

บทที่ 3

การศึกษาภาพรวมของที่อยู่อาศัยบนถนนพุทธมณฑลสาย 5

ในการศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 นั้นจะต้องมีการศึกษาและวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบต่างๆ โดยรวมเพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจเลือกสร้างที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมที่สุด ดังนี้

- 1) ข้อมูลพื้นฐานของโครงการ
- 2) การศึกษาด้านอุปสงค์
- 3) การศึกษาด้านอุปทาน
- 4) การประเมินทางเลือกเพื่อคัดเลือกประเภทที่อยู่อาศัยที่จะลงทุน

3.1 ข้อมูลพื้นฐานของโครงการ

3.1.1 ด้านกายภาพ

ที่ตั้งของโครงการอยู่บนถนนพุทธมณฑลสาย 5 โดยห่างจากถนนปิ่นเกล้า – นครชัยศรี ประมาณ 5 กิโลเมตร และถนนเพชรเกษม ประมาณ 4 กิโลเมตร ที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาดพื้นที่ 348 ตารางวา ตั้งอยู่ติดถนนพุทธมณฑลสาย 5 และถนนพระราชราษฎร์ ซึ่งเป็นถนนตัดออกไปทางด้านถนนพุทธมณฑลสาย 4 ได้ ด้านที่ติดถนนพุทธมณฑลสาย 5 มีความกว้าง 24 เมตร และลึก 58 เมตร ในปัจจุบันเป็นที่ดินว่างเปล่าถมแล้ว รอการพัฒนา บริเวณที่ดินที่อยู่รอบข้างมีลักษณะเป็นที่ดินเปล่า บริษัท และโรงงาน ชุมชน รวมทั้งอาคารพาณิชย์กระจายอยู่โดยรอบ

3.1.2 การคมนาคมขนส่งในปัจจุบัน

ถนนพุทธมณฑลสาย 5 เป็นถนนขนาด 2 ช่องทาง ไปกลับอย่างละช่องทาง มีรถสองแถววิ่งตลอดทั้งเส้น โดยรถสองแถววิ่งระหว่างพุทธมณฑลสาย 5 - วัดไร่ขิง และพุทธมณฑลสาย 5 - พุทธมณฑลสาย 4

เมื่อพิจารณาจากทำเลของถนนพุทธมณฑลสาย 5 พบว่ามีถนนที่สามารถเข้าออกได้หลายเส้นทาง เช่น เข้าจากทางถนนเพชรเกษม เข้าจากถนนปิ่นเกล้า-นครชัยศรี หรือจากถนนพระราชราษฎร์ เป็นต้น โดยถนนเพชรเกษม เป็น ถนนขนาด 8 ช่องทาง ไปกลับอย่างละ 4 ช่องทาง ถนนปิ่นเกล้า – นครชัยศรี เป็นถนนขนาด 8 ช่องทาง ไปกลับอย่างละ 4 ช่องทาง

และอีกระยะเวลาภายใน 2-3 ปี จะมีการขยายถนนใหม่เป็นถนน 8 เลน ถนนพุทธมณฑลสาย 5 นี้ กำลังจะมีการพัฒนาขยายถนน เนื่องจากมีการตั้งเสาไฟฟ้าเพื่อรองรับการขยายถนนเรียบร้อยแล้ว เพียงแต่รองบประมาณที่จะมีมาเท่านั้น เมื่อขยายถนนแล้วจะมีช่องทาง 8 ช่องทาง ไป-กลับ อย่างละ 4 ช่องทาง

3.1.3 สิ่งอำนวยความสะดวกรอบๆโครงการ

บริเวณรอบๆที่ตั้งโครงการใกล้แหล่งชุมชน การค้า และอุตสาหกรรม เช่น แฟคเตอรีแลนด์ เทสโก้โลตัสเอ็กซ์เพรส ตลาดน้ำวัดดอนหวาย มีตลาดสดขนาดใหญ่ ปั้มน้ำมัน ธนาคารหลายแห่ง ซึ่งเป็นแหล่งประกอบธุรกิจรวมถึงยังมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ คือมีรถประจำทางผ่าน และมีรถโดยสารขนาดเล็กให้บริการสำหรับการเดินทางในบริเวณดังกล่าวด้วย

3.1.4 ด้านสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ

สาธารณูปโภคที่ให้บริการในพื้นที่โดยรอบที่ตั้งโครงการ จะประกอบด้วย ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ มีการพัฒนาสาธารณูปโภคอยู่ในระดับที่ดี

3.2 การศึกษาและวิเคราะห์อุปสงค์

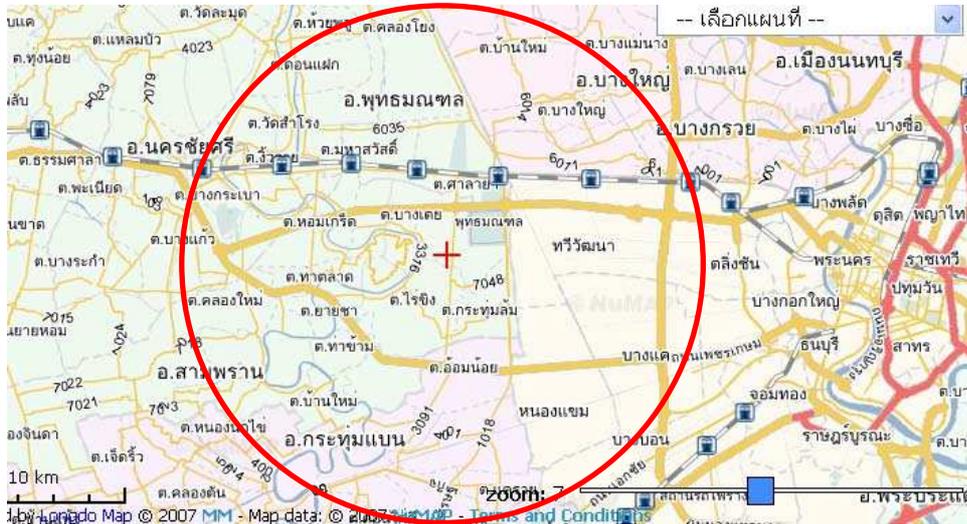
ในการศึกษาและวิเคราะห์อุปสงค์โดยมีวัตถุประสงค์ในการทราบปริมาณความต้องการในการซื้อที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ กำลังซื้อของผู้บริโภค รวมถึงจะมีการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น ระยะเวลาในการเดินทาง คุณภาพของการก่อสร้าง ตัวบ้านและการก่อสร้าง สิ่งอำนวยความสะดวกภายในบ้าน การส่งเสริมการขาย โดยศึกษาแนวโน้มการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัย จากข้อมูลสถิติของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารอื่นๆ สำนักงานสถิติแห่งชาติ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการสำรวจตลาด สอบถามความต้องการผู้บริโภค ในลักษณะการออกแบบสอบถาม(ภาคผนวกค) ถึงความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมีการสำรวจกลุ่มตัวอย่างภายในพื้นที่ 9 ตารางกิโลเมตร เป้าหมายอยู่ในรัศมี โดยมีโครงการที่อยู่อาศัยเป็นศูนย์กลาง ซึ่งสามารถแยกออกอยู่ในหลายจังหวัดและในเขตอำเภอต่างๆดังนี้

3.2.1 จ.นครปฐม ประกอบด้วย อ.สามพราน อ.พุทธมณฑล

3.2.2 จ.สมุทรสาคร ประกอบด้วย อ.กระทุ่มแบน

3.2.3 กรุงเทพฯ ประกอบด้วย อ.ทวีวัฒนา อ.หนองแขม

ภาพที่ 3.1
พื้นที่กลุ่มเป้าหมาย



ที่มา: <http://maps.google.co.th/map>

ทำการสำรวจโดยแจกแบบสอบถามกึ่งสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ราย บริเวณห้างสรรพสินค้า ตลาด อาคารที่พัก ที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยวในหมู่บ้าน อาคารพาณิชย์ สถานที่ทำงานของบริษัทต่างๆ ธนาคาร โดยมีรายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสำรวจ โดยแบ่งเป็น 3 ส่วนที่สำคัญดังนี้

