บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยถือได้ว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ โดยแสดงถึงสถานะทางสังคม สภาพความเป็นอยู่ และคุณภาพชีวิตของมนุษย์ ซึ่งจากสภาพเศรษฐกิจ และสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน พบว่าประชากรมีการเคลื่อนย้ายที่อยู่อาศัยมากขึ้น ด้วยเหตุผลหลายๆ ประการ เช่น เพื่อศึกษาต่อของผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด เพื่อทำงานตามแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญ เป็นต้น ซึ่งการเคลื่อนย้ายที่อยู่อาศัยนี้ก็เพื่อความสะดวกสบาย และประหยัดเวลาในการเดินทาง โดยจากเหตุผลข้างต้น ทำให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยมีการขยายตัวมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่ซึ่งเป็นศูนย์กลางความเจริญทางเศรษฐกิจ เป็นแหล่งจ้างงาน รวมถึงแหล่งการศึกษา นอกจากการเคลื่อนย้ายที่อยู่อาศัยของประชากรแล้ว การเพิ่มขึ้นของประชากร บวกกับโครงสร้างทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น ก็ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน ซึ่งความต้องการที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการเปลี่ยนแปลงของประชากร และรายได้ ซึ่งจะเห็นได้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะบ้านและที่ดิน กำลังซื้อส่วนใหญ่จะมาจากคนที่มีรายได้ กล่าวคือความต้องการบ้าน และราคาบ้านจะมีแนวโน้มสูงขึ้น ถ้าการจ้างงานในประเทศเพิ่มขึ้น และในทางกลับกันจะลดลง เมื่อเกิดภาวะว่างงาน หรือมีการปลดคนงาน

ปัจจัยอีกปัจจัยหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับความต้องการบ้านและที่ดิน คือ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เหตุที่ปัจจัยตัวนี้เข้ามาเกี่ยวข้อง ก็เพราะการซื้อบ้านของคนส่วนใหญ่ต้องพึ่งพิงสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นสำคัญ ดังนั้นเมื่อใดก็ตามที่ต้นทุนของสินเชื่อประเภทนี้ลดลง ความต้องการบ้าน และที่ดินก็จะสูงขึ้นตามไปด้วย ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ที่ประเทศทั่วโลกกำลังเผชิญกับปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ ซึ่งมีต้นเหตุจากปัญหาสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ด้อยคุณภาพของประเทศสหรัฐอเมริกา และความไม่แน่นอนทางการเมืองของประเทศไทยในปัจจุบัน ส่งผลให้ภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการสะท้อนสภาวะเศรษฐกิจของประเทศได้รับผลกระทบไปด้วย นักลงทุนเกิดความไม่มั่นใจในการลงทุน ทำให้ภาครัฐต้องใช้นโยบายการเงินกระตุ้นเศรษฐกิจ ส่งผลให้ธนาคารแห่งประเทศไทยปรับลดดอกเบี้ยนโยบาย (RP) ลงอย่างต่อเนื่อง โดยจากตารางที่ 1.1 จะเห็นว่า

ในเดือนพฤศจิกายน อัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปเฉลี่ย 6 ธนาคารอยู่ที่ร้อยละ 7.46 และปรับตัวลดลงในเดือนธันวาคมอยู่ที่ร้อยละ 6.96 โดยที่ปัจจุบัน ณ วันที่ 14 มกราคม 2552 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการประกาศปรับนโยบายลดอัตราดอกเบี้ยลงเหลือร้อยละ 0.75 ต่อปี ส่งผลให้สถาบันการเงินเริ่มปรับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ลง โดยได้ทำการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลงร้อยละ 0.25 ทำให้ในขณะนี้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของธนาคารพาณิชย์รายใหญ่เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 6.50 ต่อปี (ข่าวธนาคารแห่งประเทศไทย ,http://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/Documents/MPC140152.pdf)

ตารางที่ 1.1

ค่าเฉลี่ยอัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปลอยตัวของ 6 ธนาคารใหญ่ อัตราดอกเบี้ย MLR อัตราดอกเบี้ย MRR และอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ธปท.ปี พ.ศ. 2551

หน่วย: ร้อยละ

เดือน	อัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่อยู่อาศัย บุคคลทั่วไปเฉลี่ย 6 ธนาคาร	MLR เฉลี่ย 6 ธนาคาร	MRR เฉลี่ย 6 ธนาคาร	อัตราดอกเบี้ยนโยบาย ธปท.
มกราคม	7.1	7.02	7.43	3.25
กุมภาพันธ์	7.02	7.02	7.43	3.25
มีนาคม	7.02	7.02	7.43	3.25
เมษายน	7.06	7.02	7.43	3.25
พฤษภาคม	7.06	7.02	7.43	3.25
มิถุนายน	7.38	7.33	7.75	3.25
กรกฎาคม	7.38	7.33	7.75	3.5
สิงหาคม	7.38	7.33	7.75	3.75
กันยายน	7.38	7.33	7.75	3.75
ตุลาคม	7.38	7.33	7.75	3.75
พฤศจิกายน	7.46	7.33	7.75	3.75
ธันวาคม	6.96	6.83	7.25	2.75

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ซึ่งการที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปรับลดลง นอกจากจะเป็นปัจจัยส่งเสริมต่อความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคแล้ว ยังเป็นปัจจัยส่งเสริมต่อต้นทุนของผู้ประกอบการด้วย เนื่องจากดอกเบี้ยเงินกู้ ถือได้ว่าเป็นต้นทุนอย่างหนึ่งในการก่อสร้างต่างๆ นอกจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แล้ว ยังมีปัจจัยส่งเสริมที่สำคัญที่มีผลต่อการทำธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเวลานี้ คือ ราคาวัสดุก่อสร้างที่มีแนวโน้มลดลง โดยเมื่อดูจากตารางที่ 1.2 จะพบว่าดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มที่ลดลงเรื่อยๆ ตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2551 ราคาวัสดุก่อสร้างได้ปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีสาเหตุมาจากต้นทุนการผลิตที่ลดลงอย่างมาก ประกอบกับการชะลอตัวของภาคก่อสร้างเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

ตารางที่ 1.2

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง ปี พ.ศ. 2548 – 2551

ปี/เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
2548	124.7	125	125.5	126.4	126	122.4	123.4	122.9	124.1	124.3	123.3	123	124.3
2549	121.9	122.6	125.9	128.2	130	131.5	131.5	130.4	130.2	131	132	131.5	128.9
2550	130.9	132.7	134.4	134.6	134.8	135.6	135	133.9	134.4	136.9	139	140.5	135.2
2551	147.1	151.7	154.5	159	170.5	175.3	177	172.6	161	149.1	142.4	140.3	158.4

ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ: (2543=100)

เมื่อดูจากตารางที่ 1.3 จะเห็นได้ว่าสถิติที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ จดทะเบียนใหม่ในปี พ.ศ.2551 ประเภทบ้านทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์โดยรวมมีการขยายตัวจากปี พ.ศ. 2550 ประมาณร้อยละ 52 โดยบ้านทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ที่สร้างโดยผู้ประกอบการมีการขยายตัวจากปี พ.ศ. 2550 ประมาณร้อยละ 54 และเป็นส่วนที่ประชาชนสร้างเองขยายตัวประมาณร้อยละ 38 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าทาวน์เฮาส์ที่มีการสร้างโดยผู้ประกอบการมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับบ้านเดี่ยวซึ่งมีการขยายตัวที่ลดลง สามารถวิเคราะห์ได้ว่าทาวน์เฮาส์เป็นที่นิยมมากขึ้น อาจเนื่องมาจากมีราคาขายที่ไม่สูงมากนัก จึงเป็นที่นิยมในการสร้างของผู้ประกอบการมากขึ้น รวมถึงการแยกครอบครัวออกไปเป็นครอบครัวเดี่ยว ทำให้ความต้องการพื้นที่ใช้สอยไม่จำเป็นต้องมาก

ตารางที่ 1.3

จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม.

