

A Feasibility Study of Investing in Apartment in Ratchayothin Area, Senanikom, Chatuchak District, Bangkok

Nutanon Visuthsak^{1*} and Sommai Udomwittid²

¹ Master Student, Business economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

² Department of Economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

* Corresponding author. E-mail: Nutanon.v@ku.th

ABSTRACT

This study aimed to study the competitive environment of rental apartments in the Major Ratchayothin area and assess the feasibility of investing in rental apartments in terms of market, law, and finance. Primary data from interviews with entrepreneurs was used to analyze the financial feasibility, and secondary data from websites and related publications was used to analyze the market and law, presented in a descriptive manner. The results of the study found that the competition in the project was moderate in terms of intensity of competition from existing competitors, threats from new competitors, threats from substitute products, and bargaining power of suppliers. The bargaining power of customers was low, so the market feasibility was high, and the project could be developed at a price level of 6,001 baht or more. Since there were few establishments in the high price range, there was low internal competition. In terms of law, from a comparative study of legal limitations, it was found that the project's land could be developed into apartments. When studying the financial feasibility, the project's life was set at 25 years with a weighted average cost of capital (WACC) of 5.56 percent per year. The project was found to be financially worthwhile. With a net present value (NPV) of 4,995,044.38 baht, a benefit-cost ratio (BCR) of 1.09, an internal rate of return (IRR) of 7.12 percent per year, and a payback period (PB) of 12 years and 29 days, the sensitivity analysis results show that the project will experience financial unworthiness when the rental rate decreases or the occupancy rate decreases by 15 percent, and if the construction cost increases by 20 percent, the project will experience financial unworthiness. Therefore, the project is suitable for investment, but caution must be exercised in events and situations that affect the performance in terms of costs, occupancy rates, and room rates.

Keywords: Apartment, Industry Competitive Environment, Feasibility

การประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุน อพาร์ทเมนต์ย่านรัชโยธิน แขวงเสนานิคม เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

ณัฐนัน วิสูตรศักดิ์^{1*} และ สมหมาย อุดมวิทิต²

¹ นิติปรัชญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

² ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

* Corresponding author. E-mail: Nutanon.v@ku.th

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมการแข่งขันทางธุรกิจของอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณเมเจอร์รัชโยธิน และประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ด้านตลาด ด้านกฎหมาย และด้านการเงิน โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และข้อมูลทุติยภูมิจากเว็บไซต์ และสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ในการวิเคราะห์ด้านตลาด และกฎหมาย โดยนำเสนอในเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า สภาพการแข่งขันของโครงการ มีความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิม, ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่, ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน และอำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีอำนาจการต่อรองของลูกค้า ในระดับต่ำ จึงมีความเป็นไปได้ด้านตลาด สามารถพัฒนาโครงการได้ในระดับราคาสูง โดยมีระดับราคา 6,001 บาทขึ้นไป เนื่องจากในกลุ่มระดับราคาที่สูงนั้นมีจำนวนสถานประกอบการที่น้อย จึงมีการแข่งขันกันภายในต่ำ ในด้านกฎหมายจากการเปรียบเทียบศึกษาข้อจำกัดทางด้านกฎหมายพบว่า ที่ดินของโครงการสามารถพัฒนาอพาร์ทเมนต์ได้ และเมื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยกำหนดอายุโครงการ 25 ปี โดยมีต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) เท่ากับ ร้อยละ 5.56 ต่อปี พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าทางการเงิน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,995,044.38 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.09 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 7.12 ต่อปี ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 12 ปี 29 วัน ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหว พบว่า โครงการจะประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงินเมื่ออัตราค่าเช่าลดลง หรืออัตราเข้าพัก ลดลงร้อยละ 15 และถ้าต้นทุนก่อสร้างเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 โครงการจะประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงิน ดังนั้น โครงการมีความเหมาะสมที่จะลงทุนแต่ต้องมีความระมัดระวังในเหตุการณ์ และสถานการณ์กระทบต่อผลประกอบการทั้งในด้านต้นทุน, อัตราเข้าพัก และระดับราคาห้องพัก

คำสำคัญ: อพาร์ทเมนต์, สภาพการแข่งขันของโครงการ, ความเป็นไปได้

© 2024 JSSP: Journal of Social Science Panyapat

บทนำ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่มีตลาดขนาดใหญ่ โดยมีจำนวนผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่อยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคนั้นมีความแตกต่างกันไปตามปัจจัยด้านรายได้ ปัจจัยด้านการเงินและปัจจัยด้านสังคม โดยธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเป็นหนึ่งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันที่กำลังได้รับความสนใจ เนื่องจากการปรับราคาประเมินที่ดินของกรุงเทพมหานคร ของกรมธนารักษ์ ในปี 2566 ถึงปี 2569 สูงกว่าในปี 2559 ถึง 2563 โดยราคาประเมินต่ำสุดในกรุงเทพมหานครจากราคา 500 บาทต่อตารางวา ในช่วงปี 2559 ถึงปี 2563 เป็นราคา 1,300 บาทต่อตารางวา ในปี 2566 ถึง ปี 2569 (กรมธนารักษ์, 2566) จึงทำให้ราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างมีมูลค่าปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคมีการชะลอความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย โดยการเจริญเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นขึ้นอยู่กับความเจริญเติบโตของโครงสร้างสาธารณูปโภคของประเทศ โดยเฉพาะเขตพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นเมืองหลวงของประเทศไทย และเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ จากข้อมูลกองนโยบายและแผนงาน สำนักการวางผังและพัฒนาเมือง กรุงเทพมหานคร พบว่า กรุงเทพมหานครได้จำแนกพื้นที่ในกรุงเทพมหานครออกเป็น 6 กลุ่มเขตการวางผัง โดยเขตจตุจักรจัดอยู่ในกลุ่มเขตการวาง