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของประชากรกลุ่มตัวอย่าง
- ส่วนที่ 2 ลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง
- ส่วนที่ 3 ความต้องการและการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของประชากรกลุ่มตัวอย่าง

จากภาคผนวก ง ผลการศึกษา ข้อมูลทั่วไปของประชากรกลุ่มตัวอย่าง 400 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นชายจำนวน 149 คน คิดเป็น ร้อยละ 37.2 หญิงจำนวน 251 คน คิดเป็นร้อยละ 62.8 เป็นโสด ร้อยละ 22.3 และ สมรสแล้ว ร้อยละ 76.5 และอื่นๆ ร้อยละ 1.2 ส่วนใหญ่มีอายุ 41-45 ปี ร้อยละ 20.8 รองลงมาคืออายุ 31-35 ปี ร้อยละ 17 ส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาอยู่ในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คือร้อยละ 56.25 รองลงมาคือมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 30.75 ส่วนใหญ่ทำกิจการส่วนตัว ร้อยละ 44.75 พนักงานเอกชนร้อยละ

18.75 นอกจากนี้มีอาชีพเป็นพ่อบ้าน แม่บ้าน ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ โดยมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยครอบครัวต่อเดือน 30,000 – 50,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 22 และรายได้เฉลี่ยครอบครัวต่อเดือน 10,000 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.5

ส่วนที่ 2 ลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง

จากตารางที่ 3.1 ผลการศึกษาลักษณะที่พักอาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เป็นของ ตนเอง ร้อยละ 36 รองลงมา ยังไม่มีที่อยู่เป็นของตนเอง โดยเป็นการเช่า ร้อยละ 26 เป็นของบิดา-มารดา ร้อยละ 21 นอกนั้นเป็นของญาติ และ นายจ้าง

ตารางที่ 3.1
ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตนเอง	144	36
นายจ้าง	26	7
ญาติ	45	11
บิดา-มารดา	82	21
เช่า	103	26
ผลรวม	400	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.2 ผลการศึกษาลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน พบว่า กลุ่มตัวอย่าง มีลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เป็นประเภท ทาวน์เฮาส์ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30 รองลงมา เป็นประเภท บ้านเดี่ยว ร้อยละ 29.75 และ อาคารพาณิชย์ ร้อยละ 22.5

ตารางที่ 3.2
ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
บ้านเดี่ยว	119	29.75
ทาวน์เฮาส์	120	30
อาคารพาณิชย์	90	22.5
คอนโดมิเนียม	39	9.75
อพาร์ทเมนท์	32	8
ผลรวม	400	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.3 ผลการศึกษา ระยะเวลาการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่าง วางแผนที่จะซื้อ ที่อยู่อาศัย ในอีก 2 ปีข้างหน้า คิดเป็น ร้อยละ 27 รองลงมา 3-5 ปีข้างหน้า ร้อยละ 23.5 ภายใน 1 ปี ร้อยละ 22.5 และภายใน 6 เดือน คิดเป็น ร้อยละ 7.5 ส่วนมีผู้ที่ยังไม่สนใจซื้อ 68 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 17

ตารางที่ 3.3
ระยะเวลาการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย

ระยะเวลาการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ภายใน 6 เดือน	30	7.5
ภายใน 1 ปี	90	22.5
2 ปีข้างหน้า	108	27
3-5 ปีข้างหน้า	94	23.5
ยังไม่สนใจซื้อ	68	17
ผลรวม	400	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.4 ผลการศึกษาสาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ที่สัมพันธ์กับกลุ่มตัวอย่างที่สนใจที่พักอาศัยใหม่ พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เพราะเพื่อต้องการแยกครอบครัว มากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 23 ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ คิดเป็นร้อยละ 17 และเพื่อการค้าขาย คิดเป็นร้อยละ 14 และต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เพราะ ซื้อเพื่อการลงทุน ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ความสะดวกในการเดินทาง บ้านหลังที่สอง และให้บุตร เป็นสาเหตุรองลงมา

ตารางที่ 3.4
สาเหตุที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

สาเหตุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต้องการแยกครอบครัว	75	23
ความสะดวกในการเดินทาง	29	9
ซื้อเพื่อการลงทุน	42	13
เพื่อการค้าขาย	46	14
ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น	37	11
ต้องการที่อยู่อาศัย	58	17
บ้านหลังที่สอง	26	8
ให้บุตร	19	6
ผลรวม	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

ส่วนที่ 3 ความต้องการและการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยที่สนใจ

จากตารางที่ 3.5 ผลการศึกษา ลักษณะที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างสนใจที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.7 รองลงมาเป็นประเภท อาคารพาณิชย์ ร้อยละ 31.6 ทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 25 และ คอนโดมีเนียมร้อยละ 8.7 ส่วนอพาร์ทเมนท์ไม่ได้รับความสนใจจากกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 3.5
ลักษณะที่อยู่อาศัยที่สนใจ

ลักษณะที่อยู่อาศัยที่สนใจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	115	34.7
ทาวน์เฮาส์	83	25
อาคารพาณิชย์	105	31.6
คอนโดมิเนียม	29	8.7
อพาร์ทเมนท์	0	0
ผลรวม	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.6 ผลการศึกษา ผู้ตัดสินใจในการซื้อ พบว่า กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 42 คู่สมรสช่วยตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 26 บิดา-มารดา ช่วยตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 17 บุตรช่วยตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 10 นอกนั้นเป็นบุตรคนอื่นๆ อีกร้อยละ 5

ตารางที่ 3.6
ผู้ตัดสินใจในการซื้อ

ผู้ตัดสินใจในการซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตัวเอง	140	42
คู่สมรส	85	26
บุตร	32	10
บิดา-มารดา	57	17
อื่นๆ	18	5
ผลรวม	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.7 ผลการศึกษา ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยในระดับที่มากที่สุด คือ ทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา และเงื่อนไขในการผ่อนชำระ และยังให้ความสำคัญกับปัจจัยในระดับมาก คือ ชื่อเสียงผู้ประกอบการ สาธารณูปโภค สภาพแวดล้อมภายในโครงการ รวมถึง ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง สิ่งอำนวยความสะดวก ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม และใกล้ที่ทำงาน

ตารางที่ 3.7
ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัย	ระดับความสำคัญ					ระดับความสำคัญ
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
1.ทำเลที่ตั้งโครงการ	-	9	14	122	187	มากที่สุด
2.ราคา	-	4	8	112	208	มากที่สุด
3.ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	10	14	49	112	147	มาก
4.สาธารณูปโภค	4	6	52	109	161	มาก
5.สภาพแวดล้อมโครงการ	12	22	98	108	92	มาก
6.รูปแบบ/พื้นที่ใช้สอย	3	5	11	124	189	มากที่สุด
7.สิ่งอำนวยความสะดวก	25	38	95	115	59	มาก
8.เงื่อนไขการผ่อนชำระ เงิน	14	19	65	102	132	มากที่สุด
9.ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	19	25	57	104	127	มาก
10.ใกล้ที่อยู่อาศัยเดิม	26	29	67	112	98	มาก
11.ใกล้ที่ทำงาน	22	18	78	122	92	มาก

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.8 ผลการศึกษาความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน 20,001- 40,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41 รองลงมา มีความสามารถในการผ่อนชำระ40,001- 60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24 ความสามารถในการผ่อนชำระ60,001- 80,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 13

ตารางที่ 3.8

ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน

ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน	จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	40	12
20,001- 40,000 บาท	135	41
40,001- 60,000 บาท	80	24
60,001- 80,000 บาท	42	13
80,001- 100,000 บาท	20	6
มากกว่า 100,000 บาท	15	5
รวม	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.9 ผลการศึกษาระดับราคาที่ยินดีซื้อที่อยู่อาศัย สัมพันธ์กับ ที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจ พบว่า ระดับราคาที่ยินดีซื้อ 2.1 ล้าน – 3 ล้าน มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 24 โดยที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจมากที่สุดในระดับราคานี้คือ ทาวน์เฮาส์ รองลงมาเป็นอาคารพาณิชย์ และบ้านเดี่ยว ระดับราคาที่ยินดีซื้อรองลงมาคือ ระดับราคา 3.1-4ล้าน คิดเป็นร้อยละ 20 โดย อาคารพาณิชย์ เป็นที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจมากที่สุดในระดับราคานี้ และระดับราคาที่ยินดีซื้อรองลงมาคือ ระดับราคา ที่ 4.1- 5 ล้าน ระดับราคา ที่ 5.1-6 ล้าน ระดับราคาไม่เกิน 2 ล้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 19 ร้อยละ 11 ร้อยละ 9 ตามลำดับ ส่วนระดับราคาที่สูงกว่า 6 ล้านขึ้นไป มีจำนวนที่น้อย

