

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุนโครงการบ้านจัดสรร ประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81 ว่าจะสามารถลงทุนได้หรือไม่ในสภาวะการแข่งขันของตลาด โดยการศึกษาได้วิเคราะห์การตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน เกณฑ์การตัดสินใจทางการเงินที่ใช้ในการลงทุนคือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน นอกจากนี้ยังได้วิเคราะห์จุดคุ้มทุน และการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเมื่อยอดขายต่อเดือนเปลี่ยนแปลงไป และราคาขายบ้านต่อหลังเฉลี่ยเปลี่ยนแปลงไป โดยตั้งสมมติฐานจากการเก็บข้อมูล โดยทำการสำรวจตลาดภาคสนามโดยใช้แบบสอบถามและไม่ใช้แบบสอบถามซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์ด้านตลาดสามารถสรุปได้ดังนี้คือ

ด้านอุปทาน ผู้ศึกษาได้สำรวจโครงการบ้านจัดสรรบริเวณรอบถนนรอบๆ โครงการ ได้แก่ บริเวณถนนเพชรเกษม 81 ถนนเพชรเกษม 69 ถนนเพชรเกษม 63 ถนนบางบอน 2 ถนนบางบอน 3 ถนนบางบอน 4 ถนนบางบอน 5 ถนนเลียบคลองภาษีเจริญฝั่งเหนือ และถนนเลียบคลองภาษีเจริญฝั่งใต้ พบว่า มีโครงการทาวน์โฮมจำนวน 7 โครงการ มีจำนวน 1,342 หลัง ทางด้านราคา จะพบว่าทาวน์โฮม มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2 - 2.6 ล้านบาท แต่เมื่อแบ่งเป็นทาวน์โฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น พบว่าโครงการทาวน์โฮม 2 ชั้น มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 1.88 - 2.44 ล้านบาท ส่วนโครงการทาวน์โฮม 3 ชั้น มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2.67- 3.5 ล้านบาท ภาพรวมทางด้านอุปทานบริเวณถนนเพชรเกษม 81 คือยังมีแนวโน้มของการขยายตัวของการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยเนื่องจากพื้นที่บริเวณดังกล่าว อยู่ใกล้ตัวเมืองและรายล้อมด้วย เส้นทางคมนาคม สิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งมีความเหมาะสมในการรับการขยายตัวของตัวเมือง ประกอบกับบริเวณดังกล่าวยังมีพื้นที่ดินว่างเปล่าที่สามารถนำมาพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยได้มากพอสมควร สามารถรองรับการเพิ่มจำนวนของโครงการที่อยู่อาศัยในอนาคตได้

ด้านอุปสงค์ ผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยทางตรงผู้ศึกษาได้ทำการออกแบบสอบถาม จำนวน 100 ชุด มีกลุ่มเป้าหมายคือคนที่ทำงานบริเวณรอบๆ โครงการ และมีความต้องการที่จะซื้อบ้าน เพื่อพิจารณาถึงความต้องการเบื้องต้น และนำมาประกอบการสำรวจทางอ้อม พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นวัยทำงานมีอายุ

31-35 ปี จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี อยู่อาศัยกับบิดามารดา ไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยมีความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อที่จะแยกครอบครัว และมีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ภายใน 2 ปี โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว และรองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และคอนโดมิเนียมตามลำดับ โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย คือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ระดับราคาที่ยินดีซื้ออยู่ในระดับราคา 2-3 ล้านบาท ขนาดที่ต้องการส่วนใหญ่ 21-40 ตารางวา ข้อมูลจากสื่อที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่มาจากป้ายโฆษณาโครงการ