ผังที่ 2 เป็นเขตพื้นที่ที่อยู่ในบริเวณศูนย์กลาง พาณิชยกรรมโดยมีระดับการพัฒนาและมีมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเป็นพื้นที่ต่อเนื่องโดยรอบศูนย์กลางพาณิชยกรรมในเมือง (สำนักการวางผังและพัฒนาเมือง, 2564) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าพื้นที่ดังกล่าวยังมีการพัฒนาพื้นที่ที่มีความเจริญเติบโตของโครงสร้างสาธารณูปโภค นอกจากนี้ ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าประชากรแฝงกลางคืนในเขตกรุงเทพมหานครที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2563 มีจำนวน 2.3 ล้านคน เป็น 2.7 ล้านคนในปี 2566 ซึ่งประชากรแฝงกลางคืน เป็นกลุ่มประชากรแฝงที่มีส่วนสำคัญของธุรกิจพาณิชยกรรมที่ให้เช่า เนื่องจากเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ประจำในจังหวัดหนึ่ง โดยไม่มีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านในจังหวัดที่อาศัยอยู่ประจำนั้น แต่อาจจะไม่มีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านจังหวัดอื่น ในต่างประเทศ หรือไม่มีชื่อที่ใดเลย โดยการกระจายตัวของประชากรแฝงกลางคืน พบว่า มีการกระจายตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ซึ่งกลุ่มประชากรดังกล่าวมีการครอบครองที่อยู่อาศัยโดยการเช่าเป็นหลัก (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2567) ทำให้ธุรกิจพาณิชยกรรมที่ซึ่งเป็นหนึ่งในธุรกิจให้เช่าที่อยู่อาศัยเป็นเป็นโอกาสในการลงทุนเนื่องจากมูลค่าที่ดินที่มีการปรับตัวสูงขึ้น และการพัฒนาของโครงสร้างสาธารณูปโภคขนส่งอย่างรถไฟฟ้าโดยเฉพาะสายสีเขียวที่ในปัจจุบันมีการเชื่อมโยงจากโครงการรถไฟฟ้าสายสุขุมวิทเดิม และเชื่อมต่อโครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพูหรือรถไฟฟ้าสายรามอินทรา โดยเป็นโครงการระบบขนส่งมวลชนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมาณที่เปิดให้บริการในปัจจุบัน ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนบริเวณเส้นทางรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นสาเหตุให้ราคาของที่พักอาศัยนั้นมีราคาปรับตัวสูงขึ้น ทำให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวตั้งจึงมีความเหมาะสม และนิยม เพราะสามารถรองรับการขยายตัวของประชากรได้มากกว่ารูปแบบอื่นๆ นอกจากนี้ เขตจตุจักรยังมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เช่น ทารถหมอชิตคอมเพล็กซ์, ตลาดนัดจอร์จทาวน์, ตลาดนครอินทร์วินเทจ บริเวณตรงข้ามเมเจอร์รัชโยธิน, รัชโยธิน ฮิลล์ ซึ่งเป็นลักษณะอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ ที่มีทั้งโรงแรม และคอมมูนิตี้มอลล์ นอกจากนี้มีโครงการก่อสร้าง ของกลุ่มเซ็นทรัล ที่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mix-use) ขนาดใหญ่เชื่อมต่อถนนพหลโยธินและวิภาวดี (หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ, 2566) ทำให้ธุรกิจพาณิชยกรรมในพื้นที่บริเวณรัชโยธินซึ่งอยู่ในเขตจตุจักรนั้นมีความน่าสนใจ แต่การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น มีความเสี่ยงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุนนั้น จึงทำให้ต้องมีการประเมินการลงทุนเพื่อประเมินถึงคุณค่าในการลงทุน และโอกาสความเป็นไปได้ของโครงการ

โดยการศึกษาในอดีตที่ผ่านมาได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ทั้งด้านตลาด ด้านกฎหมาย และด้านการเงินของการลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่ต่างๆ เช่น สุวัชชัย เจริญบุญมา (2557) วงศ์วิรัช ศิวณนวิราชสุข (2558) และเอกพล วงศ์ภัทรกุล (2558) โดยมีการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ จากสื่อสิ่งพิมพ์ และเว็บไซต์ ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของตลาด โดยทฤษฎีอุปสงค์ และอุปทาน รวมถึงมีการประเมินความเป็นไปได้โครงการทางด้านกฎหมาย จากกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากกลุ่มลูกค้า เพื่อนำมาออกแบบโครงการ วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ และกำหนดระดับราคา เพื่อประเมินผลตอบแทนของโครงการ สำหรับการวิเคราะห์การเงิน ผ่านตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน โดยส่วนใหญ่ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback period) ในส่วนการวิเคราะห์ความอ่อนไหว งานวิจัยส่วนใหญ่มีการกำหนดให้มีสถานการณ์ต่างๆที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ต้นทุนโครงการเพิ่มขึ้น รายรับโครงการลดลง และอัตราเข้าพักลดลง

โดยการศึกษาครั้งนี้ได้นำแนวคิดที่เกี่ยวข้องในการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ มาประยุกต์ใช้แต่มีความแตกต่างในเรื่องของแนวคิดการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางตลาด ที่ได้นำทฤษฎีแรงผลักดันทั้ง 5 ประการ (Five Force Analysis) มาประยุกต์ซึ่งจะสะท้อนถึงการแข่งขันของธุรกิจพาณิชยกรรมที่ให้เช่าได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น นำไปสู่ความเป็นไปได้ของตลาดมีความเป็นไปได้มากขึ้นน้อยเพียงใด นอกจากนี้ผู้วิจัยประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน ผ่านตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน และทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหว โดยผ่านสถานการณ์ที่กระทบต่อความคุ้มค่าทางการเงิน ทั้ง อัตราเข้าพักลดลง ราคาเช่าลดลง และต้นทุนก่อสร้างเพิ่มขึ้น ซึ่งผลการศึกษาที่ได้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนโครงการกลุ่มอสังหาริมทรัพย์

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมการแข่งขันทางธุรกิจของอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณเมเจอร์รัชโยธิน
2. เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยประเมินจากความเหมาะสมด้านตลาด ด้านกฎหมาย และด้านการเงิน

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาทั้งในเชิงคุณภาพ และเชิงปริมาณ โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้มาจากการค้นคว้า จากรายงาน บทความ สถิติงานวิจัย วารสาร อินเทอร์เน็ต และเอกสารทางด้านวิชาการต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยประกอบด้วย ข้อมูลที่เกี่ยวข้องทำเลที่ตั้งของโครงการ กฎหมายที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาโครงการ และข้อมูลเรื่องของสภาพตลาดบริเวณ โครงการที่จะพัฒนา

