกิน 20 เมตรขึ้นไป ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร

ข้อ 43 ให้อาคารที่สร้างตามข้อ 41 และข้อ 42 ต้องมีส่วนต่ำสุดของกันสาด หรือส่วนยื่นสถาปัตยกรรมสูงจากระดับทางเท้าไม่น้อยกว่า 3.25 เมตร ทั้งนี้ ไม่นับส่วนตบแต่งที่ยื่นจากผนังไม่เกิน 50 เซนติเมตร และต้องมีท่อรับน้ำจากกันสาดหรือหลังคาต่อแนบหรือฝังในผนังหรือเสาอาคารลงสู่ท่อสาธารณะหรือบ่อพัก

ข้อ 44 ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบวัดจากจุดนั้นไปตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด ความสูงของอาคารให้วัดแนวตั้งจากระดับถนนหรือระดับพื้นดินที่ก่อสร้างขึ้นไปถึงส่วนของอาคารที่สูงที่สุดสำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

ข้อ 45 อาคารหลังเดียวกันซึ่งมีถนนสาธารณะสองสายขนาดไม่เท่ากันขนานอยู่ เมื่อระยะระหว่างถนนสาธารณะสองสายนั้นไม่เกิน 60 เมตร และส่วนกว้างของอาคารตามแนวถนนสาธารณะที่กว้างกว่าไม่เกิน 60 เมตร ความสูงของอาคาร ณ จุดใดต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบที่ใกล้ที่สุดจากจุดนั้นไปตั้งฉากกับแนวเขตถนนสาธารณะด้านตรงข้ามของสายที่กว้างกว่า

ข้อ 50 ผนังของอาคารที่มีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือช่องแสง หรือระเบียงของอาคารต้องมีระยะห่างจากแนวเขตที่ดิน ดังนี้

อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 3 เมตร

ผนังของอาคารที่อยู่ห่างเขตที่ดินน้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ใน (1) หรือ (2) ต้องอยู่ห่างจากเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 50 เซนติเมตร เว้นแต่จะก่อสร้างชิดเขตที่ดินและอาคารดังกล่าวจะก่อสร้างได้สูงไม่เกิน 15 เมตร ผนังของอาคารที่อยู่ชิดเขตที่ดินหรือห่างจากเขตที่ดินน้อยกว่าที่ระบุไว้ใน (1) หรือ (2) ต้องก่อสร้างเป็นผนังทึบ และดาดฟ้าของอาคารด้านนั้นให้ทำผนังทึบสูงจากดาดฟ้าไม่น้อยกว่า 1.80 เมตร ในกรณีก่อสร้างชิดเขตที่ดินต้องได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากเจ้าของที่ดินข้างเคียงด้านนั้นด้วย

2. กฎหมายการผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2549

ในการจัดทำผังเมืองมีนโยบายและมาตรการเพื่อจัดระบบการใช้ประโยชน์ที่ดินให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถรองรับและให้สอดคล้องกับการขยายตัวในอนาคต โดยผังการใช้ประโยชน์ที่ดินของสำนักงานผังเมือง กรมที่ดิน ได้กำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินในส่วนต่างๆ ซึ่งแบ่งตามสีออกเป็น 10 ส่วนดังนี้

เขตสีเหลือง	ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
เขตสีส้ม	ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
เขตสีน้ำตาล	ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก
เขตสีแดง	ที่ดินประเภทพาณิชยกรรม
เขตสีม่วง	ที่ดินประเภทอุตสาหกรรม
เขตสีเม็ดมะปราง	ที่ดินประเภทคลังสินค้า
เขตสีขาวมีกรอบและเส้นทแยงสีเขียว	ที่ดินประเภทอนุรักษ์ชนบทและเกษตรกรรม
เขตสีเขียว	ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม
เขตสีน้ำตาลอ่อน	ที่ดินประเภทอนุรักษ์เพื่อส่งเสริมเอกลักษณ์ศิลปวัฒนธรรมไทย
เขตสีน้ำเงิน	ที่ดินประเภทสถาบันราชการการสาธารณสุขโลก

โดยมีรายละเอียดในการใช้ประโยชน์แบ่งย่อยในเขตสีเหลืองที่เกี่ยวข้องดังนี้

(1) ที่ดินประเภท ย. 1 ถึง ย. 4 ที่กำหนดไว้เป็นสีเหลือง ให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย โดยมีวัตถุประสงค์และจำแนกเป็นบริเวณดังต่อไปนี้

(ก) ที่ดินประเภท ย. 1 มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสภาพแวดล้อมของการอยู่อาศัยบริเวณเขตชานเมือง จำแนกเป็นบริเวณ ย. 1 - 4 ถึง ย. 1 - 7