ตารางที่ 3.9
ระดับราคาที่ยินดีซื้อที่อยู่อาศัย

ระดับราคาที่ยินดีซื้อ	จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
ไม่เกิน 2 ล้านบาท	31	9
2.1-3 ล้านบาท	81	24
3.1-4 ล้านบาท	68	20
4.1-5 ล้านบาท	64	19
5.1-6 ล้านบาท	35	11
6.1-7 ล้านบาท	24	7
7.1-8 ล้านบาท	15	5
มากกว่า 8 ล้านบาท	14	4
รวม	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.10 ผลการศึกษาขนาดที่ต้องการของที่อยู่อาศัย สัมพันธ์กับ ที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ประเภทบ้านเดี่ยว ต้องการขนาดที่ดิน 61-80 ตารางวา มากที่สุด รองลงมาเป็นขนาด 51-60 ตารางวา ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ประเภททาวน์เฮาส์ ต้องการ ขนาดที่ดิน 21-40 ตารางวา มากที่สุด รองลงมาเป็นขนาดที่ดิน 18-20 ตารางวา และ กลุ่มตัวอย่างที่ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ ต้องการขนาดที่ดิน 18-20 ตารางวา มากที่สุด รองลงมาเป็นขนาดที่ดิน 21-40 ตารางวา

ตารางที่ 3.10

ความสัมพันธ์ของขนาดที่ต้องการกับประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ

หน่วย : คน

ขนาดที่ต้องการ	ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ					รวม	คิดเป็นร้อยละ
	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	คอนโดมิเนียม	อพาร์ทเมนต์		
น้อยกว่า 18 ตร.วา	0	13	12	29	0	54	16
18- 20	0	20	47	0	0	67	20
21-40	0	27	38	0	0	65	20
41-50	0	13	5	0	0	18	5
51-60	29	4	1	0	0	34	10
61-80	45	6	2	0	0	53	16
81-100	18	0	0	0	0	18	6
101-120	12	0	0	0	0	12	4
มากกว่า 120	11	0	0	0	0	11	3
ผลรวม	115	83	105	29	0	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.11 ผลการศึกษาข้อมูลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจากสื่อ พบว่ากลุ่มตัวอย่าง หาข้อมูลจากสื่อในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระดับมากที่สุดจากป้ายโฆษณา โครงการ และงานแสดงบ้าน หาข้อมูลจากสื่อในระดับมากที่สุดคือจากหนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผ่นพับ และหาข้อมูลจากสื่อในระดับปานกลางคือ จากอินเทอร์เน็ต พนักงานขาย เพื่อน/ญาติ

ตารางที่ 3.11

การหาข้อมูลจากสื่อที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

สื่อ	ระดับความสำคัญ					ระดับความสำคัญ
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
หนังสือพิมพ์	5	8	87	132	100	มาก
นิตยสาร	4	6	28	187	107	มาก
ป้ายโฆษณาโครงการ	15	25	76	104	112	มากที่สุด
แผ่นพับ/โบชัวร์	29	35	30	145	93	มาก
งานแสดงบ้าน	7	12	11	138	164	มากที่สุด
อินเทอร์เน็ต	41	38	92	85	76	ปานกลาง
พนักงานขาย	32	41	154	92	13	ปานกลาง
เพื่อน/ญาติ	36	42	172	75	7	ปานกลาง

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.12 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ของรายได้กับที่พักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า รายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับที่พักอาศัยอยู่ปัจจุบัน โดย กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ ครอบครัวสุทธิต่อเดือน 30,000-50,000 บาท และกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ ครอบครัวสุทธิต่อเดือน 10,000- 30,000 บาท ส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยประเภท ทาวน์เฮาส์ รองลงมา เป็นอาคารพาณิชย์ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างผู้มีรายได้ ที่สูงขึ้นไปกว่า 50,000 บาท จะมีที่อยู่อาศัยใน ลักษณะ บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์

ตารางที่ 3.12
ความสัมพันธ์ของรายได้กับที่อยู่อาศัย

หน่วย : คน

รายได้ครอบครัว สุทธิต่อเดือน (บาท)	ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน					ผลรวม
	บ้าน เดี่ยว	ทาวน์ เฮาส์	อาคาร พาณิชย์	คอนโดมิเนียม	อพาร์ท เมนต์	
ไม่เกิน 10,000	2	7	5	3	10	27
10,001 – 30,000	13	32	17	9	15	86
30,0001– 50,000	20	29	22	13	4	88
50,001 – 70,000	27	28	12	3	3	73
70,001 – 90,000	25	15	13	3	0	56
90,001 – 110,000	10	5	15	2	0	32
110,001 – 130,000	12	2	3	4	0	21
130,001 ขึ้นไป	10	2	3	2	0	17
ผลรวม	119	120	90	39	32	400

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.13 ผลการศึกษาระดับราคาที่ยินดีซื้อที่อยู่อาศัย สัมพันธ์กับ ที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจ พบว่า ระดับราคาที่ยินดีซื้อ 2.1 ล้าน – 3 ล้าน มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 24 โดยที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจมากที่สุดในระดับราคานี้คือ ทาวน์เฮาส์ รองลงมาเป็นอาคารพาณิชย์ และบ้านเดี่ยว ระดับราคาที่ยินดีซื้อรองลงมาคือ ระดับราคา 3.1-4 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 20 โดย อาคารพาณิชย์ เป็นที่พักอาศัยใหม่ที่สนใจมากที่สุดในระดับราคานี้ และระดับราคาที่ยินดีซื้อรองลงมาคือ ระดับราคา ที่ 4.1- 5 ล้าน ระดับราคา ที่ 5.1-6 ล้าน ระดับราคาไม่เกิน 2 ล้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 19 11 9 ตามลำดับ ส่วนระดับราคาที่มีมากกว่า 6 ล้านขึ้นไป มีจำนวนที่น้อย

ตารางที่ 3.13

ความสัมพันธ์ของระดับราคาที่ยินดีซื้อกับประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ

หน่วย : คน

ระดับราคาที่ยินดีซื้อ	ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ					รวม	คิดเป็นร้อยละ
	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	คอนโดมิเนียม	อพาร์ทเมนต์		
ไม่เกิน 2 ล้าน	8	16	4	3	0	31	9
2.1-3 ล้าน	14	31	29	7	0	81	24
3.1-4 ล้าน	20	20	22	6	0	68	20
4.1-5 ล้าน	25	12	23	4	0	64	19
5.1-6 ล้าน	18	2	12	3	0	35	11
6.1-7 ล้าน	12	2	8	2	0	24	7
7.1-8 ล้าน	8	0	5	2	0	15	5
มากกว่า 8 ล้าน	10	0	2	2	0	14	4
ผลรวม	115	83	105	29	0	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.14 ผลการศึกษา ความสัมพันธ์ของสาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่กับที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ที่อยู่อาศัยใหม่ประเภท บ้านเดี่ยว และรองลงมา เป็นทาวน์เฮาส์ เป็นที่ต้องการมากที่สุดของกลุ่มตัวอย่างที่มีสาเหตุจากการที่ต้องการแยกครอบครัว ต้องการที่อยู่อาศัย ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น รวมถึงต้องการเป็นบ้านหลังที่สอง ส่วนอาคารพาณิชย์เป็นประเภทของที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการเพื่อการลงทุน รวมถึงเพื่อการค้าขาย ส่วนคอนโดมิเนียมเป็นที่ต้องการของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการความสะดวกในการเดินทาง

ตารางที่ 3.14

ความสัมพันธ์ของสาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่กับประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ

หน่วย : คน

สาเหตุ	ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ					รวม	คิด เป็น ร้อยละ
	บ้าน เดี่ยว	ทาวน์ เฮาส์	อาคาร พาณิชย์	คอนโด มิเนียม	อพาร์ท เมนต์		
ต้องการแยก ครอบครัว	27	26	18	4	0	75	23
ความสะดวกในการ เดินทาง	7	2	5	15	0	29	9
ซื้อเพื่อการลงทุน	6	5	27	4	0	42	13
เพื่อการค้าขาย	0	4	42	0	0	46	14
ต้องการสภาพแวดล้อม ที่ดีขึ้น	30	7	0	0	0	37	11
ต้องการที่อยู่อาศัย	25	20	8	5	0	58	17
บ้านหลังที่สอง	15	7	3	1	0	26	8
ให้บุตร	5	12	2	0	0	19	6
ผลรวม	115	83	105	29	0	332	100

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.15 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ของระยะเวลาการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยกับที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ พบว่า ระยะเวลาที่กลุ่มตัวอย่างการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ภายใน 6 เดือน ส่วนมากจะเป็นที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว ในขณะที่ระยะเวลาภายใน 1-5 ปีข้างหน้า ที่อยู่อาศัยใหม่ที่กลุ่มตัวอย่างสนใจอยู่ในลักษณะที่ใกล้เคียงกัน ทั้งประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ หรือจะเป็นอาคารพาณิชย์

ตารางที่ 3.15

ความสัมพันธ์ของระยะเวลาการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย
กับประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ

หน่วย : คน

ระยะเวลาการ วางแผนที่จะซื้อ ที่อยู่อาศัย	ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ					ยังไม่ สนใจ ซื้อ	รวม
	บ้านเดี่ยว	ทาวน์ เฮาส์	อาคาร พาณิชย์	คอนโดมิ เนียม	อพาร์ ทเมนต์		
ภายใน 6 เดือน	12	5	11	2	0		30
ภายใน 1 ปี	30	26	32	12	0		90
2 ปีข้างหน้า	39	25	34	10	0		108
3-5 ปีข้างหน้า	34	27	28	5	0		94
ยังไม่สนใจซื้อ					0	68	68
ผลรวม	115	83	105	29	0	68	400

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.16 ผลการศึกษาความสัมพันธ์รายได้ต่อเดือนกับที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้มีรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน 10,000-30,000 บาท ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ประเภท ทาวน์เฮาส์ รองลงมาเป็น อาคารพาณิชย์ มากที่สุด กลุ่มตัวอย่างผู้มีรายได้ 30,000-50,000 บาท ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ประเภท อาคารพาณิชย์ รองลงมาเป็น ทาวน์เฮาส์ และกลุ่มตัวอย่างผู้มีรายได้เกิน 50,000 ขึ้นไป ส่วนใหญ่ต้องการที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว และรองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์

ตารางที่ 3.16

ความสัมพันธ์ของรายได้ต่อเดือนกับประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ

หน่วย : คน

รายได้ครอบครัว สุทธิต่อเดือน (บาท)	ประเภทที่อยู่อาศัยใหม่ที่สนใจ					รวม
	บ้าน เดี่ยว	ทาวน์ เฮาส์	อาคาร พาณิชย์	คอนโดมิ เนียม	อพาร์ท เมนต์	
ไม่เกิน 10,000	5	3	3	1	0	12
10,001 – 30,000	13	29	25	5	0	72
30,0001-50,000	23	25	28	3	0	79
50,001 – 70,000	25	16	17	7	0	65
70,001 – 90,000	24	4	16	4	0	48
90,001 – 110,000	9	5	10	3	0	27
110,001 – 130,000	10	1	3	1	0	15
130,001 ขึ้นไป	6	0	3	5	0	14
ผลรวม	115	83	105	29	0	332

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางข้างต้นทั้งหมดสามารถได้ผลสรุปการวิเคราะห์แบบสอบถามความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ ดังนี้

1) ปัจจัยส่วนบุคคล

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการสร้างที่อยู่อาศัยบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นหญิงมากกว่าชาย ส่วนใหญ่ สมรสแล้ว ส่วนใหญ่มีอายุ 41-45 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษา ในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี มีอาชีพเป็น เจ้าของกิจการ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว (รวมตัวเอง) 3-4 คนมีรายได้เฉลี่ย 30,000 – 50,000 บาทต่อเดือน

2) ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ส่วนใหญ่มีลักษณะที่อยู่อาศัยเป็นประเภท ทาวน์เฮาส์ มีการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ภายใน 2 ปี โดยสาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากต้องการแยกครอบครัว

3) ความต้องการและการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยที่สนใจ

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว และรองลงมาเป็นอาคารพาณิชย์ โดยกลุ่มตัวอย่างเองเป็นผู้ตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย คือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ราคา พื้นที่ใช้สอย เงื่อนไขการชำระเงิน โดยมีความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนส่วนใหญ่ อยู่ที่เดือนละ 20,000 – 40,000 บาท ระดับราคาที่ยินดีซื้ออยู่ในระดับราคา 2.1 ล้านบาท – 3 ล้านบาท ขนาดที่ต้องการส่วนใหญ่ 2.1-4 ล้าน โดยขนาดที่ต้องการส่วนใหญ่ 18-20 ตารางวา ข้อมูลจากสื่อที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จากป้ายโฆษณาโครงการ และงานแสดงบ้าน

4) ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่โดยแยกเป็นกลุ่มหลักๆ 3 กลุ่ม ดังนี้

4.1) ประเภทบ้านเดี่ยว กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยต่างๆ เรียง 2 ลำดับแรก ดังนี้

ตารางที่ 3.17

ความต้องการของกลุ่มตัวอย่างประเภทบ้านเดี่ยว

ประเภทบ้านเดี่ยว	ลำดับที่ 1
ระดับราคาที่ยินดีซื้อ	4.1 – 5 ล้านบาท (ร้อยละ 21.7)
ขนาดที่ดินที่ต้องการ	61- 80 ตารางวา (ร้อยละ 39)
สาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่	ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น (ร้อยละ 26)
ระยะเวลาการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย	2 ปี ข้างหน้า (ร้อยละ 34)
รายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน	50,001-70,000 บาท (ร้อยละ 21)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.17 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่สนใจซื้อบ้านเดี่ยว ส่วนใหญ่มีระดับราคาที่ยินดีซื้อ อยู่ที่ 4.1 – 5 ล้านบาท โดยคิดเป็นร้อยละ 21.7 โดยมีขนาดที่ดินที่ต้องการ 61-80 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 26 และสาเหตุที่ต้องการมีบ้านเดี่ยวเพื่อต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ร้อยละ 26 มีระยะเวลาในการวางแผนซื้อบ้านเดี่ยวอีก 2 ปีข้างหน้า คิดเป็นร้อยละ 34 และมีรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน 50,001-70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21

4.2) ประเภททาวน์เฮาส์ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยต่างๆที่สำคัญดังนี้

ตารางที่ 3.18

ความต้องการของกลุ่มตัวอย่างประเภททาวน์เฮาส์

ประเภททาวน์เฮาส์	ลำดับที่ 1
ระดับราคาที่ยินดีซื้อ	2.1-3 ล้านบาท (ร้อยละ 37)
ขนาดที่ดินที่ต้องการ	21-40 ตารางวา (ร้อยละ 32)
สาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่	ต้องการแยกครอบครัว (ร้อยละ 31)
ระยะเวลาการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย	3-5 ปีข้างหน้า (ร้อยละ 32)
รายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน	10,001-30,000 บาท (ร้อยละ 35)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.18 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่สนใจซื้อทาวน์เฮาส์ ส่วนใหญ่มีระดับราคาที่ยินดีซื้อ อยู่ที่ 2.1 -3 ล้านบาท โดยคิดเป็นร้อยละ 37 โดยมีขนาดที่ดินที่ต้องการ 21-40 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 32 และสาเหตุที่ต้องการมีทาวน์เฮาส์เพื่อต้องการแยกครอบครัว ร้อยละ 31 มีระยะเวลาในการวางแผนซื้อบ้านเดี่ยวอีก 3-5 ปีข้างหน้า คิดเป็นร้อยละ 32 และมีรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน 10,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35

4.3) ประเภทอาคารพาณิชย์ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยต่างๆที่สำคัญดังนี้