1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ อพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่มีจำนวนห้องพัก หรือพื้นที่ดินขนาดใกล้เคียงโครงการ จำนวน 3 สถานประกอบการ ในบริเวณเมเจอร์รัชโยธิน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจนและตรงตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีรายละเอียดของการสัมภาษณ์ ได้แก่ ต้นทุนในการก่อสร้าง สัดส่วนการลงทุนกับการกู้ยืม อัตราค่าเช่า อัตราเข้าพัก ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ระยะเวลาก่อสร้างโดยประมาณ ระยะเวลาในการคืนทุนโดยประมาณ อัตราค่าน้ำ อัตราค่าไฟ อัตราการใช้ไฟฟ้าต่อเดือน อัตราใช้ไฟฟ้าต่อเดือน

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ผู้ศึกษาจะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยวิเคราะห์จากข้อมูลทุติยภูมิที่รวบรวมมา เพื่อวิเคราะห์ตามทฤษฎีแรงผลักดันทั้ง 5 ประการ (Porter's Five Force) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1.1 สำรวจพื้นที่เพื่อศึกษาข้อมูลและรายละเอียดต่างๆ ได้แก่ ลักษณะโครงการโดยรอบ ปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนการเข้ามาของคู่แข่ง, โครงการขนาดใหญ่ในพื้นที่, จำนวนสถานที่ทำงาน, จำนวนนักศึกษา, จำนวนประชากรโดยรอบ, ราคาเช่าโครงการโดยรอบ

2.1.2 วิเคราะห์สภาพการแข่งขันของโครงการอพาร์ทเมนต์ ด้วยวิธี Five Force โดยผลลัพธ์ของการใช้เทคนิคนี้ในการวิเคราะห์ทำให้สามารถทราบถึงสภาพการแข่งขันว่า อุตสาหกรรมการพัฒนาอพาร์ทเมนต์ให้เช่ามีความน่าสนใจหรือไม่น่าสนใจ โดยองค์ประกอบของแรงผลักดันนั้นประกอบไปด้วย 5 ประการ ได้แก่

1) ภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ โดยมีการประเมินตัวชี้วัด จากจำนวนเงินลงทุนในโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน, กฎหมายเงื่อนไขของพื้นที่ที่มีความเข้มงวดมากน้อยเพียงใด, ความยากง่ายในการก่อสร้างเทคนิคการก่อสร้าง

2) ภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการทดแทน โดยมีการประเมินตัวชี้วัด จาก จำนวนคู่แข่งทางอ้อม โดยประเมินโครงการคอนโดเป็นหลัก, จำนวนโครงการคอนโดที่มีการปล่อยเช่า, ราคาเช่าห้องพักในคอนโด, จำนวนคอนโดในราคาการผ่อนใกล้เคียง กับค่าเช่า

3) อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ โดยพิจารณาจากปัจจัยที่โครงการต้องใช้ ได้แก่ จำนวนบริษัทก่อสร้างที่สามารถสร้างโครงการ, การขออนุมัติกฎหมาย, จำนวนผู้ให้บริการด้านเฟอร์นิเจอร์, ความยากง่ายในการจัดส่งเฟอร์นิเจอร์โครงการ จำเป็นต้องเป็นสินค้าเฉพาะหรือไม่

4) อำนาจการต่อรองของลูกค้า พิจารณาจากจำนวนผู้ใช้บริการ จำนวนสถานทำงานในทำเลโครงการ, จำนวนพนักงาน, จำนวนสถานศึกษาในทำเลโครงการ, จำนวนนักศึกษา, จำนวนโครงการอพาร์ทเมนต์ ลักษณะเดียวกัน

5) ความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรม มีรายละเอียดการพิจารณาจาก ประมาณอุปทานที่พักในบริเวณเมเจอร์รัชโยธิน โดยดูจากจำนวนอพาร์ทเมนต์ และจำนวนห้อง ราคาของที่พักในเขตเมเจอร์รัชโยธิน

โดยสรุปผลสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมในเชิงพรรณนา แยกในแต่ละด้าน คือ ด้านภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ด้านภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการทดแทน อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ อำนาจการต่อรองของลูกค้า และความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรม

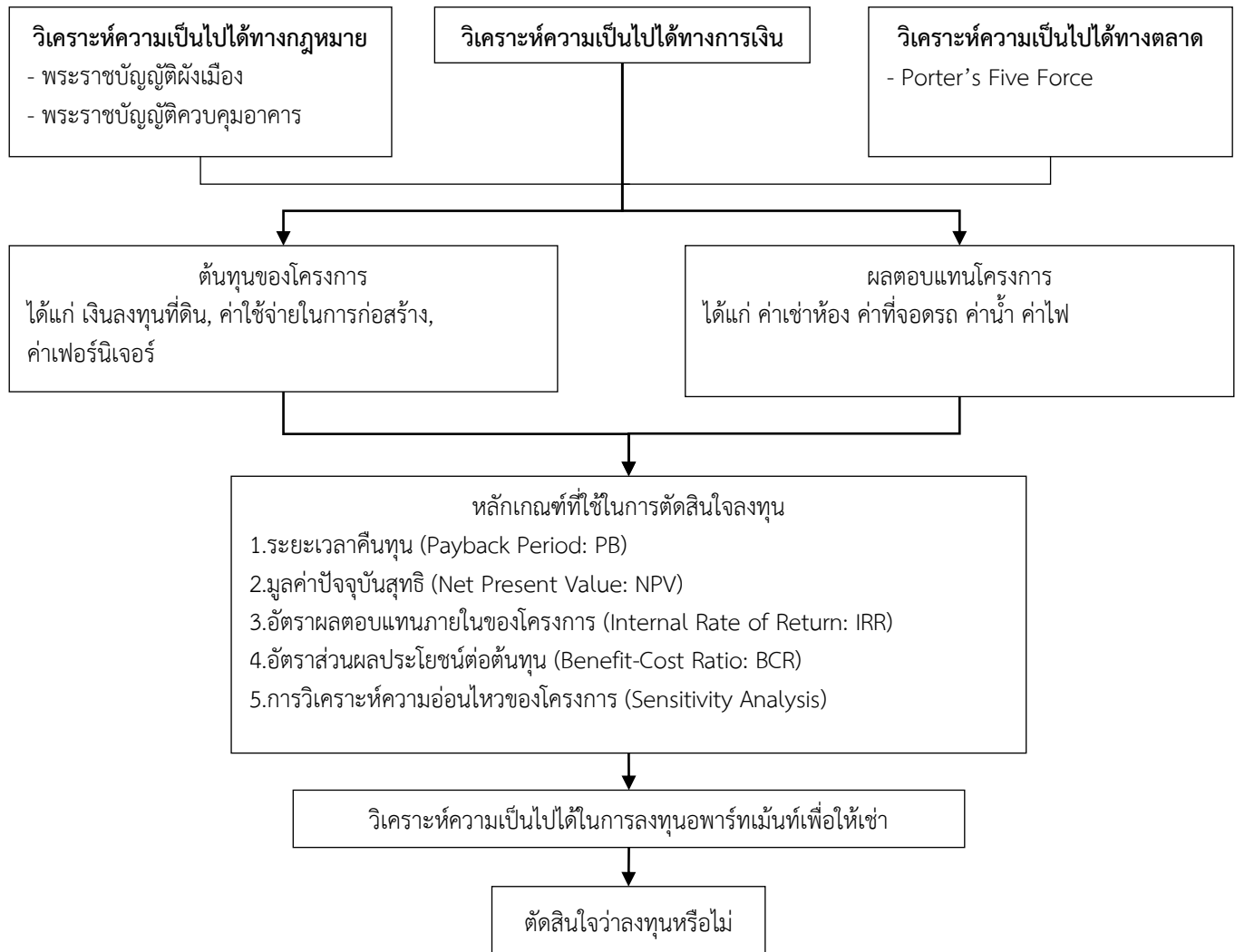
2.2 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ผู้ศึกษาจะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยวิเคราะห์จากข้อมูลหัตถ์ภูมิที่รวบรวมมา เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านตลาด และกฎหมาย และในส่วนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินผู้ศึกษาจะใช้การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) จากข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ดังนี้