(ข) ที่ดินประเภท ย. 2 มีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับการขยายตัวของที่อยู่อาศัยในบริเวณชานเมือง จำแนกเป็นบริเวณ ย. 2 - 1 ถึง ย. 2 - 16

(ค) ที่ดินประเภท ย. 3 มีวัตถุประสงค์เพื่อดำรงรักษาสภาพแวดล้อมของการอยู่อาศัยบริเวณระหว่างเขตเมืองชั้นในกับเขตชานเมือง และบริเวณโดยรอบศูนย์ชุมชน จำแนกเป็นบริเวณ ย. 3 - 1 ถึง ย. 3 - 106

(ง) ที่ดินประเภท ย. 4 มีวัตถุประสงค์เพื่อดำรงรักษาสภาพแวดล้อมของการอยู่อาศัยบริเวณระหว่างเขตเมืองชั้นในกับเขตชานเมืองที่มีความสะดวกในการเดินทาง จำแนก เป็นบริเวณ ย. 4 - 1 ถึง ย. 4 - 4 ซึ่งที่ดินที่ทำการศึกษาดังอยู่ในเขต ย. 3 - 81 มีนิยามและข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่เกี่ยวข้องดังนี้

ข้อ 14 ที่ดินประเภท ย. 3 ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว ห้องแถว หรือตึกแถว สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและ สาธารณูปการ เป็นส่วนใหญ่สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่น ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบของ ที่ดินประเภทนี้ในแต่ละบริเวณที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนดดังต่อไปนี้

(10) การอยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม อาคารขนาดใหญ่ อาคารสูง หรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษ เว้นแต่

(ก) การอยู่อาศัยประเภทอาคารอยู่อาศัยรวม ซึ่งไม่ใช่อาคารขนาดใหญ่ อาคารสูง หรือ อาคารขนาดใหญ่พิเศษ ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะที่มี ขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดจนไปเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะอื่นที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 10 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากจุดศูนย์กลางสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(ข) การอยู่อาศัยประเภทอาคารขนาดใหญ่ที่ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะ ที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 30 เมตร ยาวต่อเนื่องกันโดยตลอดจนไปเชื่อมต่อกับถนนสาธารณะอื่น ที่มีขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า 16 เมตร หรือตั้งอยู่ภายในระยะ 500 เมตร จากจุดศูนย์กลางสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน

(ค) กรณีที่อยู่ภายใต้การดำเนินการของกรุงเทพมหานคร การเคหะ แห่งชาติ หรือสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย

(13) การติดตั้ง หรือก่อสร้างป้ายที่มีขนาดเกิน 1 ตารางเมตร หรือมี น้ำหนักรวมทั้งโครงสร้างเกิน 10 กิโลกรัม ในบริเวณที่มีระยะห่างจากวัด โบราณสถาน ทางพิเศษ หรือถนนสาธารณะที่มี ขนาดเขตทางตั้งแต่ 40 เมตร ถึงจุดติดตั้ง หรือก่อสร้างป้ายน้อยกว่า 50 เมตร เว้นแต่ป้ายชื่ออาคารหรือสถานประกอบการและป้ายสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงหรือ สถานีบริการก๊าซ การใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทนี้ ที่ไม่ใช่เพื่อการอยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและ บ้านแฝดให้เป็นไปดังต่อไปนี้

(1) มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินไม่เกิน 2.5 : 1 ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมีการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตาม อัตราส่วน พื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดินของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือแบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้อง ไม่เกิน 2.5 : 1

(2) มีอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่ อาคารรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ 12.5 แต่อัตราส่วนของที่ว่างต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของที่ว่างอันปราศจากสิ่งปกคลุมตามกฎหมายว่า ด้วยการควบคุมอาคาร ทั้งนี้ ที่ดินแปลงใดที่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากมี การแบ่งแยกหรือแบ่งโอน ไม่ว่าจะกี่ครั้งก็ตามอัตราส่วนของที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวมของที่ดินแปลงที่เกิดจากการแบ่งแยกหรือ แบ่งโอนทั้งหมดรวมกันต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 12.5

3. ตรวจสอบกฎหมายของหน่วยราชการอื่นที่ห้ามก่อสร้างหรือมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารนอกเหนือจาก พ.ร.บ. ควบคุมอาคารในบริเวณดังกล่าว เช่น บริเวณเขตปลอดภัยในราชการทหารบริเวณเขตปลอดภัยในการเดินอากาศ ทำการสอบถามข้อมูลที่สำนักงานเขตพื้นที่ประเวศ ไม่พบข้อกฎหมายของหน่วยราชการอื่นที่ห้ามก่อสร้าง และพื้นที่ดังกล่าวอยู่นอกเขตควบคุมพิเศษของสนามบินสุวรรณภูมิ จึงไม่อยู่ในการควบคุมแต่อย่างใด

