



วิทยานิพนธ์

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนตั้ง
บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

A FINANCIAL FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT
ON CONDOMINIUM BROKER COMPANY
IN PATTAYA CITY CHANGWAT CHON BURI

นายนาวิน กลิ่นเจริญ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พ.ศ. ๒๕๕๑

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนตั้ง
บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

A Financial Feasibility Study of Investment
on Condominium Broker Company
in Pattaya City Changwat Chon Buri

โดย

นายนาวัน กลิ่นเจริญ

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
พ.ศ. 2551

นาวัน กลิ่นเจริญ 2551: การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนตั้ง บริษัทนายหน้าจัดหา
อาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ปริญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษา ศรีราชา อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก:
อาจารย์พิษณุวัฒน์ ทวีวัฒน์, D.A. 78 หน้า

วิทยานิพนธ์นี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สภาพทั่วไป ลักษณะและรูปแบบของบริษัทนายหน้าจัดหา
อาคารชุดในเขตเมืองพัทยา 2) ความเป็นไปได้ในการลงทุนทางการเงินของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด
ในเขตเมืองพัทยา โดยใช้ตัวชี้วัดทางการเงินเป็นตัวบ่งชี้ อันได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทน อัตราส่วน
ผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ ตลอดจนการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน โดยอาศัย
ประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ซึ่งกำหนดอายุโครงการ 5 ปี

ในการศึกษาครั้งนี้ ข้อมูลปฐมภูมิได้จากการสัมภาษณ์ฝ่ายขายบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขต
เมืองพัทยา จำนวน 3 โครงการ ที่อยู่ในรัศมีไม่เกิน 500 เมตร จากตำแหน่งที่จะมีการจัดตั้งโครงการ เพื่อหาข้อมูล
ทางด้านต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และเพื่อหาข้อมูลรายรับมาคำนวณผลตอบแทนของการลงทุน ส่วนข้อมูล
ทุติยภูมิได้จากการศึกษารวบรวมจาก เอกสาร บทความ และเว็บไซต์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ผลจากการศึกษาสภาพทั่วไป ลักษณะและรูปแบบ พบว่าโครงการส่วนใหญ่ มีลักษณะเป็นอาคาร
พาณิชย์ 2 ถึง 3 ชั้น มีพื้นที่ประมาณ 150-200 ตารางเมตร และมีการดำเนินการจัดหาอาคารชุดเพื่อให้เช่าหรือขาย
โดยบริษัทนายหน้าทำการคิดอัตราค่านายหน้าแตกต่างกันไปแล้วแต่ประเภทของการบริการ และในส่วนการ
ความเป็นไปได้ในการลงทุนทางการเงินพบว่าโครงการ นี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยมีระยะเวลา
โครงการ 5 ปีและอัตราคิดลดจากต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 6.91 ทั้งมีเพราะโครงการมี
ระยะเวลาคืนทุนคิดลดเท่ากับ 4 ปี 9 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,831,804.48 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อ
ต้นทุน 1.31 เท่าอัตราส่วนผลตอบแทนภายในของโครงการ ร้อยละ 20.6 ในส่วนการทดสอบค่าความ
แปรเปลี่ยน พบว่าเมื่อผลตอบแทนที่สามารถลดลงได้มากที่สุดถึง ร้อยละ 23.5 ถึงและต้นทุนที่สามารถเพิ่มขึ้นได้
มากที่สุดถึง ร้อยละ 30.7 ถึงจะส่งผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา
จังหวัดชลบุรี จากข้อมูลดังกล่าวพบว่าผลตอบแทนที่ลดลงจะมีผลต่อการลงทุนมากกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น



ลายมือชื่อนิสิต



ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

28 / พ.ค. / 2551

Nawin Klinjaroen 2008: A Financial Feasibility Study of Investment on Condominium Broker Company in Pattaya City Changwat Chon Buri. Master of Economics (Business Economics), Major Field: Business Economics, College of Graduate Studies at Si Racha. Thesis Advisor: Mr. Bhisanuwat Thaweewat, D.A. 78 pages.

The objectives of this thesis were to 1) explore general market condition of condominium broker office in Pattaya City 2) perform the financial feasibility of investment on condominium broker office in Pattaya City through financial indicators of net present value (NPV), net benefit investment ratio (B/C) and internal rate of return (IRR). The switching value was also calculated to find the turnover of the project.

In this study, primary data was collected by interviewing sale supervisors of three condominium broker offices within 500 meters from the project. Secondary data was collected from books, articles, documents, research works and website concerned.

The result of this study showed that there were 3 direct competitors within the project area. Their offices were 2 to 3 floor commercial buildings and covered approximately 150-200 square meters. All offices offered condominium both for rent and for sale and received broker fees according to various services performed. Concerning the financial aspect based on project life of 5 years, and the discount rate of 6.91 percent the project was feasible since NPV came out at 2,831,804.48 baht, B/C was 1.31 and IRR was 20.6 percent. The result of switching value indicated that the revenue could stand the decrease down to 23.5 percent or the cost could stand the increase up to 30.7 percent otherwise, the project would not be feasible. It could also be seen that the decrease of revenue had more impact on the project than the increase in cost.



Student's signature



Thesis Advisor's signature

28 / 05 / 2008

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ ด้วยความกรุณาและการสนับสนุนช่วยเหลือจากหลายฝ่ายด้วยกัน ขอขอบพระคุณอาจารย์ทุก ๆ ท่านที่ให้ความเมตตาและให้ความรู้ต่าง ๆ ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ ดร.พิษณุวัฒน์ ทวีวัฒน์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ศรีอร สมบูรณ์ทรัพย์ คณบดีวิทยาลัยบัณฑิตศึกษา ศรีราชา และอาจารย์ฉันทนันท์ ทวีวัฒน์ เป็นอย่างสูง ที่กรุณาให้คำปรึกษา และแก้ไขข้อบกพร่องของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มาโดยตลอด และรวมทั้งเพื่อนๆ ร่วมรุ่นทุกท่านให้ความช่วยเหลือในการศึกษาในครั้งนี้ของข้าพเจ้า

ขอขอบพระคุณบริษัทนายหน้าได้อำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลต่าง ๆ ในการศึกษาในครั้งนี้ของข้าพเจ้า

ท้ายนี้หวังเป็นอย่างยิ่งว่าในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่กำลังให้ความสนใจได้นำไปศึกษาและพิจารณาต่อไป ซึ่งจากประโยชน์ต่าง ๆ ที่ได้รับจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ขอขอบเป็นคุณแก่ คุณพ่อ คุณแม่ คณาจารย์และผู้มีพระคุณทุกท่าน หากมีข้อผิดพลาดประการใดต้องขออภัยมา ณ โอกาสนี้ด้วย

นาวัน กลิ่นเจริญ

พฤษภาคม 2551

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
ขอบเขตของการศึกษา	6
วิธีการศึกษา	6
นิยามศัพท์	11
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	12
แนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา	12
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	21
บทที่ 3 สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษาและโครงการ	25
สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษา	25
สภาพทั่วไปของโครงการ	31
บทที่ 4 ผลการศึกษา	42
การศึกษาสภาพทั่วไป	42
การศึกษาด้านลักษณะและรูปแบบ	42
การวิเคราะห์ความความคุ้มค่าทางการเงิน	44
ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน	59
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	65
สรุปผลการศึกษา	65
ข้อเสนอแนะ	67

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

67

ภาคผนวก

70

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	สถิติการท่องเที่ยวพืฒาปี 2547-2548	3
2	จำนวนอาคารชุดในเขตเมืองพืฒา,ปี 2550	3
3	โครงการที่อยู่อาศัยย่านพืฒาฝั่งทะเล	4
4	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณีขาย อาคารชุดของ บริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	37
5	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี เช่า อาคารชุดของ บริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	37
6	จำนวนห้องที่ฝากขาย ของบริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	37
7	จำนวนห้องที่ฝากเช่า ของบริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	38
8	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี ขาย อาคารชุดของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด	38
9	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี เช่า อาคารชุดของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด	38
10	จำนวนห้องที่ฝากขาย ของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด	39
11	จำนวนห้องที่ฝากเช่า ของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด	39

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
12	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี ขาย อาคารชุดของ บริษัท แคลฟิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด	40
13	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี เช่า อาคารชุดของ บริษัท แคลฟิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด	40
14	จำนวนห้องที่ฝากขาย ของบริษัท แคลฟิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด	40
15	จำนวนห้องที่ฝากเช่า ของบริษัท แคลฟิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด	41
16	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี ฝากขาย อาคารชุดของแต่ละบริษัท	43
17	อัตรการคิดค่านายหน้ากรณี ฝากเช่า อาคารชุดของแต่ละบริษัท	44
18	จำนวนห้องที่ขายได้ต่อปี ของแต่ละบริษัท	46
19	การประมาณรายได้ต่อปี	46
20	จำนวนห้องที่เช่าต่อปี ของแต่ละบริษัท	47
21	จำนวนห้องที่เช่าต่อปี ของแต่ละบริษัท	48
22	การประมาณรายรับปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5	49
23	ต้นทุนเริ่มแรกของการลงทุน	50

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
24	ราคาค่าที่ดินและค่าเสื่อมราคาของอาคาร	51
25	อัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยขั้นต้น (MRR)	54
26	ต้นทุนการดำเนินการ	54
27	งบกำไรขาดทุนที่แสดงภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา	55
28	ประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา	57
29	กระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดและกระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดสะสม อัตราคิดลด ร้อยละ 6.91	58
ตารางผนวกที่		
1	ข้อมูลทั่วไปของอาคารชุด อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	72
2	ข้อมูลราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2550 กำหนดโดยสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย	78

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	สถิติจำนวนประชากรในเขตเมืองพัทยา ตามทะเบียนราษฎรปี 2537-2548	3
2	แผนที่เมืองพัทยา	31
3	แสดงตำแหน่งบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด	35
4	แสดงตำแหน่งอาคารชุดบริเวณใกล้เคียงกับโครงการ	36

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

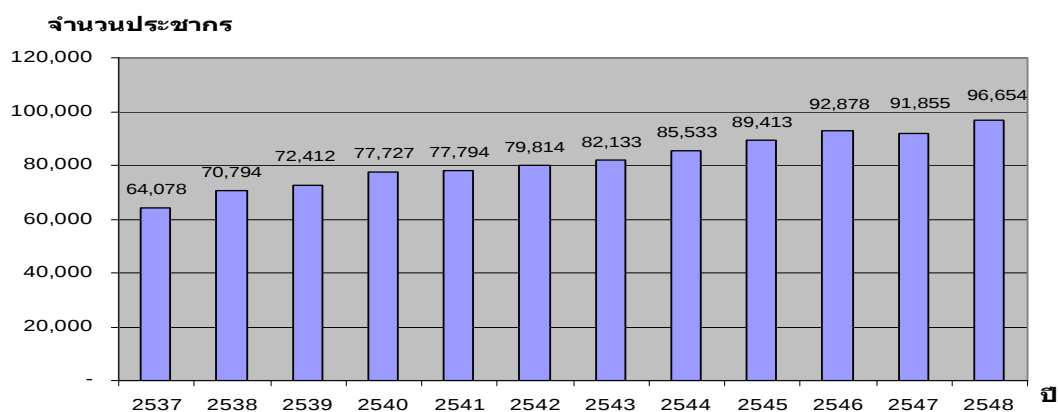
ในปัจจุบันประเทศไทยได้มีการพัฒนาระบบเศรษฐกิจ จากประเทศที่พึ่งพาเกษตรกรรม ไปสู่ประเทศกึ่งอุตสาหกรรมนั้นได้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การค้า สังคม การเมือง วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม และการดำรงชีวิตของประชาชน การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยว ได้ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานจากชนบทสู่ตัวเมือง โดยเฉพาะเมืองพัทยา ซึ่งเป็นแหล่งศูนย์กลางการท่องเที่ยวและใกล้แหล่งอุตสาหกรรมหลายแห่งในภาคตะวันออก โดยมีปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นตามมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ก็คือปัญหาด้านที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็นสำหรับการดำรงชีวิตของมนุษย์ ความหนาแน่นของประชากรที่เพิ่มขึ้นนอกจากจะส่งผลถึงราคาที่ดินให้สูงขึ้นตามอย่างรวดเร็วแล้ว ยังทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่อยู่อาศัยจากการใช้พื้นที่แต่เพียงแนวราบ อาทิ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และ ห้องแถว มาเป็นการมุ่งเน้นในการจัดสรรพื้นที่ในแนวสูง เช่น อาคารชุดและอพาร์ทเมนต์ เพื่อการใช้ประโยชน์จากที่ดินให้มากที่สุด ดังที่ได้เห็นในปัจจุบัน

สำหรับเมืองพัทยา ซึ่งเป็นแหล่งศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศและเป็นที่รู้จักของชาวไทยและชาวต่างประเทศ เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจ การธนาคาร ธุรกิจบริการ พาณิชยกรรม ระดับภาคและเป็นศูนย์กลางการบริการ และการท่องเที่ยวสำหรับโครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก (อีสเทิร์นซีบอร์ด) เมืองพัทยาดึงดูดกับปัญหาการจัดสรรที่อยู่อาศัยให้กับประชากรที่ย้ายเข้ามาใกล้แหล่งอุตสาหกรรม และนักท่องเที่ยวที่กำลังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในการเลือกซื้อและเช่าพักที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะประชากรที่กำลังมองหาที่อยู่อาศัยประเภทบ้าน แม้จะตอบสนองความต้องการได้เหมาะสมมากกว่าในด้านความเป็นส่วนตัวและพื้นที่ใช้สอย แต่มักจะมีราคาสูง อยู่ในทำเลที่ห่างจากตัวเมืองออกไป และไม่อยู่ใกล้ทะเลซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของเมืองพัทยา และนักท่องเที่ยวที่เข้ามาทำธุรกิจหรือพักผ่อนในระยะกลางถึงระยะยาว ที่กำลังมองหาที่อยู่อาศัยประเภทโรงแรม บ้าน แม้จะมีความสะดวกสบาย มีการจัดการที่ดีแต่มีราคาเช่าพักสูง

มาก ดังนั้นอาคารชุดพักอาศัยที่อยู่ในเมือง อยู่ใกล้ทะเล และมีราคาเช่าพักไม่สูงมากจึงเป็นทางเลือกที่เหมาะสมให้นักท่องเที่ยวที่กำลังมองหาที่พักอาศัย

เมืองพัทยามีสถิติจำนวนประชากรในเขต เพิ่มขึ้นทุกปี (จากภาพที่ 1) นั้นมีสาเหตุมาจากระบบเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวตามสภาพ การเคลื่อนย้ายของแรงงานสู่แหล่งอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก อาทิเช่น นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง ซึ่งมีเส้นทางคมนาคมสะดวกและเอื้อต่อการย้ายถิ่นฐานเพื่อเดินทางเข้าพักอาศัย หรือหาที่อยู่อาศัยในเมืองพัทยา โดยที่เมืองพัทยามีประชากรแฝงที่ไม่ย้ายถิ่นฐานเข้ามา เป็นจำนวนมาก ประมาณ 400,000 ถึง 500,000 คน (ตามข้อมูลทะเบียนราษฎร 2550) และประกอบกับสถิติดักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวเมืองพัทยาเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 และไม่ต่ำกว่า 4 ล้านคนต่อปี (จากตารางที่ 1) สำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศ จะมีระยะเวลาการเข้าพักทั้งระยะสั้นๆ จนถึงพักอาศัยอยู่ถาวร ซึ่งการเลือกตัดสินใจซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัย ถ้ามีการพิจารณาให้รอบคอบก็สามารถลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้ ซึ่งอาคารชุดนั้นเหมาะกับการเข้าพักทั้งระยะสั้นๆ ระยะกลาง จนถึงพักอาศัยอยู่ถาวรหรือใช้เป็นบ้านพักต่างอากาศหลังที่สองได้

ปัจจุบันนี้การเติบโตตามระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ที่ขยายตัวตามสภาพ ซึ่งทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยทั้งลักษณะเช่าระยะสั้น ๆ และลักษณะการซื้อขายเพื่ออาศัยอยู่ถาวรหรือใช้เป็นบ้านพักต่างอากาศ ทั้งนี้เนื่องด้วยข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น ข้อจำกัดในเรื่องของเวลาความไม่สะดวกในการจัดหาที่อยู่อาศัยด้วยตนเอง ไม่รู้จักสถานที่ที่พักอาศัยที่ดีพอ และความไม่ชำนาญในเส้นทางของที่พักอาศัย ดังนั้นจึงได้เกิดธุรกิจนายหน้าขึ้น เพื่อเป็นตัวแทนการหาที่อยู่อาศัยขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวก เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัย ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด



ภาพที่ 1 สถิติจำนวนประชากรในเขตเมืองพัทยา ตามทะเบียนราษฎรปี 2537-2548

ที่มา: งานทะเบียนราษฎรเมืองพัทยา (2550)

ตารางที่ 1 สถิติการท่องเที่ยวพัทยาปี 2547-2548

(หน่วย: คน, ร้อยละ)

นักท่องเที่ยว	2547	2548	อัตราการเพิ่มขึ้น (%)
ไทย	1,409,340	1,518,857	7.77
ต่างประเทศ	3,257,894	3,457,173	6.12

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (2550)

สถิติจำนวนการจดทะเบียนอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา มีทั้งหมด 146 อาคารชุด โดยที่มีห้องชุดทั้งหมดประมาณ 35,084 ห้องชุด (จากตารางที่ 2) เห็นว่ามีอาคารชุดและห้องชุดเป็นจำนวนมาก ซึ่งพิจารณาแล้วเห็นว่าสามารถรองรับความต้องการของประชากรที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานและอัตรานักท่องเที่ยวที่มีสูงขึ้นได้

ตารางที่ 2 สถิติจำนวนอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา, ปี 2550

รายการ	หน่วย	จำนวน
อาคารชุด	อาคาร	146
ห้องชุด	ห้อง	35,084

ที่มา: สำนักงานที่ดินบางละมุง พัทยา จังหวัดชลบุรี (2550)

ตารางที่ 3 จำนวนโครงการที่อยู่อาศัยย่านพัทยาฝั่งทะเลแยกตามราคาที่ขาย
ในเดือนมกราคม ปี 2551

(หน่วย: หน่วย)

ราคา (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยขาย		
	ทาวน์เฮ้าส์	บ้าน	อาคารชุด
< 0.501	-	-	
0.501 – 1.000	-	-	262
1.001 - 2.000	-	-	2,353
2.001 – 3.000	-	-	1,466
3.001 – 4.000	-	129	20
> 4.000	-	-	-
รวม		129	4,101

ที่มา: ศูนย์ข้อมูล-วิจัย-ประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (2551)

จากสถิติจำนวนหน่วยขายโครงการที่อยู่อาศัยย่านพัทยาฝั่งทะเลในเดือนมกราคม ปี 2551 ปรากฏว่าอาคารชุดมีจำนวนหน่วยขายมากที่สุด รองลงมาเป็นบ้าน (จากตารางที่ 3) และจะเห็นว่าอาคารชุดในระดับราคา 1.001 - 2.0 ล้านบาท มีจำนวนหน่วยขายมากที่สุด รองลงมาเป็นอาคารชุดในระดับราคา 2.001 – 3.0 ล้านบาท