2.2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางตลาด โดย นำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ในวัตถุประสงค์ที่หนึ่งมาสะท้อน สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมการพัฒนาอพาร์ทเมนต์ให้เช่า หากมีการแข่งขันที่ต่ำ ก็แสดงถึงมีโอกาสในความเป็นไปได้ทางตลาดที่น่าสนใจในการลงทุน

2.2.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางกฎหมายของโครงการอพาร์ทเมนต์ วิเคราะห์ภายใต้กฎระเบียบพระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร เพื่อให้การวิเคราะห์รูปแบบของโครงการที่สามารถดำเนินการได้ของโครงการ เพื่อนำไปสู่การคำนวณพื้นที่ของอาคารที่สามารถก่อสร้างได้ จำนวนห้องพัก และจำนวนที่จอดรถ

2.2.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนต์ โดยจัดทำงบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด เพื่อวิเคราะห์การวิเคราะห์ตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงินที่สามารถนำมาเป็นเกณฑ์ประกอบการตัดสินใจลงทุน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (B/C Ratio) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback period) หลังจากนั้นทำการทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ โดยการเปลี่ยนแปลงตัวแปรที่เกิดจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ในอนาคต ซึ่งแบ่งเป็น 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 ค่าเช่าลดลง 1 ร้อยละ 5, ร้อยละ 10, ร้อยละ 15 กรณีที่ 2 อัตราการเข้าพักลดลง ร้อยละ 5, ร้อยละ 10, ร้อยละ 15 กรณีที่ 3 ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5, ร้อยละ 10, ร้อยละ 15 และร้อยละ 20 ซึ่งทั้ง 3 กรณี เป็นสิ่งที่ส่งผลต่อความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการศึกษา

ผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย พบว่า

1. สภาพแวดล้อมการแข่งขันทางธุรกิจของอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริเวณเมเจอร์รัชโยธิน

สามารถอธิบายแยกตามแรงผลักดัน ทั้ง 5 ประการ ดังนี้ (ตารางที่ 1)

1.1 ความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรมนั้น มีความรุนแรงอยู่ในระดับ ปานกลาง โดยจากการเติบโตของอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ พบว่า ธุรกิจที่พักอาศัยบริเวณรัชโยธินมีการเติบโตทั้งด้านฝั่งอุปสงค์จากผู้ที่ต้องการจะอยู่อาศัยบริเวณนี้ ประกอบกับการเติบโตทางด้านผู้ประกอบการที่จะเข้ามาลงทุนในบริเวณรัชโยธินมีเพิ่มขึ้น ทำให้การเติบโตของอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ที่อาจส่งผลให้การแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมมีระดับปานกลาง และจากจำนวนอพาร์ทเมนต์ในบริเวณรัชโยธินที่ค่อนข้างมีการกระจุกตัว อาจส่งผลให้การแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมค่อนข้างสูง แต่อพาร์ทเมนต์ในระดับราคา 6,001 บาท ต่อห้องต่อเดือนขึ้นไป มีจำนวนสถานประกอบการค่อนข้างน้อย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ใกล้เคียงกัน ทำให้การแข่งขันภายในตลาดจากผู้ประกอบการของอพาร์ทเมนต์ในระดับราคานี้ค่อนข้างต่ำ ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงสามารถเข้าไปแข่งขันในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่ราคาดังกล่าวได้ โดยจากจำนวนและราคาของอพาร์ทเมนต์ จึงทำให้ความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมอยู่ในระดับปานกลาง

1.2 ภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ได้ว่า มีภัยคุกคามอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากเมื่อพิจารณาจากต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ จากราคาที่ดินและค่าก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้นตามแนวพื้นที่รถไฟฟ้าบีทีเอส โดยยังมีแนวโน้มที่

สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2567 ประกอบกับการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ ซึ่งเป็นต้นทุนที่จำเป็นสำหรับการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ ทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนในการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่มีน้อย นอกจากนี้แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่สูงขึ้นรวมถึงมาตรการสินเชื่อที่เข้มงวดทำให้การเข้าถึงสินเชื่อของผู้ประกอบการมีน้อยลง และเป็นอุปสรรคในการเข้ามาลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์มากขึ้น ทั้งสองสาเหตุนี้จึงทำให้ภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่อยู่ในระดับต่ำ แต่จากกฎหมายเงื่อนไขของพื้นที่ที่มีความเข้มงวดในระดับที่ต่ำ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่สามารถสร้างสิ่งปลูกสร้างทางธุรกิจ ซึ่งยังมีโอกาสที่ผู้แข่งขันรายใหม่สามารถเข้ามาลงทุนอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่บริเวณรัชโยธินได้ จึงสามารถสรุปได้ว่าความรุนแรงของการเข้ามาคู่แข่งรายใหม่นั้นอยู่ในระดับปานกลาง