4. กฎหมายสิ่งแวดล้อม อาคารที่มีจำนวนห้องพักอาศัยตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไปต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมและต้องได้รับความเห็นชอบจากกระทรวงวิทยาศาสตร์ฯ ก่อนจึงจะมายื่นขออนุญาตต่อกรุงเทพมหานคร ซึ่งอาคารที่ทำการศึกษามีขนาดไม่เกิน 80 ห้อง จึงไม่ต้องทำการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

จากข้อกำหนดด้านการควบคุมอาคารต่างๆ ทำให้สามารถก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ ซึ่งเป็นอาคารอยู่อาศัยรวมบนพื้นที่ 21.6 ตารางวา ซึ่งมีความกว้างของที่ดิน 36 เมตร และความลึกของที่ดิน 24 เมตร

1. ระยะร่นด้านหน้าและด้านหลัง 3 เมตร ด้านข้าง 2 เมตร ทำให้ขนาดอาคารมีความลึกสูงสุด 18 เมตร และความกว้างสูงสุด 32 เมตร

2. ขนาดของอาคารไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร (ตั้งอยู่ริมถนนสาธารณะ ซึ่งมีเขตทางไม่ถึง 30 เมตร)

3. FAR ไม่เกิน 2.5 : 1 สามารถก่อสร้างพื้นที่ใช้สอยได้ไม่เกิน 2,160 ตารางเมตร

4. OSR ไม่เกิน 12.5 ปลูกสร้างอาคารบนพื้นที่ได้ไม่เกิน 189 ตารางวา โดยต้องเหลือพื้นที่ว่าง 27 ตารางวา

5. ความสูงอาคารไม่เกิน 15 เมตร

6. ขนาดห้องพักไม่ต่ำกว่า 20 ตารางเมตร

7. ขนาดไม่เกิน 80 ห้องเมื่อพิจารณาพร้อมกับเงื่อนไขทางการตลาด

8. ไม่มีลิฟท์ จึงควรก่อสร้าง 4 ชั้น

9. ขนาดห้องที่ได้รับความนิยม 24 - 28 ตารางเมตร

10. สร้างความแตกต่างเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า จากข้อมูลทั้งหมดรวมข้างต้น จึงดำเนินการก่อสร้างอาคารมีรายละเอียดอาคารดังนี้

1. อาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 4 ชั้นห้องเพนท์เฮาส์บนดาดฟ้า มีความสูงชั้นละ 2.80 เมตร และยกพื้นชั้นที่ 1 ขึ้น 1 เมตร รวมความสูงของอาคาร 15 เมตร

2. อาคารมีขนาดประมาณ 31.5 x 14.3 เมตร

3. พื้นที่ใช้สอยชั้นละ 466 ตารางเมตร จำนวน 4 ชั้น รวมพื้นที่ใช้สอยของอาคารเท่ากับ 1,890 ตารางเมตร

4. ระยะร่นของอาคารจากแนวที่ดิน ด้านหน้า 4.80 เมตร ด้านหลัง 4.40 เมตร และด้านข้าง 3.00 เมตร และ 1.50 เมตร โดยด้านหน้าและด้านหลังใช้เป็นที่ยจอดรถของผู้พักอาศัย

5. มีระบบรักษาความปลอดภัย สแกนลายนิ้วมือ ควบคุมการเข้าออกอาคาร

6. มีระบบรักษาความปลอดภัย โทรทัศน์วงจรปิด ภายในมีกล้องทุกชั้น ภายในลิฟท์ หน้าประตู ภายนอกบริเวณลานจอดรถ และประตูเข้าออกรวม 10 จุด

7. จำนวนห้องพัก ขนาด 29 ตารางเมตร จำนวน 54 ห้อง โดยมีขนาดห้อง 4.50 x 6.40 เมตร แบ่งเป็นพื้นที่ห้องน้ำ 3.15 ตารางเมตร พื้นที่ระเบียง 3 ตารางเมตร และพื้นที่ภายใน 22.85 ตารางเมตร และห้องพักบนชั้นดาดฟ้าเป็นแบบเพนท์เฮาส์ ขนาด 130 ตารางเมตร จำนวน 1 ห้อง พร้อมระบบ Hi Speed Internet และระบบเคเบิลทีวี ทุกห้อง