ตารางที่ 3.19

ความต้องการของกลุ่มตัวอย่างประเภทอาคารพาณิชย์

ประเภทอาคารพาณิชย์	ลำดับที่ 1
ระดับราคาที่ยินดีซื้อ	2.1-3 ล้านบาท (ร้อยละ 27)
ขนาดที่ดินที่ต้องการ	18-20 ตารางวา (ร้อยละ 44)
สาเหตุที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่	เพื่อการค้าขาย (ร้อยละ 40)
ระยะเวลาการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย	2 ปี (ร้อยละ 32)
รายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน	30,001-50,000 บาท (ร้อยละ 26)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พ.ศ.2552

จากตารางที่ 3.19 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่สนใจซื้ออาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่มีระดับราคาที่ยินดีซื้อ อยู่ที่ 2.1 -3 ล้านบาท โดยคิดเป็นร้อยละ 27 โดยมีขนาดที่ดินที่ต้องการ 18-20 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 44 และสาเหตุที่ต้องการซื้ออาคารพาณิชย์เพื่อต้องการค้าขาย ร้อยละ 40 มีระยะเวลาในการวางแผนซื้ออาคารพาณิชย์ อีก 2 ปีข้างหน้า คิดเป็นร้อยละ 32 และมีรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือน 30,001-50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26

จากตารางข้างต้น สรุปได้ดังนี้ กลุ่มตัวอย่างที่มีความสนใจในบ้านเดี่ยวจะมีความต้องการขนาดที่ดินที่มากกว่า กลุ่มตัวอย่างสนใจทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ รวมถึงระดับราคาที่ยินดีซื้อของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจบ้านเดี่ยวก็จะมีราคาสูงกว่ากลุ่มตัวอย่างที่สนใจทาวน์เฮาส์ด้วย ส่วนสาเหตุที่ต้องการบ้านเดี่ยวของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบของบ้านเดี่ยว ที่มีเนื้อที่ รั้วรอบขอบชิด มีสภาพแวดล้อม ธรรมชาติ สามารถปลูกต้นไม้ เพื่อสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่สนใจอาคารพาณิชย์ ต้องการเพื่อการค้าขาย และการลงทุน ซึ่งก็เหมาะสมกับรูปแบบของอาคารพาณิชย์ที่ทั้งอาศัย และเพื่อการค้า ส่วนรายได้ครอบครัวสุทธิต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่สนใจบ้านเดี่ยว สังเกตว่าจะมีรายได้ครอบครัวที่มากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่เหลือ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ จะเป็นกลุ่มคนระดับกลาง กลุ่มตัวอย่าง มีระยะเวลาในการวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในอีก 1-3 ปีข้างหน้า ซึ่งแสดงให้เห็นว่ายังมีความต้องการที่อยู่อาศัยอยู่ แนวโน้มมีความต้องการยังคงมีอยู่

ภาพรวมทางด้านอุปสงค์ในพื้นที่บริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 คือ ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์ และอาคารพาณิชย์อยู่ จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีกลุ่มตัวอย่างที่สนใจที่อยู่อาศัยใหม่ ถึงร้อยละ 83 แสดงให้เห็นว่าความ ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ยังคงมีอยู่

3.3 การศึกษาและวิเคราะห์อุปทาน

ในการวิเคราะห์อุปทาน จะมีการพิจารณาอุปทานบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 โดยผู้ศึกษาจะทำการสำรวจภาคสนามจากเจ้าหน้าที่หรือเจ้าของโครงการที่อยู่อาศัยในด้านปริมาณทั้งที่ก่อสร้างเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ตลอดแนวถนนพุทธมณฑลสาย 5 เป็นระยะทางยาว 9 กิโลเมตร

3.3.1 ภาพรวมของโครงการบ้านเดี่ยวบนถนนพุทธมณฑลสาย 5

เมื่อมีการสำรวจโครงการบ้านเดี่ยวที่สร้างเพื่อจำหน่ายในถนนพุทธมณฑลสาย 5 ในปี 2552 ที่ผ่านมานี้ พบว่ามีเพียง 1 โครงการเท่านั้นที่เกิดขึ้นทั้งที่สร้างเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีจำนวนบ้านเดี่ยวรวมทั้งสิ้น 132 หลัง แต่ละหลังมีขนาด 50-120 ตารางวา มีระดับราคาอยู่ระหว่าง 3 ล้านบาท - 8 ล้านบาทมีกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าในระดับกลาง ซึ่งถือว่าโครงการบ้านเดี่ยวที่เกิดขึ้นบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 นี้ยังน้อยอยู่มาก

ตารางที่ 3.20

โครงการบ้านเดี่ยวที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างบนถนนพุทธมณฑลสาย 5

ลำดับที่	ชื่อโครงการ	ขนาด (ตารางวา)	ราคา (ล้านบาท)	จำนวนหลัง
1	พรทวี	50-120	3-8 ล้านบาท	132 หลัง

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนามบริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 ระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน ถึง 30 กันยายน 2552

3.3.2 ภาพรวมของโครงการทาวน์เฮาส์บนถนนพุทธมณฑลสาย 5

เมื่อมีการสำรวจโครงการทาวน์เฮาส์ที่สร้างเพื่อจำหน่ายในถนนพุทธมณฑลสาย 5 ในปี 2552 ที่ผ่านมานี้ พบว่ามีเพียง 1 โครงการเท่านั้นที่เกิดขึ้นทั้งที่สร้างเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีจำนวนทาวน์เฮาส์รวมทั้งสิ้น 20 หลัง แต่ละหลังมีขนาด 22-28 ตารางวา มีระดับราคาอยู่ระหว่าง ล้านบาท ซึ่งถือได้ว่าโครงการทาวน์เฮาส์บนถนนพุทธมณฑลสาย 5 ยังน้อยอยู่มาก

ตารางที่ 3.21

โครงการทาวน์เฮาส์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างบนถนนพุทธมณฑลสาย 5

ลำดับที่	ชื่อโครงการ	ขนาด (ตารางวา)	ราคา (ล้านบาท)	จำนวนคูหา
1	มณฑลนคร	22-28	2.2	20 หลัง

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนามบริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 ระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน ถึง 30 กันยายน 2552

3.3.3 ภาพรวมของโครงการอาคารพาณิชย์บนถนนพุทธมณฑลสาย 5

เมื่อมีการสำรวจโครงการอาคารพาณิชย์ที่สร้างเพื่อจำหน่ายในถนนพุทธมณฑลสาย 5 ในปี 2552 ที่ผ่านมานี้ พบว่ามีเพียง 4 โครงการเท่านั้นที่กำลังดำเนินการก่อสร้างและอยู่ระหว่างการจำหน่าย โดยโครงการแรกเป็นโครงการบ้านลดภาระหนี้ ซึ่งอยู่ห้วงมุมถนนพุทธมณฑล สาย 5 ด้านถนนปิ่นเกล้า – นครชัยศรี ซึ่งมีจำนวนอาคารพาณิชย์ที่สร้างในรอบแรกประมาณ 30 คูหา โครงการที่สองเป็นโครงการสร้างอาคารพาณิชย์บนถนนพุทธมณฑลสาย 5 ห่างจากเพชรเกษม ประมาณ 8 กิโลเมตร โดยมีจำนวนอาคารพาณิชย์ที่สร้างในรอบแรกประมาณ 12 คูหา ส่วนโครงการที่สาม เอ.อาร์.ที.สแควร์ เป็นโครงการอาคารพาณิชย์ที่ตั้งอยู่ค่อนมาทางถนนเพชรเกษม โดยห่างจากถนนเพชรเกษมประมาณ 2.5 กิโลเมตร มีจำนวนอาคารพาณิชย์ที่สร้างประมาณ 36 คูหา และโครงการที่สี่ เป็นโครงการบ้าน ณ ภาวนนท์ ถือเป็นโครงการที่ใกล้กับทำเลของโครงการที่ผู้ศึกษาจะศึกษาที่สุด โดยมีจำนวนอาคารพาณิชย์เพียงแค่ 10 คูหา แต่จะมีการสร้างตลาดอยู่ภายในโครงการ จะเห็นได้ว่าบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 มีจำนวนโครงการอาคารพาณิชย์ที่กำลังก่อสร้างอยู่เป็นจำนวนที่ไม่มาก และสามารถขายได้หมดในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งดูได้จาก โครงการบ้าน ณ ภาวนนท์ ซึ่งเพิ่งจะเปิดโครงการได้ไม่ถึง 6 เดือน แต่สามารถขายอาคารพาณิชย์ไปได้แล้วถึง 8 คูหา เหลือเพียง 2 คูหาเท่านั้น แสดงให้เห็นว่าบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 ยังเป็นที่ที่มีศักยภาพเพียงพอในการสร้างอาคารพาณิชย์