1.3 ด้านภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการทดแทนได้ว่าอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากคอนโดให้เช่าบริเวณรัชโยธินมีอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำอยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้ลงทุนทำการซื้อคอนโดเพื่อมาปล่อยเช่ามีจำนวนเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจทำให้ความรุนแรงของสินค้าทดแทนนั้นเพิ่มสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน คอนโดโดยรอบโครงการบริเวณสถานีรถไฟฟ้าห้าแยกตลาดพร้าวจนถึงสถานีรถไฟฟ้าเสนานิคม มีค่าใช้จ่ายสำหรับการเช่าคอนโดสูงกว่าการเช่าอพาร์ทเมนต์ แม้ว่าจะมีขนาดห้องที่ใกล้เคียงกันและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ใกล้เคียงกัน แต่จำนวนห้องที่มีการปล่อยเช่ามีไม่มากนักทำให้การเช่าคอนโดนั้นไม่สามารถตอบสนองความต้องการของอุปสงค์ได้ทั้งหมด และจากสินค้าทดแทนของคอนโดในราคาผ่อนที่ใกล้เคียงกับราคาเช่า ยังคงมีค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการเป็นเจ้าของคอนโด ทำให้ค่าใช้จ่ายในการผ่อนคอนโดยังคงสูงกว่าอพาร์ทเมนต์ จึงทำให้ความรุนแรงจากสินค้าทดแทนจากคอนโดเช่านั้นรุนแรงระดับปานกลาง

1.4 ด้านอำนาจการต่อรองของลูกค้าสามารถสรุปได้ว่าอยู่ในระดับต่ำเนื่องจาก เมื่อพิจารณาจำนวนสถานทำงานในทำเลโครงการและจำนวนพนักงาน พบว่าจำนวนพนักงานในสถานที่ทำงานต่างๆที่มีการย้ายถิ่นฐานมาทำงานในบริเวณรัชโยธินหรือบริเวณใกล้เคียงยังคงมีความต้องการที่พักอาศัย เพราะสถานประกอบการบริเวณโดยรอบมีการเปิดดำเนินการตามปกติ โดยแหล่งงานหลักๆส่วนใหญ่ก็มีลักษณะเป็นสาขาสำนักงานใหญ่ จึงทำให้จำนวนอุปสงค์ของกลุ่มลูกค้ามีค่อนข้างสูง นอกจากนี้ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นจากการมีโครงการอาคาร Mix-use และโครงการเปิดใหม่ในบริเวณรัชโยธินคือ รัชโยธิน ฮิลล์ ที่มีอาคารสำนักงานให้เช่า, ร้านค้า และที่พักไม่ว่าจะเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ หรือโรงแรม ทำให้เกิดจำนวนอุปสงค์ในพื้นที่ที่เพิ่มขึ้นจากอาคารสำนักงานที่มีอัตราการเช่าเฉลี่ยร้อยละ 76 ทำให้จำเป็นต้องมีการจ้างพนักงานรวมถึงมีพนักงานจำนวนหนึ่งที่ต้องย้ายถิ่นฐานเพื่อลดระยะเวลาในการเดินทาง ทำให้จำนวนพนักงานในเขตพื้นที่รัชโยธินนั้นมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น แต่หากพิจารณาจำนวนที่อยู่อาศัยในระดับราคาเดียวกับโครงการ ที่ระดับราคาที่สูง นั้นมีจำนวนโครงการเพียงแค่ 4 สถานประกอบการ ทำให้ลูกค้าไม่ได้มีทางเลือกที่มากนัก เนื่องจากตัวเลือกในอัตราค่าเช่าในระดับเดียวกันนั้นมีจำนวนน้อย ประกอบกับสินค้าทดแทนจากคอนโดให้เช่านั้นก็ไม่สามารถทดแทนกันได้มาก เนื่องจากมีราคาเช่าที่สูงกว่าราคาเช่าอพาร์ทเมนต์ในระดับราคาของโครงการ จึงทำให้อำนาจการต่อรองของลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ แต่อำนาจการต่อรองของลูกค้ายังคงมีอยู่เนื่องจากโครงการเช่าในบริเวณรัชโยธินนั้นมีความแตกต่างของสิ่งอำนวยความสะดวกค่อนข้างน้อย นอกจากนี้เมื่อพิจารณาจำนวนนักศึกษาและสถานศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตพื้นที่รัชโยธิน ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้ารองที่ได้กล่าวไปในข้างต้น แต่จากระดับราคาของโครงการที่ค่อนข้างสูง ทำให้การเข้าถึงโครงการของนักศึกษามีจำนวนน้อยและอำนาจการต่อรองของกลุ่มนักศึกษาที่มีต่อผู้ประกอบการจึงอยู่ในระดับต่ำด้วยเช่นกัน จึงสรุปได้ว่าอำนาจการต่อรองของลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ

1.5 ด้านอำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ได้ว่าอยู่ในระดับปานกลาง โดยโครงการของผู้ศึกษานั้นเป็นโครงการที่อยู่อาศัยขนาดกลาง เป็นโครงการขนาดพื้นที่ไม่มาก ทำให้ไม่จำเป็นต้องใช้เทคนิค และเทคโนโลยีการสร้างขั้นสูง และไม่จำเป็นต้องใช้บริษัทรับเหมาขนาดใหญ่ ประกอบกับโครงการของผู้จัดทำเป็นโครงการของภาคเอกชน ดังนั้นจึงเป็นที่ต้องการของบริษัทก่อสร้าง เนื่องจากกำไรที่สูงและเป็นโครงการที่ใหญ่กว่าโครงการสร้างบ้านทั่วไป รวมทั้งผู้ศึกษามีตัวเลือกในการเลือกใช้บริการจำนวนมาก ทำให้อำนาจในการต่อรองของบริษัทก่อสร้างจึงอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจาก ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยจำเป็นต้องสร้างให้ถูกต้องเป็นไปตามหลักกฎหมาย และไม่สามารถผิดกฎหมายต่างๆของพื้นที่ที่วางไว้ได้ จึงต้องพึ่งพาแบบก่อสร้างที่ได้จากผู้รับเหมาที่มีความถูกต้องตามกฎหมายพร้อมการรับรองจากวิศวกร เพื่อไปยื่นขออนุญาตก่อสร้างที่เขตของโครงการ เมื่อถูกต้องตามกฎหมายแล้วสำนักงานเขตจึงสามารถออกใบอนุญาตก่อสร้างได้ แต่ผู้ให้บริการเกี่ยวกับ

เฟอร์นิเจอร์สำหรับการตกแต่งห้องพัก มีผู้ให้บริการค่อนข้างมากและหลากหลาย ทำให้ผู้ประกอบการมีตัวเลือกในการเลือกใช้บริการได้มาก อำนาจในการต่อรองของบริษัทเฟอร์นิเจอร์จึงอยู่ในระดับต่ำ