แยกตามประเภทที่อยู่อาศัยปี พ.ศ. 2550– 2551

จังหวัด	เปลี่ยนแปลงจากต้นปี (จำนวนหลัง)		อัตราการเปลี่ยนแปลงปี 2551 เทียบกับปี 2550 (ร้อยละ)	อัตราการเปลี่ยนแปลงจากต้นปี 2551 (ร้อยละ)
	2550	2551		
กรุงเทพมหานคร	**39,210**	**50,026**	**62.00**	**28.00**
ประชาชนต้องสร้างเอง	11,377	10,595	(7.00)	(7.00)
สร้างโดยผู้ประกอบการ	27,833	39,431	87.00	42.00
บ้านเดี่ยว	18,707	17,224	(10.00)	(8.00)
ประชาชนต้องสร้างเอง	10,199	9,234	(10.00)	(9.00)
สร้างโดยผู้ประกอบการ	8,508	7,990	(10.00)	(6.00)
บ้านแฝด	808	1,545	266.00	91.00
ประชาชนต้องสร้างเอง	104	91	(79.00)	(13.00)
สร้างโดยผู้ประกอบการ	704	1,454	298.00	107.00
ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์	*4,652*	*7,106*	*52.00*	*53.00*
ประชาชนต้องสร้างเอง	*1,074*	*1,270*	*38.00*	*18.00*
สร้างโดยผู้ประกอบการ	*3,578*	*5,836*	*54.00*	*63.00*
อาคารชุด	15,043	24,151	149.00	61.00

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

บริเวณถนนเพชรเกษม 81 เป็นทำเลที่สามารถเดินทางเข้า-ออก ได้หลายเส้นทางทั้งทางถนนเพชรเกษม ถนนเอกชัย-บางบอน และถนนพระราม 2 อีกทั้งยังมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ มีรถประจำทางผ่าน และมีรถโดยสารขนาดเล็กให้บริการเดินทางในบริเวณดังกล่าวด้วย ซึ่งในอนาคตการเดินทางจะสะดวกมากยิ่งขึ้น โดยสามารถเดินทางมายังศูนย์กลางธุรกิจ บริเวณถนนสีลม และถนนสาทร ได้ด้วยรถไฟฟ้าสายสีฟ้า (สถานีหลักสอง) ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในบริเวณดังกล่าวมีสูงขึ้น บวกกับแนวโน้มการขยายตัวของเขตเมืองเป็นไปอย่างรวดเร็ว จึงมีการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ เกิดขึ้นตลอดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งปัจจัยสนับสนุนอีกประการหนึ่งที่ทำให้เกิดโครงการที่อยู่อาศัยในบริเวณดังกล่าวก็คือ ในบริเวณดังกล่าวยังมีที่ดิน

ว่างเปล่าที่สามารถนำมาพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยได้มาก ซึ่งราคาต้นทุนที่ดินในบริเวณดังกล่าวยังไม่สูงนัก

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นผู้ศึกษาเห็นว่าขณะนี้เป็นช่วงเวลาที่ดีในการลงทุน ประกอบกับผู้ศึกษามีที่ดินอยู่บนถนนเพชรเกษม 81 ขนาด 3-1-39 ไร่ ต้องการจะลงทุนพัฒนาที่ดินโดยการสร้างบ้านจัดสรรประเภททาวน์โฮม จึงต้องการศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ในการลงทุนในพื้นที่ดังกล่าว เพื่อจะได้ทราบถึงปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น และนำข้อมูลที่ได้มาใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุน

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81

1.2.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 ศึกษาถึงภาพรวมของของตลาดที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81 ว่ามีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการ หรือขาดแคลนอยู่หรือไม่

1.3.2 ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงในการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81 เพื่อจัดจำหน่าย ว่ามีความเหมาะสมที่จะลงทุนหรือไม่

1.3.3 รายละเอียดของโครงการ ประกอบด้วยที่ดินทั้งหมดของโครงการขนาด 3-1-39 ไร่ บนถนนเพชรเกษม 81 เขตหนองแขม จังหวัดกรุงเทพมหานคร ลักษณะรูปแบบแปลงเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู ด้านลึกที่สุดประมาณ 161 เมตร ด้านหน้ากว้าง 67 เมตร

1.4 กรอบความคิดทางทฤษฎี และวิธีการศึกษา

1.4.1 กรอบความคิดทางทฤษฎี

1.4.1.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

คำว่าการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ได้มีผู้ให้ความหมายและทัศนะไว้หลายประการดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมด ทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่ามหภาค และในขอบเขตที่มีรายละเอียดลึกลงไปที่เรียกว่าจุลภาค โครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไป จะมีกิจกรรมหลัก หรือหน้าที่หลัก 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านการตลาด เทคนิค และด้านการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุป หรือสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินล่วงหน้า (Performa Financial Statement) ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญนำมาประเมินผลและตัดสินใจว่าจะลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงว่าคุ้มกับเงินลงทุน และความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ จากคำนิยามต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นพอสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ก็คือ การศึกษา และจัดทำเอกสารที่ประกอบไปด้วยข้อมูลต่าง ๆ ที่แสดงถึงเหตุผลสนับสนุน (Justification) ความถูกต้องสมบูรณ์ของโครงการ (Soundness) เพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการที่ดี โดยโครงการที่ดีจะได้แก่ โครงการที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และเมื่อปฏิบัติแล้วจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่าการลงทุน (ชัยยศ สันติวงศ์,2533, น.37)

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ หมายถึง การศึกษาหรือการจัดทำเอกสาร (Document) ที่ประกอบด้วยข้อมูลสำคัญซึ่งพรรณนาอย่างชัดเจนและเป็นระบบ ซึ่งระบุถึง ผลการวิเคราะห์ในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับโครงการ เหตุผลสนับสนุน (Justification) ความถูกต้องสมบูรณ์ (Soundness) ของโครงการ อันจะช่วยให้การกำหนดโครงการของผู้ลงทุนได้รับผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุดจากการลงทุน ทำให้ทราบถึงโอกาส ที่จะประสบความสำเร็จของโครงการ และเมื่อมีการดำเนินงานตามโครงการแล้ว จะทำให้โครงการนั้นๆได้รับผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุด การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จึงมีความหมายเช่นเดียวกับการวิเคราะห์โครงการ (Project Analysis) ซึ่งประกอบด้วย การประเมินข้อดี (Advantage) และข้อเสีย (Disadvantage) หรือผลตอบแทน (Benefit) และต้นทุน (Cost) ของโครงการ การศึกษาความ