สำหรับการหาอุปสงค์ทางอ้อมผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจโครงการบ้านที่สร้างเสร็จแล้ว และอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง พบว่าโครงการบ้านจัดสรรบริเวณรอบๆ โครงการ ได้แก่ ถนนเพชรเกษม 81 เพชรเกษม 69 เพชรเกษม 63 บางบอน 2 บางบอน 3 บางบอน 4 บางบอน 5 เดียบคลองภาษีเจริญฝั่งเหนือ และฝั่งใต้ โดยจะทำการสำรวจโครงการต่างๆ ทั้งที่ก่อสร้างเสร็จแล้ว และอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง พบว่ามีการลงทุนก่อสร้างจำนวน 1,344 หลัง จาก 7 โครงการ มีความเร็วในการจำหน่ายบ้าน ต่อเดือนของตลาดบ้านทาวน์โฮมรวมที่ 7.43 หลัง โดยแบ่งวิเคราะห์เป็นทาวน์โฮม 2 ชั้น และ ทาวน์โฮม 3 ชั้น โดยที่มีทาวน์โฮม 2 ชั้น มีจำนวน 5 โครงการมีจำนวนบ้านทั้งหมด 645 หลัง มีความเร็วในการจำหน่ายบ้าน เฉลี่ยที่ 6.76 หลังต่อเดือน ซึ่งถือว่ามีความเร็วในการจำหน่ายบ้านค่อนข้างดี สำหรับทาวน์โฮม 3 ชั้น มีจำนวน 4 โครงการมีจำนวนบ้านทั้งหมด 699 หลัง มีความเร็วในการจำหน่ายบ้าน เฉลี่ยที่ 8.27 หลังต่อเดือน เป็นค่าเฉลี่ยที่ค่อนข้างสูงมากที่สุดเมื่อเทียบกับ ตลาดบ้านเดี่ยว และบ้านทาวน์โฮม 2 ชั้น และเมื่อพิจารณาบ้านที่เหลืออยู่พบว่า มีโครงการบ้านทาวน์โฮม 2 ชั้นที่ยังไม่ปิดโครงการอยู่ 2 โครงการได้แก่ โครงการอรุณทอง ซึ่งมีบ้านคงเหลืออยู่ 13 หลัง และโครงการชนันธรวินวิลล์ ซึ่งมีบ้านคงเหลืออยู่ 114 หลัง ส่วนโครงการบ้านทาวน์โฮม 3 ชั้นที่ยังไม่ปิดโครงการอยู่ 1 โครงการ ได้แก่โครงการเดอะเนเจอร์ซิตี ซึ่งมีบ้านคงเหลืออยู่ 37 หลัง

เมื่อวิเคราะห์คู่แข่งบ้านทาวน์โฮม 3 ชั้น บริเวณถนนเพชรเกษม 81 พบว่ามี 1 โครงการ คือ โครงการวิสต้า อเวนิว เพชรเกษม 81 ที่ตั้งอยู่บนถนนเพชรเกษม 81 มีทำเล ขนาด และรูปแบบบ้านที่ใกล้เคียงกับโครงการมากที่สุด จึงถือว่าเป็นคู่แข่งหลักของโครงการ จากการวิเคราะห์คู่แข่งแล้ว โครงการจึงตั้งสมมติฐานยอดขายของโครงการที่ 4 หลังต่อเดือน โดยราคาบ้านเฉลี่ยต่อหลังจะอยู่ที่ 2,537,800 บาท

ผลของการศึกษาด้านการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคของโครงการบ้านจัดสรรประเภท ทาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81 สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) จากการวิเคราะห์ในส่วนของ การวิเคราะห์ทางกายภาพของโครงการ พบว่าขนาด และรูปร่างของโครงการเป็นขนาดที่เหมาะสมกับการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรรขนาดกลาง
- 2) จากการวิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย การวางผังบ้านและการออกแบบบ้านพบว่า โครงการจะสร้างรูปแบบของอาคารประเภททาวน์โฮม 3 ชั้นมีหน้ากว้าง 5 เมตร ยาว 15 เมตร พื้นที่ใช้สอยประมาณ 150 ตารางเมตร โดยมีจำนวนบ้านทั้งหมด 40 หลัง