ตารางที่ 1 สรุปการศึกษาสภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ย่านเมเจอร์รัชโยธิน โดยแรงผลักดันทั้ง 5 ประการ (Five Force Analysis)

ด้าน	ความรุนแรง
1. ความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)	ปานกลาง
2. ภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)	ปานกลาง
3. ภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการทดแทน (Threat of Substitutes)	ปานกลาง
4. อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers)	ต่ำ
5. อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers)	ปานกลาง

จึงสามารถสรุปได้ว่า สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ให้เช่า มีการแข่งขันที่ไม่รุนแรง เนื่องจากคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในระดับราคาสูงมีการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง เพราะจำนวนผู้ประกอบการมีน้อย จึงทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาลงทุนได้ นอกจากนี้การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่สามารถทำได้ยากเนื่องจากต้นทุนในการลงทุนและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีระดับที่สูงขึ้น อีกทั้งภัยคุกคามของสินค้าทดแทนและอำนาจการต่อรองจากซัพพลายเออร์ที่อยู่ในระดับปานกลาง จึงทำให้อุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณเมเจอร์รัชโยธิน มีความน่าสนใจในการลงทุน และหากพิจารณาจำนวนประชากรแฝงที่เพิ่มขึ้นประกอบกับแนวโน้มของครัวเรือนใหม่ที่เน้นการเช่ามากกว่าการซื้อ จะยิ่งเห็นได้ว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่ามีความน่าสนใจในการลงทุนมากยิ่งขึ้น

2. ความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยประเมินจากความเหมาะสมด้านตลาด ด้านกฎหมาย และด้านการเงิน

2.1 ด้านตลาด พบว่าโครงการนี้สามารถพัฒนาที่อยู่อาศัยได้ในระดับราคาสูง โดยมีระดับราคา 6,001 บาทขึ้นไป เนื่องจากในกลุ่มระดับราคาที่สูงนั้นมีจำนวนผู้ประกอบการที่น้อยรายทำให้มีการแข่งขันกันภายในที่ต่ำ ทำให้มีช่องว่างในการที่ผู้ศึกษาสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย โดย ระดับราคาที่ต่ำ คือ 3,001-4,000 บาท ต่อห้องต่อเดือน มีการแข่งขันจากจำนวนผู้ประกอบการที่มีจำนวนมากกว่า และในราคาระดับกลาง คือ 4,001-6,000 บาท ต่อห้องต่อเดือน นั้นมีความรุนแรงในการแข่งขันมากที่สุดเนื่องจากสถานประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคานี้ ทำให้เกิดการแข่งขันกันภายในธุรกิจสูงมาก แต่ที่ระดับราคา 6,001 บาท ต่อห้องต่อเดือนขึ้นไป ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการทั้งหมด 4 ราย ผู้วิจัยจึงกำหนดระดับราคาสูงสุดจากผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย จึงสรุปได้ว่า ราคาห้องพักของโครงการที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้มีราคาห้องพักเริ่มต้นที่ 8,000 บาท ต่อห้องต่อเดือน โดยภายในห้องพักประกอบไปด้วย เครื่องทำน้ำอุ่น แอร์ และเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพดี มีการตกแต่งที่หรูหรา นอกจากนี้ ทางโครงการจะจัดให้มีตู้เย็นและทีวี ภายในห้องพัก ซึ่งผู้เช่าไม่จำเป็นต้องเสียค่าเช่าเพิ่มเติม และแตกต่างจาก อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ที่ไม่มีตู้เย็นและทีวี แต่ผู้เช่าจำเป็นต้องจ่ายเพิ่ม

2.2 ด้านกฎหมาย จากการศึกษา พระราชบัญญัติผังเมือง และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พบว่าที่ดินโครงการตั้งอยู่ในเขตผังเมืองสีส้ม ย.5-12 มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) 4 ส่วน ต่อ 1 ส่วน และมีอัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ร้อยละ 7.5 จึงสามารถสรุปแนวทางในการก่อสร้างอาคาร เพื่อนำไปออกแบบอาคารคำนวณจำนวนห้องและจำนวนที่จอดรถ สรุปได้ว่า แปลงที่นำมาศึกษานั้นมีความกว้างของเขตทางไม่เพียงพอที่จะสร้างอาคารสูง หรืออาคารใหญ่พิเศษ จึงทำให้ไม่สามารถสร้างเป็นอาคารที่มีพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตรได้ ความสูงของอาคารสามารถสร้างได้ไม่เกิน 7 ชั้น ผนังด้านข้างติดที่ดินข้างเคียงห่างจากเขตที่ดินด้านละ 2 เมตร โดยมีระยะถอยร่นหน้าโครงการที่ติดถนน ถอยร่นจากกึ่งกลางถนน 6 เมตร โดยถนนมีความกว้าง 6 เมตรจึงร่นถอยจากเขตที่ดินด้านหน้า 3 เมตร และด้านหลังโครงการล่น 3 เมตร หลังจากนำไปออกแบบโครงการ มีพื้นที่ใช้สอย 95 ตารางวา ออกแบบมาเป็นโครงการ

อาคารพักอาศัยอพาร์ทเมนต์ให้เช่า จำนวน 7 ชั้น ประกอบด้วย ห้องพักจำนวน 36 ห้อง ,ที่จอดรถจำนวน 12 คัน , ลิฟต์ 1 ตัว, มีห้องสำนักงานอาคาร 1 ห้อง

2.3 ด้านการเงิน โดยแยกสมมุติฐานโครงการได้ ดังนี้

2.3.1 สมมุติฐานงบประมาณการลงทุน เป็นจำนวนเงิน 30,547,870บาท ประกอบด้วย ค่าที่ดิน 8,550,000 บาท ค่าก่อสร้าง 19,792,500 บาท ค่าออกแบบ และขออนุญาตก่อสร้าง 394,900 บาท ค่าเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก และสำนักงาน 1,705,670 บาท และค่าระบบความปลอดภัย และระบบอินเทอร์เน็ต 104,800 บาท

2.3.2 สมมุติฐานรายรับโครงการ โดยใช้ข้อมูลที่ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 3 ราย ประกอบด้วย