จากปัญหาดังกล่าวของเมืองพัทยา ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของประชากรที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานและอัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวที่มีสูงขึ้น ทำให้มีผู้สนใจในการลงทุนทำธุรกิจบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการส่งเสริมเศรษฐกิจของเมืองพัทยาที่สามารถตอบสนองความต้องการของประชากรทั่วไป รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศที่จะเข้ามาพักอาศัยหรือเลือกอยู่อาศัยในเขตเมืองพัทยา แต่ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ต้องมีความชำนาญในพื้นที่ มีการจัดเตรียมข้อมูลด้านอาคารชุดเพื่อรองรับการเช่าหรือการต้องการซื้อของลูกค้า มีความชำนาญด้านการแนะนำอาคารชุดให้ลูกค้าเกิดความสนใจ มีทักษะด้านภาษาเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าชาวต่างชาติ และที่สำคัญที่สุดมีการศึกษาความเป็นไปได้ ในการลงทุนทำธุรกิจนี้ก่อนที่จะทำการตัดสินใจดำเนินการ

ดังนั้นหากจะพิจารณาดำเนินธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก แต่ต้องอาศัยทักษะและความชำนาญที่สามารถเรียนรู้ได้ โดยสามารถสร้างรายรับให้กับผู้ประกอบการได้อย่างคุ้มค่า จึงเห็นว่า

การลงทุนบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา เป็นธุรกิจที่สามารถสนองความต้องการในการทำธุรกิจขนาดย่อมได้ ประกอบกับที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ในเมืองพัทยา ชาวต่างประเทศจะมีสนใจและต้องการมากกว่าอสังหาริมทรัพย์ชนิดอื่น โดยชาวต่างชาติที่เข้ามาระยะสั้น บางรายจะทำการติดต่อขอเช่า ทั้งระยะสั้น ๆ ระยะยาวและซื้อเป็นที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ถาวรก็จะพิจารณาถึงอาคารชุด เป็นอันดับแรก เพราะว่าในข้อกำหนดระบุไว้ว่าชาวต่างชาติในกรณีบุคคลธรรมดาสามารถจัดซื้อคอนโดมิเนียมหรืออาคารชุดได้โดยตรง โดยที่สัดส่วนชาวต่างชาติในอาคารชุด นั้น ๆ มีอัตราส่วนไม่เกินร้อยละ 49 และถ้าเป็นอสังหาริมทรัพย์ชนิดอื่น เช่น บ้าน หรือที่ดิน ก็ต้องจัดซื้อในรูปแบบของบริษัทก็มีความยุ่งยากมากกว่า และประกอบกับนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เข้ามาท่องเที่ยวในเมืองพัทยาลหลายครั้ง อาจจะพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดเก็บไว้เป็นบ้านพักตากอากาศ หรือบ้านหลังที่สองได้อีก รวมถึงประชากรที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานในแหล่งงานเมืองพัทยาและแหล่งอุตสาหกรรมใกล้เคียงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นด้วย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อการศึกษาถึงสภาพทั่วไป ลักษณะ และรูปแบบของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางด้านการเงิน ของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนพัฒนาลักษณะและรูปแบบบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
2. เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุนบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา ของภาคเอกชน

ขอบเขตของการศึกษา

1. ลักษณะของโครงการที่จะทำการศึกษา จะเป็นบริษัทหน้าจัดหา อาคารชุดในเขตเมืองพัทยา ทั้งเพื่อให้เช่าและเพื่อขาย มีลักษณะเป็นออฟฟิต 1 คูหาและเปรียบเทียบโครงการกับบริษัทหน้าลักษณะเดียวกันที่ตั้งอยู่ในพื้นที่รัศมี ไม่เกิน 500 เมตร
2. สถานที่ใช้ในการศึกษาคืออาคารพาณิชย์ ขนาด 16 ตารางวา ที่ตั้งอยู่บนถนนเทพประสิทธิ์ พัทยาใต้ ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ห่างจากหาดจอมเทียนประมาณ 300 เมตร มีขนาด 3 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4 เมตร และยาว 16 เมตร
3. ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม ถึง 31 ธันวาคม 2550

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ฝ่ายขายบริษัทหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จำนวน 3 โครงการ ที่อยู่ในรัศมีไม่เกิน 500 เมตร จากตำแหน่งที่จะมีการจัดตั้งโครงการ คือ บริษัท จอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัท พีบีอาร์แอล จำกัดบริษัท แคลพัทธาพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เพื่อหาข้อมูลทางด้านต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดระยะเวลาโครงการ และเพื่อหาข้อมูลรายรับ มาคำนวณผลตอบแทนของการลงทุนบริษัทหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการศึกษาค้นคว้าและรวบรวมจาก ตำรา เอกสาร บทความ หนังสือ งานวิจัย และเว็บไซต์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ บริษัทจัดหาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ กรมที่ดินของเมืองพัทยา ฯลฯ

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลจะพิจารณาจากจำนวนผู้ที่ใช้บริการ ในเขตเมืองพัทยาจำนวน 3 แห่ง ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive analysis) เป็นการบรรยายให้เห็นถึงสภาพทั่วไป ลักษณะและรูปแบบ การคิดคำนวณหน้าของบริษัทย่อยหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา ในกรณี ฝากให้ขายและฝากให้เช่า ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมมาจัดหมวดหมู่เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์เชิงปริมาณต่อไป โดยใช้เครื่องมือทางสถิติ เช่น ร้อยละ เป็นต้น

2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative analysis) เป็นการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนตลอดระยะเวลาโครงการ เพื่อนำมาใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยนำผลที่ได้มาอาศัยเครื่องมือทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งได้แก่

2.1 การประมาณการงบกระแสเงินสด (Cash Flow) เป็นการจัดทำเพื่อคาดการณ์ประมาณเงินสดรับจ่ายของโครงการ ทำให้ทราบว่าธุรกิจมีเงินหมุนเวียนในการบริหารโครงการในแต่ละช่วงเพียงพอหรือไม่ เงินทุนหมุนเวียนเพียงพอต่อการดำเนินงานเท่าใด ในกรณีที่ขาดเงินทุนหมุนเวียนจะสามารถหาแหล่งเงินได้จากที่ใดการจัดทำงบประมาณกระแสเงินสด จะเป็นการรวบรวมข้อมูลรายละเอียดของโครงการเพื่อจะให้การดำเนินงานของโครงการเป็นไปอย่างต่อเนื่อง โดยจะมีการปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ทันทั่วทั้งที่ ระยะในการจัดทำมักจะแสดงประมาณการเป็นช่วง คือตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการ ส่วนมากแล้วจะแสดงเป็นแต่ละเดือนและมีการเปรียบเทียบประมาณการที่เกิดขึ้นจริงกับที่ประมาณการเอาไว้

2.2 การคำนวณค่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital, WACC) เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยของโครงการ ประกอบด้วยเงินลงทุนจากผู้ประกอบการและเงินลงทุนจากการกู้ยืม โดยเงินลงทุนจากการกู้ยืมจากสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ที่จะพิจารณา โดยกำหนดให้ที่ร้อยละ 60 ของเงินลงทุน

$$WACC = (W_e \times K_e) + (W_d \times K_d \times (1 - \text{Tax}))$$

ในที่นี้ W_e = ร้อยละต้นทุนเงินทุนจากผู้ประกอบการ

K_e = ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนของผู้ประกอบการ

W_d = ร้อยละต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม

$$K_d = \text{ดอกเบี้ยของเงินทุนจากการกู้ยืมเงิน}$$

$$\text{Tax} = \text{อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล}$$

2.3 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period) หาระยะเวลาของโครงการที่จะทำให้กระแสเงินสดรับสุทธิที่ได้ปรับค่าเวลาแล้วมีค่าเท่ากับกระแสเงินสดจ่าย ในการลงทุนเริ่มแรกหรืออีกนัยหนึ่งคือ ระยะเวลาโครงการที่กระแสเงินสดสุทธิสะสมที่ได้ปรับค่าเวลาแล้ว ของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์

2.4 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) โดยหลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมทางการเงินหรือไม่นั้นให้ดูที่ค่า NPV กล่าวคือ เมื่อค่า NPV มากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนได้

$$\text{โดย} \quad \text{NPV} = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + \text{WACC})^t}$$

$$\text{ในที่นี้} \quad B = \text{ผลตอบแทนของโครงการ}$$

$$C = \text{ต้นทุนของโครงการ}$$

$$\text{WACC} = \text{ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ}$$

$$t = \text{ระยะเวลาโครงการ } (0, 1, \dots, n)$$

$$n = \text{อายุของโครงการเป็นปี}$$

2.5 คำนวณค่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: BCR) โดยหลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าทางการเงินหรือไม่นั้นให้ดูที่ค่า BCR กล่าวคือ เมื่อค่า BCR มากกว่าหรือเท่ากับ 1 แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนได้

โดย	BCR	=	$\frac{\sum_{t=0}^n B_t (1 + WACC)^{-t}}{\sum_{t=0}^n C_t (1 + WACC)^{-t}}$
ในที่นี้	B	=	ผลตอบแทนของโครงการ
	C	=	ต้นทุนของโครงการ
	WACC	=	ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ
	t	=	ระยะเวลาโครงการ (0, 1, ..., n)
	n	=	อายุของโครงการเป็นปี

2.6 คำนวณค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าทางการเงินหรือไม่นั้นให้ดูที่ค่า IRR กล่าวคือ เมื่อค่า IRR มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนได้

โดย	NPV	=	$\sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + r)^t} = 0$
ในที่นี้	B	=	ผลตอบแทนของโครงการ
	C	=	ต้นทุนของโครงการ
	r	=	IRR
	t	=	ระยะเวลาโครงการ (0, 1, ..., n)

$$n = \text{อายุของโครงการเป็นปี}$$

2.7 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value) เป็นการวิเคราะห์โครงการเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงที่มีความไม่แน่นอน (Uncertainty) และความเสี่ยงภัย (Risk) อันอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการลงทุนในโครงการได้ สำหรับปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อการศึกษาค้นคว้าประกอบด้วย รายรับจากการให้บริการนายหน้า โดยจะนำมาวิเคราะห์ความไวของผลตอบแทนและต้นทุนที่สามารถลดลงได้มากที่สุดเท่าใด ที่จะมีผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

$$\text{โดย} \quad \text{Switching Value ผลตอบแทน} = \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลตอบแทน}}$$

$$\text{Switching Value ต้นทุน} = \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ต้นทุน}}$$

นิยามศัพท์

ธุรกิจจัดหาสิ่งสำหรับทรัพย์ หมายความว่า ธุรกิจเกี่ยวกับการจำหน่ายโอน การเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองในที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินเพื่อประโยชน์ในการค้า ได้แก่ ธุรกิจซื้อขายที่ดินเปล่า ธุรกิจเกี่ยวกับอาคารสิ่งปลูกสร้าง อาทิเช่น ธุรกิจที่อยู่อาศัย อาคารชุด ที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้าครบวงจร รีสอร์ท สวนเกษตร สนามกอล์ฟ ตลาดजनिकมอุตสาหกรรม เป็นต้น

อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม หมายความว่า ตามมาตรา 4 แห่งพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 ประกาศในพระราชกฤษฎีกาเบกษา เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2522 ให้คำจำกัดความ “คอนโดมิเนียม” หรือ “อาคารชุด” หมายความว่า “อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือครองกรรมสิทธิ์ออกเป็นส่วนๆ โดยแต่ละส่วนประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง” หรืออาจสรุปง่าย ๆ ว่า คอนโดมิเนียมหรืออาคารชุดเป็นรูปแบบการอยู่อาศัยร่วมกันหลายครัวเรือนในอาณาเขตและอาคารเดียวกัน โดยในอาคารหรือที่อยู่อาศัยดังกล่าวมีการแยกกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล ได้แก่ ห้องชุด สิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นเจ้าของห้องชุดแต่ละรายที่อยู่ร่วมกันได้ ได้แก่ ส่วนของอาคารชุดที่ไม่ใช่ห้องชุดและที่ดินทรัพย์สินอื่นๆ ที่มีไว้ใช้ประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม

อสังหาริมทรัพย์ หมายความว่า ที่ดินและทรัพย์ที่ติดอยู่กับที่ดินหรือประกอบเป็นอันหนึ่งอันเดียวกับที่ดิน รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับที่ดินนั้น

ทรัพย์ส่วนบุคคล หมายความว่า ห้องชุด และหมายความรวมถึงสิ่งปลูกสร้าง หรือที่ดินที่จัดไว้ให้เป็นของเจ้าของห้องชุดแต่ละราย

ทรัพย์ส่วนกลาง หมายความว่า ส่วนของอาคารชุดที่มีใช้ห้องชุดที่ดินที่ตั้งอาคารชุด และที่ดินหรือทรัพย์สินอื่นที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม

หนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด หมายความว่า หนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนบุคคล และกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์ส่วนกลาง

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

วิทยานิพนธ์นี้มุ่งศึกษาด้านทุนและผลประโยชน์ที่ได้รับจาก การลงทุนบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา ซึ่งผู้ศึกษาได้ตรวจสอบเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาดังนี้

แนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

ทฤษฎีและแนวคิดเชิงวิเคราะห์โครงการ

ในการวิเคราะห์โครงการเพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ประกอบด้วยการพิจารณา 7 ด้าน ด้วยกัน (ซูชีพ พิพัฒนศิริ, 2544) ได้แก่

1. การวิเคราะห์ทางเทคนิค (Technical Analysis) เป็นการวิเคราะห์ความเหมาะสมและความเป็นไปได้ด้านเทคนิคของโครงการ และเพื่อกำหนดว่าโครงการนั้นจะเป็นโครงการที่ดีทางวิศวกรรมในทุก ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือ เครื่องจักร ขนาด สถานที่ตั้ง และการออกแบบโครงการ โดยทำการพิจารณารูปแบบทางเลือกต่าง ๆ ที่เป็นไปได้ ความเหมาะสมทางเทคโนโลยีที่นำมาใช้ วิธีการก่อสร้างที่เหมาะสมกับโครงการที่จะก่อเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ความยืดหยุ่นของโครงการที่จะรองรับการเปลี่ยนแปลงชนิดที่ไม่ได้คาดหมายมาก่อน ผลกระทบจากโครงการที่มีต่อสิ่งแวดล้อม ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของโครงการทั้งภายในโครงการและระหว่างโครงการที่อยู่ในพื้นที่เดียวกัน และความต้องการในด้านการดำเนินการ และบำรุงรักษาหลังจากที่โครงการเสร็จสมบูรณ์แล้ว นอกจากนี้การวิเคราะห์ทางเทคนิคหรือการศึกษาด้านวิศวกรรม ยังต้องคำนึงถึงผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะด้านของผลิตภัณฑ์ด้วยว่ามีความเป็นไปได้ทางเทคนิคที่จะนำมาใช้ในโครงการหรือไม่ การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคเป็นการพิจารณามิติ (Dimension of Project Work) ของงานโครงการและเป็นการกำหนดต้นทุนของโครงการด้วย

2. การวิเคราะห์ทางด้านตลาดและการตลาด (Market and Marketing Analysis) เป็นการวิเคราะห์ให้ทราบว่าโครงการตลาดเป็นอย่างไร รายรับหรือผลประโยชน์ของโครงการจะมาจากที่

ใดและปริมาณเท่าใด รวมถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคทางการตลาดของโครงการ การวิเคราะห์ด้านตลาด (Market Analysis) ประกอบด้วยการพยากรณ์อุปสงค์ (Demand Forecasting) การศึกษาโครงสร้างตลาด ส่วนการวิเคราะห์ทางการตลาด (Marketing Analysis) ประกอบด้วยการวิเคราะห์โดยใช้หลักของ 7Ps และการวิเคราะห์ทางการตลาดและการตลาดจะทำให้ทราบถึงรายรับหรือผลประโยชน์ในการจัดทำโครงการ

3. การวิเคราะห์ทางด้านสังคม (Social Analysis) เป็นการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ ซึ่งจะนำไปสู่สิ่งแวดล้อมของมนุษย์ ในรูปขององค์กรทางสังคมและมาตรฐานการครองชีพ และการเข้าใจกระบวนการทางสังคมที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องพิจารณาถึงผลกระทบต่อวัตถุประสงค์ทางสังคม ได้แก่ การกระจายรายได้ การสร้างโอกาสการมีงานทำ และผลที่มีต่อประชากรกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงองค์ประกอบของการวิเคราะห์ทางด้านสังคม ซึ่งเกี่ยวข้องกับคนหลายกลุ่ม เช่น ผู้ที่จะได้รับประโยชน์ ผู้ผลิต ผู้บริโภค เป็นต้น การวิเคราะห์ทางด้านสังคมจะเน้นองค์ประกอบหลัก 4 ประการ คือ ลักษณะทางด้านสังคม วัฒนธรรม ด้านประชากรศาสตร์ องค์กรทางสังคมของกิจกรรมการผลิต การยอมรับได้ทางวัฒนธรรม และการรับความเห็นชอบและสนับสนุนจากประชากรโครงการ

4. การวิเคราะห์ทางด้านสถาบัน (Institution Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงสถาบันที่เป็นผู้รับผิดชอบต่อโครงการนั้น ๆ โดยจะมุ่งประเด็นไปที่การพัฒนาสถาบันที่เป็นผู้รับผิดชอบต่อโครงการนั้น ๆ ให้มีความแข็งแรงทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และการระบุพร้อมกับความพยายามแก้ไขปัญหาด้านสถาบันของโครงการซึ่งเกี่ยวกับการจัดการที่มีประสิทธิผล การมีบุคลากรที่เพียงพอ โครงสร้างขององค์กร นโยบายและระเบียบการ การฝึกอบรม และนโยบายเศรษฐกิจแห่งชาติ สถาบันที่มีความเข้มแข็งมีกำลังคนที่เพียงพอ และมีนโยบายที่แน่นอน ก็จะช่วยให้การจัดทำโครงการบรรลุวัตถุประสงค์และสามารถสร้างผลประโยชน์ในระดับที่ตั้งใจไว้ได้

5. การวิเคราะห์ทางด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดจากการดำเนินการจัดทำโครงการ โดยมีวัตถุประสงค์ของการจัดการทางด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ โครงการบรรลุความสมดุลระหว่างความต้องการของมนุษย์ต่อฐานทรัพยากรธรรมชาติ จากทั้งรุ่นในปัจจุบันและอนาคต กับความสามารถของสิ่งแวดล้อมที่จะตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าว การวิเคราะห์ทางด้านสิ่งแวดล้อมจะต้องคำนึงถึงประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ คือ การระบุถึงทรัพยากรประเภทที่เกิดทดแทนใหม่ได้ และประเภทที่ใช้แล้วหมดไปว่าควร

จะถูกนำมาใช้กับโครงการหรือไม่และอย่างไร การระบุถึงจุดอ่อนไหวในระบบนิเวศน์วิทยาท้องถิ่น ซึ่งอาจจะได้รับผลในทางลบจากโครงการ การประเมินสถานการณ์ความเป็นไปได้ทางด้านมลพิษ อันเป็นผลเนื่องมาจากกิจกรรมต่าง ๆ ของโครงการ และการประเมินโดยทั่วไปเพื่อพิจารณาว่าการออกแบบองค์ประกอบหลัก ๆ ของโครงการจะมีความยั่งยืนในเชิงนิเวศน์วิทยามากน้อยเพียงใดในระยะยาว

6. การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis) เป็นสิ่งที่สำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการลงทุนของภาคเอกชนที่มีวัตถุประสงค์มุ่งเน้นผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการสูงสุดเป็นสิ่งสำคัญ การวิเคราะห์ทางการเงินคำนึงถึงการกระจายรายได้และสภาพความเป็นเจ้าของทุนมากกว่าการวิเคราะห์โดยจะมีการจัดทำไปบนพื้นฐานของกระแสการไหลเข้า และไหลออกทางการเงินโดยเฉพาะในรูปของผลตอบแทนต่อทุนส่วนตัวของวิสาหกิจและงานที่ผ่านมา ต้นทุนของสิ่งอำนวยความสะดวกที่เกิดขึ้นใหม่ ๆ ที่สัมพันธ์กับความสัมพันธ์กับความสามารถในการหารายได้ใหม่ประมาณการของรายได้ในอนาคต กระแสเงินสด งบดุล และอื่น ๆ การวิเคราะห์ทางการเงินจะใช้การวัดความคุ้มค่าของโครงการเช่นเดียวกับการวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจ แต่จะใช้อัตราคิดลดที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ในการวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจต้นทุนของเงินลงทุนในโครงการใหม่ก็คืออัตราผลตอบแทนสูงสุด (Maximum Alternative Benefit Foregone) หรือค่าเสียโอกาสทุน (Opportunity Cost of Capital) นั่นเอง ส่วนอัตราคิดลดที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หรืออัตราที่ผู้สนับสนุนทางการเงินคาดว่าจะได้รับจากโครงการลงทุน

การวิเคราะห์โครงการทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์การลงทุนด้านเอกชนเป็นสำคัญ เพราะเป็นการวิเคราะห์ที่มุ่งหาผลประโยชน์ทางการเงิน หรือความสามารถในการทำกำไรของโครงการ รวมถึงการวางแผนทางการเงินที่เหมาะสมของโครงการ เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจว่าถ้าดำเนินการตามโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใด ๆ ในทุกขั้นตอนตลอดอายุโครงการ นอกจากนั้น การวิเคราะห์นี้ยังใช้ในการพิจารณาว่าโครงการมีผลประโยชน์มากพอที่จะให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตัดสินใจในการที่จะเข้าร่วมโครงการด้วยหรือไม่ องค์ประกอบหลักของการประเมินค่าโครงการสำหรับธุรกิจเอกชน คือ กระแสเงินสด (cash flow) และการคิดลด (discounting) กระแสเงินสดจะประกอบด้วยต้นทุนและรายได้ที่เป็นเงินสด ต้นทุนเงินสดทั้งหมด ได้แก่ รายจ่ายในโรงงาน เครื่องจักร สิ้นค้าคงเหลือ วัตถุดิบและแรงงาน เป็นต้น ค่าเสื่อมราคาและต้นทุนการบัญชีอื่น ๆ ซึ่งไม่ใช่ต้นทุนเงินสดที่แท้จริง จะไม่นำไปรวมไว้ในกระแสเงินสด ส่วนรายได้เงินสดทั้งหมดมาจากการขายผลผลิตของกิจการ กระแสเงินสดในอนาคตจะถูกคิดลดเพื่อให้สะท้อนถึงมูลค่า

ค่าที่เปลี่ยนไปตามช่วงเวลา และสุดท้ายก็รวมเอากระแสเงินสดทั้งหมดที่มีค่าเป็นบวกและลบเข้าไว้ด้วยกัน ถ้าผลลัพธ์เป็นบวก แสดงว่าเงินลงทุนนั้นคุ้มค่ากับทางเลือกนั้น ๆ แต่ถ้าผลลัพธ์เป็นลบ ก็แสดงว่าไม่สมควรที่จะพิจารณาลงทุนกับทางเลือกนั้น และในทำนองเดียวกันถ้ามีการปรับปรุงที่เหมาะสมแล้ว ก็สามารถนำเอาหลักการข้างต้นมาประยุกต์ใช้สำหรับประเทศชาติได้

7. การวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจ (Economic Analysis) เป็นส่วนประกอบที่สำคัญในการประเมินโครงการ เพราะเป็นการบ่งชี้ถึงความสะดวกผลสำหรับการตัดสินใจของผู้กำหนดนโยบายหรือหน่วยงานที่สนับสนุนทางการเงินที่จะรับหรือปฏิเสธโครงการเพื่อการลงทุน การวิเคราะห์ทางด้านเศรษฐกิจเป็นการกำหนดผลตอบแทนรวม หรือผลิตภาพ หรือความสามารถในการทำกำไรกับสังคมโดยรวม หรือระบบเศรษฐกิจที่ทรัพยากรทั้งหมดได้ทุ่มเทไปให้กับโครงการ โดยไม่คำนึงว่าใครในสังคมจะเป็นผู้ให้และใครในสังคมจะเป็นผู้ได้รับผลประโยชน์เหล่านั้น การวัดความคุ้มค่าของโครงการ (Measurement of Project Worth) โดยที่สามารถระบุและวัดผลประโยชน์และต้นทุนของโครงการเป็นค่าเชิงปริมาณได้ การวิเคราะห์โครงการก็จะเป็นไปตามวิธีของการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ แต่ถ้าหากเพียงต้นทุนเท่านั้นที่สามารถระบุและวัดเป็นค่าเชิงปริมาณได้ ในขณะที่ผลประโยชน์ของโครงการไม่อาจวัดหรือยากที่จะวัดเป็นตัวเงินได้แล้ว การวิเคราะห์โครงการจะต้องอาศัยวิธีการของต้นทุนสัมฤทธิ์ภาพ (Cost Effectiveness) โดยการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์จะใช้ตัวชี้วัด คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เป็นตัววัดความคุ้มค่าของโครงการ

กล่าวโดยย่อว่าการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจมีทัศนะเพื่อสังคมส่วนรวม (The society as a whole) ส่วนการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการประเมินการเปลี่ยนแปลงในฐานะการเงิน (financial position) ของผู้ที่มีส่วนร่วมในโครงการแต่ละราย หรือสามารถกล่าวโดยสรุปได้ว่า การวิเคราะห์ทางการเงินมีทรศนะเพื่อปัจเจกบุคคลที่มีส่วนร่วมในโครงการ ในกรณีของโครงการสาธารณะ วัตถุประสงค์โครงการเป็นไปเพื่อที่จะกำหนดความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการมากกว่าที่จะกะประมาณผลตอบแทนต่อเงินทุนของผู้มีส่วนร่วมรายใดรายหนึ่ง

การวิเคราะห์โครงการ มี 7 ด้านด้วยกัน ในการวิเคราะห์โครงการนั้น ผู้ดำเนินการวิเคราะห์จะเลือกประเภทการวิเคราะห์ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของตน โครงการจะมีทั้งโครงการที่เป็นโครงการสาธารณะ และโครงการเอกชนซึ่งเป็นที่แน่นอนว่าวัตถุประสงค์จะแตกต่าง

กันอย่างชัดเจน โดยโครงการสาธารณะจะมองผลประโยชน์ของภาพรวมเป็นหลัก ส่วนโครงการเอกชนจะมองผลประโยชน์ของเจ้าของโครงการหรือเจ้าของทุนเป็นสำคัญ

การวิเคราะห์โครงการในการศึกษาครั้งนี้ มุ่งเน้นวิเคราะห์ทางการเงินเป็นหลักเนื่องจากกำหนดให้เป็นโครงการของเอกชนซึ่งให้ความสำคัญกับผลตอบแทนของเงินทุนหรือผลกำไร แต่จะพิจารณาด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านเทคนิค ด้านตลาด และการวิเคราะห์ทางด้านสถาบันประกอบด้วย เนื่องจากเป็นที่มาของต้นทุนโครงการและผลประโยชน์โครงการ

แนวคิดและทฤษฎีการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ (ชูชีพ พิพัฒนศิริ, 2544)

“ การตัดสินใจที่จะเลือกโครงการใดโครงการหนึ่งเพื่อการลงทุน ขึ้นอยู่กับความคุ้มค่าของโครงการนั้นๆ (Project Worthiness) เอง ความคุ้มค่าของโครงการวัดได้จากการเปรียบเทียบกันระหว่างผลประโยชน์ (Benefit) และ/หรือ ผลตอบแทน (Return) กับต้นทุน (Cost) ของโครงการทั้งในรูปของการวิเคราะห์โครงการ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมและความเป็นไปได้ทั้งด้านการเงินและทางด้านเศรษฐกิจ ” (ชูชีพ พิพัฒนศิริ, 2544) ดังนั้น ในการวัดความคุ้มค่าของโครงการจะต้องทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนและต้นทุนในรูปของตัวเงินของโครงการเพื่อประเมินศักยภาพของโครงการว่าสามารถทำกำไรให้แก่ผู้เป็นเจ้าของโครงการหรือไม่ โดยผลตอบแทนและต้นทุนของโครงการจะจัดทำในรูปของกระแสเงินสด (Cash Flow) ซึ่งกระแสผลตอบแทนและต้นทุนนั้นจะถูกประเมินด้วยราคาสตลาด แต่เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่จะมีอายุมากกว่า 1 ปี ซึ่งผลตอบแทนและต้นทุนในการลงทุนเกิดขึ้นต่างเวลาและต่างจำนวนกัน มูลค่าของเงินมีความแตกต่างกันแต่ละปี จึงเป็นการยากต่อนักลงทุนที่จะตัดสินใจเลือกว่าโครงการใดเหมาะสมการลงทุน ดังนั้นจะต้องมีการปรับค่าเวลาสำหรับรายการผลตอบแทน และต้นทุนทุกรายการของโครงการ ด้วยอัตราคิดลด (Discount Rate) ให้มาอยู่บนฐานเวลาเดียวกัน หรือให้เป็นค่าปัจจุบันเสียก่อน จากนั้นจึงนำค่าปัจจุบันที่ได้ไปพิจารณาตามเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนต่อไป

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ จะเป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างต้นทุนของโครงการกับผลตอบแทนที่ได้รับจากการมีโครงการ โดยในการวิเคราะห์จะต้องทำการระบุให้ชัดเจนว่าอะไรคือต้นทุนและอะไรคือผลตอบแทนที่ได้รับ มีผู้ให้คำจำกัดความของต้นทุนและผลตอบแทนไว้ดังนี้

นิยามของต้นทุนและผลตอบแทนถูกกำหนดโดยวัตถุประสงค์ของกิจการที่ตั้งไว้ กล่าวคือ ต้นทุนหมายถึง อะไรก็ได้ที่ลดหรือมีผลในทางกลับกันต่อวัตถุประสงค์ของโครงการ ส่วนผลประโยชน์ หมายถึง อะไรก็ได้ที่ส่งเสริมเพิ่มพูนวัตถุประสงค์ของโครงการ

ในการกำหนดว่าอะไรเป็นต้นทุนและอะไรเป็นผลตอบแทน ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้ตัดสินใจลงทุน ถ้าเป็นวัตถุประสงค์ของโครงการภาคเอกชน การวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์จะยึดกำไรสูงสุดเป็นวัตถุประสงค์อันสูงสุดที่ต้องการ

ในการศึกษาครั้งนี้ต้นทุนของโครงการ บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จะประกอบด้วยต้นทุนในการลงทุน ต้นทุนในการลงทุนได้แก่ ค่าอาคารพาณิชย์ ค่าออกแบบตกแต่ง ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งของออฟฟิต ส่วนต้นทุนในการดำเนินการได้แก่ ค่าใช้จ่ายการตลาด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการค่าธรรมเนียม และค่าภาษีต่างๆ

การคำนวณค่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital, WACC) เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยของโครงการ ประกอบด้วยเงินลงทุนจากผู้ประกอบการ และเงินลงทุนจากการกู้ยืม โดยเงินลงทุนจากการกู้ยืมจากสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ที่จะพิจารณา โดยกำหนดให้ที่ร้อยละ 60 ของเงินลงทุน

$$\begin{aligned}
 \text{WACC} &= (W_e \times K_e) + (W_d \times K_d \times (1 - \text{Tax})) \\
 \text{ในที่นี้} \quad W_e &= \text{ร้อยละต้นทุนเงินทุนจากผู้ประกอบการ} \\
 K_e &= \text{ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนของผู้ประกอบการ} \\
 W_d &= \text{ร้อยละต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม} \\
 K_d &= \text{ดอกเบี้ยของเงินทุนจากการกู้ยืมเงิน} \\
 \text{Tax} &= \text{อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล}
 \end{aligned}$$

การวัดความคุ้มค่าของโครงการ ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย

1. การคำนวณระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period) หาระยะเวลาของโครงการที่จะทำให้กระแสเงินสดรับสุทธิที่ได้ปรับค่าเวลาแล้วมีค่าเท่ากับกระแสเงินสดจ่าย ในการลงทุนเริ่มแรกหรืออีกนัยหนึ่งคือ ระยะเวลาโครงการที่กระแสเงินสดสุทธิสะสมที่ได้ปรับค่าเวลาแล้ว ของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์

2. การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) โดยหลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมทางการเงินหรือไม่นั้นให้ดูที่ค่า NPV กล่าวคือ เมื่อค่า NPV มากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนได้

$$\begin{aligned} \text{โดย} \quad \text{NPV} &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \\ &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \end{aligned}$$

ในที่นี้	B	=	ผลตอบแทนของโครงการ
	C	=	ต้นทุนของโครงการ
	r	=	อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม
	t	=	ระยะเวลาโครงการ (0, 1,..., n)
	n	=	อายุของโครงการเป็นปี

3. คำนวณค่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: BCR) โดยหลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าทางการเงินหรือไม่นั้นให้ดูที่ค่า BCR กล่าวคือ เมื่อค่า BCR มากกว่าหรือเท่ากับ 1 แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนได้

$$\begin{aligned} \text{โดย} \quad \text{BCR} &= \text{PVB} / \text{PVC} \\ &= \frac{\sum_{t=0}^n B_t (1+r)^{-t}}{\sum_{t=0}^n C_t (1+r)^{-t}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ในที่นี้} \quad B &= \text{ผลตอบแทนของโครงการ} \\ C &= \text{ต้นทุนของโครงการ} \\ r &= \text{อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม} \\ t &= \text{ระยะเวลาโครงการ (0, 1, \dots, n)} \\ n &= \text{อายุของโครงการเป็นปี} \end{aligned}$$

4. คำนวณค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าทางการเงินหรือไม่นั้นให้ดูที่ค่า IRR กล่าวคือ เมื่อค่า IRR มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนได้

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

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

ในที่นี้	B	=	ผลตอบแทนของโครงการ
	C	=	ต้นทุนของโครงการ
	r	=	IRR
	t	=	ระยะเวลาโครงการ (0, 1,..., n)
	n	=	อายุของโครงการเป็นปี

5. การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value) ตามปกติของการวิเคราะห์จะเลือกตัวแปรที่คาดว่าจะเปลี่ยนแปลง จากนั้นก็กำหนดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อความน่าสนใจของโครงการ แต่สำหรับการคำนวณหา Switching Value จะถามว่าตัวแปรสำคัญจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ไม่พึงประสงค์ได้มากน้อยเพียงใด โดยที่โครงการยังพอยอมรับในระดับต่ำสุด ซึ่งชี้วัดจากเกณฑ์วัดค่าโครงการเกณฑ์ใดเกณฑ์หนึ่ง เช่น ผลตอบแทนลดลงได้มากที่สุดเท่าใด ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นได้มากที่สุดเพียงใด สำหรับปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อการศึกษาค้นคว้าประกอบด้วย รายรับจากการให้บริการนายหน้า โดยจะนำมาวิเคราะห์ความไวของผลตอบแทนและต้นทุนที่สามารถลดลงได้มากที่สุดเท่าใด ที่จะมีผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดย

$$\text{Switching Value ผลตอบแทน} = \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลตอบแทน}}$$

$$\text{Switching Value ต้นทุน} = \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ต้นทุน}}$$

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธนารัตน์ พิริยศยางกูร (2541) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา ในครั้งนี้ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด และศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยแบ่งการศึกษออกเป็น 2 กรณีคือ (1) ผู้ลงทุนลงทุนซื้อที่ดิน และขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่า (2) ผู้ลงทุนลงทุนซื้อที่ดิน และนำเงินลงทุนของตนเองบางส่วนนอกเหนือจากการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่า

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยการออกแบบสอบถามพบว่า มีความต้องการหอพักสำหรับนิสิต และเมื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยกำหนดอายุโครงการ 20 ปี รวมระยะเวลาก่อสร้าง 1 ปี (ปี 2542-2561) ผลการศึกษารูปได้ว่า การลงทุนที่ผู้ลงทุนลงทุนซื้อที่ดิน และนำเงินลงทุนของตนเองบางส่วนนอกเหนือจากการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่า มีความเหมาะสมทางการเงิน โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 10,660,800 บาท ให้มูลค่าปัจจุบันหลังหักภาษี 847,851 บาท (อัตราลดร้อยละ 16) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 17.47 และมีระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 11 เดือน ส่วนในกรณีลงทุนลงทุนซื้อที่ดิน และขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่า โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 11,315,933 บาท ให้มูลค่าปัจจุบันหลังหักภาษี -2,533,839 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 12.24 และมีระยะเวลาคืนทุน 9 ปี 4 เดือน ในกรณีวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่า การลดลงของอัตราค่าเช่าห้องพัก มีผลต่อกำไรและขาดทุน มากกว่ากรณีเพิ่มขึ้นของต้นทุน และค่าใช้จ่ายร้อยละ 5

ปณิภัท จันทนขจรฟุ้ง (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่องส่วนประสมการตลาดของนายหน้าบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาสภาวะการตลาดโดยทั่วไป และส่วนประสมการตลาดของนายหน้าบ้านมือสองซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ผู้ประกอบการนายหน้าบ้านมือสองจำนวน 4 ราย วิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสาร (Document Analysis) วิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ผลการศึกษพบว่า ธุรกิจนายหน้าบ้านมือสองนั้นจัดได้ว่าเป็นธุรกิจที่ลงทุนน้อยแต่ได้ผลตอบแทนสูง เพราะผลิตภัณฑ์หลักคือ “งานบริการ” บริษัทนายหน้าจะมีลูกค้าอยู่ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มของผู้ที่มีอสังหาริมทรัพย์(บ้าน)อยู่ในมือและต้องการเปลี่ยนเป็นเงิน หรือที่เรียกว่า “ผู้ฝากขาย” กับกลุ่มของผู้ที่มีเงินแต่ต้องการเปลี่ยนสภาพเป็น