ตารางที่ 3.22

โครงการอาคารพาณิชย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างบนถนนพุทธมณฑลสาย 5

ลำดับที่	ชื่อโครงการ	ขนาด (ตารางวา)	ราคา (ล้านบาท)	จำนวนคูหา
1	โครงการบ้านลดภาระหนี้	18-44	5.25-11.6	30
2	ยังไม่มีชื่อโครงการ	18-20	3.3-4.2	12
3	เอ.อาร์.ที.สแควร์	20-37.6	2.93-6.24	36
4	บ้าน ณ ภาวนนท์	18	5.5	10

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนามบริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 ระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน ถึง 30 กันยายน 2552

ภาพรวมทางด้านอุปทานในพื้นที่บริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 คือ โครงการที่อยู่อาศัยที่กำลังก่อสร้างยังคงมีอยู่ไม่มาก ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ที่ต้องการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยบริเวณนี้ ยังมีโอกาสที่จะลงทุน รวมถึงมีแนวโน้มในการขยายตัวของการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัย เนื่องจากในบริเวณนี้ อยู่ใกล้แหล่งชุมชนการค้า แหล่งธุรกิจ รวมถึงยังมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ ประกอบกับบริเวณดังกล่าวยังมีที่ดินว่างเปล่าอยู่อีก จึงมีแนวโน้มว่าโครงการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยยังสามารถที่จะขยายตัวต่อไปได้

สรุปภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยบนถนนพุทธมณฑลสาย 5

ในช่วงที่ผ่านมา ความต้องการที่อยู่อาศัยบริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ยังคงมีอยู่มากพอ เพราะจากการสำรวจแบบสอบถามนั้น มีผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ถึง ร้อยละ 83 และมีผู้ที่ไม่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เพียงแค่ ร้อยละ 17 และมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเรียงลำดับความต้องการจากบ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์ และทาวน์เฮาส์ ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าความต้องการที่อยู่อาศัยบริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 ยังคงมีอยู่ ส่วนการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยบริเวณถนนพุทธมณฑลสาย 5 ทั้งประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ยังมีไม่มาก จากการสำรวจโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีทั้งหมดเพียง 6 โครงการ โดยโครงการก่อสร้างประเภทอาคารพาณิชย์มีมากที่สุด คือ 4 โครงการ จึงเป็นโอกาสที่ดีในการลงทุน รวมถึง เมื่อพิจารณาจากทำเลที่ตั้งที่ติดถนน 2 สาย ทั้งถนนพุทธมณฑลสาย 5 และถนนประชาราษฎร์ นอกจากนี้ยังอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร มีการคมนาคมที่สะดวก ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งธุรกิจ

จึงมีความเป็นไปได้ในการจะทำการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่ดังกล่าว โดยจะมีการศึกษา ประเมินการเลือกรูปแบบที่เหมาะสมในการลงทุน รวมถึงศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป

3.4 การประเมินทางเลือกในการทำโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัย

เพื่อการตัดสินใจในการเลือกประเภทในการพัฒนาโครงการให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด และใช้พื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด จึงได้มีการวางแผนการพัฒนาโครงการขั้นต้น โดยมีการประมาณการด้านการลงทุน และผลตอบแทน กำไรจากการลงทุน รวมถึงสภาพแวดล้อม และทำเลที่ตั้งเป็นหลัก

ภาพที่ 3.2

สรุปลักษณะเด่นและข้อจำกัดของรูปแบบที่อยู่อาศัยในแต่ละรูปแบบ

<p>บ้านเดี่ยว</p> <ol style="list-style-type: none">1) มีเนื้อที่กว้างขวาง2) ต้องการความเป็นส่วนตัว <p>ทำเลอยู่ชานเมือง</p> <p>ข้อจำกัด ทำเลของโครงการมีเนื้อที่กว้างไม่พอ</p>	<p>ทาวน์เฮาส์</p> <ol style="list-style-type: none">1) ทำเลค่อนข้างใกล้เมือง2) บริเวณหน้าบ้านจัดเป็นสวนขนาดย่อมและจอดรถได้ <p>ข้อจำกัด ทำเลของโครงการมีศักยภาพที่จะใช้ประโยชน์ได้มากกว่านี้</p>
<p>คอนโดมิเนียม</p> <ol style="list-style-type: none">1) ทำเลที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง <p>ข้อจำกัด ทำเลของโครงการอยู่ชานเมืองไม่เหมาะสม</p>	<p>อาคารพาณิชย์</p> <ol style="list-style-type: none">1) ทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน2) ใช้เป็นทั้งที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ <p>ข้อจำกัด -</p>

ที่มา : การศึกษาของผู้วิจัย

1) รูปแบบของบ้านเดี่ยว โครงการหมู่บ้านจัดสรรในปัจจุบันมักจะเป็นทำเลชานเมือง มีเนื้อที่บริเวณกว้างขวาง เป็นบ้านตั้งอยู่เดี่ยว ๆ มีเนื้อที่กว้างขวางรั้วรอบขอบชิด ผู้อาศัยได้บรรยากาศของความเป็นส่วนตัว และห่างไกลจากการรบกวนของเพื่อนบ้าน มีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่ไกล เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต โรงเรียน โรงพยาบาล

เมื่อพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งของโครงการนี้พบว่าไม่มีความเหมาะสมในการพัฒนาที่ดินนี้เป็นหมู่บ้านจัดสรรถึงแม้ว่าจะมีโครงการบ้านเดี่ยวอยู่เพียงโครงการเดียวเท่านั้น เนื่องจากทำเลที่ตั้งนี้มีเนื้อที่ไม่เพียงพอที่จะพัฒนาเพื่อให้มีบรรยากาศ มีสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมกับหมู่บ้านจัดสรร อีกทั้งยังมีส่วนที่ติดถนนด้วย ซึ่งช่วยให้ความเป็นส่วนตัวของผู้ผู้อยู่อาศัยน้อยลง

2) รูปแบบของทาว์นเฮาส์ ส่วนใหญ่จะอยู่ในทำเลในเมืองเป็นบ้านที่มีลักษณะเหมือนตึกแถว ต่างกับตึกแถวตรงที่มีบริเวณหน้าบ้านจัดเป็นสวนขนาดย่อมและจอดรถได้ ทาวน์เฮาส์ส่วนใหญ่มักเป็นแบบ 2-3 ชั้น ใช้เนื้อที่ค่อนข้างน้อย

เมื่อพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งของโครงการนี้พบว่าก็มีความเป็นไปได้ในการสร้างเป็นทาวน์เฮาส์ แต่เนื่องด้วยพื้นที่หน้ากว้าง 24 เมตรและอยู่ริมถนน สามารถใช้สอยในการประกอบกิจกรรมที่นอกเหนือจากการเป็นที่อยู่อาศัยเพียงอย่างเดียว ซึ่งจะทำให้เสียโอกาสในการประกอบธุรกิจด้วย เป็นการใช้ประโยชน์จากที่ดินแห่งนี้ได้อย่างไม่คุ้มค่า

3) รูปแบบของคอนโดมิเนียม ส่วนมากจะอยู่ในทำเลที่ตั้งใจกลางเมืองหรือในที่ชุมชนที่มีการคมนาคมสะดวก มีรถไฟฟ้าผ่าน การเดินทางที่สะดวก เป็นอาคารที่มีหลายชั้น แต่ละชั้นแบ่งเป็นห้องชุดจำนวนมาก แต่จะมีขนาดพื้นที่จำนวนน้อย ซึ่งภายในห้องประกอบด้วยห้องนอน ห้องรับแขก ห้องน้ำ ฯลฯ อาคารชุดแต่ละแห่งมักมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน