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนห้องพัก

ชั้นที่	จำนวนห้องพัก	หมายเหตุ
1	12	สำหรับเช่า
2	14	สำหรับเช่า
3	14	สำหรับเช่า
4	14	สำหรับเช่า

ที่ยจอดรถจำนวน 16 คัน โดยวางแผนเช่าที่ดินเปล่าระยะยาว ในบริเวณข้างเคียง ขนาด 216 ตารางวา มาปรับปรุงเป็นที่ยจอดรถเพิ่มเติมได้อีก 40 คัน

แผนการดำเนินงานออกแบบ ขออนุญาต และการบริหารงานก่อสร้าง

งานออกแบบและการขออนุญาตก่อสร้าง

ทำการคัดเลือกผู้ออกแบบทั้งในส่วน แบบงานสถาปัตยกรรม แบบงานระบบ และแบบโครงสร้าง โดยผู้ออกแบบต้องมีประสบการณ์ในการออกแบบอพาร์ทเมนต์มาก่อน และมีความรู้เรื่องกฎหมายอาคารเป็นอย่างดี โดยนำแบบทั้งหมดยื่นต่อสำนักงานเขต เพื่อให้ฝ่ายโยธา ตรวจสอบความถูกต้องก่อนก่อสร้าง

การขออนุญาตก่อสร้างจะเป็นไปตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร โดยที่ประเภทของอาคารที่จะขออนุญาตในเขตกรุงเทพมหานคร เจ้าพนักงานท้องถิ่นแบ่งอำนาจการอนุญาตอาคารต่างๆ ดังนี้

1. อาคารที่อยู่อาศัยรวม ที่สูงไม่เกิน 4 ชั้น ให้ขออนุญาตที่สำนักงานเขต

2. อาคารที่อยู่อาศัยรวม ที่สูงเกิน 4 ชั้น ให้ขออนุญาตที่กองควบคุมอาคาร สำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร โดยวิธีการขออนุญาตก่อสร้างอาคารสามารถดำเนินการได้ 2 วิธี คือ

2.1 การขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามมาตรา 21

2.2 การแจ้งความประสงค์ก่อสร้างอาคาร โดยไม่ยื่นคำขอรับใบอนุญาตตามมาตรา 39 ทวิ เมื่อได้รับใบอนุญาตแล้ว ต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

2.2.1 ติดป้ายโครงการแสดงรายละเอียดตามที่ พ.ร.บ. ควบคุมอาคารกำหนด

2.2.2 จัดให้มีใบอนุญาตก่อสร้างพร้อมแบบแปลนอยู่ที่สถานที่ก่อสร้าง 1 ชุด

2.2.3 แจ้งชื่อผู้ควบคุมงานและแจ้งวันเริ่มต้นจนถึงวันสิ้นสุดของการดำเนินการให้ผู้ได้รับใบอนุญาตมีหนังสือแจ้งชื่อผู้ควบคุมงาน และแจ้งวันเริ่มต้นจนถึงวันสิ้นสุดการดำเนินการตามที่ได้รับอนุญาตให้ กทม. ทราบ พร้อมทั้งแนบหนังสือแสดงความยินยอมของผู้ควบคุมงานมาด้วย ผู้ควบคุมงานจะเป็นบุคคลใด หรือเป็นเจ้าของอาคารก็ได้ เว้นแต่จะเป็นการต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยวิชาชีพวิศวกรรม หรือกฎหมายว่าด้วยวิชาชีพสถาปัตยกรรม

2.2.4 การแจ้งเลิกผู้ควบคุมงาน ให้มีหนังสือแจ้งให้ กทม. ทราบ แต่ทั้งนี้ต้องไม่เป็นการกระทบถึงสิทธิหน้าที่ทางแพ่งระหว่างผู้ได้รับอนุญาตกับผู้ควบคุมงานนั้น และต้องระงับการดำเนินการตามที่ได้รับอนุญาตไว้ก่อนจนกว่าจะมีหนังสือแจ้งชื่อผู้ควบคุมงานคนใหม่

2.2.5 การติดตั้งที่ติดต่อกับที่สาธารณะ หรือที่ดินต่างผู้ครอบครอง ผู้ดำเนินการจะต้องจัดให้มีสิ่งป้องกันวัสดุก่อสร้างหล่นที่จะเป็นอันตรายต่อบุคคลอื่น และจัดให้มีรั้วชั่วคราว สูงไม่น้อยกว่า 2 เมตร ปิดกั้นรอบบริเวณที่ก่อสร้าง รวมทั้งจัดให้มีมาตรการป้องกันอันตรายตามแบบและเงื่อนไขแนบท้ายใบอนุญาต