อสังหาริมทรัพย์(บ้าน) หรือ “ผู้ซื้อ” มีบ้านมือสองเป็นจำนวนมากเข้าสู่ตลาดเพื่อรอการขายจากบริษัทนายหน้าอันเป็นผลมาจากการที่มีคนตกงานมากขึ้น คนกลุ่มนี้อยู่ในระหว่างการผ่อนค่างานบ้านกับเจ้าของโครงการหรือผ่อนชำระเงินงวดอยู่กับสถาบันการเงินที่กู้ยืมมา เมื่อไม่สามารถหาเงินเข้ามาโอนบ้านได้ เพราะความสามารถในการผ่อนชำระลดลงทำให้ต้องทิ้งค่างาน นอกจากนี้ บางส่วนที่กำลังผ่อนส่งกับสถาบันการเงินที่กู้ยืมมาต้องปล่อยบ้านออกขายในราคาถูก บ้านเหล่านี้ กลายเป็นบ้านมือสองที่รอขายในตลาดกลายเป็นภาระทั้งสถาบันการเงินและเจ้าของโครงการเป็น อย่างยิ่ง ขณะที่ผู้ซื้อบ้านก็สูญเสียทั้งบ้านและเงิน เพราะถูกยึดบ้านหรือเงินค่างานเนื่องจากขาดการผ่อน ชำระ ทำให้ภาระหนี้สินพอกพูนและยังถูกฟ้องร้อง ดังนั้นทางออกของทุกฝ่ายจึงต้องใช้ช่องทาง ของบริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นประโยชน์ โดยเป็นคนกลางจับคู่ผู้มีกำลังซื้อและผู้ขาย ให้พบกันโดยเร็ว ในอดีตการขายอสังหาริมทรัพย์หรือบ้านมือสองจะอยู่ในวงค่อนข้างจำกัด ส่วน ใหญ่จะเป็นไปในรูปแบบนายหน้าอิสระ หากอยู่ในรูปของบริษัทก็จะเป็นกลุ่มผู้ทำโครงการและรับ ฝากขายบ้านให้ลูกค้าเท่านั้น ต่อมา จึงเริ่มเกิดบริษัทในรูปแบบตัวแทนซื้อ-ขายบ้านอย่างจริงจัง เนื่องจากบ้านมือสองเริ่มมีปริมาณในตลาดมากขึ้นและเข้าสู่ยุคการตื่นตัว จนทำให้กลุ่มนายทุนต่าง ๆ ตัดสินใจซื้อสิทธิแฟรนไชส์ของต่างชาติเข้ามาบริหารงานธุรกิจนายหน้า สถานการณ์ปัจจุบัน ธุรกิจบ้านมือสองประเภทแฟรนไชส์ในประเทศไทยนี้ยังถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่ยังใหม่อยู่ แม้ว่าจะ เริ่มบูมเข้ามา แต่ก็มีผู้ประกอบการประเภทนี้ในเมืองไทยเพียงไม่กี่ราย ซึ่งในอนาคตมีแนวโน้ม ว่าจะเติบโตสูงมากกว่านี้และจากการสำรวจนโยบายของแต่ละบริษัทแล้วเมื่อเปรียบเทียบกัน จะ เห็นได้ชัดเจนมากกว่าแต่ละบริษัทมีนโยบายที่ใกล้เคียงกันมาก หรือแทบจะเป็นแนวเดียวกัน คือการ พยายามขยายแฟรนไชส์ให้ได้มากที่สุด

รูปแบบการดำเนินธุรกิจซื้อขายบ้านมือสองที่ปรากฏอยู่ขณะนี้แยกได้เป็น 2 รูปแบบหลัก ๆ คือ มีทั้งที่ลงมือทำเอง และเปิดรับสมาชิกเข้าร่วมทุนในลักษณะของการขายแฟรนไชส์ แต่ไม่ว่าจะ ออกมาในรูปแบบใด อัตราค่านายหน้า หรือค่าคอมมิชชั่นก็ยังคงเป็น 3 % ของราคาขายแล้วไป แข่งขันกันในเรื่องของการบริการ เพราะ 3% นี้จะต้องนำไปแบ่งสนับสนุนส่วนในเรื่องของการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เพื่อที่จะทำให้ทรัพย์ที่ถูกค่านำมาฝากขายให้ขายได้ อัตรานี้จึงเป็นอัตราค่าบริการ ตายตัวที่บริษัทนายหน้ากำหนดขึ้น การกำหนดราคามูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ที่ถูกค่านำมาฝากขาย นั้นเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้รายได้ของนายหน้ามากหรือน้อยตามความสามารถในการขาย ถ้า นายหน้าสามารถขายบ้านได้ในราคาสูง ค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับก็จะสูงขึ้นด้วย เพราะค่าคอมมิชชั่น เท่ากับราคาขายอสังหาริมทรัพย์ คูณด้วย 3% ดังนั้น มูลค่าราคาขายของทรัพย์จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญ ในการกำหนดค่าใช้จ่ายเพื่อการโฆษณา ประชาสัมพันธ์อสังหาริมทรัพย์ที่ถูกฝากขายนั้น การ

ประเมินค่าทรัพย์สิน จึงเป็นขั้นตอนหนึ่งที่มีความจำเป็นในการกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์ ถ้าบริษัทนายหน้าประเมินค่าของราคาทรัพย์สินต่ำไปก็จะเสียโอกาสในการได้ค่าคอมมิชชั่นที่ควรจะเป็น แต่ถ้าประเมินค่าของทรัพย์สินสูงเกินไป การปิดการขายก็จะเป็นไปได้ยาก นายหน้าจึงควรพิจารณาหลักของการประเมินค่าทรัพย์สินนั้นให้รอบคอบ ก่อนที่จะกำหนดค่าของทรัพย์สินนั้น กลยุทธ์ต่าง ๆ ที่นายหน้านำมาใช้เพื่อดึงดูดใจลูกค้ามีหลายวิธีแต่วิธีที่ทำให้ผู้ซื้อสนใจมากที่สุด คือ ป้ายประกาศขายที่ติดตั้งหน้าบ้าน โดยมีเหตุผลว่า ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จะกำหนดทำเลที่ต้องการ แล้วทดลองออกตระเวนดูตามสถานที่หรือหมู่บ้านต่าง ๆ เพื่อให้เห็นสภาพบ้านที่แท้จริง เมื่อพบบ้านที่ต้องการ ก็จะทำการติดต่อไปตามหมายเลขโทรศัพท์ที่ระบุไว้ อันดับรองลงมาคือสื่อสิ่งพิมพ์เฉพาะด้าน ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านส่วนหนึ่งจะซื้อสิ่งพิมพ์มาเพื่อคัดเลือกบ้านที่มีคุณสมบัติตามความต้องการ โดยจะได้ข้อมูลพอสังเขป เพื่อติดต่อหาข้อมูลรายละเอียดจากผู้ขายในภายหลัง

ฉันทนันท์ ทวีวัฒน์ (2550) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด บริเวณสถานีรถไฟฟ้าฟ้ามหานครสุทธิสาร การศึกษารั้งนี้ได้นำทฤษฎีการวิเคราะห์โครงการมาใช้ 3 ด้าน ได้แก่ การวิเคราะห์ทางด้านตลาด การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค และการวิเคราะห์ทางการเงิน การวิเคราะห์ทางด้านตลาดจะทำการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis) ของโครงการ รวมไปถึงการศึกษาโอกาสในการขายจากโครงการบริเวณใกล้เคียง เพื่อประมาณรายรับของโครงการ การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคจะพิจารณาในเรื่องของทำเลที่ตั้งของโครงการลักษณะและรูปแบบของอาคาร เพื่อประมาณต้นทุนของโครงการ การวิเคราะห์ทางการเงินจะทำการประมาณกระแสเงินสดของโครงการ (Cash Flow) การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทน (Net Present Value of Benefit :NPVB) การคำนวณอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: BCR) การคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) การคำนวณจุดคุ้มทุน (Break Even Point) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ผลจากการศึกษาสรุปได้ว่า ถ้าโครงการที่ทำการศึกษานี้ อยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าฟ้ามหานครไม่เกิน 700 เมตรและตั้งราคาขายเริ่มต้นเฉลี่ยต่อตารางเมตรให้ต่ำที่สุดในตลาด คือ 42,000 บาท ขณะที่คุณภาพอยู่ในระดับเดียวกับโครงการอื่นๆ โดยห้องชุดภายในอาคารเป็นแบบสตูดิโอและแบบ 1 ห้องนอนเป็นส่วนใหญ่ ก็จะทำให้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทางด้านตลาด จากการศึกษาพบว่าทำเลที่ตั้งของโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าฟ้ามหานครสุทธิสารเพียง 500 เมตร ซึ่งเป็นพื้นที่ที่รองรับการขยายตัวของเมืองจากย่านธุรกิจ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนด คืออายุโครงการ 24 เดือน โดยสามารถปิดการขายได้ภายใน 16 เดือนนับจากเริ่มเปิดขาย ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆเป็นไปตามข้อกำหนด ต้นทุนเงินทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 21 ต่อปี สามารถสรุปผลได้ดังนี้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 8,119 บาทอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน 1.0001 เท่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการร้อยละ 21.01 ต่อปีจุดคุ้มทุน 61 ห้องในส่วนของการวิเคราะห์ความอ่อนไหว จะเห็นว่าเมื่อต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยก็จะทำให้โครงการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุนทันที เนื่องจากโครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิใกล้เคียงกับ 0 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าใกล้เคียงกับ 1 และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าใกล้เคียงกับต้นทุนเงินทุนของโครงการ

สรุปผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน หรือการศึกษาหาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยในการศึกษาที่ผ่านมาทำให้ทราบว่า การวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงการเงินควรใช้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนและอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เป็นเกณฑ์ในการพิจารณา เนื่องจากเป็นการคำนวณโดยพิจารณาเรื่องกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นตามช่วงเวลา อีกทั้งยังคำนึงถึงเรื่องค่าของเงินตามช่วงเวลา และการศึกษาทางด้านตลาด ควรศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจใช้บริการ และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า

บทที่ 3

สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษาและโครงการ

ในบทนี้เป็นการศึกษาสภาพทั่วไปของพื้นที่ทำการศึกษา และสภาพทั่วไปของโครงการจากรายละเอียดของโครงการ ทำเลที่ตั้ง และสภาพการแข่งขันของธุรกิจที่อยู่อาศัยบริเวณใกล้เคียงโครงการ

สภาพทั่วไปของพื้นที่ศึกษา

ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับเมืองพัทยา

พัทยาดังอยู่บนฝั่งทะเลทางทิศตะวันออกของอ่าวไทย เป็นเมืองที่ถัดออกมาทางใต้ของกรุงเทพมหานครประมาณ 147 กม และห่างจาก สนามบินดอนเมืองประมาณ 160 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ประมาณ 90 นาที การเดินทางไปพัทยา สามารถใช้เส้นทางหลวงหมายเลข 3 (บางนา-ตราด) และแยกขวาเข้าพัทยา หรือเดินทางไปตามเส้นทางหลวงพิเศษ (Motor Way) ปัจจุบันมีความสะดวกมากขึ้น นักท่องเที่ยวสามารถใช้บริการของ สายการบินบางกอกแอร์เวย์ส โดยออกเดินทางจากหรือเดินทางถึงเกาะสมุย ณ สนามบินอู่ตะเภาที่สัทธิบพัทยาแบ่งเป็น 4 ส่วนได้แก่ พัทยาเหนือ พัทยากลาง พัทยาใต้ และหาดจอมเทียน พัทยาเหนือเป็นบริเวณที่ค่อนข้างเงียบสงบ นักท่องเที่ยวนิยมไปเล่นน้ำนั่งพักผ่อน หรือเล่นกีฬาทางน้ำต่างๆ ส่วนพัทยากลางไป จนถึงสุด หาดพัทยาใต้ เป็นบริเวณที่มีธุรกิจการบริการหนาแน่น ทั้งแหล่งอาหารเครื่องดื่ม ห้างสรรพสินค้า ร้านขายของที่ระลึก ตลอดจนแหล่งบันเทิงมากมายหาดจอมเทียน เป็นหาดที่อยู่ทางทิศใต้ อยู่ห่างจากตัวเมืองพัทยาประมาณ 4 กิโลเมตร มีถนนที่รุ่มรื่นเลียบชายหาด โดยตลอด เป็นหาดที่เงียบสงบ นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นิยมเดินทางไปพักผ่อน เล่นน้ำ เล่นกระดานโต้คลื่น ขับเรือสปีดโบ๊ตและ เล่นกิจกรรมทางน้ำอื่นๆ และนักท่องเที่ยว ยังสามารถไปเยี่ยมชมเกาะแก่งต่างๆ เช่น เกาะล้าน เกาะครก เกาะสาเก หมู่เกาะไผ่เกาะเหล่านี้สามารถเดินทางไปเที่ยวชมและพักค้างแรม โดยเตรียมอาหารและน้ำไปเอง นอกจากหาดทรายขาวสะอาดและกิจกรรมต่างๆที่รอให้คุณได้สัมผัส เช่น การดำน้ำ การประลองความเร็วด้วยการขับรถ การขี่ม้า พัทยายังมีสถานที่ที่น่าสนใจอีก

มากมาย ที่ควรค่าแก่การเยี่ยมชม อาทิเช่นอุทยานหินล้านปีและฟาร์มจระเข้เมืองพัทยา หมู่บ้านช้าง สวนเสือศรีราชา พิพิธภัณฑ์ริบ์ลีย์ สวนนงนุช และสวนน้ำพัทยา

ที่ตั้ง

ตั้งอยู่ที่เส้นรุ้งที่ 13 องศาเหนือ และเส้นแวงที่ 101 องศาตะวันออก เลขที่ 171 หมู่ 6 ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร ประมาณ 150 กิโลเมตรอยู่ในท้องที่ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี

อาณาเขตของเมืองพัทยา

ทิศเหนือ	เริ่มจากแนวคลองกระทิงลาย
ทิศตะวันออก	ขนานกับถนนสุขุมวิท (ห่างจากถนนสุขุมวิทไปทางทิศตะวันออก)
ทิศใต้	จดเขตพื้นที่ตำบลห้วยใหญ่
ทิศตะวันตก	ขนานกับแนวฝั่งทะเล

พื้นที่

พื้นที่ทั้งหมด 208.10 ตารางกิโลเมตร พื้นดิน 53.44 ตารางกิโลเมตร พื้นน้ำ 154.66 ตารางกิโลเมตร พื้นที่เกาะล้าน 4.04 ตารางกิโลเมตร ชายหาดยาวประมาณ 15 กิโลเมตร ห่างจากกรุงเทพมหานคร 150 กิโลเมตร

การเดินทาง

จากกรุงเทพ ฯ สามารถเดินทางไปจังหวัดชลบุรีได้หลายเส้นทาง คือ

1. ใช้เส้นทางสายบางนา-ตราด ทางหลวงหมายเลข 34 เข้าสู่จังหวัดชลบุรี
2. ใช้เส้นทางสายกรุงเทพ-มีนบุรี ทางหลวงหมายเลข 304 ผ่านจังหวัดฉะเชิงเทรา-บางปะกง เข้าสู่จังหวัด ชลบุรี

3. ใช้เส้นทางสายเก่า ถนนสุขุมวิท ทางหลวงหมายเลข 3 ผ่านจังหวัดสมุทรปราการ ไปจนถึงแยกอำเภอบางปะกง และให้แยกเข้าสู่เส้นทางหมายเลข 34 ไปจนถึง จังหวัดชลบุรี

4. ใช้เส้นทางหลวงพิเศษ (MOTOR WAY) สายกรุงเทพฯ-ชลบุรี-พัทยา

ระยะทางจากอำเภอเมืองไปยังอำเภอต่างๆของจังหวัดชลบุรี

อำเภอเมือง-อำเภอบ้านบึง 14 กิโลเมตร อำเภอเมือง-อำเภอพนัสนิคม 22 กิโลเมตร
อำเภอเมือง-อำเภอบางละมุง 24 กิโลเมตร อำเภอเมือง-อำเภอศรีราชา 24 กิโลเมตร
อำเภอเมือง-อำเภอเกาะศรีชัง 35 กิโลเมตร อำเภอเมือง-อำเภอบางละมุง 45 กิโลเมตร
อำเภอเมือง-อำเภอหนองใหญ่ 51 กิโลเมตร อำเภอเมือง-อำเภอบ่อทอง 56 กิโลเมตร
อำเภอเมือง-อำเภอสัตหีบ 86 กิโลเมตร

ระยะทางจากจังหวัดชลบุรีไปยังจังหวัดใกล้เคียง

จังหวัดชลบุรี-จังหวัดฉะเชิงเทรา ๖๔ กิโลเมตร จังหวัดชลบุรี-จังหวัดระยอง ๑๔๐ กิโลเมตร
จังหวัดชลบุรี-จังหวัดสมุทรปราการ ๑๘๐ กิโลเมตร จังหวัดชลบุรี-จังหวัดตราด ๒๓๐ กิโลเมตร
จังหวัดชลบุรี-จังหวัดจันทบุรี ๒๔๕ กิโลเมตร

พัทยาประกอบด้วยพื้นที่ 4 ตำบล คือ

ตำบลหน้าเกลือ หมู่ 1,2,3,4,5,6 และ 7 (เกาะล้าน)

ตำบลหนองปรือ หมู่ 5,6,9,10,11,12 และ 13

ตำบลห้วยใหญ่ หมู่ 4

ตำบลหนองปลาไหล หมู่ 6,7 และ 8 ชายหาดพัทยายาวประมาณ 15 กิโลเมตร

สภาพภูมิประเทศ

เมืองพัทยาสตั้งอยู่ในเขตอำเภอบางละมุง มีพื้นที่ส่วนใหญ่อยู่ในเขตตำบลหนองปรือและพื้นที่บางส่วน อยู่ในเขตตำบลนาเกลือ ตำบลห้วยใหญ่และตำบลหนองปลาไหลลักษณะภูมิประเทศ

เป็นที่เนินมีที่ราบน้อย ที่ราบสำคัญจะเป็นที่ตั้งของย่านพาณิชย์กรรมหรือแหล่งการค้าและบริเวณย่านที่พักอาศัยจะอยู่ถัดจากหาดพญาขึ้นไปทางตอนบน โดยที่ราบจะถูกล้อมรอบเป็นเนินเขาเดี่ยวสูงไม่เกิน 100 ม.รทก. นับตั้งแต่ทิศเหนือลงมาเป็นเนินเขาเดี่ยว ความสูงประมาณ 35 ม.รทก. บริเวณถัดลงมาเป็นเนินเขาน้อย เขาตาโลและเขาเสาธง สูงประมาณ 65 ม.รทก. แนวเขานี้แตกตัวออกไปต่อเนื่องกับเขา พญาทางทิศตะวันตก ซึ่งติดกับชายฝั่งทะเลสูงประมาณ 98 ม.รทก. ซึ่งทำให้เกิดที่ราบระหว่างเชิงเขากับชายฝั่งทะเลอีก 2 แห่ง อยู่ทางตอนบนและตอนล่าง โดยที่ราบตอนบนส่วนใหญ่เป็นที่บริเวณนาเกลือ ซึ่งเป็นที่ตั้งของศูนย์กลางของชุมชนแถบนี้ ส่วนที่ราบตอนล่าง มีลักษณะเป็นแถบยาวขนานไปกับชายฝั่งทะเล ซึ่งห่างจากชายฝั่งทะเลประมาณ 1 กิโลเมตร และจากลักษณะของเนินเขาและที่ราบดังกล่าว ทำให้เกิดทางน้ำตามธรรมชาติ มีลักษณะลำน้ำโดยทั่วไป มีขนาดเล็กและตื้นเขินในช่วงฤดูแล้ง เช่น คลองนาเกลือคลองเสือแก้ว คลองพญา เป็นต้น รวมทั้งในเขตการปกครองของเมืองพญา บางส่วนยังมีลักษณะภูมิประเทศเป็นเกาะอยู่ห่างจากชายฝั่งทะเลประมาณ 8 กิโลเมตร เช่น เกาะล้าน เกาะครก และเกาะสาก