เป็นไปได้ของโครงการ จึงมุ่งเน้น การประเมินความคุ้มค่าของโครงการ (The Evaluation of Project Worth) โดยโครงการนั้นๆ จะถูกประเมินว่าคุ้มค่าก็ต่อเมื่อ ผลตอบแทนที่จะได้รับมีค่าสูงกว่าต้นทุน (พัชรินทร์ สิรสุนทร,2548)

ความจำเป็นที่จะต้องศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้น เป็นผลสืบเนื่องจากความขาดแคลนในทรัพยากร เมื่อเทียบกับความต้องการลงทุนในโครงการต่าง ๆ การวิเคราะห์ผลเสีย-ผลประโยชน์ของโครงการ (Cost-Benefit Analysis) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยจัดสรรทรัพยากรที่ขาดแคลนไปยังโครงการต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ (เสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด) และมีประสิทธิผล (ได้รับผลประโยชน์มากที่สุด) ถูกต้องตามหลักวิชาการทางเศรษฐศาสตร์ และช่วยให้ผู้วิเคราะห์โครงการสามารถตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการที่ดีเหมาะสมและมีคุณค่าในทางปฏิบัติ (หฤทัย มีนะพันธ์, 2544, น.22)

1.4.1.2 ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์องค์กรธุรกิจ (Theory of the Firm)

ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่นำมาใช้เป็นหลักการวิเคราะห์และตัดสินใจในองค์กรธุรกิจ ก็คือ เศรษฐศาสตร์จุลภาค เป็นทฤษฎีที่ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจของปัจเจกชน ซึ่งมีบทบาทในระบบเศรษฐกิจในฐานะผู้บริโภค หรือผู้ซื้อสินค้าและบริการ และเป็นผู้ขายทรัพยากรที่นำไปใช้เป็นปัจจัยในการผลิต และในฐานะเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ผลิต การตัดสินใจของปัจเจกชนจึงมีความสำคัญต่อการจัดสรรทรัพยากรภายในระบบเศรษฐกิจ โดยอาศัยกลไกราคาเป็นเครื่องมือการจัดสรรทรัพยากร การศึกษาถึงการทำงานของกลไกราคา การแข่งขันระหว่างผู้ขาย ความต้องการของผู้บริโภค การกำกับดูแลจากภาครัฐ และความบกพร่องการทำงานของกลไกราคา (สรยุทธ มีนะพันธ์, 2546, น.9)

การวัดผลการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจว่าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด อาศัยตัวชี้วัดเพื่อใช้เปรียบเทียบผลประกอบการในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน นั่นคือผลกำไร(Profit) เป็นเครื่องบ่งชี้ประสิทธิภาพการจัดการที่มาตรฐานการคำนวณเหมือนกันในทุกองค์กรธุรกิจ ผลกำไรจึงถูกนำมาใช้วัดผลและประเมินการดำเนินงาน และใช้เป็นวัตถุประสงค์สูงสุด (Overarching Objective) ขององค์กรธุรกิจในการกำหนดกลยุทธ์ และปกป้องธุรกิจ ใช้เพื่อการตัดสินใจบริหารทรัพยากรภายในองค์กร นอกจากนี้ผลกำไรยังเป็นผลตอบแทนการลงทุนในธุรกิจสำหรับเจ้าของหรือผู้ถือหุ้น และเป็นตัวประกอบในการกำหนดผลตอบแทนแก่พนักงาน ผู้จัดการและผู้บริหารองค์กร เพื่อสร้างแรงจูงใจและกระตุ้นการทำงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การ

แสดงหากำไรสูงสุด (Profit Maximization) ได้นำมาเป็นข้อสมมติฐานเบื้องต้น เพื่อศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจขององค์กรธุรกิจในสภาพการแข่งขัน ใช้เป็นตัวชี้วัดประสิทธิภาพการจัดสรรทรัพยากรภายในองค์กร (สรยุทธ มีนะพันธ์, 2546, น.113)

ธุรกิจการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดจำหน่ายเป็นองค์กรธุรกิจหนึ่งเช่นกัน การแสวงหากำไรสูงสุดจึงเป็นวัตถุประสงค์หลักของธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจอื่นๆ การแสวงหากำไรสูงสุดจึงเป็นเพียงสิ่งเดียวที่จะทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดและสามารถแข่งขันในตลาดได้

ธุรกิจการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดจำหน่ายต้องใช้กำไร เพื่อประเมินประสิทธิภาพขององค์กรธุรกิจสามารถคำนวณได้จากรายรับรวมทั้งหมด(Total Revenue) หักออกด้วยต้นทุนรวมทั้งหมด (Total Cost) ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

กำไร (Profit) = รายรับรวมทั้งหมด (TR) – ต้นทุนรวมทั้งหมด (TC)

1.4.1.3 รายรับรวม (Total Revenue)

รายรับรวม หมายถึง ผลตอบแทนที่ได้รับจากการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดจำหน่าย โดยมาจากการจำหน่ายทาวน์โฮมเพียงอย่างเดียวโดยไม่พิจารณาผลตอบแทนอื่นๆ เช่น การยึดเงินจำนอง หรือค่าทำสัญญา กรณีที่ผู้ทำสัญญาไม่สามารถทำการซื้อที่อยู่อาศัยได้ในกรณีต่างๆ หรือผลประโยชน์จากการผ่อนดาวน์ที่ได้รับก่อนระหว่างรอเงินที่เหลือทั้งหมดจากการกู้ยืมของผู้ซื้อจากสถาบันการเงิน และเนื่องจากเป็นผู้จำหน่ายรายเล็กการตั้งราคาขายจะเป็นไปตามราคาตลาด (Price Taker)

โดยสามารถประมาณการยอดขายได้จากการคำนวณ ดังนี้

$$TR = P \times Q$$

โดยที่ P = ราคาขายของบ้านทาวน์โฮมของโครงการหาได้จากการสำรวจภาคสนาม (Field survey) โดยสำรวจสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการในบริเวณใกล้เคียง แล้วนำผลที่ได้มาทำการวิเคราะห์และประมาณการ

Q = จำนวนบ้านทาวน์โฮมที่ขายได้

1.4.1.4 ต้นทุนรวม (Total Cost)

ต้นทุนรวม ของโครงการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดจำหน่าย หมายถึงมูลค่าของปัจจัยการผลิต หรือทรัพยากรต่างๆ ที่ใช้ไปในโครงการ ซึ่งก็คือ จำนวนเงินทั้งหมดที่โครงการต้องจ่ายในการจัดหาปัจจัยการผลิต (ประสิทธ์ ตงยิ่งศิริ, 2544, น.201)

ต้นทุนของการทำโครงการบ้านทาวน์โฮมสามารถจำแนกได้ดังนี้

ก. ต้นทุนค่าที่ดินโครงการ

ต้นทุนค่าที่ดินโครงการ คือ ต้นทุนที่เกิดจากการซื้อที่ดินมาเพื่อพัฒนาโครงการ นอกจากต้นทุนที่ดินแล้วยังต้องพิจารณาต้นทุนค่าธรรมเนียมต่างๆที่เกี่ยวข้องด้วย ดังนั้น หากจะสรุปต้นทุนที่ดินโครงการสามารถสรุปต้นทุนได้ดังนี้