เมื่อพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งของโครงการนี้พบว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการนี้อยู่ในแถบชานเมือง การคมนาคมเข้าเมืองอาจยังไม่สะดวกนัก จะไม่ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ

4) รูปแบบของอาคารพาณิชย์ จะต้องเน้นทำเลที่ตั้งซึ่งเป็นแหล่งชุมชนโดยเฉพาะ และนอกจากจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้แล้ว ยังสามารถดัดแปลงให้เป็นสถานที่ทำการค้าหรือธุรกิจได้ด้วย อาคารพาณิชย์มักมีเนื้อที่แคบ จึงนิยมก่อสร้างหลาย ๆ ชั้น

เมื่อพิจารณาถึงที่ตั้งของโครงการบนถนนพุทธมณฑลสาย 5 นั้นทำเลที่ตั้งนี้เหมาะในการที่จะสร้างอาคารพาณิชย์เนื่องจาก

ก) ที่ตั้งโครงการนี้อยู่ติดริมถนนพุทธมณฑลสาย 5 โดยมีหน้ากว้างติดถนน 24 เมตร และลึกประมาณ 58 เมตร จากภาพที่ 3.2 แสดงแผนที่ตั้งโครงการก่อสร้างอาคารพาณิชย์โดยอยู่ห่างจากถนนเพชรเกษมเพียงแค่ 4 กิโลเมตร

ข) เป็นทำเลที่อยู่ใกล้แหล่งธุรกิจการค้า โดยอยู่ไม่ไกลจากตลาดสดแก้วแสน อ้อมน้อย กระทุ่มแบน ซึ่งมีทั้งตลาดสด จำหน่ายเนื้อสัตว์ ผักสดและผลไม้ ชายป्लीก - ส่ง เอเยนต์ขายส่งสินค้าอุปโภคบริโภค ใกล้เทศบาลตำบลอ้อมน้อย โรงพยาบาลมหาชัย 2 และโรงพยาบาลศรีวิชัย 3 รวมทั้งมีธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยาอยู่ คู่รถเมล์สาย 81 ท่ารถสองแถววิ่งระหว่างพุทธมณฑลสาย 5 - วัดไร่ขิง และพุทธมณฑลสาย 5 พุทธมณฑลสาย 4 ท่ารถตู้โดยสารตลาดแก้วแสน อ้อมน้อย - หมอชิต 2 เป็นจุดต่อรถโดยสารระหว่างถนนเพชรเกษม-ถนนพุทธมณฑลสาย 5-ถนนเศรษฐกิจ และยังมีร้านค้าต่าง ๆ เช่นร้านขายทอง

คำอธิบายราคาประเมินของราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร

ราคาค่าก่อสร้างเป็นราคาประมาณจากตารางราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร พ.ศ. 2551 ซึ่งกำหนดโดยสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

1) ราคาค่าก่อสร้าง บ้านเดี่ยวเพื่อขาย ใช้ราคา 9,300 บาทต่อตารางเมตร เหตุที่เลือกใช้ราคาค่าก่อสร้างระดับปานกลาง เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นระดับปานกลาง ไม่ต้องการความหรูหรามากนัก แต่สามารถขายในระดับราคาที่ลูกค้าพอใจ

2) ราคาค่าก่อสร้าง ทาวน์เฮาส์เพื่อขาย ใช้ราคา 8,400 บาท ต่อตารางเมตร เหตุที่เลือกใช้ราคาค่าก่อสร้างระดับปานกลาง เพื่อกะตุ้นการขาย เนื่องจากทาวน์เฮาส์ที่ขายโดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคในระดับกลาง รวมถึงอยู่ในทำเลที่ตั้งที่มีบริษัท และโรงงานอยู่เป็นจำนวนมาก จึงใช้วัสดุที่มีคุณภาพปานกลาง เพื่อความน่าอยู่ของโครงการ และราคาทาวน์เฮาส์จะมีราคาที่ไม่สูงมาก ซึ่งจะตรงตามความต้องการของลูกค้า

3) ราคาค่าก่อสร้าง อาคารพาณิชย์เพื่อขาย ใช้ราคา 7,300 บาท ต่อตารางเมตร เหตุที่ใช้ราคาวัสดุค่าก่อสร้างระดับกลางเนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ซื้ออาคารพาณิชย์ จะเข้ามาตกแต่งอาคารตามความต้องการใช้งาน โดยทั่วไปโครงการจะไม่มีตกแต่งภายในเหมือนบ้านเดี่ยว จึงไม่มีความจำเป็นต้องตกแต่งภายในมากนัก ซึ่งการตกแต่งภายในจะทำให้ราคาขายบ้านสูงและอาจไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า

ตารางที่ 3.23

ประเภทของที่อยู่อาศัย จำนวนหน่วยที่สร้าง เนื้อที่ ขนาดพื้นที่ใช้สอย

ราคาขาย ราคาค่าก่อสร้าง

ประเภทอาคาร	จำนวนหน่วยที่สร้างได้	เนื้อที่ดิน (ตร.วา)	ขนาดพื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	ราคาขาย	ราคาค่าก่อสร้าง (ตร.ม.)
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	5 หลัง	54	150	4,200,000	9,300
ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น	12 หลัง	18	115	2,800,000	8,400
อาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น	12 คูหา	18	200	4,800,000	7,300

ที่มา: มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

1. พัฒนาโครงการจัดสรร ปลูกสร้างบ้านเดี่ยวเพื่อขาย จำนวนทั้งสิ้น 5 หลัง โดยเป็น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น โดยมีเนื้อที่ 54 ตารางวา ขนาดพื้นที่ใช้สอย 150 ตารางเมตร
 2. พัฒนาโครงการจัดสรร ปลูกสร้างทาวน์เฮาส์ เพื่อขาย จำนวนทั้งสิ้น 12 หลัง โดย เป็นทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น โดยมีเนื้อที่ 18 ตารางวา ขนาดพื้นที่ใช้สอย 115 ตารางเมตร
 3. พัฒนาโครงการจัดสรร ปลูกสร้างอาคารพาณิชย์ เพื่อขาย จำนวนทั้งสิ้น 12 คูหา โดยเป็นอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีชั้นลอย มีเนื้อที่ 18 ตารางวา ขนาดพื้นที่ใช้สอย 200 ตารางเมตร
- นอกจากนี้ยังมีการประมาณการถึงต้นทุน รายได้จากการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยใน แต่ละประเภท ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3.24

ตารางที่ 3.24

ประมาณการต้นทุน รายได้ และกำไร ในการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัย

	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์
ขนาดที่ดิน (ตารางวา)	348	348	348
ขนาดพื้นที่ต่อหน่วย (ตารางวา)	54	18	18
จำนวนหน่วยที่สร้างได้	5	12	12
ประมาณการรายรับ			
ราคาขายต่อหน่วย	4,200,000	2,800,000	4,500,000
รวมรายรับของโครงการ	21,000,000	33,600,000	54,000,000
ประมาณการรายจ่าย			
ค่าที่ดิน	13,440,000	13,440,000	13,440,000
ค่าก่อสร้าง	6,975,000	11,592,000	17,520,000
ค่าก่อสร้างถนนและระบบระบายน้ำ	436,640	436,640	436,640
ค่าระบบประปาและไฟฟ้า	200,000	480,000	480,000
ค่าใช้จ่ายดำเนินการ+ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (8%)	1,684,131	2,075,891	2,550,131
รวมต้นทุนการพัฒนาโครงการ	22,735,771	28,024,531	34,426,771
กำไร (ขาดทุน)	(1,735,771)	5,575,469	19,573,229
อัตราผลตอบแทน (ร้อยละ)	-8.27	16.6	36.2

ที่มา : การศึกษาของผู้วิจัย

หมายเหตุ

- 1) ราคาขาย จากราคาของที่อยู่อาศัยที่อยู่บริเวณใกล้เคียง
- 2) ต้นทุนที่ดิน ตารางวาละ 30,000 บาท
- 3) โครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 5 หลัง ขนาด 54 ตารางวา
- 4) โครงการทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น จำนวน 12 หลัง ขนาด 18 ตารางวา
- 5) โครงการอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 12 หลัง ขนาด 18 ตารางวา
- 6) ต้นทุนค่าก่อสร้าง โดยใช้ข้อมูลราคาประเมินการก่อสร้างอาคารปีพ.ศ.2551 เป็น