ลักษณะภูมิอากาศ

ลักษณะภูมิอากาศโดยทั่วไปได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมที่พัดผ่านตามฤดูกาล 2 ประเภทคือ ลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ และลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งทำให้เกิดฤดูกาล 3 ฤดูกาล คือ ฤดูฝน ฤดูหนาว และฤดูร้อน นอกจากการได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมดังกล่าวแล้ว ยังได้รับอิทธิพลจากพายุโซนร้อนจากอ่าวเบงกอล ซึ่งเป็นลมจอร์ทำให้เกิดฝนตกค่อนข้างมากในบริเวณที่พายุนี้พัดผ่าน โดยฤดูฝนเริ่มต้นตั้งแต่กลางเดือนพฤษภาคมไปจนถึงกลางตุลาคม เป็นช่วงที่ลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้พัดผ่านและนำเอาความชุ่มชื้นและฝนตกมา บริเวณพญาฤดูหนาวเริ่มตั้งแต่กลางเดือนตุลาคมไปจนถึงกุมภาพันธ์ ในช่วงนี้มีมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือพัดพาเอามวลอากาศเย็นและแห้งแล้งเข้ามาสู่เมืองพญา ทำให้อุณหภูมิลดต่ำลงในช่วงเดือนธันวาคม และมกราคม ส่วนในช่วงเปลี่ยนลมมรสุมตั้งแต่กลางเดือนกุมภาพันธ์จนถึงกลางเดือนพฤษภาคม เป็นช่วงฤดูร้อนซึ่งมีอากาศร้อนอบอ้าวและมีอุณหภูมิสูงขึ้น โดยเฉพาะในเดือนเมษายนอุณหภูมิเฉลี่ย รายปี 27.86 องศาเซลเซียส อุณหภูมิเฉลี่ยสูงสุด 31.73 องศาเซลเซียส อุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุด 24.79 องศาเซลเซียส

สภาพสังคม

เมืองพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยว ได้ส่งผลให้ชุมชนส่วนใหญ่แปรเปลี่ยนเป็นชุมชนพาณิชยกรรมและบริการสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการท่องเที่ยว บางชุมชนยังคงมีลักษณะเป็นชุมชนเกษตรกรรมหรือชุมชน ประมงในปัจจุบันมีชุมชนในเขตเมืองพัทยา 15 ชุมชน นอกจากนี้ยังพบการอพยพโยกย้ายของประชากรจากทุกภาคของประเทศและชาวต่างประเทศ จากทุกภูมิภาคของโลก เข้ามาทำงานและพักอาศัยใน เขตเมืองพัทยาเป็นจำนวนมาก ทำให้สภาพสังคมมีความซับซ้อนและหลากหลาย

ด้านศาสนา

ประชากรส่วนใหญ่ของเมืองพัทยา นับถือศาสนาพุทธ ร้อยละ 80 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รองลงมานับถือศาสนาอิสลามร้อยละ 16 นับถือศาสนาคริสต์ ร้อยละ 2 และศาสนาอื่น ๆ ร้อยละ 2 โดยมีสถานที่ประกอบพิธีกรรมทางศาสนาในเมืองพัทยา จำนวน 24 แห่ง ประกอบด้วยประชากร เป็นทรัพยากรที่มีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และมีผลสะท้อนถึงระบบเศรษฐกิจ สังคม แรงงานการใช้ที่ดิน การใช้ทรัพยากรธรรมชาติ ตลอดจน สาธารณูปโภคต่าง ๆ ในการวางแผน พัฒนาท้องถิ่นให้มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะเป็นส่วนสำคัญต่อการวางแผนพัฒนาในการกำหนดทิศทางการจัดระบบเศรษฐกิจ สังคม แรงงาน การใช้ที่ดิน การจัดสรรทรัพยากรธรรมชาติ ให้ได้ ผลสูงสุด ให้ สอดคล้องกับสภาพความเป็นอยู่ที่ดีในอนาคต

สภาพเศรษฐกิจ

การท่องเที่ยวเมืองพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทย และต่างประเทศและเป็นเมืองที่ได้รับการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก ของภาคตะวันออก กิจกรรมทางเศรษฐกิจ ส่วนใหญ่จึงเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว โดยประชากรส่วนใหญ่ร้อยละ 87 ประกอบอาชีพด้านการค้าและการบริการนักท่องเที่ยวในรูปแบบต่าง ๆ นอกนั้นประกอบอาชีพเกษตรกรรม อุตสาหกรรม การประมง และการค้าขาย ประชาชนมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 270,000 บาท/คน/ปี โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. การอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุด ของเมืองพัทยา ปัจจุบันมีการจ้างแรงงานในภาคอุตสาหกรรมในส่วนของการท่องเที่ยวมากกว่าร้อยละ 90 ของแรงงานในภาคอุตสาหกรรม โดยกิจกรรมต่าง ๆ เช่น โรงแรม บังกะโล ไนท์คลับ เป็นต้น มีโรงงานอุตสาหกรรมร้อยละ 3 เช่น โรงงานทำคอนกรีต อิฐบล็อก แผ่นพื้นคอนกรีต วงกบประตูหน้าต่าง โรงงานแปรงไม้ส้วมล้าง โรงงานอัดมันเส้น เป็นต้น

2. การเกษตรกรรม

พื้นที่เกษตรกรรมของเมืองพัทยายู่ในบริเวณตำบลห้วยใหญ่ และตำบลหนองปลาไหล โดยมีการปลูก มันสำปะหลัง สับปะรด และมะพร้าว เป็นต้น ประชากรประกอบอาชีพด้านนี้ประมาณ ร้อยละ 3 เพราะปัจจุบัน ที่ดินมีราคาสูง ทำให้การลงทุนการเกษตรน้อย

3. การพาณิชย์กรรมและการบริการ

มีการประกอบการด้านพาณิชย์กรรมประมาณร้อยละ 4 เช่นการทำธุรกิจ การค้าปลีก ธุรกิจนำเข้าส่งออก และการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวประเภทชายหรือเช่าอุปกรณ์ในการอำนวยความสะดวกและความบันเทิงแก่นักท่องเที่ยวเช่นการให้เช่ารถจักรยานยนต์ เรือเจ็ทสกีเรือนำเที่ยว เรือลากرم เรือลากกล้วย นอกจากนี้ยังมีโรงแรมและที่พัก จำนวน 303 แห่ง ร้านอาหาร จำนวน 214 แห่ง ธนาคารจำนวน 33 แห่ง สถานีบริการน้ำมันจำนวน 28 แห่ง สถานชานนุบาล เมืองพัทยา จำนวน 1 แห่ง ศูนย์การค้า จำนวน 15 แห่ง ตลาดสด จำนวน 7 แห่ง



ภาพที่ 2 แผนที่เมืองพัทยา

ที่มา: จากความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเมืองพัทยา (2548)

สภาพทั่วไปของโครงการ

รายละเอียดของโครงการ

ธุรกิจจัดหาอาคารชุด จะดำเนินการในรูปแบบของบริษัท โดยลักษณะเป็นออฟฟิศ ดำเนินการจำนวน 1 ห้อง มีสาธารณูปโภคครบถ้วน ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ พร้อมเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ธุรการ และพนักงานออฟฟิศ ซึ่งสามารถทำหน้าที่เป็นฝ่ายขายและให้ข้อมูลกับลูกค้าได้ และทางสำนักงานจะดำเนินการจัดทำเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลต่างๆ ให้ลูกค้าทราบ มูลค่าลงทุนโครงการจะรวมค่าซื้อออฟฟิศเพื่อดำเนินการประมาณ 4,500,000 บาท ค่า

ออกแบบและตกแต่ง รวมเป็นเงิน 100,000 บาท ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งของออฟฟิศ 1 คูหา โดยมีการประเมินจากการสอบถามจากผู้รับเหมา รวมเป็นเงิน 50,000 บาท ค่าอุปกรณ์สำนักงานรวมเป็นเงิน 80,000 บาท รวมเป็นเงินลงทุนเริ่มต้นจำนวน 4,730,000 บาท

ทำเลที่ตั้งโครงการ

โครงการที่ตั้งจะพิจารณาถึงปริมาณคู่แข่งในแต่ละพื้นที่ โดยจะพิจารณาในพื้นที่ที่มีคู่แข่งน้อยราย และตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีความหนาแน่นของอาคารชุดสูง ซึ่งพิจารณาเห็นว่าบริเวณใกล้หาดจอมเทียน บนถนนเทพประสิทธิ์ เป็นทำเลที่เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจนี้ เนื่องจากอยู่ใกล้อาคารชุดหลายแห่ง และเป็นจุดที่มีนักท่องเที่ยวอาศัยอยู่จำนวนมาก

การประมาณการกระแสเงินสดของโครงการ(Cash Flow)

ประมาณการเงินสดของโครงการจะเกี่ยวข้องกับการศึกษาผลตอบแทน ของโครงการโดยตรง โดยทำการพิจารณาเฉพาะเงินสดเข้าและออกจากโครงการ ซึ่งเงินสดเข้าได้แก่ผลตอบแทนจากการค่านายหน้าจากการจัดหาอาคารชุด เพื่อการเช่าและการขาย เป็นต้น ส่วนเงินสดออกจากโครงการได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายผันแปร เป็นต้น

ประมาณการผลตอบแทนจากการดำเนิน ธุรกิจจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยารายได้ของธุรกิจจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยาซึ่งได้จากการสำรวจบริษัทจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยาจำนวน 3 แห่งเพื่อหาค่าเฉลี่ยของผู้ใช้บริการที่เข้ามาขอใช้บริการจัดหาอาคารชุด ต่อเดือนนำมาคูณกับค่าเฉลี่ยของค่านายหน้าของการใช้บริการจัดหา โดยเฉลี่ยของผู้ใช้บริการ 1 คน ซึ่งได้จากการสำรวจบริษัทจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา

1. ผลตอบแทนจากค่านายหน้าจากการจัดหาอาคารชุด เพื่อให้เช่า
2. ผลตอบแทนจากค่านายหน้าจากการจัดหาอาคารชุด เพื่อให้ขาย

ประมาณการค่าใช้จ่ายสำหรับการดำเนินธุรกิจจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา

1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ประกอบด้วย

ค่าลงทุนซื้ออาคารพาณิชย์
 ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่
 ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่ง
 ค่าอุปกรณ์สำนักงาน

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประกอบด้วย

ค่าแรงพนักงานออฟฟิศ
 ค่าไฟฟ้า
 ค่าน้ำ
 ค่าโทรศัพท์
 ค่าเดินทางไปดูสถานที่
 ค่ากล้องถ่ายรูป
 ค่าเครื่องพิมพ์
 ค่ากระดานนามบัตร
 ค่าบอร์ดประกาศเช่าและขาย
 ค่าจัดทำเอกสารเช่าและขาย
 ค่าวัสดุสิ้นเปลือง
 ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา

รายละเอียดโครงการที่จะดำเนินการจัดตั้งบริษัทนายหน้าอาคารชุด

ทำเลที่ตั้ง	:	ถนนเทพประสิทธิ์ พัทยาใต้ ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
ระยะห่างจากหาดจอมเทียน	:	300 เมตร
ลักษณะโครงการ	:	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง
พื้นที่โครงการ	:	หน้ากว้าง 4 เมตร และยาว 16 เมตร
ชั้น 1	:	ออฟฟิศ ห้องรับแขก
ชั้น 2	:	ห้องประชุม ห้องเสนอผลงาน
ชั้น 3	:	ห้องพัก
สิ่งอำนวยความสะดวก	:	มุมอ่านหนังสือ
	:	มุมกาแฟและเครื่องดื่ม



ภาพที่ 3 แสดงตำแหน่งบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด
ที่มา: จากความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเมืองพัทยา (2548)



ภาพที่ 4 แสดงตำแหน่งอาคารชุดบริเวณใกล้เคียงกับโครงการ
ที่มา: จากความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเมืองพัทยา (2548)

บริษัทนายหน้าบริเวณพื้นที่โครงการ

ปัจจุบันการลงทุนในโครงการในรูปแบบของบริษัทนายหน้า บริเวณถนนเทพประสิทธิ์ ตลอดจนทางลงหาดจอมเทียนนั้นมีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของประชากรและนักท่องเที่ยวในเมืองพัทยาที่เพิ่มขึ้น จากการสำรวจบริษัทนายหน้าบริเวณพื้นที่ดังกล่าว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงแนวทางในการกำหนดรูปแบบโครงการ อัตราการคิดค่า นายหน้าทั้งการเช่า หรือการซื้อขาย อาคารชุด จากการสำรวจบริษัทนายหน้าบริเวณพื้นที่ ที่อยู่ในรัศมี 500 เมตร จากตำแหน่งที่จะมีการจัดตั้งบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดพบว่ามีจำนวนโครงการทั้งสิ้น 3 โครงการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. บริษัท จอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ทำเลที่ตั้ง : ถนนเทพพระยา ห่างจาก
ถนนเทพประสิทธิ์ 200 เมตร

ลักษณะโครงการ : เป็นนายหน้าจัดหา บ้าน
ที่ดิน อาคารชุด อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ

ตารางที่ 4 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี ขาย อาคารชุดของบริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	การคิดค่านายหน้า
ขาย	5

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

ตารางที่ 5 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี เช่า อาคารชุดของบริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	การคิดค่านายหน้า
เช่าน้อยกว่า 6 เดือน	15 %
เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	10 %
เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

ตารางที่ 6 จำนวนห้องที่ฝากขาย ของบริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
(หน่วย: ห้อง)

ราคาขายของห้องชุด	จำนวนห้อง
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	51
1,000,001 ถึง 2,000,000 บาท	178
2,000,001 ถึง 3,000,000 บาท	138
3,000,001 ถึง 4,000,000 บาท	103
4,000,001 ถึง 5,000,000 บาท	60
มากกว่า 5,000,000 บาท	144
รวมทั้งหมด	674

ที่มา: จากการสำรวจผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (2550)

ตารางที่ 7 จำนวนห้องที่ฝากเช่า ของบริษัทจอมเทียนพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

(หน่วย: ห้อง)

ราคาเช่าของห้องชุด	จำนวนห้อง
5,001 ถึง 10,000 บาท	12
10,001 ถึง 15,000 บาท	16
15,001 ถึง 20,000 บาท	28
20,001 ถึง 25,000 บาท	30
25,001 ถึง 30,000 บาท	12
มากกว่า 30,000 บาท	67
รวมทั้งหมด	165

ที่มา: จากการสำรวจผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (2550)

2. บริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด

ทำเลที่ตั้ง : ถนนเทพพระยา ห่างจาก
ถนนเทพประสิทธิ์ 500 เมตร

ลักษณะโครงการ : เป็นนายหน้าจัดหา บ้าน
ที่ดิน อาคารชุด อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ

ตารางที่ 8 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี ขาย อาคารชุดของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด

(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	การคิดค่านายหน้า
ขาย	3

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

ตารางที่ 9 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี เช่า อาคารชุดของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด

(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	การคิดค่านายหน้า
เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	15
เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	10
เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

ตารางที่ 10 จำนวนห้องที่ฝากขาย ของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด

(หน่วย: ห้อง)

ราคาขายของห้องชุด	จำนวนห้อง
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	31
1,000,001 ถึง 2,000,000 บาท	71
2,000,001 ถึง 3,000,000 บาท	53
3,000,001 ถึง 4,000,000 บาท	35
4,000,001 ถึง 5,000,000 บาท	18
มากกว่า 5,000,000 บาท	33
รวมทั้งหมด	243

ที่มา: จากการสำรวจผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (2550)

ตารางที่ 11 จำนวนห้องที่ฝากเช่า ของบริษัท พีบีอาร์แอล จำกัด

(หน่วย: ห้อง)

ราคาเช่าของห้องชุด	จำนวนห้อง
ต่ำกว่า 5,000 บาท	1
5,001 ถึง 10,000 บาท	6
10,001 ถึง 15,000 บาท	15
15,001 ถึง 20,000 บาท	10
20,001 ถึง 25,000 บาท	7
25,001 ถึง 30,000 บาท	7
มากกว่า 30,000 บาท	20
รวมทั้งหมด	68

ที่มา: จากการสำรวจผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (2550)

3. บริษัท แคลพิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด

ทำเลที่ตั้ง	:	ถนนเทพพระยา ห่างจาก ถนนเทพประสิทธิ์ 500 เมตร
ลักษณะโครงการ	:	เป็นนายหน้าจัดหา บ้าน ที่ดิน อาคารชุด อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ

ตารางที่ 12 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี ขาย อาคารชุดของบริษัท แคลพิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด
(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	การคิดค่านายหน้า
ขาย	3

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

ตารางที่ 13 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี เช่า อาคารชุดของบริษัท แคลพิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด
(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	การคิดค่านายหน้า
เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	15
เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	10
เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

ตารางที่ 14 จำนวนห้องที่ฝากขาย ของบริษัท แคลพิทยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด
(หน่วย: ห้อง)

ราคาขายของห้องชุด	จำนวนห้อง
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	37
1,000,001 ถึง 2,000,000 บาท	74
2,000,001 ถึง 3,000,000 บาท	48
3,000,001 ถึง 4,000,000 บาท	26
4,000,001 ถึง 5,000,000 บาท	14
มากกว่า 5,000,000 บาท	56
รวมทั้งหมด	255

ที่มา: จากการสำรวจผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (2550)

ตารางที่ 15 จำนวนห้องที่ฝากเช่า ของบริษัท แคลฟิยาพรอพเพอร์ตี้ จำกัด

(หน่วย : ห้อง)

ราคาเช่าของห้องชุด	จำนวนห้อง
ต่ำกว่า 5,000 บาท	0
5,001 ถึง 10,000 บาท	12
10,001 ถึง 15,000 บาท	29
15,001 ถึง 20,000 บาท	25
20,001 ถึง 25,000 บาท	14
25,001 ถึง 30,000 บาท	13
มากกว่า 30,000 บาท	35
รวมทั้งหมด	128

ที่มา: จากการสำรวจผ่านเว็บไซต์ของบริษัท (2550)

บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการสำรวจและศึกษาบริษัทนายหน้าบริเวณพื้นที่ ที่อยู่ในรัศมีไม่เกิน 500 เมตร จากตำแหน่งที่จะมีการจัดตั้งบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดพบว่า มีจำนวนโครงการทั้งสิ้น 3 โครงการ โดยมีการสัมภาษณ์ฝ่ายขายของแต่ละบริษัท พบว่า

การศึกษาสภาพทั่วไป

1.บริษัทนายหน้าจัดหา มีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ 2 ถึง 3 ชั้น มี 1 ถึง 2 คูหา โดยชั้นล่างเป็นสำนักงานหรือออฟฟิศ มีพื้นที่รับรองลูกค้าเป็นสัดส่วน ชั้นบนเป็นห้องประชุม

2.บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด จะตั้งอยู่ในบริเวณที่เห็นได้ง่าย อยู่ติดถนนเพื่อเดินทางมาติดต่อได้สะดวก มีประชาสัมพันธ์ขายหรือให้เช่าอาคารชุดบริเวณหน้าบริษัท มีการประกาศผ่านเว็บไซต์ของบริษัท และโฆษณาผ่านสื่อ เช่น นิตยสารที่อยู่อาศัย สื่อสิ่งพิมพ์ เป็นต้น

3.บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดเสนอข้อมูลผ่านรูปภาพที่แสดงสภาพภายนอก ภายในที่ชัดเจน แผนที่ เพื่อง่ายต่อการตัดสินใจและประหยัดเวลาในการพาไปชมที่สถานที่จริง และบริษัทนายหน้าจะพาลูกค้าไปดูสถานที่จริงตามความต้องการของลูกค้า

4.บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด จะดำเนินการทำสัญญาให้เช่าหรือซื้อขาย ระหว่างผู้ซื้อผู้เช่ากับเจ้าของอาคารชุดนั้น ๆ พร้อมทั้งมีการบริการช่วยเหลือ และให้ข้อมูลหลังการขาย

การศึกษาด้านลักษณะและรูปแบบ

ลักษณะของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด

1. บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อให้เช่า จะมีให้เช่าระยะสั้น และระยะยาว โดยจะเริ่มรายวัน รายเดือน จนถึง รายปี

2. บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อขาย

3. บริษัทนายหน้ามีอาคารชุดให้เลือกในหลายพื้นที่ของเมืองพัทยา โดยส่วนใหญ่อยู่บริเวณใกล้ทะเลจอมเทียน บริเวณนาเกลือ และ บริเวณอื่น ๆ ของเมืองพัทยา

4. บริษัทนายหน้ามีอาคารชุดหลายระดับราคาเพื่อให้เช่าและเพื่อให้ซื้อ

รูปแบบการคิดค่าบริการของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด

1. ลักษณะการคิดค่านายหน้าของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในกรณี ฝากให้ขาย โดยที่บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดร้อยละ 67 จะทำการคิดอัตราค่านายหน้า ที่ร้อยละ 3 และ ร้อยละ 33 จะทำการคิดอัตราค่านายหน้า ที่ร้อยละ 5

ตารางที่ 16 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี ฝากขาย อาคารชุดของแต่ละบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	บริษัทจอม	บริษัท พีบีอาร์	บริษัท แคล	อัตราการคิดค่า
	เทียนพร็อพ	แอล จำกัด	พัทยาพร็อพ	นายหน้าขั้นต่ำ
	เพอร์ตี จำกัด		เพอร์ตี จำกัด	
ขาย	5	3	3	3

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

2. ลักษณะการคิดค่านายหน้าของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในกรณี ฝากให้เช่า

2.1 บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดร้อยละ 100 จะทำการคิดอัตราค่านายหน้า ที่ร้อยละ 15 ของค่าเช่าทั้งหมดในกรณีที่เช่าน้อยกว่า 6 เดือน

2.2 บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดร้อยละ 100 จะทำการคิดอัตราค่านายหน้า ที่ร้อยละ 10 ของค่าเช่าทั้งหมดในกรณีที่เช่ามากกว่า 6 เดือนแต่น้อยกว่า 12 เดือน

2.3 บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดร้อยละ 100 จะทำการคิดอัตราค่านายหน้า เท่ากับค่าเช่า 1 เดือน ในกรณีที่เช่า 12 เดือน

ตารางที่ 17 อัตราการคิดค่านายหน้ากรณี ฝากเช่า อาคารชุดของแต่ละบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

นายหน้าจัดหาอาคารชุดเพื่อ	บริษัทจอม เทียนพร็อพ เพอร์ตี้ จำกัด	บริษัท พีบี อาร์แอล จำกัด	บริษัท แคล พัทยาพร็อพ เพอร์ตี้ จำกัด	อัตราการคิดค่า นายหน้าขั้นต่ำ
เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	15	15	15	15
เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	10	10	10	10
เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของบริษัท (2550)

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน

ในหัวข้อนี้จะเป็นการศึกษาวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน ของโครงการสร้างบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้เครื่องมือทางการเงินเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจว่ามีความคุ้มค่าและเหมาะสมกับการลงทุนหรือไม่ โดยจะแบ่งการศึกษาออกเป็น 8 ส่วน ดังนี้

1. การประมาณรายรับ
2. การประมาณต้นทุน
3. การคำนวณต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital, WACC)
4. การประมาณงบกระแสเงินสด
5. การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period)
6. การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value of Benefit: NPV)

7. การคำนวณค่าอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: BCR)

8. การคำนวณค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

9. การวิเคราะห์ความไว (Switching Value)

การประมาณรายรับ

รายรับของโครงการจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. การคำนวณ โดยพิจารณาจากจำนวนห้องที่ขายได้ ต่ำสุด ของแต่ละบริษัท ค่าเฉลี่ยของราคาห้องชุด และอัตราการคิดค่านายหน้า จะทำให้ได้การประมาณรายได้ขั้นต่ำ โดยที่การประมาณรายได้ขั้นต่ำจะอยู่ที่ประมาณ 1,320,000 บาทต่อปี

2. การคำนวณ โดยพิจารณาจากจำนวนห้องที่เช่าได้ ต่ำสุด ของแต่ละบริษัท ค่าเฉลี่ยของราคาเช่าห้อง ค่าเฉลี่ยของระยะเวลาเช่าห้องชุดและอัตราการคิดค่านายหน้าขั้นต่ำของแต่ละช่วงเวลา โดยที่การประมาณรายได้ขั้นต่ำจะอยู่ที่ประมาณ 363,875 บาทต่อปี

3. การประมาณรายรับทั้งหมดจะอยู่ที่ประมาณ $1,320,000 + 363,875$ เท่ากับ 1,683,875 บาทต่อปีในปีแรก และ จากการสัมภาษณ์ พบว่ารายรับจะมีการเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10 ต่อปี

ตารางที่ 18 จำนวนห้องที่ขายได้ต่อปี ของแต่ละบริษัท

(หน่วย: ห้อง)

ราคาขายของห้องชุด	บริษัทจอม เทียนพร็อพ เพอร์ตี้ จำกัด	บริษัท พีบีอาร์ แอล จำกัด	บริษัท แคลฟฟายา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด	จำนวนห้องต่ำสุด ที่ขายได้
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	4	4	3	3
1,000,001 ถึง 2,000,000 บาท	4	5	4	4
2,000,001 ถึง 3,000,000 บาท	4	4	3	3
3,000,001 ถึง 4,000,000 บาท	5	3	3	3
4,000,001 ถึง 5,000,000 บาท	3	4	3	3
มากกว่า 5,000,000 บาท	2	3	1	1
รวมทั้งรวม	22	23	17	17

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของแต่ละบริษัท (2550)

ตารางที่ 19 การประมาณรายรับจากอัตรานายหน้าขายอาคารชุดปีแรก

(หน่วย: บาท)

ราคาขายของห้องชุด	ค่าเฉลี่ย ของราคา ห้องชุด	จำนวน ห้องต่ำสุด ที่ขายได้	อัตรการคิด ค่านายหน้า ขั้นต่ำ	การคำนวณ รายได้	การประมาณ รายได้ขั้นต่ำ
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	500,000	3	3	$500,000 \times 3 \times 3\%$	45,000
1,000,001 ถึง 2,000,000 บาท	1,500,000	4	3	$1,500,000 \times 4 \times 3\%$	180,000
2,000,001 ถึง 3,000,000 บาท	2,500,000	3	3	$2,500,000 \times 3 \times 3\%$	225,000
3,000,001 ถึง 4,000,000 บาท	3,500,000	3	3	$3,500,000 \times 3 \times 3\%$	315,000
4,000,001 ถึง 5,000,000 บาท	4,500,000	3	3	$4,500,000 \times 3 \times 3\%$	405,000
มากกว่า 5,000,000 บาท	5,000,000	1	3	$5,000,000 \times 1 \times 3\%$	150,000
รวมทั้งรวม	-	17	-	-	1,320,000
การประมาณรายได้ขั้นต่ำต่อปี	-	-	-	-	1,320,000

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 19 แสดงถึงการคำนวณ โดยพิจารณาจากจำนวนห้องที่ขายได้ ต่ำสุด ของแต่ละบริษัท ค่าเฉลี่ยของราคาห้องชุด และอัตรการคิดค่านายหน้า จะทำให้ได้การประมาณรายได้ขั้นต่ำในปีแรกโดยที่การประมาณรายได้ขั้นต่ำจะอยู่ที่ประมาณ 1,320,000 บาทต่อปี

ตารางที่ 20 จำนวนห้องที่เช่าต่อปี ของแต่ละบริษัท

(หน่วย: ห้อง)

ราคาเช่าของ ห้องชุด	ระยะเวลาของการเช่า	บริษัท จอม เทียนพรือ พเพอร์ตี้ จำกัด	บริษัท พีบี อาร์แอล จำกัด	บริษัท แคล พัทยาพรอพ เพอร์ตี้ จำกัด	จำนวน ห้อง ต่ำสุดที่ เช่าได้
ต่ำกว่า	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	0	0	0	0
5,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	0	0	0	0
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	0	0	0	0
5,001 ถึง	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	0	0	0	0
10,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	0	0	2	0
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	4	4	2	2
10,001 ถึง	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	1	3	2	1
15,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	3	2	2	2
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	5	4	3	3
15,001 ถึง	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	2	5	2	2
20,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	3	4	3	3
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	4	5	3	3
20,001 ถึง	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	2	3	2	2
25,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	2	2	2	2
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	3	2	2	2
25,001 ถึง	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	0	1	1	0
30,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	1	2	1	1
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	1	1	1	1
มากกว่า	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	2	1	1	1
30,000 บาท	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน	1	1	0	0
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า	1	1	0	0
รวมทั้งหมด		35	41	29	25

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของแต่ละบริษัท (2550)

ตารางที่ 21 การประมาณรายรับจากอัตรานายหน้าให้เช่าอาคารชุดปีแรก

ราคาเช่าของ ห้องชุดต่อ เดือน	ระยะเวลาของการเช่า	ค่าเฉลี่ย ของราคา เช่าห้องชุด (บาท)	ค่าเฉลี่ยของ ระยะเวลาเช่า ห้องชุด (เดือน)	อัตรการคิดค่า นายหน้าขั้นต่ำ (ร้อยละ)	จำนวน ห้องต่ำสุด ที่เช่าได้ (ห้อง)	การคำนวณรายได้ (บาท)	การประมาณ รายได้ขั้นต่ำ (บาท)
ต่ำกว่า 5,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	2,500	3 เดือน	15	0	$2,500 \times 3 \times 15\% \times 0$	0
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	0	$2,500 \times 9 \times 15\% \times 0$	0
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	0	$2,500 \times 1 \times 0$	0
5,001 ถึง 10,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	7,500	3 เดือน	15	0	$7,500 \times 3 \times 15\% \times 0$	0
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	0	$7,500 \times 9 \times 10\% \times 0$	0
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	2	$7,500 \times 1 \times 2$	15,000
10,001 ถึง 15,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	12,500	3 เดือน	15	1	$12,500 \times 3 \times 15\% \times 1$	1,875
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	2	$12,500 \times 9 \times 10\% \times 2$	22,500
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	3	$12,500 \times 1 \times 3$	37,500
15,001 ถึง 20,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	17,500	3 เดือน	15	2	$17,500 \times 3 \times 15\% \times 2$	15,750
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	3	$17,500 \times 9 \times 10\% \times 3$	47,250
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	3	$17,500 \times 1 \times 3$	52,500

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของแต่ละบริษัท (2550)

ตารางที่ 21 (ต่อ)

ราคาเช่าของ ห้องชุดต่อ เดือน	ระยะเวลาของการเช่า	ค่าเฉลี่ย ของราคา เช่าห้องชุด (บาท)	ค่าเฉลี่ยของ ระยะเวลาเช่า ห้องชุด (เดือน)	อัตราการคิดค่า นายหน้าขั้นต่ำ (ร้อยละ)	จำนวน ห้องต่ำสุด ที่เช่าได้ (ห้อง)	การคำนวณรายได้ (บาท)	การประมาณ รายได้ขั้นต่ำ (บาท)
20,001 ถึง 25,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	22,500	3 เดือน	15	2	$22,500 \times 3 \times 15\% \times 2$	20,250
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	2	$22,500 \times 9 \times 10\% \times 2$	40,500
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	2	$22,500 \times 1 \times 2$	45,000
25,001 ถึง 30,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	27,500	3 เดือน	15	0	$27,500 \times 3 \times 15\% \times 0$	0
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	1	$27,500 \times 9 \times 10\% \times 1$	24,750
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	1	$27,500 \times 1 \times 1$	27,500
มากกว่า 30,000 บาท	เช่า น้อยกว่า 6 เดือน	30,000	3 เดือน	15	1	$30,000 \times 3 \times 15\% \times 1$	13,500
	เช่า 6 เดือน ถึง น้อยกว่า 12 เดือน		9 เดือน	10	0	$30,000 \times 9 \times 10\% \times 0$	0
	เช่า 12 เดือน หรือ มากกว่า		12 เดือน	1 เดือนต่อเช่า 1 ปี	0	$30,000 \times 1 \times 0$	0
รวมทั้งหมด	-	-	-	-	25	-	363,875

ตารางที่ 21 แสดงถึงการคำนวณ การคำนวณ โดยพิจารณาจากจำนวนห้องที่เช่าได้ ต่ำสุดของแต่ละบริษัท ค่าเฉลี่ยของราคาเช่าห้อง ค่าเฉลี่ยของระยะเวลาเช่าห้องชุด และ อัตราการคิดค่านายหน้าขั้นต่ำของแต่ละช่วงเวลา โดยที่ในปีแรกมีการประมาณรายได้ขั้นต่ำค่านายหน้าจากการให้เช่าจะอยู่ที่ประมาณ 363,875 บาทต่อปี

ตารางที่ 22 การประมาณรายรับปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับค่านายหน้าจากการขายอาคารชุด	1,320,000	1,452,000	1,597,200	1,756,920	1,932,612
รายรับค่านายหน้าจากการเช่าอาคารชุด	363,875	400,263	440,289	484,318	532,749
รวม	1,683,875	1,852,263	2,037,489	2,241,238	2,465,361

ที่มา: จากการสำรวจและสัมภาษณ์ฝ่ายขายของแต่ละบริษัท (2550)

การประมาณรายรับปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 (จากตารางที่ 22) พิจารณาจากการประมาณรายรับจากอัตราค่านายหน้าขายอาคารชุด (จากตารางที่ 19) และ พิจารณาจากการประมาณรายรับจากอัตราค่านายหน้าให้เช่าอาคารชุด (จากตารางที่ 21) รวมถึงการประมาณการรายรับที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปีจากปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

การประมาณต้นทุน

ต้นทุนของโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยาจะประกอบด้วย 2 ส่วนหลักๆ ก็คือ

1. ต้นทุนในการลงทุน การคำนวณต้นทุนในการลงทุนของโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา นั้นเป็นสิ่งที่สามารถทำได้โดยง่าย เนื่องจากสามารถใช้ข้อมูลทางเทคนิคจากสถาปนิก การสำรวจ และสอบถามราคา

1.1 ค่าอาคารพาณิชย์ มีขนาด 3 ชั้นครึ่ง หน้ากว้าง 4 เมตร และยาว 16 เมตร จากการสอบถามราคาจากผู้ขาย พบว่า มีราคารวมค่าโอนประมาณ 4,500,000 บาท

1.2 ค่าออกแบบและตกแต่ง เป็นบริษัทนายหน้า คิดเป็นราคาเหมา โดยมีการประเมินจากการสอบถามจากผู้รับเหมา รวมเป็นเงิน 100,000 บาท

1.3 ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งของออฟฟิศ 1 คูหา โดยมีการประเมินจากการสอบถามจากผู้รับเหมา รวมเป็นเงิน 50,000 บาท ซึ่งประกอบด้วย

เฟอร์นิเจอร์ ชุดรับแขก	30,000	บาท
อุปกรณ์ตกแต่ง ทั่วไป	20,000	บาท
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น	50,000	บาท

1.4 ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ประเมินจากราคาตลาด ซึ่งประกอบด้วย

โต๊ะ เก้าอี้ ทำงาน 3 ชุด ชุดละ 10 , 000 บาท	ประมาณ	30,000	บาท
ชั้นเก็บเอกสาร	ประมาณ	20,000	บาท
คอมพิวเตอร์ 1 ชุด ชุดละ 30,000 บาท	ประมาณ	30,000	บาท
กล้องถ่ายรูป	ประมาณ	10,000	บาท
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	ประมาณ	10,000	บาท
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น		80,000	บาท

ตารางที่ 23 ต้นทุนเริ่มแรกของการลงทุน

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ ๐
ค่าอาคารพาณิชย์	4,500,000
1. ค่าที่ดิน	2,954,400
2. ค่าอาคาร	1,545,600
ค่าออกแบบและตกแต่ง	100,000
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่ง	50,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	80,000
ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก	4,730,000

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 24 ค่าเสื่อมราคาและมูลค่าคงเหลือของอาคาร

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคา	30,912	30,912	30,912	30,912	30,912
มูลค่าคงเหลือ	1,514,688	1,484,394	1,454,706	1,425,612	1,397,100

ที่มา: จากการคำนวณ

ราคาค่าที่ดินและค่าเสื่อมราคาของอาคาร(จากตารางที่ 24) นั้นราคาอาคารจากข้อมูลราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2550 นั้นคิดค่าก่อสร้างเท่ากับ 6,900 บาทต่อตารางเมตร (จากตารางภาคผนวกที่ 2) และอาคารพาณิชย์ที่จะลงทุนมีขนาด 3.5 ชั้น กว้าง 4 เมตร ยาว 16 เมตร เท่ากับ 64 ตารางเมตร ดังนั้น ราคาอาคารพาณิชย์ 64 x 6,900 x 3.5 เท่ากับ 1,545,600 บาท และจะเหลือราคาที่ดินเท่ากับ 4,500,000 – 1,545,600 เท่ากับ 2,954,400 บาท และพิจารณาค่าที่ดินปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 พิจารณาให้น้อยกว่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) เนื่องจากถ้าพิจารณาให้การเพิ่มของราคาที่ดินมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) ก็คงไม่ต้องพิจารณาลงทุนโครงการดังกล่าว โดยให้พิจารณาลงทุนในที่ดินแทน ดังนั้นพิจารณาให้การเพิ่มของราคาที่ดินมีค่าน้อยกว่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) ค่าที่ดินปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 เท่ากับ 3,198,138 บาท 3,461,984 บาท 3,747,598 บาท 4,056,775 บาท 4,391,459 บาท ตามลำดับ และพิจารณาค่าอาคารหักค่าเสื่อมราคาปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 ลดลงร้อยละ 2 ดังนั้นค่าอาคาร ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 เท่ากับ 1,514,688 บาท 1,484,394 บาท 1,454,706 บาท 1,425,612 บาท 1,397,100 บาท ตามลำดับ

2. ต้นทุนในการดำเนินการ ซึ่งประกอบด้วย

2.1 ค่าใช้จ่ายการตลาด ซึ่งประกอบด้วย

2.1.1 ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ จากการสอบถามผู้ประกอบการบริษัทนายหน้า ซึ่งจะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านวิทยุท้องถิ่น หนังสือพิมพ์และนิตยสารท้องถิ่น บอร์ดประชาสัมพันธ์ตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายอยู่ประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน โดยค่าใช้จ่ายทั้งปีประมาณ 60,000 บาท (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.1.2 การจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท จากการสอบถามผู้ประกอบการจัดทำเว็บไซต์ มีค่าใช้จ่ายเบื้องต้นรวมเป็นเงิน 12,000 บาท และค่าใช้จ่ายรายเดือนประมาณ 1,000 บาท มีค่าใช้จ่ายในปีแรก จะเท่ากับ 24,000 บาท และเท่ากับ 12,000 บาทในปีถัดไป (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.1 ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการดำเนินงานซึ่งประกอบไปด้วยเงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำมันรถ ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.2.1 เงินเดือนพนักงาน 2 คน เป็นพนักงานออฟฟิศเงินเดือน ประมาณ 8,000 บาทต่อเดือน เท่ากับ 96,000 บาทต่อปี และพนักงานขาย เงินเดือน ประมาณ 8,000 บาทต่อเดือน เท่ากับ 96,000 บาทต่อปี โดยที่พนักงานขายจะได้รับส่วนแบ่งจากค่านายหน้าอีกร้อยละ 10 ของค่านายหน้าจากการขายและเช่า มีอัตราค่าจ้างของพนักงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.2.2 ค่าน้ำมันรถ ประมาณ 6,000 บาทต่อเดือน รวมเป็นเงินประมาณ 72,000 บาท (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.2.3 ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน รวมเป็นเงินประมาณ 60,000 บาท (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.2.4 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน รวมเป็นเงินประมาณ 36,000 บาท (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.2.5 ค่าตรวจสอบบัญชีรายรับและรายจ่าย ประมาณปีละ 10,000 บาท (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