1) ค่าซื้อที่ดิน ต้นทุนค่าที่ดินเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้โครงการมีผลกำไรมากหรือน้อย ดังนั้นการให้ความสำคัญกับค่าที่ดินจึงนับว่าเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก ราคาที่ดินและเงื่อนไขการชำระเงินค่าที่ดินเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการจะต้องวิเคราะห์และผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถในการวิเคราะห์งบประมาณกระแสเงินสดของโครงการว่าต้องมีช่วงของการชำระเงินอย่างไร เพื่อให้โครงการสามารถประหยัดต้นทุนการกู้เงินได้มากที่สุด

2) ค่าธรรมเนียมต่างๆ

2.1) ค่าธรรมเนียมจดจำนองที่ดิน ในการขอรับการสนับสนุนทางการเงินสถาบันการเงินจะให้สินเชื่อโดยรับหลักประกันเป็นการจำนองที่ดินโครงการ ซึ่งสถาบันการเงินจะทำการจดจำนองหลักประกัน ณ วันจดจำนอง และจะทำการให้เงินกู้กับผู้ประกอบการโดย ณ วันจดจำนองทางผู้ประกอบการจะต้องชำระค่าธรรมเนียมในการจดจำนองที่ดินในอัตราร้อยละ 1 ของวงเงินที่จดจำนอง และการชำระค่าธรรมเนียมสูงสุดกำหนดให้ชำระไม่เกิน 200,000 บาท

2.2) ค่าธรรมเนียมการโอนซื้อขายที่ดิน การเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ในที่ดินโครงการจากผู้ขายมาเป็นผู้ซื้อ ทางผู้ซื้อจะต้องชำระค่าภาษีและค่าธรรมเนียมการโอนซื้อขายในอัตราประมาณร้อยละ 0.01 ของราคาที่ทำการโอนซื้อขาย ค่าภาษีและค่าธรรมเนียมดังกล่าวนี้ทางผู้ซื้อและผู้ขายสามารถเจรจาต่อรองเพื่อแบ่งส่วนความรับผิดชอบหรือฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะเป็นผู้รับผิดชอบ

ข. ต้นทุนค่าก่อสร้าง

งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย จะต้องเกี่ยวพันกับงานก่อสร้างต่างๆ เช่น งานก่อสร้างสิ่งปลูกสร้าง ระบบท่อระบายน้ำ ฯลฯ งานก่อสร้างเหล่านี้ผู้ประกอบการจะต้องติดต่อสถาปนิกและ

วิศวกร ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงเพื่อทำการออกแบบผังโครงการ ออกแบบสิ่งปลูกสร้างและรายละเอียดต่างๆภายในโครงการ ต่อจากนั้นก็จะทำการประเมินต้นทุนในการก่อสร้างทั้งหมด เพื่อนำต้นทุนที่ประมาณได้มาทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินต่อไป โดยส่วนใหญ่ต้นทุนก่อสร้างจะมีดังนี้

1) ต้นทุนค่าก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยเป็นการคำนวณตามชนิดของวัสดุก่อสร้างซึ่งในการสร้างที่อยู่อาศัยจะประกอบด้วยส่วนหลักๆ ดังนี้คือ โครงสร้าง โครงหลังคาเหล็ก พื้น ผนัง ฉาบปูน ฝ้า เพดาน ประตู-รั้ว สุขภัณฑ์แบบมาตรฐานทั่วไป

2) ต้นทุนค่าก่อสร้างสาธารณูปโภค

2.1) ต้นทุนค่าก่อสร้างท่อถนน และระบบระบายน้ำ ซึ่งโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยทุกโครงการจะต้องสร้างระบบสาธารณูปโภคในเรื่องของถนนเพื่อการจารจรที่คล่องตัวภายในโครงการ

2.2) ต้นทุนระบบไฟฟ้า ภายในโครงการก่อสร้างอาคารจะต้องจัดสาธารณูปโภคเป็นการปักเสาไฟฟ้าและพาดสายไฟฟ้าภายในโครงการ โดยต้นทุนระบบไฟฟ้าจะเป็นต้นทุนที่โครงการชำระให้กับการไฟฟ้า

2.3) ต้นทุนระบบประปา ภายในโครงการจะต้องจัดเตรียมระบบประปาให้กับลูกค้าโครงการ ซึ่งต้นทุนในการจัดเตรียมทางผู้ประกอบการจะต้องชำระค่าบริการจัดระบบประปาให้กับการประปา

2.4) ต้นทุนระบบบำบัดน้ำเสีย โครงการจะต้องจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียในแต่ละครัวเรือน

2.5) ต้นทุนรั้วรอบโครงการ เป็นการกำหนดแนวอาณาเขตของโครงการ โดยรั้วรอบโครงการขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละโครงการ

ค.ต้นทุนค่าพัฒนาอื่นๆเป็นต้นทุนที่แยกออกจากรายการต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้าง โดยมีดังนี้

1) ค่าที่ปรึกษาทางสถาปนิกและวิศวกร โครงการทุกโครงการจะต้องมีสถาปนิกและวิศวกรในการรับรองแบบ และโครงสร้างของสิ่งก่อสร้างต่าง ๆ

2) ค่าขออนุญาตค้าที่ดินและขออนุญาตจัดสรร โครงการทุกโครงการจะต้องทำการขออนุญาตค้าที่ดิน สำหรับการขออนุญาตจัดสรรจะเกิดขึ้นเมื่อโครงการนั้นทำการจัดสรรที่ดินตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไปและมีเอกสารสิทธิ์เป็นโฉนด

ค. ต้นทุนเงินกู้

1) ดอกเบี้ยจ่าย เมื่อมีการกู้เงินจากสถาบันการเงิน โครงการจะต้องใช้แหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยทั่วไปสถาบันการเงินจะกำหนดวงเงินกู้ตามแหล่งเงินที่นำไปใช้ ซึ่งได้แก่ วงเงินกู้ค่าที่ดิน วงเงินกู้ค่าก่อสร้างและพัฒนาสาธารณูปโภค เป็นต้น โดยจำนวนดอกเบี้ยที่ต้องชำระจะมาก หรือน้อยขึ้นอยู่กับจำนวนเงินกู้ของโครงการ ถ้าโครงการกู้เงินเป็นจำนวนมาก ก็จะส่งผลให้ภาระดอกเบี้ยจ่ายต่อเดือนสูงตามไปด้วย

2) ค่าธรรมเนียมเงินกู้ การขอกู้เงินเพื่อใช้สำหรับพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์สถาบันการเงินมักจะคิดค่าธรรมเนียมการกู้เงิน

ง. ต้นทุนค่าโอนและทางภาษีโดยภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีดังนี้

1) ภาษีธุรกิจเฉพาะ เป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ขาย หรือ ผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธ์ต้องชำระเมื่อมีการซื้อขาย และโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ ในอัตราร้อยละ 0.11 ของรายรับในแต่ละเดือน

2) ภาษีหัก ณ ที่จ่าย ผู้ขายซึ่งถือเป็นผู้มีเงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์จะต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายซึ่งภาษีชนิดนี้มีเกณฑ์การชำระค่าภาษีในอัตราร้อยละ 1ของรายรับในแต่ละครั้งที่เกิดการขาย