เกณฑ์ โดยใช้วัสดุก่อสร้างระดับปานกลาง

- 6.1) บ้านเดี่ยว ตารางเมตรละ 9,300 บาท
- 6.2) ทาวน์เฮาส์ ตารางเมตรละ 8,400 บาท
- 6.3) อาคารพาณิชย์ ตารางเมตรละ 7,300 บาท
- 7) ค่าก่อสร้างถนน พื้นที่ 472 ตารางเมตร โดยคิดตารางเมตรละ 800 บาท และท่อระบายน้ำ 82 เมตร เมตรละ 720 บาท
- 8) ระบบไฟฟ้าคิดเหมา หลังละ 22,000 บาท
- 9) ระบบประปาคิดเหมา หลังละ 18,000 บาท
- 10) ค่าใช้จ่ายดำเนินการ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เท่ากับ 8% ของรายจ่าย

จากการประมาณการรายได้จากโครงการ และประมาณการต้นทุนพัฒนาโครงการ ในรายละเอียดตารางที่ 3.23.พบว่า

การพัฒนาโครงการจัดสรร ปลูกสร้างบ้านเดี่ยวเพื่อขาย จำนวนทั้งสิ้น 5 หลัง โดยเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โดยมีเนื้อที่ 54 ตารางวา พบว่า โครงการนี้มีรายได้เพียง 21,000,000 บาท ในขณะที่ต้นทุนการพัฒนาที่ดินสูงถึง 22,735,771 บาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทนติดลบ ดังนั้นโครงการจัดสรร สร้างบ้านเดี่ยว เป็นโครงการที่ไม่คุ้มค่าการลงทุน เนื่องจาก โครงการบ้านเดี่ยว ไม่จำเป็นที่จะต้องเป็นโครงการที่อยู่ติดถนน ซึ่งราคาที่ดินมีราคาสูงทำให้ไม่คุ้มค่า และก่อให้เกิดประโยชน์ได้อย่างเต็มที่

การพัฒนาโครงการจัดสรร ปลูกสร้างทาวน์เฮาส์เพื่อขาย จำนวนทั้งสิ้น 12 หลัง โดยเป็นทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น โดยมีเนื้อที่ 18 ตารางวา พบว่า โครงการนี้มีรายได้ 33,600,000 บาท ในขณะที่ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน 28,024,531 บาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทน ร้อยละ 16.6 (โดยยังไม่ได้คำนึงถึงระยะเวลาการทำโครงการ) ดังนั้น โครงการจัดสรร สร้างทาวน์เฮาส์ก็เป็นหนึ่งในโครงการที่น่าสนใจที่จะลงทุน

การพัฒนาโครงการจัดสรร ปลูกสร้างอาคารพาณิชย์ เพื่อขาย จำนวนทั้งสิ้น 12 คูหา โดยเป็นอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น มีชั้นลอย มีเนื้อที่ 18 ตารางวา พบว่า โครงการนี้มีรายได้ 54,000,000บาท ในขณะที่ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน 34,426,771บาท คิดเป็นอัตราผลตอบแทน ร้อยละ 36.2 (โดยยังไม่ได้พิจารณาถึงระยะเวลาการทำโครงการ)ดังนั้น โครงการจัดสรร สร้างอาคารพาณิชย์ก็เป็นหนึ่งในโครงการที่น่าสนใจที่จะลงทุน และมีความเป็นไปได้ เนื่องจากอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม มีการวางผังการพัฒนาก่อสร้างใช้ประโยชน์ที่ดินได้อย่างสูงสุดเท่าที่จะเป็นไปได้ รวมถึงมีความเหมาะสมกับสภาวะตลาดในพื้นที่นั้น

ดังนั้น ทางเลือกในการสร้างอาคารพาณิชย์ เป็นแนวทางที่ดีที่สุด เนื่องจาก การศึกษาความเป็นไปได้ในเบื้องต้น รวมถึง สภาพแวดล้อม และทำเลที่ตั้ง มีความเหมาะสมในการทำโครงการมากที่สุด ผู้ศึกษาจึงเลือกแนวทางที่จะพัฒนาที่ดินเป็นโครงการสร้างอาคารพาณิชย์เพื่อขาย สำหรับการศึกษาในงานวิจัยนี้

จากข้อมูลและการวิเคราะห์ข้างต้นดังกล่าวสามารถสรุปเป็นประเด็นต่างๆ ได้ดังนี้

1) ในการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของที่ดินแห่งนี้ ทั้งทำเลที่ตั้งของโครงการ การคมนาคมขนส่ง สิ่งอำนวยความสะดวกรอบๆโครงการ พบว่า มีความเป็นไปได้ในการสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่าย เนื่องจากว่า ด้วยพื้นที่ที่อยู่ติดริมถนนพุทธมณฑลสาย 5 มีเส้นทาง การคมนาคมขนส่งที่สะดวก อยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีระบบสาธารณูปโภคทั้งระบบไฟฟ้า และระบบประปา ที่เข้าถึง จึงมีความเหมาะสมในการพัฒนาที่ดินให้เป็นที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่ายได้

2) ในการศึกษาและวิเคราะห์ด้านอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในบริเวณโดยรอบของโครงการ ด้วยวิธีการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ราย บริเวณรอบๆพื้นที่ตั้งโครงการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว และรองรับมาเป็นอาคารพาณิชย์ใหม่ โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย คือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ราคา พื้นที่ใช้สอย เงื่อนไขการชำระเงิน ระดับราคาที่ยินดีซื้ออยู่ในระดับ 2.1-4 ล้านบาท โดยขนาดที่ต้องการส่วนใหญ่ 21-40 ตารางวา ข้อมูลจากสื่อที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จากป้ายโฆษณาโครงการ และงานแสดงบ้าน ซึ่งข้อมูลทางด้านความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่นี้เป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการช่วยตัดสินใจสร้างที่อยู่อาศัยให้เกิดประสิทธิภาพเกิดประโยชน์ในที่ดินแห่งนี้ เนื่องจากจะต้องมีการกำหนดราคา การกำหนดขนาดพื้นที่ในแต่ละหลัง

การโฆษณา รวมถึงข้อมูลต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

3) ในการศึกษาและวิเคราะห์ด้านอุปทานของที่อยู่อาศัยในบริเวณโดยรอบของโครงการ ว่ามีจำนวนที่อยู่อาศัยในประเภทต่างๆมากน้อยเพียงใด รวมถึงเป็นการประเมินคู่แข่งด้วย เพื่อที่จะช่วยในการตัดสินใจสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อขายให้สอดคล้อง โดยส่วนมากที่อยู่อาศัยในบริเวณถนนพหลโยธินสาย 5 นั้น ยังมีจำนวนโครงการที่กำลังอยู่ระหว่างการก่อสร้างที่ไม่มาก และบางโครงการได้เปิดและปิดโครงการในเวลาที่ไม่นาน จึงเป็นโอกาสที่ดีในการที่จะสร้างโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่ายต่อไป

4) การประเมินทางเลือกในการสร้างโครงการที่เหมาะสมกับที่ดินแห่งนี้ โดยดูจากทั้งสภาพแวดล้อมรอบๆโครงการ ประกอบกับการประมาณการเบื้องต้นถึงรายรับ และรายจ่ายในการสร้างที่อยู่อาศัยทั้งประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ เปรียบเทียบกัน ในการคำนวณอัตราผลตอบแทนที่ได้ ว่าที่อยู่อาศัยประเภทไหนที่เหมาะสมที่สุดของโครงการในการสร้างเพื่อจำหน่าย และเมื่อมีการประมาณการพบว่า อาคารพาณิชย์ เป็นประเภทของที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับการสร้างเพื่อจำหน่ายในพื้นที่ดินแห่งนี้ เนื่องจากทั้งสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยที่เป็นแหล่งใกล้ชุมชน รวมถึง การประมาณการรายรับรายจ่าย ซึ่งการสร้างอาคารพาณิชย์จะให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม สมควรที่จะพัฒนาโครงการนี้เป็นอาคารพาณิชย์เพื่อจำหน่ายต่อไป