2.3 ค่าธรรมเนียมในการปรึกษาทนายความ โดยส่วนมากใช้ในการกรณีที่การซื้อขาย มีความยุ่งยาก ซับซ้อน และมีวงเงินสูง โดยค่าใช้จ่ายต่อครั้งประมาณ 5,000 บาท จากการสอบถามบริษัท นายหน้าจะมีการใช้บริการปรึกษาทนายความ เฉลี่ยปีละประมาณ 5 ครั้ง ซึ่งรวมค่าใช้จ่ายประมาณปีละ 25,000 บาท (อรอนงค์ จันทรมาศ, 2551)

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 30 ของกำไร โดยที่ภาษีธุรกิจเฉพาะคิดจาก อัตราร้อยละ 30 ของรายรับรวมหักออกด้วยต้นทุนในการดำเนินการรวม โดยที่ในปีแรก มีการเสียภาษีประมาณ 293,873 บาท ในปีที 2 , 3 , 4 และ 5 มีการเสียภาษี ตามลำดับดังนี้ 337,177 บาท 380,852 บาท 428,895บาท และ 481,742 บาท ดังตารางที่ 27

การคำนวณค่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก คือ อัตราร้อยละของค่าเฉลี่ยของค่าใช้จ่ายที่ธุรกิจต้องจ่ายไป เพื่อให้ได้เงินทุนจำนวนนั้น ๆ เข้ามาใช้ลงทุนในกิจการ และโครงการลงทุนก่อสร้างบริษัท นายหน้าจัดหาอาคารชุด ใช้สัดส่วนเงินลงทุนจากผู้ประกอบการเองร้อยละ 40 และกู้ธนาคาร ร้อยละ 60 ดังนั้น โดยสัดส่วนแหล่งเงินทุนที่สำคัญคือ

1. ต้นทุนเงินทุนจากผู้ประกอบการสำหรับธุรกิจนายหน้าโดยทั่วไปนั้น ไม่สามารถที่จะหาผลตอบแทนเฉลี่ยของการประกอบธุรกิจนายหน้า เนื่องจากแต่ละบริษัทมีผลตอบแทนที่แตกต่างกันมาก ดังนั้นจึงกำหนดกำไรของธุรกิจนายหน้า อยู่ที่อัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยขั้นดี (MRR) เฉลี่ยของ 3 ธนาคารใหญ่ (จากตารางที่ 25) อยู่ที่ร้อยละ 7.450 และบวกค่าเสียโอกาสเงินลงทุนของผู้ประกอบการ กำหนดให้เท่ากับ MRR+2 ดังนั้น ต้นทุนเงินทุนของผู้ประกอบการเท่ากับ 9.450

2. ต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม โดยอัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยขั้นดี (MRR) เฉลี่ยของ 3 ธนาคารใหญ่ (จากตารางที่ 26) อยู่ที่ร้อยละ 7.450

$$\begin{aligned}
 \text{WACC} &= (W_e \times K_e) + (W_d \times K_d \times (1-\text{Tax})) \\
 &= (0.4 \times 0.0945) + (0.6 \times 0.0745 \times (1-0.3)) \\
 &= 0.0378 + 0.03129 \\
 &= 0.0691 \text{ หรือร้อยละ } 6.91
 \end{aligned}$$

ตารางที่ 25 อัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยชั้นดี (MRR)

(หน่วย: ร้อยละต่อปี)

ธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย
ธนาคารกรุงเทพ	7.375
ธนาคารกสิกรไทย	7.350
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	7.625
อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย	7.450

ที่มา: จากธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารกรุงศรีอยุธยา (2550)

ตารางที่ 26 ต้นทุนการดำเนินการ

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายการตลาด						
- ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
- การจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท	24,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
- เงินเดือนพนักงาน	192,000	211,200	232,320	255,552	281,107	
- เงินเดือนพนักงาน+ค่านายหน้า	168,388	185,226	203,749	224,124	246,536	
จากการขาย						
- ค่าน้ำมันรถ	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000
- ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
- ค่าธรรมเนียมในการปรึกษา	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
ทนายความ						
- ค่าตรวจสอบบัญชี	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
- ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา	293,873	337,177	380,852	428,895	481,742	
รวมต้นทุนการดำเนินการ	941,260	1,008,604	1,091,921	1,183,571	1,284,385	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 27 งบกำไรขาดทุนที่แสดงภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับรวม	1,683,875	1,852,263	2,037,489	2,241,238	2,465,361	
ค่าใช้จ่ายการตลาด						
- ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	
- การจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท	24,000	12,000	12,000	12,000	12,000	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
- เงินเดือนพนักงาน	192,000	211,200	232,320	255,552	281,107	
- เงินเดือนพนักงาน+ค่านายหน้า	168,388	185,226	203,749	224,124	246,536	
จากการขาย						
- ค่าน้ำมันรถ	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000	
- ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	
- ค่าเสื่อมราคา						
1. ค่าเสื่อมราคาค่าอาคารพาณิชย์	30,912	30,912	30,912	30,912	30,912	
2. ค่าเสื่อมค่าเฟอร์นิเจอร์และ						
อุปกรณ์ตกแต่งและค่าอุปกรณ์	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	
สำนักงาน						
รวมค่าเสื่อมราคา	56,912	56,912	56,912	56,912	56,912	
- ค่าธรรมเนียมในการปรึกษา	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	
ทนายความ						
- ค่าตรวจสอบบัญชี	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	
รวมต้นทุนการดำเนินการ	704,300	728,338	767,981	811,588	859,555	
กำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษี	979,576	1,123,925	1,269,508	1,429,650	1,605,806	
- ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา	293,873	337,177	380,852	428,895	481,742	
กำไรสุทธิ	685,703	786,747	888,656	1,000,755	1,124,064	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 27 แสดงการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 30 ของกำไร โดยที่ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา คิดจาก อัตราร้อยละ 30 ของรายรับรวมหักออกด้วย ต้นทุนในการดำเนินการรวม

ตารางที่ 28 ประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขต
เมืองพัทยา

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
(รายได้จากการให้บริการ)		1,683,875	1,852,263	2,037,489	2,241,238	2,465,361
กระแสเงินสดจ่าย						
ต้นทุนในการดำเนินการ		941,260	1,008,604	1,091,921	1,183,571	1,284,385
ต้นทุนในการลงทุนเริ่มต้น	-4,730,000					
กระแสเงินสดสุทธิ		742,615	843,659	945,568	1,057,667	1,180,976
ที่มา: จากการคำนวณ						

ตารางที่ 29 กระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดและกระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดสะสม ณ อัตราคิดลด ร้อยละ 6.91

(หน่วย: บาท)

ปี	กระแสเงินสด จากการลงทุน สุทธิ	กระแสเงินสดจากการดำเนินการ			กระแสเงินสดจากการ ขาย สินทรัพย์	กระแสเงินสด			มูลค่าปัจจุบัน	
		รับ	จ่าย	สุทธิ		รับ	จ่าย	สุทธิ	รับ	จ่าย
0	-4,730,000.00	0	0	0	0	0	4,730,000	-4,730,000	0	4,730,000
1	0	1,683,875.00	941,260.15	742,614.85	0	1,683,875.00	941,260.15	742,615	1,575,040	880,423
2	0	1,852,263.00	1,008,603.71	843,659.29	0	1,852,263.00	1,008,603.71	843,659	1,620,563	882,437
3	0	2,037,489.00	1,091,921.33	945,567.67	0	2,037,489.00	1,091,921.33	945,568	1,667,402	893,586
4	0	2,241,238.00	1,183,570.86	1,057,667.14	0	2,241,238.00	1,183,570.86	1,057,667	1,715,595	905,985
5	0	2,465,361.00	1,284,385.01	1,180,975.99	5,167,746.23	7,633,107.23	1,284,385.01	6,348,722	5,465,246	919,610
รวม	-4,730,000.00	10,280,226.00	5,509,741.06	4,770,484.94	5,167,746.23	15,447,972.23	10,239,741.06	5,208,231.17	12,043,845.46	9,212,040.98

ที่มา: จากการคำนวณ

ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน จะเป็นการวิเคราะห์หาตัวชี้วัดที่แสดงผลการดำเนินงานของโครงการ ซึ่งสามารถบ่งบอกได้ว่า บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา มีความคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ ซึ่งตัวชี้วัดความคุ้มค่า ในการลงทุนของโครงการดังกล่าว ได้แก่

1. ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period)
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV)
3. อัตราส่วนผลประโยชน์ตอบแทน (Benefit / Cost Ratio: BCR)
4. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)
5. การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Switching Value)

การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period)

เป็นการคำนวณหาระยะเวลาของโครงการ ที่จะทำให้กระแสเงินสดรับสุทธิที่ได้รับปรับค่าแล้วมีค่าเท่ากับกระแสเงินสดจ่าย ในการลงทุนเริ่มแรกหรืออีกนัยหนึ่งคือระยะเวลาที่กระแสเงินสดสุทธิสะสมที่ได้รับปรับค่าแล้ว (Accumulative Discounted Net Cash Flow) ของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ ด้วยอัตราคิดลด ร้อยละ 6.91 จากนั้นจึงทำการสะสมยอด กระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดไว้ทุกปี จนกระทั่งเท่ากับต้นทุนในการลงทุนเริ่มแรก เพื่อนำมาคำนวณหากระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดสะสมดังตารางที่ 29

จากตารางผนวกที่ 3 จะเห็นว่ากระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดสะสม อยู่ระหว่างปีที่ 4 กับปีที่ 5 โดยกระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดสะสมในปีที่ 4 เท่ากับ 1,057,667 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 6,348,722 บาท ดังนั้นจึงสามารถคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนคิดลด ซึ่งส่วนต่างระหว่างต้นทุนในการลงทุนเริ่มแรกกับกระแสเงินสดสุทธิคิดลดสะสมในปีที่ 4 เท่ากับ 3,672,333 บาท ซึ่งก็คือส่วนที่ยังขาดอยู่ และในช่วงปีที่

4 – 5 มีกระแสเงินสดรับสุทธิคิดลดสะสมแตกต่างเท่ากับ 5,291,055 บาทดังนั้นจึงสามารถคำนวณหา
ระยะเวลาคืนทุนคิดลด โดยการเทียบสัดส่วนได้ดังนี้

$$\begin{aligned}\text{ระยะเวลาคืนทุนคิดลด} &= 4 \text{ ปี} + \frac{(3,672,333 \times 12)}{5,291,055} \text{ เดือน} \\ &= 4 \text{ ปี} \quad 9 \text{ เดือน}\end{aligned}$$

การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นการหาผลรวมของมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนหักออกด้วย
มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนของโครงการ โดยใช้ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเป็นอัตราคิดลด ซึ่งมีการ
คำนวณดังนี้

$$\begin{aligned}\text{NPV} &= \text{PVB} - \text{PVC} \\ &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1 + \text{WACC})^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1 + \text{WACC})^t} \\ &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + \text{WACC})^t} \quad \text{หรือ} \\ &= \sum_{t=0}^n (B_t - C_t)(1 + \text{WACC})^{-t}\end{aligned}$$

ในที่นี้ B = ผลตอบแทนของโครงการ

C = ต้นทุนของโครงการ

WACC = ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ

$$\begin{aligned}
 t &= \text{ระยะเวลาโครงการ (0, 1, \dots, n)} \\
 n &= \text{อายุของโครงการเป็นปี}
 \end{aligned}$$

ดังนั้น จึงสามารถหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ จากตารางที่ 29

$$\begin{aligned}
 \text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ} &= 12,043,845.46 - 9,212,040.98 \\
 &= 2,831,804.48 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

ซึ่งมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมมีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุนรวม ดังนั้น โครงการนี้จึงมีความคุ้มค่าในการลงทุน

การคำนวณหาอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit / Cost Ratio: BCR)

วิธีอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน คือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม สามารถใช้สูตรในการคำนวณ และข้อมูลจากตารางที่ 29 ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{BCR} &= \text{PVB} / \text{PVC} \\
 &= \frac{\sum_{t=0}^n B_t (1 + \text{WACC})^{-t}}{\sum_{t=0}^n C_t (1 + \text{WACC})^{-t}}
 \end{aligned}$$

ในที่นี้

$$B = \text{ผลตอบแทนของโครงการ}$$

$$C = \text{ต้นทุนของโครงการ}$$

$$\text{WACC} = \text{ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ}$$

$$\begin{aligned}
 t &= \text{ระยะเวลาโครงการ (0, 1, \dots, n)} \\
 n &= \text{อายุของโครงการเป็นปี} \\
 \text{ดังนั้น} \quad BCR &= PVB / PVC \\
 &= 12,043,845.46 / 9,212,040.98 \\
 &= 1.31
 \end{aligned}$$

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1.31 เท่า ซึ่งมากกว่า 1 นั้นหมายความว่ามูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมมีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุนรวม ดังนั้นโครงการนี้จึงมีความคุ้มค่าในการลงทุน

การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเป็นการหาอัตราดอกเบี้ย ในกระบวนการคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ อัตราที่กล่าวถึงนี้จึงเป็นอัตราความสามารถของเงินลงทุนที่จะก่อให้เกิดรายได้คุ้มกับเงินลงทุน เพื่อการนั้นพอดีเรียกว่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการคือ ผลตอบแทนที่คิดเป็นร้อยละของโครงการ เมื่อกำหนดให้ r หรือ IRR แล้วค่าของ r จะสามารถหาได้จากการแก้สมการดังนั้น ตารางที่ 29

$$\begin{aligned}
 NPV &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} = 0 \\
 \text{หรือ} \quad NPV &= \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} = 0 \\
 \text{ในที่นี้} \quad B &= \text{ผลตอบแทนของโครงการ}
 \end{aligned}$$

C	=	ต้นทุนของโครงการ
r	=	IRR
t	=	ระยะเวลาโครงการ (0, 1,..., n)
n	=	อายุของโครงการเป็นปี

จากตารางผนวกที่ 3 จะเห็นว่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 20.6 ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ ดังนั้นโครงการนี้จึงมีความคุ้มค่าในการลงทุน

ผลการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนของโครงการ (Switching Value)

เป็นการวิเคราะห์โครงการเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงที่มีความไม่แน่นอน (Uncertainty) และความเสี่ยงภัย (Risk) อันอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการลงทุนในโครงการได้ สำหรับปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ประกอบด้วย รายรับจากการให้บริการนายหน้าซึ่งมีความอ่อนไหวต่อการลงทุนโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด มากกว่าต้นทุนในการดำเนินการ โดยจะนำมาวิเคราะห์ของผลตอบแทนที่สามารถลดลงได้มากที่สุดเท่าใด ที่จะมีผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

โดย จากข้อมูลตารางที่ 29

$$\begin{aligned}
 \text{Switching Value ผลตอบแทน} &= \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลตอบแทน}} \\
 &= \frac{12,043,845.46 - 9,212,040.98}{12,043,845.46} \\
 &= 0.235
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณพบว่าผลตอบแทนที่สามารถลดลงได้มากที่สุดถึง ร้อยละ 23.5 ถึงจะส่งผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

และ จากข้อมูลตารางที่ 29

$$\begin{aligned}
 \text{Switching Value ต้นทุน} &= \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลตอบแทน}} \\
 &= \frac{12,043,845.46 - 9,212,040.98}{9,212,040.98} \\
 &= 0.307
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณพบว่าผลต้นทุนที่สามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดถึง ร้อยละ 30.7 ถึงจะส่งผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนตั้ง บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ของการสำรวจบริษัทนายหน้าบริเวณพื้นที่ ที่อยู่ในรัศมีไม่เกิน 500 เมตร จากตำแหน่งที่จะมีการจัดตั้งบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดพบว่า มีจำนวนโครงการทั้งสิ้น 3 โครงการ มีพิจารณาถึงการศึกษาถึงสภาพทั่วไป ลักษณะ และรูปแบบ และศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ทางด้านการเงิน สามารถสรุปความเป็นไปได้ในการลงทุนได้ดังนี้

การศึกษาสภาพทั่วไป ลักษณะและรูปแบบ

บริษัทนายหน้าจัดหา มีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ 2 ถึง 3 ชั้น มี 1 ถึง 2 คูหาซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 150-200 ตารางเมตร โดยชั้นล่างเป็นสำนักงานหรือออฟฟิศ มีพื้นที่รับรองลูกค้าเป็นสัดส่วน ชั้นบนเป็นห้องประชุม ตั้งอยู่ในบริเวณที่เห็นได้ง่าย อยู่ติดถนนเพื่อเดินทางมาติดต่อได้สะดวก มีประชาสัมพันธ์ ขายหรือให้เช่าอาคารชุดบริเวณหน้าบริษัท มีการประกาศผ่านเว็บไซต์ของบริษัท และโฆษณาผ่านสื่อ มีการเสนอข้อมูลผ่านรูปภาพที่แสดงสภาพภายนอก ภายในที่ชัดเจน แผนที่ เพื่อง่ายต่อการตัดสินใจและประหยัดเวลาในการพาไปชมที่สถานที่จริง และจะดำเนินการทำสัญญาให้เช่าหรือซื้อขาย ระหว่างผู้ซื้อและผู้เช่ากับเจ้าของอาคารชุดนั้น ๆ พร้อมทั้งมีการบริการช่วยเหลือ และให้ข้อมูลหลังการขาย

บริษัทนายหน้าดำเนินการลักษณะจัดหาอาคารชุดเพื่อให้เช่า จะมีให้เช่าระยะสั้น และระยะยาว โดยจะเริ่มรายวัน รายเดือน จนถึง รายปี และเพื่อฝากอาคารชุดเพื่อให้เช่า มีอาคารชุดให้เลือกในหลายพื้นที่ของเมืองพัทยา โดยส่วนใหญ่อยู่บริเวณใกล้ทะเลจอมเทียน บริเวณนาเกลือ และ บริเวณอื่น ๆ ของเมืองพัทยา มีอาคารชุดหลายระดับราคาเพื่อให้เช่าและเพื่อให้ซื้อ

ลักษณะการคิดค่านายหน้าของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในกรณี ฝากให้ขาย ส่วนใหญ่ บริษัทนายหน้าจะทำการคิดอัตราค่านายหน้าที่ 3 % และการคิดค่านายหน้าของบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในกรณี ฝากให้เช่า จะทำการคิดอัตราค่านายหน้า ที่ 15 % ของค่าเช่าทั้งหมดในกรณีที่เช่าน้อยกว่า 6 เดือน และจะทำการคิดอัตราค่านายหน้า ที่ 10 % ของค่าเช่าทั้งหมดในกรณีที่เช่ามากกว่า 6 เดือน แต่น้อยกว่า 12 เดือน และจะทำการคิดอัตราค่านายหน้า เท่ากับค่าเช่า 1 เดือน ในกรณีที่เช่า 12 เดือน

ความเป็นไปได้ในการลงทุนทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน ภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนด คือจะใช้ระยะเวลาในการดำเนิน โครงการของธุรกิจนี้ให้เท่ากับ 5 ปี โดยที่ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ เป็นไปตามข้อกำหนดสามารถสรุปผลได้ดังนี้

ระยะเวลาคืนทุนคิดลดเท่ากับ	4 ปี 9 เดือน	
มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ	2,831,804.48	บาท
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน	1.31	เท่า
อัตราส่วนผลตอบแทนภายในของโครงการ ร้อยละ	20.6	ต่อปี

จากข้อมูลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินนั้นพบว่า โครงการนี้มีความคุ้มค่า ในการลงทุน

ในส่วนของการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value) จากการคำนวณพบว่า ผลตอบแทนที่สามารถลดลงได้มากที่สุดถึง ร้อยละ 23.5 ถึงจะส่งผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี และพบว่าต้นทุนที่สามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดถึง ร้อยละ 30.7 ถึงจะส่งผลต่อการลงทุนในโครงการบริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จากข้อมูลดังกล่าวพบว่าผลตอบแทนที่ลดลงจะมีผลต่อการลงทุนมากกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ในการลงทุนตั้ง บริษัทนายหน้าจัดหาอาคารชุด ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี บริเวณถนนเทพประสิทธิ์ พัทยาใต้ ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี การตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้ จะต้องมีความระมัดระวังในการดำเนินการโครงการอย่างมาก ซึ่งข้อควรระวังมีดังนี้

1. จากการศึกษาธุรกิจนายหน้าจัดหาอาคารชุดในครั้งนี้ มีข้อมูลในการประมาณการรายรับซึ่งได้จากการสัมภาษณ์โครงการใกล้เคียงจำนวน 3 โครงการซึ่งอาจจะเป็นข้อมูลที่มีปริมาณค่อนข้างน้อย ทั้งนี้เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านเวลาและขอบเขตการให้ข้อมูล ดังนั้นผู้ประกอบการที่สนใจธุรกิจนี้ ควรพิจารณาหาข้อมูลของธุรกิจนายหน้าจัดหาอาคารชุดให้มากขึ้น
2. การวางแผนทางด้านเงินลงทุน เนื่องจากโครงการนี้เป็นการลงทุนของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน โดยทำการลงทุนเริ่มแรก โดยทำการจัดซื้ออาคารพาณิชย์เพื่อจัดทำบริษัทนายหน้าขึ้นมา ซึ่งจะทำให้เห็นว่าระยะคืนทุนค่อนข้างสูง ดังนั้นในการลงทุนเริ่มแรกผู้ประกอบการควรพิจารณาทางเลือกในการลงทุนเริ่มแรกกรณีอื่น ๆ อาทิเช่นการเช่าอาคารพาณิชย์ เพื่อจัดตั้งโครงการ
3. ผู้ประกอบการควรดำเนินการเป็นบริษัทนายหน้าจัดหาให้ครอบคลุมอสังหาริมทรัพย์อื่นทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นบ้าน ที่ดิน อาคารพาณิชย์ เป็นต้น เพื่อเพิ่มรายรับให้กับทางบริษัท

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเมืองพัทยา. 2548. ข้อมูลความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเมืองพัทยา.
สำนักงานเมืองพัทยา.