1) รายได้จากค่าเช่าห้องพัก โดยในช่วงแรกของการดำเนินการ จะมีอัตราเช่าพักเฉลี่ย ประมาณ ร้อยละ 80 ปีแรก หลังจากนั้น จากนั้นปีที่ 2 เป็นร้อยละ 90 ในปีที่ 3 ไปจะมีอัตราเช่าพักเฉลี่ย ร้อยละ 95 ไปจนถึงสิ้นสุดโครงการ และค่าเช่าจะปรับจะปรับขึ้นทุก ๆ 5 ปี ขึ้น ค่าเช่า ร้อยละ 5 โดยโครงการมีการกำหนดราคาห้องพัก 8,000 บาท

2) รายได้ค่าสาธารณูปโภค โดยกำหนดค่าไฟฟ้าหน่วยละ 8 บาท และค่าน้ำหน่วยละ 18 บาท โดยมีจำนวนการใช้ไฟเฉลี่ยต่อห้อง 167 หน่วย ต่อเดือน และมีจำนวนการใช้น้ำเฉลี่ยต่อห้อง 7 หน่วย ต่อเดือน

3) รายได้จากค่าที่จอดรถ โครงการมีจำนวนที่จอดรถ 12 คัน โดยกำหนดราคาค่าจอดคันละ 700 บาท โดยจะปรับขึ้นทุก ๆ 5 ปี ขึ้นค่าจอด ร้อยละ 5

4) รายได้ค่าอินเทอร์เน็ต กำหนดอัตราค่าบริการ 400 บาทต่อเดือน

2.3.3 สมมุติฐานรายจ่ายโครงการ ประกอบไปด้วย รายจ่ายเงินเดือนพนักงาน 66,000 บาทต่อเดือน ค่าไฟฟ้าพื้นที่ส่วนกลาง และห้องพักโดยคำนวณผ่านระบบคำนวณค่าไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวง โดย ประเภทธุรกิจเฉพาะ อย่าง พบว่ามีราคาเฉลี่ย หน่วยละ 6.01 บาทต่อหน่วย ค่าน้ำประปาพื้นที่ส่วนกลาง และห้องพักโดยคำนวณผ่านระบบคำนวณค่าน้ำของการประปานครหลวง โดย ประเภทธุรกิจ พบว่ามีราคาเฉลี่ย หน่วยละ 15.9 บาทต่อหน่วย ค่าอินเทอร์เน็ต 3,149 บาทต่อเดือน ค่าบำรุงรักษา ร้อยละ 5 ของรายรับค่าเช่า ภาษีโรงเรือน ร้อยละ 0.03 ของมูลค่าที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง และภาษีนิติบุคคลในอัตราร้อยละ 15

2.3.4 สมมุติฐานค่าเสื่อม

1) ค่าเสื่อมอาคาร อายุใช้งาน 25 ปี อัตราค่าเสื่อมมีมูลค่า 19,368,400 บาท โดยมีมูลค่าซาก 2,000,000 บาท คิดเป็นค่าเสื่อมปีละ 727,496 บาท

2) ค่าเสื่อมอุปกรณ์ และเฟอร์นิเจอร์ อายุใช้งาน 10 ปี ค่าเสื่อมราคาปีละ 170,567 บาท

3) ค่าเสื่อมอุปกรณ์ความปลอดภัย และอินเทอร์เน็ต อายุใช้งาน 10 ปี ค่าเสื่อมราคาปีละ 10,480 บาท

2.3.5 โครงสร้างเงินทุน มีค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนทั้งหมด เป็น จำนวนเงิน 30,547,870 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนของเจ้าของ ร้อยละ 50 ของเงินลงทุนทั้งหมด และกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินร้อยละ 50 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ อัตราดอกเบี้ยลูกค้ายาวใหญ่ขึ้นดี (MLR) เท่ากับ ร้อยละ 6.5

2.3.6 อัตราคิดลด ใช้วิธีเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital: WACC) และจากการคำนวณ พบว่า โครงการมีอัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 5.56 ต่อปี ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) สัดส่วนเงินกู้ต่อเงินทุนทั้งหมด (Weighted for Debt) เท่ากับร้อยละ 50

2) สัดส่วนเงินลงทุนผู้ประกอบการ (Weighted for Equity) เท่ากับร้อยละ 50

3) ต้นทุนจากการกู้ยืมเงิน วัดโดยใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Cost of Debt) เท่ากับร้อยละ 6.5 ต่อปี

4) ต้นทุนของเงินลงทุน (Cost of Equity) เป็นอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการต้องการ เท่ากับ ร้อยละ 5.6 ต่อปี

5) อัตราภาษี โดยถูกคำนวณด้วยอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี

จากสมมุติฐานทางการเงิน จึงสามารถจัดทำงบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด เพื่อใช้ในการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการและประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,995,044.38 บาท ซึ่งมีผลเป็นบวกอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.09 โดยมีค่ามากกว่าหนึ่ง

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 7.12 ต่อปี ซึ่งมีค่าสูงกว่า ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) ที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 5.56 ต่อปี โดยมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 12 ปี 29 วัน โดยคืนทุนก่อนระยะเวลาลิ้นสุดโครงการ โดยโครงการตั้งเป้าหมายไว้ว่าควรคืนทุนภายในระยะเวลา 15 ปี ผลการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน แสดงดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน

ตัวชี้วัด	ผลการคำนวณ	เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	4,995,044.38 บาท	มีค่ามากกว่าศูนย์	คุ้มค่าในการลงทุน
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.09	มีค่ามากกว่าหนึ่ง	คุ้มค่าในการลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	ร้อยละ 7.12 ต่อปี	มีค่าสูงกว่า WACC	คุ้มค่าในการลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	12.08 ปี หรือ 12 ปี 29 วัน	มีค่าน้อยกว่าอายุของโครงการ	คุ้มค่าในการลงทุน