3) ค่าโอนเมื่อเกิดการขาย อัตราร้อยละ 0.01 (ศูนย์วิจัยกสิการไทย ปีที่ 15 ฉบับที่ 2131 วันที่ 21 มกราคม 2552)

4) ภาษีเงินได้นิติบุคคล ซึ่งจะต้องชำระในอัตราร้อยละ 30 ของผลกำไร

1.4.2 วิธีการศึกษา

1.4.2.1 การวิเคราะห์การตลาด (Market Analysis) ประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81

ก. การวิเคราะห์อุปสงค์ โดยการศึกษาทางตรงและทางอ้อม โดยทางตรงผู้ศึกษาใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากการสุ่มตัวอย่างจำนวน 100 ตัวอย่าง โดยการออกแบบสอบถาม และเก็บข้อมูล มีกลุ่มเป้าหมาย คือ ประชากรที่ทำงานในเขตหนองแขมซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการ และนำข้อมูลที่ได้ไปใช้พยากรณ์อุปสงค์ของตลาดประกอบกับการเก็บข้อมูลทางอ้อม สำหรับทางอ้อม ผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจโครงการต่างๆ ทั้งที่ก่อสร้างเสร็จ และอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง โดยพิจารณาจากยอดขายของโครงการต่างๆ รอบบริเวณถนนเพชรเกษม 81 เป็นระยะทาง 5 -10

กิโลเมตร โดยพิจารณาจากอัตราความเร็วในการขายบ้าน ปริมาณบ้านที่เหลือ และปริมาณการขายเฉลี่ยต่อเดือน เพื่อสะท้อนถึงความต้องการที่อยู่อาศัยในบริเวณดังกล่าวโดยการสำรวจด้วยตัวเองและสอบถามจากเจ้าหน้าที่ หรือเจ้าของโครงการโดยตรง

ข. การวิเคราะห์อุปทาน โดยการสำรวจปริมาณของโครงการที่เปิดขายทั้งโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง รวมทั้งปริมาณบ้านที่เหลือ บริเวณถนนเพชรเกษม 81 เป็นระยะทาง 5 -10 กิโลเมตร โดยการสำรวจด้วยตัวเองและสอบถามจากเจ้าหน้าที่ หรือเจ้าของโครงการโดยตรง

1.4.2.2 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis) การวิเคราะห์ด้านเทคนิคของโครงการที่อยู่อาศัยนั้น ได้วิเคราะห์ในส่วนของการวิเคราะห์ทางกายภาพของโครงการ วิเคราะห์ทางด้านกฎหมาย การวางผังบ้านและการออกแบบบ้านโดยใช้วิธีการหาข้อมูล โดยการสอบถามและเก็บข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ เช่น จากผู้รับเหมาก่อสร้าง กรมที่ดิน ผู้ประกอบการ และข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

1.4.2.3 การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) มีการประมาณการรายรับและรายจ่าย แล้วนำไปวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน เพื่อนำผลการวิเคราะห์มาใช้ตัดสินใจว่ามีความเหมาะสมในการลงทุนหรือไม่ โดยการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการเงิน ดังนี้

ก.ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงิน หรืออัตราผลตอบแทนโครงการ โดยใช้วิธีเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital; WACC) คืออัตราร้อยละของค่าเฉลี่ยของค่าใช้จ่ายที่ธุรกิจต้องจ่ายไป เพื่อให้ได้เงินทุนจำนวนนั้น ๆ เข้ามาใช้ลงทุนในกิจการ โดยแหล่งเงินทุนที่สำคัญ คือ แหล่งเงินทุนจากผู้ประกอบการและแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืม (สุมาลี อุณหะนันทน์, 2548, น.178) สามารถคำนวณหาได้ตามสูตรดังนี้

$$WACC = (W_e * K_e) + (W_d * K_d * (1-Tax))$$

เมื่อ W_d คือ สัดส่วนเงินลงทุนจากการกู้ยืม

K_d คือ ต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม

Tax คือ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

W_e คือ สัดส่วนเงินลงทุนจากผู้ประกอบการ

K_e คือ ต้นทุนเงินทุนผู้ประกอบการ

ข.การคาดคะเนกระแสการไหลเวียนเงินสดของโครงการ (Cash Flow)

การคาดคะเนกระแสการไหลเวียนเงินสดของโครงการเป็นการจัดทำเพื่อคาดการณ์ประมาณการเงินสดรับและเงินสดจ่ายของโครงการซึ่งจะทำให้ทราบถึงธุรกิจมีเงินสดหมุนเวียนในการบริหารโครงการ แต่ละช่วงระยะเวลามากน้อยเพียงใด หรือเพียงพอหรือไม่ จำนวนเงินหมุนเวียนที่เพียงพอต่อความต้องการดำเนินงานควรมีจำนวนเท่าไร หรือในกรณีที่ธุรกิจขาดเงินทุนหมุนเวียน จะสามารถหาแหล่งเงินทุนได้จากแหล่งใด การคาดการณ์หรือการคาดคะเนงบการเงินต่างๆ จะเป็นการวิเคราะห์กระแสเงินสดต่าง ๆ ของโครงการ อันประกอบด้วยกระแสรายรับกระแสรายจ่าย และกระแสเงินสดสุทธิ (Net Cash Flow) ซึ่งสามารถหาได้จากกระแสเงินสดรับหักด้วยกระแสเงินสดจ่าย เป็นต้น

ค. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) เป็นการหามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิของโครงการลงทุนในแต่ละปี ซึ่งเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดเข้า (Cash Inflows) หักด้วย มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดออก (Cash Outflows) โดยใช้ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุนของโครงการเป็นอัตราคิดลด เมื่อรวมกระแสเงินสดที่คิดมูลค่าปัจจุบันแล้ว ผลลัพธ์ที่ได้คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิสามารถคำนวณหาได้ตามสูตรดังนี้

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

เมื่อ B_t คือ ผลตอบแทนของโครงการ ณ ปีที่ t

C_t คือ ต้นทุนของโครงการ ณ ปีที่ t

r คือ อัตราคิดลด (Discount Rate)

n คือ อายุโครงการหรือจำนวนปีทั้งสิ้นของโครงการ

เกณฑ์ในการประเมินโครงการ โดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธินี้ สามารถสรุปได้ว่าหากโครงการลงทุนใดที่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ ผู้วิเคราะห์สามารถยอมรับโครงการลงทุนนั้นได้ ในทางตรงกันข้าม หากโครงการลงทุนใดมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิน้อยกว่าศูนย์ ผู้วิเคราะห์สามารถปฏิเสธโครงการนั้นได้ ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า โครงการลงทุนนั้นจะน่าสนใจลงทุน หากมีค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก และหากโครงการลงทุนใด ที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับศูนย์ ผู้วิเคราะห์อาจยอมรับหรือปฏิเสธโครงการก็ได้ เนื่องจากมูลค่าของบริษัท จะไม่มีความแตกต่างไม่ว่าจะยอมรับหรือปฏิเสธโครงการนั้น ซึ่งถ้าเกิดกรณีเช่นนี้ คงต้องขึ้นอยู่กับผู้ลงทุนหรือผู้ที่ตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่ แต่หากโครงการใดที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบผู้วิเคราะห์ควรปฏิเสธโครงการลงทุนนั้น

เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธินี้ เป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์ (Benefits) หักด้วย มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน (Costs) และส่วนที่เหลืออยู่ ก็จะหมายถึงผลประโยชน์สุทธิ หรือมูลค่าเพิ่มของโครงการ ดังนั้นโครงการที่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก จึงหมายถึงโครงการที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจนั่นเอง

ง. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return, IRR)

อัตราผลตอบแทนภายใน หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการลงทุนนั้นมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คืออัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ของการลงทุนคืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้เงินที่ลงทุนไปมีค่าเท่ากับเงินที่ได้รับกลับคืน เมื่อพิจารณาด้วยมูลค่าของเงินตามเวลา (Time Value of Money) ซึ่งอัตราผลตอบแทนภายในนี้จัดว่าเป็นอัตราคิดลด ที่ใช้คำนวณมูลค่าของเงินตราเวลาเช่นเดียวกับอัตราดอกเบี้ย และต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วง

น้ำหนักของเงินทุน (WACC) ดังนั้น ในบางครั้งอาจเรียก IRR ว่าผลตอบแทนจากการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Return) การหาค่า IRR สามารถคำนวณได้จากสูตร

$$\sum_{t=0}^{n} \left(\frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \right) = 0$$ คำนวณหาค่า r จากการแก้สมการ

เกณฑ์การตัดสินใจ คือ นำค่า IRR ไปเปรียบเทียบกับอัตราค่าเสียโอกาสของเงินทุน ซึ่งในกรณีนี้ จะนำค่า IRR ไปเปรียบเทียบกับจะต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC) หากค่า IRR มากกว่า WACC ก็จะเลือกลงทุนในโครงการ ในทางกลับกันหาก IRR น้อยกว่า WACC ก็จะไม่เลือกลงทุนในโครงการ

จ.การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Analysis)

จุดคุ้มทุน หมายถึง จุดที่รายได้ทั้งหมดที่ได้จากการขายสินค้าเท่ากับค่าใช้จ่ายทั้งหมดจากการขายสินค้า ธุรกิจจะไม่มีกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงาน ณ จุดนั้น หรือจุดหรือระดับของรายได้ที่ธุรกิจ “เท่าทุน” โดยส่วนที่เลยจุดหรือระดับของรายได้ดังกล่าวคือผลกำไรที่ธุรกิจ จะได้รับการหาการหาจำนวนหน่วยขายที่จุดคุ้มทุน สามารถคำนวณได้ดังนี้ (http://www.ismed.or.th)

$$Q = \frac{F}{(P-V)}$$

เมื่อ P คือ ราคาขายต่อหน่วย
Q คือ จำนวนการขายที่จุดคุ้มทุน
F คือ ต้นทุนคงที่
V คือ ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย

P – V ตามสูตรข้างต้นก็คือ อัตรากำไรเบื้องต้นต่อหน่วย หรือส่วนเหลื่อมราคา (Price Margin) ในกรณีเช่นนี้จึงอาจสรุปได้อีกว่า จำนวนการขายที่จุดคุ้มทุนจะได้แก่ จำนวนบ้านที่ทำให้ผลกำไรเบื้องต้นเท่ากับต้นทุนคงที่นั่นเอง

1.5 แหล่งที่มาของข้อมูล

ในการศึกษานี้จะหาข้อมูลได้จากแหล่งต่อไปนี้

1.5.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data)

1.5.1.1 ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามและสัมภาษณ์บุคคลเป้าหมาย คือ คนที่ทำงานบริเวณที่ทำการศึกษาในเขต หนองแขม จังหวัด กรุงเทพมหานคร จำนวน 100 ตัวอย่าง

1.5.1.2 ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจเก็บข้อมูลของโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านทาวน์โฮม บริเวณรอบๆถนนเพชรเกษม 81 เป็นการสำรวจภาคสนามโดยสอบถามเจ้าของโครงการหรือพนักงานขายของโครงการบ้านจัดสรรบริเวณดังกล่าวเป็นระยะทาง 5 – 10 กิโลเมตร

1.5.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ ที่ได้มีการศึกษาและเก็บข้อมูลไว้ เช่น วารสาร นิตยสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ เอกสารงานวิจัย รายงานทางสถิติต่างๆ บทความวิเคราะห์และข้อมูลจากหน่วยงานราชการ และเอกชน

1.6 งานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้อง

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยซึ่งมีผลการศึกษาพอสรุปได้ดังนี้

1.6.1 **วรเทพ คุณาเศรษฐ** (2547) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการหมู่บ้านจัดสรร บนบ้านโนนม่วง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการหมู่บ้านจัดสรรบนบ้านโนนม่วง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นในรูปแบบ บ้านสไตล์รีสอร์ท บทพื้นที่ 7-2-84 ไร่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการหมู่บ้านจัดสรรบนบ้านโนนม่วง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นและเพื่อศึกษาด้านตลาด ด้านวิศวกรรม ด้านการบริหาร และด้านการเงินในธุรกิจบ้านจัดสรร

วิธีการศึกษาโดยใช้การวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการหมู่บ้านจัดสรร โดยเก็บข้อมูลด้านการตลาดจากแบบสอบถามจำนวน 100 ชุด โดยใช้สถิติกำหนดค่าความถี่ แจกแจงข้อมูล และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ส่วนข้อมูลทุติยภูมิด้านวิศวกรรม ด้านการบริหาร และด้านการเงินผู้ศึกษานำข้อมูลจากบริษัทพิมานพัฒนาจำกัดมาวิเคราะห์

ผลการศึกษาพบว่าการวิเคราะห์ข้อมูลใน 4 ส่วน ได้แก่ ด้านการตลาดพบว่าบริเวณที่ตั้งโครงการนั้นมีความเหมาะสมในการดำเนินกิจการ และจากการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าต้องการบ้านในรูปแบบรีสอร์ทอีกทั้งกิจการได้วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดด้านบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน ทางด้านวิศวกรรมได้ศึกษาเกี่ยวกับการวางผังบ้านและการออกแบบบ้านโดยที่ดินดังกล่าวสามารถแบ่งผังได้ 35 ผัง และได้ทำการออกแบบบ้าน 2 ชั้น 2 แบบและชั้นเดียว 2 แบบ ทางด้านการบริหารและการจัดการได้มีการวางแผนและกำลังคนให้เหมาะสมกับการดำเนินงานของกิจการและมีประสิทธิภาพ ทางด้านการเงินพบว่ากิจการมีผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ดีและสามารถหาทุนได้จากการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ร้อยละ 60 ของค่าก่อสร้างจากการศึกษาทั้งหมดนี้จะเห็นได้ว่าโครงการมีความน่าสนใจและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

1.6.2 **ทศพนธ์ เติมสุขนิรันดร,นันทิยา สิทธิเกรียงไกร และ อธิศ นันทวรุณ** (2548) ได้ศึกษาถึงความเป็นได้โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการบ้านจัดสรร ประเภทบ้านเดี่ยว บริเวณอ่อนนุช – สนามบินสุวรรณภูมิ บนพื้นที่ประมาณ 40 ไร่ ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากน้อยเพียงใด