ผลของการศึกษาด้านการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการบ้าน จัดสรรประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81 สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการพัฒนาโครงการมาจาก 2 ส่วน คือ เงินทุนจากส่วนของผู้ เจ้าของ คิดเป็นจำนวนเงิน 37,707,770 บาท คิดเป็นร้อยละ 48 เงินทุนจากการขอเงินกู้ระยะยาว จากสถาบันการเงิน 41,318,129 บาท คิดเป็นร้อยละ 52
- 2) ในการหาต้นทุนทางการเงิน ใช้วิธีอัตราคิดลด (Weighted Average Cost of Capital: WACC) ได้ค่าต้นทุนทางการเงินเท่ากับร้อยละ 10.56 โดยใช้  $MLR + 1\%$  เป็นต้นทุนทางการเงินในส่วนของเงินกู้ ( $K_D$ ) และใช้วิธี CAPM ในการหาต้นทุนทางการเงินในส่วนของผู้ถือหุ้น ( $K_E$ )
- 3) ต้นทุนส่วนใหญ่ของโครงการเป็นต้นทุนของที่ดินและค่าก่อสร้าง โดยที่ดินของโครงการทั้งหมดมี 3-1-39 ไร่ ราคาที่ดินตารางวาละ 14,936.5 บาท คิดเป็น 20,000,000 บาท และราคาประเมินค่าก่อสร้างระดับราคาปานกลาง 8,700 บาทต่อตารางเมตร คิดเป็นต้นทุนค่าก่อสร้างคิดเป็น 52,200,000 บาท
- 4) ราคาเฉลี่ยรวมของบ้านทาวน์โฮมของโครงการอยู่ที่ หลังละ 2,537,800 คำนวณมาจาก ราคาขายที่ดินตารางวาละ 30,000 บาท ราคาก่อสร้างบ้าน 12,263 บาท ต่อตารางเมตร
- 5) การวิเคราะห์เกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนในโครงการในกรณีปกติ (ขายบ้าน ได้ 4 หลังต่อเดือน) พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก ที่ 11,723,778 บาท และมีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 46.13 มากกว่า ต้นทุนทางการเงินซึ่งสรุปได้ว่าโครงการอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้และมีความคุ้มค่าในการลงทุน
- 6) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการ โครงการมีจุดคุ้มทุนที่ร้อยละ 70.44 จุดคุ้มทุนต่อหน่วยที่ 28 หลัง

7) ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่มากกระทบต่อความอยู่รอดของโครงการ จากการวิเคราะห์พบว่าสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรเป็นการลงทุนระยะสั้น ในการศึกษาผู้ศึกษาจะปรับเปลี่ยนปัจจัยทางด้านยอดขายต่อเดือน และด้านราคาขาย ซึ่งผู้ศึกษาเห็นว่าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาโครงการมากที่สุด และผลจากการวิเคราะห์พบว่า กรณีการเปลี่ยนแปลงยอดขายลดลงร้อยละ 25 (ขายบ้านได้ 3 หลังต่อเดือน) และ ยอดขายลดลงร้อยละ 50 (ขายบ้านได้ 2 หลังต่อเดือน) ค่าของเครื่องมือทางการเงินที่ใช้วิเคราะห์ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในมากกว่าต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ และมีความคุ้มค่าในการลงทุน แต่กรณีที่ยอดขายของโครงการมีค่าลดลงร้อยละ 75 (ขายบ้านได้ 1 หลังต่อเดือน) จะเป็นจุดที่ค่าของเครื่องมือทางการเงินทั้งหมดไม่อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ และไม่มีค่าในการลงทุน สำหรับการเปลี่ยนแปลงราคาขาย กรณีราคาขายลดลงร้อยละ 5 ร้อยละ 10 และร้อยละ 13 ค่าของเครื่องมือทางการเงินที่ใช้วิเคราะห์ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในมากกว่าต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ และมีความคุ้มค่าในการลงทุน แต่กรณีที่ราคาขายของโครงการมีค่าลดลงร้อยละ 14 จะเป็นจุดที่ค่าของเครื่องมือทางการเงินทั้งหมดไม่อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ และไม่มีค่าในการลงทุน

