

บทสรุปผู้บริหาร

เศรษฐกิจไทยในภาพรวมปี 2550 มีการขยายตัวประมาณร้อยละ 4.5 โดยมีการผลิตในภาคอุตสาหกรรมขยายตัวดีขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากผลของอัตราดอกเบี้ยลดต่ำลง โดยมีดัชนีการลงทุนภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับในปี 2551 ภาครัฐมีนโยบายลงทุนในโครงการใหญ่หลาย ๆ โครงการ ขณะเดียวกันเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาหดตัวลง ส่งผลให้มีการคาดการณ์ว่าเงินทุนจะไหลเข้าสู่ภูมิภาคเอเชียมากขึ้น ทำให้นักลงทุนและแรงงานต่างชาติเดินทางเข้ามาประเทศไทยมากขึ้น โดยใช้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางและที่พักอาศัยก่อนขยายฐานการลงทุนออกไป

แผนธุรกิจนี้ เริ่มจากบริษัท สาทรมิสซิเนส จำกัด ได้กรรมสิทธิ์การเช่าที่ดินขนาด 1 ไร่ 47 ตารางวาจากกรมธนารักษ์เป็นเวลา 30 ปี ตั้งอยู่บนถนนสาทร 11 ซึ่งเป็นย่านศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร และมีความประสงค์จะลงทุนธุรกิจโครงการประเภทที่อยู่อาศัย ทางบริษัทฯ ได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ที่จะลงทุนโครงการที่พักอาศัยประเภท โรงแรม, อาคารชุด, อพาร์ทเมนต์ สำหรับชาวต่างชาติ หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โดยทำการศึกษาลักษณะทางกายภาพ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และด้านจิตวิทยา พบว่า โครงการที่พักอาศัยประเภท อพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ มีความเหมาะสมในการลงทุนธุรกิจ

ธุรกิจที่พักอาศัยสำหรับชาวต่างชาติประเภทอพาร์ทเมนต์ มีอุปสงค์ (Demand) หลัก คือ กลุ่มนักลงทุนและแรงงานชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย ซึ่งมีอัตราการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี กล่าวคือเดือนพฤศจิกายน 2550 มีจำนวนชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงานในพื้นที่กรุงเทพมหานครจำนวน 73,338 คน เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 7.35 และเมื่อศึกษาวิเคราะห์ถึงอุปทาน (Supply) และผลกระทบของคู่แข่งในตลาดอื่น ๆ คือ อาคารชุด พบว่าธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์มีการแข่งขันที่น้อยกว่า และเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่ม ให้ผลตอบแทนโดยรวมมากกว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติ ดังนั้น บริษัท สาทรมิสซิเนส จำกัด จึงตัดสินใจลงทุนในธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ภายใต้ชื่อโครงการ “Sathom Grace”

โครงการ “Sathom Grace” เป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับบี ในเขตพื้นที่สาทร มีห้องพักจำนวน 62 ห้อง ออกแบบโครงการและห้องพักที่ทันสมัย จัดวางผังห้องพักอย่างเป็นสัดส่วน มีขนาดของห้องพักรองรับความต้องการของตลาดได้หลายรูปแบบ มีทำเลที่สะดวกต่อการคมนาคมได้หลายทาง ใกล้ย่านธุรกิจ สถานทูต โรงเรียนและโรงพยาบาล มีสิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนการให้บริการและระบบการรักษาความปลอดภัยที่มากกว่าหรือเทียบเคียงกับคู่แข่งในระดับเดียวกัน

ทางการตลาดโครงการ “Sathorn Grace” วางตำแหน่งทางการตลาดให้สามารถแข่งขันกับโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในย่านพื้นที่สาทรที่เป็นโครงการอ้างอิง (Benchmark) และประสบความสำเร็จในพื้นที่นี้คือโครงการ “Center Point Saladaeng” และโครงการ “Silom Convent Garden” โดยทางโครงการได้จัดวางกลยุทธ์ทางการตลาดให้ลูกค้าได้รับรู้ถึงความคุ้มค่าในผลิตภัณฑ์และบริการเมื่อเทียบกับราคา และจัดวางช่องทางการจัดจำหน่ายเน้นไปที่กลุ่มตัวแทนขาย (Agency) ซึ่งเป็นช่องทางหลักของตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ทั้งนี้ ประเมินการยอดการเข้าพักของลูกค้า (Sale Forecasting) ไว้ประมาณร้อยละ 85

โครงการ “Sathorn Grace” เริ่มการก่อสร้างในปี 2551 ใช้เวลา 12 เดือนในการดำเนินการก่อสร้าง โดยมีงบประมาณโครงการ 184,361,436 บาท ซึ่งมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินจำนวน 100 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 83 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ในการศึกษาความเป็นไปได้ในเรื่องแผนการเงิน บริษัทฯ ใช้กระแสเงินสดสุทธิระยะเวลา 9 ปี ในการคำนวณผลตอบแทนของโครงการ เนื่องจากบริษัทฯ ได้ทยอยจ่ายคืนเงินกู้หมดพอดีในปีที่ 9

ผลของการดำเนินการพบว่า ระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 7.6 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV on project) เท่ากับ 16,781,529 บาท อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR on project) = 9.94% และอัตราผลตอบแทนภายในแบบปรับปรุงของโครงการ (MIRR on project) 9.28% ให้ผลตอบแทนสูงกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) ซึ่งประมาณไว้ที่ร้อยละ 8.15% และเมื่อคำนวณหาผลตอบแทนเฉพาะส่วนของผู้ถือหุ้น พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิในส่วนของผู้ถือหุ้น (NPV on Equity) = 25,134,741 บาท, อัตราผลตอบแทนภายในส่วนของผู้ถือหุ้น (IRR on Equity) = 12.97% และ อัตราผลตอบแทนภายในแบบปรับปรุงในส่วนของผู้ถือหุ้น (MIRR on Equity) = 11.61% สำหรับ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity – ROE) เฉลี่ย 9 ปี อยู่ที่ร้อยละ 8.60 ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ ที่วางไว้

ดังนั้น เมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุน เห็นว่าธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ภายใต้ชื่อโครงการ “Sathorn Grace” จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และสามารถให้ผลตอบแทนแก่นักลงทุนในอัตราที่น่าพอใจ ภายในระยะเวลาที่เหมาะสม