โดยมีวิธีการศึกษาตั้งแต่การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ ความเหมาะสมในการเลือกทำโครงการ ศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพ โดยพิจารณาข้อกำหนด กฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบและการก่อสร้าง ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยทำการสำรวจข้อมูลทางด้านอุปสงค์ และอุปทาน และราคาของตลาดที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน โดยการออกแบบสอบถามจำนวน 100 ราย โดยแยกเป็นกลุ่มผู้ทำงานในสนามบินสุวรรณภูมิ และกลุ่มผู้พักอาศัยรอบพื้นที่ศึกษาโครงการ เช่น พ่อค้า แม่ค้ารอบโครงการ มีการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS

ส่วนการวิเคราะห์ทางด้านการเงิน โดยศึกษาปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย มีการประมาณการต้นทุนโครงการรวมถึงวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการลงทุน เนื่องจากปัจจัยต่างๆ โดยเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

(NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) จุดคุ้มทุนของโครงการ (Break even point) รวมทั้งการวิเคราะห์ผลกระทบจากเหตุการณ์ในอนาคตที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยมีการแบ่งกรณีศึกษา เป็น 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 คือกรณีที่ดีที่สุด โดยโครงการสามารถปิดโครงการเร็วขึ้น 5 เดือน จากกรณีที่กำหนดไว้ในกรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด กรณีที่ 2 คือ กรณีจะมีความเป็นไปได้มากที่สุด กรณีที่ 3 คือ กรณีที่แย่ที่สุด โดยโครงการสามารถปิดโครงการช้าขึ้น 5 เดือน

ผลการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวมีความต้องการมากขึ้น และเมื่อพิจารณาทางด้านอุปสงค์ซึ่งยังคงมีอยู่มากโดยเฉพาะกลุ่มที่ทำงานบริเวณสนามบินสุวรรณภูมิ และปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานหรือสถานศึกษาเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด รวมถึงการพร้อมด้านสาธารณูปโภคเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญ ในขณะที่ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน โดยมีระยะเวลาดำเนินโครงการ 39 เดือน ระยะเวลาก่อสร้าง 21 เดือน โดยแบ่งเป็น 3 เฟส คือ เฟสที่ 1 ใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 11 เดือน เฟสที่ 2 ใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 12 เดือน และเฟสสุดท้ายใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 11 เดือน และระยะเวลาการขาย 29 เดือน มีมูลค่าโครงการ 847,500,000 บาท มี Requirement Rate of Returnร้อยละ 12พบว่าเป็นโครงการที่น่าสนใจ และเหมาะสมต่อการลงทุน ซึ่งเมื่อทำการวิเคราะห์แล้วพบว่า NPV มากกว่า 0 โดยมี NPV เท่ากับ 32,350,358บาท จึงคุ้มค่าการลงทุน IRR มากกว่า Requirement Rate of Return มี IRR เท่ากับร้อยละ 16.69 จึงคุ้มค่าการลงทุน มีจุดคุ้มทุนของโครงการ 68 ยูนิต หรือร้อยละ59.30 ของจำนวนบ้านทั้งหมด

สรุปผลการศึกษาซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

1.6.3 **ธนัสสรณ์ อัครฤกษ์พงศ์, มนตรี ณุสินธุมาด และ พิรุณ พิรุณไพศาล (2548)** ได้ศึกษาถึงความเป็นได้โครงการอาคารชุดพักอาศัยในบริเวณถนนสุขุมวิท – อโศก เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอาคารชุดพักอาศัยเกรดเอ สูง25 ชั้น จำนวน 254 ห้องในบริเวณถนนสุขุมวิท – อโศกบนเนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 17.0 ตารางวา ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากน้อยเพียงใด

โดยมีวิธีการศึกษาตั้งแต่การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ ความเหมาะสมในการเลือกทำโครงการ ศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาย โดยพิจารณาข้อกำหนด กฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบและการก่อสร้าง ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยทำการสำรวจข้อมูลทางด้านอุปสงค์ และอุปทาน และราคาของตลาดที่เป็นอยู่ใน

ปัจจุบัน โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิอ้างอิงจากงานวิจัยของทีมงาน CBRE และ บลจ.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส มีการวิเคราะห์ FIVE FORCES ANALYSIS และSWOT ANALYSIS

ส่วนการวิเคราะห์ทางด้านการเงิน โดยศึกษาปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย มีการประมาณการต้นทุนโครงการรวมถึงวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการลงทุน เนื่องจากปัจจัยต่างๆ โดยเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) รวมทั้งการวิเคราะห์ผลกระทบจากเหตุการณ์ในอนาคตที่อาจเกิดขึ้นได้ โดยมีการแบ่งกรณีศึกษา Scenario Analysis เป็น 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 คือกรณีที่ดีที่สุด โดยโครงการสามารถขายห้องชุดได้ทั้งหมดภายในระยะเวลา 15 เดือน ค่าก่อสร้างตารางเมตรละ 23,100 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินปรับลดลงร้อยละ 1 กรณีที่ 2 คือ กรณีปกติโดยโครงการสามารถขายห้องชุดได้ทั้งหมดภายในระยะเวลา 21 เดือน ค่าก่อสร้างตารางเมตรละ 23,100 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินร้อยละ 8.75 กรณีที่ 3 คือ กรณีที่แย่ที่สุดโดยโครงการสามารถขายห้องชุดได้ทั้งหมดภายในระยะเวลา 24 เดือน ค่าก่อสร้างตารางเมตรละ 23,373 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินร้อยละ 9.75

ผลการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดทำเลย่านเพลินจิต - สุขุมวิทยังมีความน่าสนใจเนื่องจากมียอดอุปทานเก่าคงเหลือสะสมและอุปทานใหม่ที่น้อยเมื่อเทียบต่อทำเล และเมื่อพิจารณาทางด้านอุปสงค์ในปี พ.ศ. 2549 ซึ่งมียอดขายในบริเวณดังกล่าวดีที่สุด ในขณะที่ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน โดยมีระยะเวลาดำเนินโครงการ 2 ปี 5 เดือน มีมูลค่าโครงการ 1,511,120,000 บาท มีต้นทุนทางการเงิน (WACC) ที่ร้อยละ 12.3 พบว่าเป็นโครงการที่น่าสนใจ และเหมาะสมต่อการลงทุน ซึ่งเมื่อทำการวิเคราะห์แล้วพบว่า NPV มากกว่า 0 โดยมี NPV เท่ากับ 147,289,118 บาท จึงคุ้มค่าการลงทุน IRRมากกว่า WACC มี IRR เท่ากับ ร้อยละ32.90 จึงคุ้มค่าการลงทุน สำหรับกรณีที่แย่ที่สุดเป็นกรณีเดียวที่ไม่มีความเหมาะสมในการลงทุน

สรุปผลการศึกษาซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

1.6.4 **ณัฐจักร พิทักษ์ภูวดล** (2549) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัย กรณีศึกษา: บริเวณถนนลาดพร้าว 71 ขนาดพื้นที่ 700 ตารางวา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในย่านดังกล่าวว่า ควรเลือกลงทุนในรูปแบบใดและมีความเหมาะสมในการลงทุนหรือไม่ โดยแบ่งการศึกษาเป็น 2 ส่วน

โดยส่วนแรกคือศึกษาภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในย่านลาดพร้าวซึ่งประกอบด้วย บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ คอนโดมิเนียม ว่ามีปริมาณที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ ความต้องการที่อยู่อาศัย และความขาดแคลนที่อยู่อาศัยหรือไม่ โดยทำการสำรวจภาคสนามและค้นคว้าหาข้อมูลทั้งทางด้านอุปทานและอุปสงค์ โดยการสำรวจจากเจ้าหน้าที่ของโครงการ และเจ้าของโครงการโดยตรง ส่วนที่สอง เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยบนพื้นที่ 700 ตารางวา บริเวณถนนลาดพร้าว 71 เพื่อจำหน่าย โดยเลือกลงทุนประเภทใดประเภทหนึ่งเพื่อทำการศึกษาว่ามีความเหมาะสมในการลงทุนหรือไม่โดยวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ ได้แก่ ค่าเสียโอกาส อัตราผลตอบแทนทางการเงินของโครงการโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และ อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มาประเมินโครงการลงทุนว่ามีความเหมาะสมที่จะลงทุนหรือไม่

ผลการศึกษาพบว่าทางด้านอุปทาน ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาบริเวณถนนลาดพร้าว 71 มีโครงการลงทุนที่อยู่อาศัย ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมมากถึง 15 โครงการมีทั้งโครงการขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ มีจำนวนหน่วยรวมทั้งสิ้น 549 หน่วยโดยโครงการส่วนใหญ่มีลักษณะร่วมที่คล้ายคลึงกันคือ การออกแบบที่ทันสมัย และอยู่ในทำเลที่ค่อนข้างดี มีทางเข้าออกโครงการสะดวก ปลอดภัย รายล้อมด้วยถนนหลัก ทางด่วน สถานที่ราชการ ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จึงพอสรุปได้ว่าอุปทานของที่อยู่อาศัยในบริเวณดังกล่าวมากพอสมควร ส่วนด้านราคา สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์จะมีระดับราคาจำหน่ายอยู่ระหว่างปานกลางถึงสูง แต่สำหรับคอนโดมิเนียม จะมีระดับราคาจำหน่ายที่ต่ำ และมีการแข่งขันทางด้านราคาที่ไม่มากนัก

ทางด้านอุปสงค์ พิจารณาจากความเร็วในการจำหน่ายที่อยู่อาศัยทั้ง 3 ประเภทคือ โครงการบ้านเดี่ยวมีความเร็วในการจำหน่ายค่อนข้างดี อยู่ระหว่าง 1.6-3.4 หลังต่อเดือน นับจากวันที่เริ่มเปิดโครงการ โครงการทาวน์เฮ้าส์ มีความเร็วในการจำหน่ายอยู่ที่ระหว่าวง 5.3-15.5 หลังต่อเดือน นับจากวันที่เริ่มเปิดโครงการซึ่งนับว่าเร็วมาก โครงการคอนโดมิเนียม ไม่สามารถทำการศึกษาได้เนื่องจากเป็นโครงการที่ลงทุนก่อสร้างและจำหน่ายหมดไปนานแล้ว โดยภาพรวมเมื่องพิจารณาทั้งด้านอุปทานและอุปสงค์พบว่าทำเลบริเวณถนนลาดพร้าว 71 ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยอยู่ และยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการอยู่น้อย จึงมีความเป็นไปได้ที่จะเข้าทำการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยในบริเวณดังกล่าว

จากการที่ประมาณต้นทุนที่อยู่อาศัยทั้ง 3 ประเภทคือ โครงการบ้านเดี่ยวทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม ในขนาดพื้นที่เท่ากัน บ้านเดี่ยวจะใช้เงินทุนน้อยที่สุด เพราะค่าใช้จ่ายในการ

ก่อสร้างในส่วนของพื้นที่ใช้สอยมีน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม และเมื่อพิจารณาจากทางด้านอุปทาน ด้านอุปสงค์และต้นทุนแล้ว พบว่าโครงการบ้านเดี่ยวเป็นโครงการที่เหมาะที่จะลงทุน

ส่วนผลการศึกษาทางการเงินของโครงการลงทุนสร้างบ้านเดี่ยวบริเวณถนนลาดพร้าว จำนวน 12 หลัง ขนาดหลังละ 50 ตารางวา โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 กรณี คือกรณีดีที่สุด กรณีปกติ และกรณีที่แย่ที่สุด ซึ่งผลการศึกษาพบว่ากรณีที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนคือกรณีที่ดีที่สุดหรือสามารถจำหน่ายบ้านได้หมดภายในระยะเวลา 1 ปี คือมีค่า NPV เป็นบวกที่ 11,229,857 บาทโดยมีผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 9.8 ซึ่งสูงกว่าต้นทุนค่าเสียโอกาสของทุน คือร้อยละ 7.75 ส่วนกรณีปกติ หรือสามารถจำหน่ายบ้านได้หมดภายในระยะเวลา 2 ปี มีค่า NPV เป็นบวกที่ 9,934,556 บาทโดยมีผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 6.4 ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนค่าเสียโอกาสของทุน คือร้อยละ 7.75 นั่นคือไม่ควรลงทุนในกรณีปกติ รวมถึงกรณีที่แย่ที่สุดหรือสามารถจำหน่ายบ้านได้หมดภายในระยะเวลา 3 ปี มีค่า NPV เป็นบวกที่ 7,633,721 บาทโดยมีผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 3.2 ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนค่าเสียโอกาสของทุน คือร้อยละ 7.75 นั่นคือไม่ควรลงทุนในกรณีแย่ที่สุด

สรุปผลจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยบนถนนลาดพร้าว 71 ขนาดพื้นที่ 700 ตารางวา เหมาะสมสำหรับการลงทุนแบบบ้านเดี่ยว โดยมีระยะเวลาที่น่าจะลงทุนคือกรณีดีที่สุดเท่านั้น ก็คือต้องขายให้ได้หมดภายใน 1 ปี

จากการศึกษางานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้องมาทั้งหมดจำนวน 4 งานวิจัย พบว่าที่ผ่านมามีการศึกษาเกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้ในการลงทุนทางตรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในระยะสั้น ได้แก่การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะพัฒนาที่ดินเพื่อจัดจำหน่าย ในประเภทของบ้าน ได้แก่บ้านเดี่ยว อาคารชุดและบ้านสไตล์รีสอร์ท สำหรับการศึกษาครั้งนี้ จะเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางตรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อจัดจำหน่ายเช่นกัน แต่ความต่างของการศึกษาครั้งนี้จะต่างกันที่ประเภทของบ้านโดยประเภทบ้านจัดสรรและสถานที่ที่จะทำการศึกษา โดยผู้ศึกษาจะทำการศึกษาประเภทบ้านทาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81

1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.7.1 ทำให้ทราบถึงภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมบริเวณถนนเพชรเกษม 81 ว่ามีปริมาณมากน้อยเพียงใด เพียงพอหรือเกินความต้องการหรือไม่

1.7.2 ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮม บนที่ดิน 3-1-39 ไร่ บริเวณถนนเพชรเกษม 81 เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนและเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจในการทำธุรกิจนี้

1.7.3 สามารถนำผลการศึกษานี้ไปใช้ในการประกอบการขอสินเชื่อสำหรับการลงทุนจริงในโครงการสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮมเพื่อจำหน่ายกับสถาบันการเงินได้