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

1) การเข้าสู่ธุรกิจการลงทุนก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ มีอุปสรรคอยู่หลายประการ เช่น ความรู้เกี่ยวกับที่ดินที่ลงทุน เช่น ช่องทางการซื้อที่ดิน การเลือกทำเล และรูปแบบการใช้ประโยชน์ในที่ดิน ความรู้เกี่ยวกับการก่อสร้าง เช่น ต้นทุนการก่อสร้าง ระยะเวลาในการก่อสร้าง ตลอดจนความรู้เกี่ยวกับกฎระเบียบ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น อีกทั้งธุรกิจนี้ยังมีความเสี่ยงสูง อันเกิดจากปัจจัยภายในธุรกิจเอง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควบคุมได้ เช่น การบริหารการเงินที่ผิดพลาด หรือการก่อสร้างล่าช้า และผลกระทบที่เกิดจากปัจจัยภายนอก ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขาย เช่น ภาวะเศรษฐกิจที่หดตัว อัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ความสามารถในการกู้เงินของผู้บริโภคที่มีปัญหาเรื่องเครดิต อุปสรรคเหล่านี้ จึงเป็นสาเหตุสำคัญให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาลงทุน หรือประสบความสำเร็จค่อนข้างยาก จึงจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจนี้อย่างรอบด้าน และควรจะมีการบริหารการจัดการการเงินที่ดีมีประสิทธิภาพ เพื่อลดความเสี่ยงที่จะทำให้เกิดความเสียหายขึ้น

2) ในส่วนของภาครัฐ เนื่องจากสภาวะปัจจุบันประชากรในประเทศไทยมีจำนวนที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ การขยายตัวของเขตเมืองอย่างกรุงเทพเป็นไปอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้มีแนวโน้มการขยายตัวของที่อยู่อาศัยออกไปสู่พื้นที่รอบนอกกรุงเทพมหานครมากขึ้น รัฐบาลควรให้ความสำคัญกับนโยบายจัดสรรสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานเพื่อรองรับกับการขยายตัวของตัวเมือง พร้อมกับเตรียมนโยบายเชิงรุกเพื่อรับมือกับปัญหาจราจรที่จะเกิดขึ้นตามมาในอนาคต

### 5.3 ข้อจำกัด

1) ข้อมูลรายละเอียดของโครงการบ้านที่ปิดโครงการไป ทำให้ไม่สามารถเก็บข้อมูลระยะเวลาการจำหน่าย ราคาขาย ได้อย่างครบถ้วน

2) ความครบถ้วน ความถูกต้องของข้อมูล และรายละเอียดโครงการต่างๆ ในบริเวณที่ทำการศึกษา เนื่องจากผู้ศึกษาทำการศึกษาภาคสนาม ประกอบกับการค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ด้วยเวลาอันจำกัด จึงอาจมีข้อมูลบางส่วนอาจบกพร่องหรือไม่ครบถ้วน

3) จากภาวะการเมืองที่ยังไม่แน่นอนส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงรัฐบาล ทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องในมาตรการทางภาษีต่างๆ ที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการ ได้แก่ ลดค่าธรรมเนียมการโอนเมื่อเกิดการขาย จากเดิมร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01, ลดภาษีธุรกิจเฉพาะจากเดิมร้อยละ 3.30 เหลือร้อยละ 0.11 และผู้บริโภค (สามารถนำเงินต้นไม่เกิน 300,000 บาทมาหักค่าลดหย่อนภาษีได้ จากเดิมที่ไม่สามารถนำเงินต้นมาหักลดหย่อนได้)

4) อัตราดอกเบี้ย และราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจจะทำให้มีความคลาดเคลื่อนในการประมาณการต้นทุน