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเมืองพัทยา. 2548. บริการข้อมูล (Online). www.pattaya.com,
25 ตุลาคม 2550.

ฉันทน์ ทวีวัฒน์. 2550. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยประเภท
อาคารชุด บริเวณสถานีรถไฟฟ้าหมอชิต. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ. 2544. เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชา
เศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน). 2550. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Online). www.bangkokbank.com,
1 กุมภาพันธ์ 2550.

ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน). 2550. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Online). www.kasikornbank.com,
1 กุมภาพันธ์ 2550.

ธนาคารกรุงศรีอยุธยาจำกัด (มหาชน). 2550. อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ (Online).
www.krungsri.com, 1 กุมภาพันธ์ 2550.

ธนรัตน์ ปริยชาญกูร. 2541. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าของนิสิต
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ดวงนภา ศรีปาน. 2551. พนักงานฝ่ายขาย บริษัท พีบีอาร์แอล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด.

สัมภาษณ์, 5 มกราคม 2551.

ปณิภัท จันทนขจรฟูง. 2545. การศึกษาเรื่องส่วนประสมการตลาดของนายหน้าบ้านมือสองใน

เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาการตลาด, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

รจิกาล ชัยยอพ. 2550. หัวหน้าฝ่ายขาย บริษัท จอมเทียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด.

สัมภาษณ์, 15 ธันวาคม 2550.

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. 2549. บริการข้อมูล (Online). www.reic.or.th, 11 ตุลาคม 2550.

ศูนย์ข้อมูล-วิจัย-ประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย. 2551. บริการข้อมูล (Online). www.arca.co.th,

22 กุมภาพันธ์ 2551.

สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. 2549. บริการข้อมูล (Online). www.thaiappraisal.org, 9

กุมภาพันธ์ 2551.

สถิติจำนวนประชากรในเขตเมืองพัทยา และปริมาณประชากรแฝง. 2549. วิเคราะห์การเพิ่มขึ้น

ของจำนวนประชากรในเขตเมืองพัทยา 10 ปี (2537-2548). งานทะเบียนราษฎรเมืองพัทยา.

สถิติการท่องเที่ยวพัทยาปี 2550. วิเคราะห์การเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยวในเขตเมืองพัทยา

ปี (2547-2548). การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย.

สถิติการจัดทะเบียนอาคารชุดบางละมุง พัทยา. 2550. สถิติข้อมูลอาคารชุดในเขตเมืองพัทยา 2550

. สำนักงานที่ดินบางละมุง พัทยา ชลบุรี.

อรอนงค์ จันทมาศ. 2551. หัวหน้าฝ่ายขาย บริษัท แคลล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด.

สัมภาษณ์, 5 มกราคม 2551.

ภาคผนวก

ตารางผนวกที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของอาคารชุด อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี

ลำดับที่	ชื่ออาคารชุด	จำนวนห้อง
1	สยามเพนเฮ้าส์	128
2	การ์เด็นคลิฟ คอนโดมิเนียม	39
3	ปัญญาทะเล คอนโดมิเนียม	75
4	พิงผา คอนโด	32
5	ซอแวง คอนโด	36
6	จอมเทียนคอนโดเทล ตึก A	328
7	จอมเทียนคอนโดเทล ตึก B	328
8	พทยาทาวเวอร์	79
9	การ์เด็นคลิฟ คอนโดมิเนียม 2	20
10	แกรนด์ คอนโดเทล	150
11	คาซ่า จอมเทียน	89
12	จอมเทียนฮิลล์ รีสอร์ท	93
13	ซิลเวอร์บีช คอนโด	84
14	วิลล่านาวิน	28
15	กินด้า คาซ่า	5
16	พทยารุ่งฟ้า พลาซ่า	68
17	โคโคนัท บีช	30
18	เบย์วิว รีสอร์ท	167
19	สมบัติ คอนโดวิว	109
20	ซีไซด์เพลส (เคียงทะเล)	418
21	พาราไดซ์ คอนโดมิเนียม	420
22	จอมเทียนพลาซ่า คอนโดเทล	325
23	ไพน์วูด	102
24	พทยาบีช คอนโด (1998)	143
25	เย็นสบาย คอนโด	451
26	พาร์คบีช	439
27	พทยาเคหะ คอนโดเทล	82
28	โรแยลคลิฟ การ์เด็น	303
29	ไดอาน่า เอสเตท 1	32

ที่มา: สำนักงานที่ดินบางละมุง พทยา ปี 2550

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่ออาคารชุด	จำนวนห้อง
30	ไคอาน่า เอสเตท 2	32
31	ไคอาน่า เอสเตท 3	32
32	ไคอาน่า เอสเตท 4	32
33	พัทธาแพค คอนโด	348
34	บ้านริมผา	32
35	เดอะพัทธาเคลเรย์	208
36	พัทธาใต้ คอนโด	77
37	เอจวอเตอร์ คอนโดลิฟวิ่ง	15
38	พัทธาพลาซ่า คอนโดเทล อาคารเอ	352
39	รวมโชค คอนโดวิว	68
40	ชูการ์บีช	25
41	ฮาโกเน่	225
42	ซอแวง คอนโดมิเนียม พัทธา 2	48
43	พี แอนด์ พี คอนโด	116
44	เชิรฟ์บีช (จอมเทียนสวีท 1)	114
45	โอเรียนเต็ลฮิลล์ (พัทธาฮิลล์)	243
46	พัทธาพลาซ่า คอนโดเทล อาคารบี	352
47	รอยัลบีช คอนโดเทล	117
48	วงพระจันทร์ คอนโด	115
49	ชั้นเชิรฟ์บีช(จอมเทียนสวีท 2)	114
50	บ้านสวนลลนา	560
51	พัทธารุ่งฟ้า คอนโด	183
52	ฟลายเบิร์ด 1	220
53	ฟลายเบิร์ด 2	180
54	ฟลายเบิร์ด 3	170
55	ฟลายเบิร์ด 4	160
56	เมโทรจอมเทียน	676
57	คาสซ่าเอสปันญา	111

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่ออาคารชุด	จำนวนห้อง
58	สกายบิช	483
59	พญาใต้เซ็นเตอร์ คอนโด	530
60	พญาบิช คอนโดทาวน์	493
61	รวมโชคคอนโดวิว 1	68
62	จอมเทียนทิว	458
63	พญาคอนโดเทลเชน	301
64	ปลาทอง สเปนนิช เฟลส พญา 15	60
65	เดอะมาเจสติก	273
66	ไดอาน่า ทาวเวอร์	109
67	สมประสงค์ พลาซ่า คอนโดฯ 2	22
68	จอมเทียนคอมเพล็กซ์ คอนโดเทล	559
69	สมบัติพญา คอนโดเทล	250
70	วงศ์อำมาตย์	227
71	เบสท์ แมนชั่น	172
72	ปลาทอง สเปนนิช เฟลส พญา 16	60
73	เทียนทอง คอนโดเทล	391
74	อินทาวน์ คอนโดเทล	152
75	ปลาทอง สเปนนิช เฟลส พญา 13	60
76	พญาฟิค คอนโดฯ	114
77	บ้านสวนลลนา (พญา ทรงสเปน 1)	80
78	บ้านสวนลลนา (พญา ทรงสเปน 2)	120
79	บ้านสวนลลนา (พญา ทรงสเปน 4)	160
80	สราญชล	102
81	เทพทิพย์แมนชั่น	420
82	บ้านสวนลลนา (พญา ทรงสเปน 3)	80
83	อังกะพญา	409
84	รวมโชค คอนโดวิว 2	77
85	สอเลิศย์ คอนโดวิว	48
86	แก้วะรัต คอนโดทาวน์	577

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่ออาคารชุด	จำนวนห้อง
87	รวมโชค คอนโดวิว 3	99
88	ปลาทอง สจเปนิช เฟลส พัทยา 6	60
89	ศรีไพฑูรย์	56
90	ชาโตเดล อาคาร	34
90	ชาโตเดล อาคาร	34
90	ชาโตเดล อาคาร	34
91	รวมโชค คอนโดวิว 4	68
92	สตาร์บิช คอนโดทาวน์	262
93	ปลาทอง สเปนิช เฟลส พัทยา 12	60
94	คิเอกเซลเลนซ์ (บ้านหาดอุทองพัทยา)	51
95	ปลาทอง สเปนิช เฟลส พัทยา 11	60
96	ปลาทอง สเปนิช เฟลส พัทยา 9	60
97	เดอะเลิฟแลนด์	75
98	โกลดินพัทยา คอนโด	205
99	พริกานต์ แมนชั่น	100
100	มอนติคาโล	5
101	วิวทะเลจอมเทียนคอนโดมิเนียม	1652
102	ริมหาดจอมเทียนคอนโดมิเนียม	2082
103	นิรันดร์ แกรนด์ วิลล์	1948
104	ริมหาดจอมเทียนคอนโดมิเนียม 2	1536
105	เดอะเรสซิเดนซ์	27
106	เคหะชุมชนพัทยา 1	576
107	เคหะชุมชนแหลมฉบัง 1	964
108	เคหะชุมชนแหลมฉบัง 2	964
109	เคหะชุมชนแหลมฉบัง 3	586
110	เคหะชุมชนพัทยา 2	244
111	เคหะชุมชนพัทยา 3	586
112	วิวทะเลจอมเทียนคอนโดมิเนียม (1999)	967

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่ออาคารชุด	จำนวนห้อง
113	ไทยฟานดิงโก้	17
114	การ์เด็นพาราไดซ์ คอนโด	67
115	วิวิธทะเล คอนโดมิเนียม (1999) อาคาร เอ	880
116	ชาโตเดล ทาบาลี 1	72
117	สมบุญ คอนโดทาวน์	195
118	วิวิธทะเล เรสซิเดนซ์ คอนโดมิเนียม 1	64
119	ชาโตเดล ทาบาลี 2	72
120	ปลาทอง สเปนนิช เฟลส พัทยา 7	60
121	พัทยาไฮท์ คอนโด	69
122	จอมเทียน พลาซ่า คอนโดมิเนียม	63
123	ปลาทอง สเปนนิช เฟลส พัทยา 8	60
124	เบย์เฮ้าท์ แอ็ท นอร์ท พัทยา	37
125	ปลาทอง สเปนนิช เฟลส พัทยา 10	60
126	วิวิธทะเลเรสซิเดนซ์ คอนโดมิเนียม 2	78
127	รอยัล แอนด์ สปา คอนโดเทล	75
128	รอยัลฮิลล์รีสอร์ท คอนโดเทล บี	71
129	รอยัลฮิลล์รีสอร์ท คอนโดเทล ซี	78
130	วิวิธทะเลจอมเทียน คอนโดมิเนียม บีช อาคารเอ-อาคารบี	696
131	นอร์ททอร์	195
132	เรสซิเดนซ์ วัน	23
133	เรสซิเดนซ์ ทุ	36
134	เนอร์วาน่า เฟลส คอนโดมิเนียม	54
135	อนัญญา บีชฟรอนด์(นาเกลือ) คอนโดมิเนียม	70
136	โนวามิราจ คอนโดมิเนียม คอมเพล็กซ์ 1	78
137	เดอะไวท์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม	62
138	วิวิธทะเล คอนโดมิเนียม บีช อาคาร ซี	984
139	วงศ์มดัย เรสซิเดนซ์ คอนโดมิเนียม	62
140	รีเจนท์ พระตำหนัก คอนโดมิเนียม	35

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่ออาคารชุด	จำนวนห้อง
141	วิวะทะเล เรสซิเดนซ์ คอนโดมิเนียม 3	75
142	จอมเทียน บีช เรสซิเดนซ์	56
143	ปลาทอง สเปนนิชเพลส พัทยา 14	60
144	จอมเทียนทาวเวอร์ 2	695
145	เรือนทิพย์ พัทยา	153
145	สมประสงค์ พลาซ่า คอนโดฯ 3	22
รวม		<u>35,084</u>

ตารางผนวกที่ 2 ข้อมูลราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ.2550 กำหนดโดยสมาคม
ผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

เลข ที่	รายการประเภททรัพย์สิน ที่กำหนดราคามาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2543 (บาท)			ราคาที่ใช้ในปี 2544 (บาท)			ค่า เสื่อม
		ต่ำ	กลาง	สูง	ต่ำ	กลาง	สูง	/ปี
1	บ้านเดี่ยวไม้ชั้นเดียว	7,100	8,300	9,300	7,400	8,600	9,600	5%
2	บ้านเดี่ยวไม้ 2 ชั้น	6,200	7,800	9,000	6,400	8,100	9,300	5%
3	บ้านเดี่ยวไม้ ใต้ถุนสูง (ประเมินเฉพาะชั้นบน)	9,000	9,500	10,300	9,300	9,800	10,700	5%
4	บ้านครึ่งตึกครึ่งไม้	7,100	8,600	9,700	7,400	8,900	10,100	4%
5	บ้านเดี่ยวตึกชั้นเดียว	9,500	10,900	12,300	9,900	11,300	12,800	2%
6	บ้านเดี่ยวตึก 2-3 ชั้น	8,600	10,100	12,300	9,000	10,500	12,800	2%
7	บ้านแฝดชั้นเดียว	8,000	9,500	10,900	8,300	9,900	11,300	2%
8	บ้านแฝด 2-3 ชั้น	7,300	8,400	9,500	7,600	8,700	9,900	2%
9	ทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว	6,400	7,900	8,500	6,700	8,200	8,800	2%
10	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 4 เมตร	6,300	7,700	9,000	6,600	8,000	9,400	2%
11	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. ไม่มีเสากลาง	7,800	9,000	10,400	8,100	9,400	10,800	2%
12	ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น กว้าง 5-6 ม. มีเสากลาง	6,700	8,000	9,500	7,000	8,300	9,900	2%
13	ห้องแถวไม้ 1-2 ชั้น	4,200	5,100		4,300	5,300		5%
14	อาคารพาณิชย์ชั้นเดียว	4,900	5,500	6,300	5,100	5,700	6,600	2%
15	อาคารพาณิชย์ 2-3 ชั้น	5,600	6,600	7,700	5,800	6,900	8,000	2%
16	อาคารพาณิชย์ 4-5 ชั้น	5,400	6,300	7,200	5,600	6,600	7,500	2%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ปี 2549

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

เลข ที่	รายการประเภททรัพย์สิน ที่กำหนดราคามาตรฐาน (ตัวเลขเป็นราคา บาท/ ตารางเมตร)	ราคาที่ใช้ในปี 2543 (บาท)			ราคาที่ใช้ในปี 2544 (บาท)			ค่า เสื่อม /ปี
		ต่ำ	ปาน กลาง	สูง	ต่ำ	ปาน กลาง	สูง	
17	อาคารพักอาศัยไม่เกิน 5 ชั้น	8,900	11,200	12,600	9,200	11,600	13,100	2%
18	อาคารพักอาศัย 6 -15 ชั้น	10,700	14,300	17,100	11,100	14,800	17,700	2%
19	อาคารพักอาศัย 16-25 ชั้น	14,400	18,000	23,100	14,800	18,500	23,800	2%
20	อาคารพักอาศัย 26-35 ชั้น	15,900	20,200	25,900	16,400	20,800	26,700	2%
21	อาคารธุรกิจ ไม่เกิน 9 ชั้น		14,400	17,200		14,900	17,900	2%
22	อาคารธุรกิจ 10-20 ชั้น		16,600	20,900		17,100	21,500	2%
23	อาคารธุรกิจ 21-35 ชั้น		21,500	28,700		22,100	29,600	2%
24	อาคารสรรพสินค้าที่สูง ไม่เกิน 3 ชั้น		13,700	15,900		14,200	16,500	2%
25	ศูนย์การค้าสูง 4 ชั้นขึ้นไป		18,800	23,100		19,500	24,000	2%
26	อาคารจอดรถ ส่วนบน ดิน	8,100	8,800		8,400	9,100		2%
27	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (1-2 ชั้น)			14,700			15,300	2%
28	อาคารจอดรถ ส่วนใต้ดิน (3-4 ชั้น)			23,500			24,400	2%
29	โกดัง-โรงงาน ทั่วไป	5,200	6,400		5,400	6,600		3%
30	สนามเทนนิส: 1 สนาม		1,470,000			1,528,800		
	สนามเทนนิส: 3 สนาม							
31	ติดกัน		1,220,000			1,268,800		

ประวัติการศึกษาและการทำงาน

ชื่อ – นามสกุล	นายนาวิน กลิ่นเจริญ
วัน เดือน ปี ที่เกิด	14 กรกฎาคม พ.ศ. 2519
สถานที่เกิด	จังหวัดนครสวรรค์
ประวัติการศึกษา	ปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต(วิศวกรรมเครื่องกล) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
ตำแหน่งปัจจุบัน	วิศวกรคุณภาพ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัท เจนเนอรัล มอเตอร์(ประเทศไทย) จำกัด