ที่มา: จากการคำนวณ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยทำการเปลี่ยนแปลงปัจจัยจำนวน 3 ปัจจัยได้แก่ การเปลี่ยนแปลงการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าก่อสร้าง อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าเช่า ที่โครงการได้รับ โดยพิจารณาการเปลี่ยนแปลงทั้งหมด 3 กรณี ได้แก่ อัตราค่าเช่าลดลงร้อยละ 5, ร้อยละ 10 และร้อยละ 15 อัตราเข้าพักลดลงร้อยละ 5, ร้อยละ 10 และร้อยละ 15 และต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นร้อยละ 5, ร้อยละ 10, ร้อยละ 15 และร้อยละ 20 พบว่า โครงการในกรณีโครงการ มีอัตราค่าเช่าลดลง โครงการจะประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงินเมื่ออัตราค่าเช่าลดลง ร้อยละ 15 จะมีผลตอบแทนภายใน (IRR) น้อยกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) (ร้อยละ 5.56) ซึ่งมีผลทำให้โครงการมี ค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) น้อยกว่าศูนย์ โดยมีระยะเวลาคืนทุนซึ่งต่ำกว่า 15 ปี กรณีอัตราเข้าพักลดลง พบว่าเมื่ออัตราเข้าพักของโครงการลดลง ร้อยละ 15 ทำให้โครงการประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงิน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นลบโดยมีผลตอบแทนภายใน (IRR) น้อยกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) (ร้อยละ 5.56) และกรณี ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น พบว่าเมื่อต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20 ทำให้โครงการประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงิน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นลบโดยมีผลตอบแทนภายใน (IRR) น้อยกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) (ร้อยละ 5.56) ทำให้สามารถสรุปได้ว่า โครงการมีความเหมาะสมที่จะลงทุนแต่ต้องมีความระมัดระวังในเหตุการณ์ และสถานการณ์กระทบต่อผลประกอบการทั้งในด้านต้นทุน, อัตราเข้าพัก และระดับราคาห้องพัก

ตารางที่ 3 ความอ่อนไหวของโครงการ

การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)		
	อัตราค่าเช่าลดลง (บาท)	อัตราเข้าพักลดลง (บาท)	ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น (บาท)
+20	-	-	(7,044,011.60)
+15	-	-	2,273,436.07
+10	-	-	3,157,815.17
+5	-	-	4,042,194.28
0	4,995,044.38	4,995,044.38	4,995,044.38
-5	3,076,783.77	2,468,726.32	-
-10	1,139,053.62	102,220.13	-
-15	(814,084.06)	(2,382,592.84)	-

ที่มา: จากการคำนวณ

อภิปรายผล

การศึกษาความเป็นไปได้การลงทุนอพาร์ทเมนต์ บริเวณรัชโยธิน โดยมีที่ตั้งอยู่ที่ซอยพหลโยธิน 33 แยก 1 แขวง ตลาดพลู เขตจตุจักร จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยแปลงที่ดินโครงการ มีเนื้อที่รวม 95 ตารางวา จากการวิเคราะห์ในด้านตลาด พบว่ามีศักยภาพและความเหมาะสมเพียงพอต่อการนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนต์ โดยพบว่า ตลาดที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่สูง ตั้งแต่ 6,000 บาทขึ้นไป เนื่องจากคู่แข่งรายเดิมในอุตสาหกรรมอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในระดับราคาสูงมีการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง เพราะจำนวนผู้ประกอบการมีน้อย จึงทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาลงทุนได้ นอกจากนี้การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่สามารถทำได้ยากเนื่องจากต้นทุนในการลงทุนและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีระดับที่สูงขึ้น อีกทั้งภัยคุกคามของสินค้าทดแทนและอำนาจการต่อรองจากซัพพลายเออร์ที่อยู่ในระดับปานกลาง จึงทำให้ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณเมเจอร์รัชโยธิน มีความน่าสนใจในการลงทุน และหากพิจารณาจำนวนประชากรแฝงที่เพิ่มขึ้นประกอบกับแนวโน้มของคนรุ่นใหม่ที่เน้นการเช่ามากกว่าการซื้อ จะยิ่งเห็นได้ว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่านั้นมีความน่าสนใจในการลงทุนมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์ ซอยเพชรเกษม 92 ของ วงศ์วิริศ ศิวฒน์วรสาสุข (2558) ในด้านตลาดพบว่ามีความเป็นไปได้ และมีโอกาสในการลงทุนโดยใช้หลักทฤษฎี อุปสงค์และอุปทาน หลังจากการประเมินความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายจากการเปรียบเทียบกฎหมายข้อบังคับ พบว่าโครงการสามารถดำเนินการได้ โดยต้องมีระยะห่าง และถอยร่นตามที่กฎหมายกำหนด เมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงิน อายุโครงการ 25 ปี และอัตราคิดลดโครงการ ร้อยละ 5.56 พบว่าโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก เท่ากับ 4,995,044.38 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.09 และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 7.12 ซึ่งมากกว่าต้นทุนทางการเงินเฉลี่ย (WACC) ดังนั้น จึงมีความคุ้มค่าและเหมาะสมในการพัฒนาลงทุนโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอพาร์ทเมนต์ ซอยเพชรเกษม 92 ของ วงศ์วิริศ ศิวฒน์วรสาสุข (2558) ที่สรุปว่าโครงการลงทุนอพาร์ทเมนต์มีความคุ้มค่าเหมาะสมในการลงทุน และดัชนีชี้วัดความคุ้มค่าของการลงทุนทั้ง 3 ตัวชี้วัดสะท้อนถึงความเหมาะสม หรือความคุ้มค่าในการลงทุน เช่นเดียวกับผลการศึกษาการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ในการลงทุนปรับปรุงอพาร์ทเมนต์เพื่อเช่า ของ สุพจน์ เชาว์ไว (2560) ที่มีดัชนีชี้วัดความคุ้มค่าของการลงทุนทั้ง 3 ตัวชี้วัดสะท้อนถึงความเหมาะสมหรือความคุ้มค่าในการลงทุนเช่นกัน

เมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหว พบว่า กรณีโครงการ มีอัตราต้นทุนก่อสร้างเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20 โครงการจะประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงิน เนื่องจากจะส่งผลให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีค่าติดลบ ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยของ วงศ์วิริศ ศิวฒน์วรสาสุข (2558) ที่กรณีอัตราค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ในขณะที่รายรับคงเดิม โครงการยังคงมีความคุ้มค่าในการลงทุน สิ่งที่น่าสนใจคือ โครงการของ วงศ์วิริศ ศิวฒน์วรสาสุข (2558) มีต้นทุนการก่อสร้าง และที่ดินที่ต่ำกว่า รวมถึงมีราคาเช่าห้องพักที่สูงกว่า โครงการผู้วิจัย ความคุ้มค่าและมีความเหมาะสมในการลงทุนเช่นเดียวกัน แต่การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนก่อสร้างสามารถเปลี่ยนแปลงได้มากกว่างานวิจัยในครั้งนี้

องค์ความรู้ใหม่

งานการศึกษาครั้งนี้ ทำให้เห็นถึงสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมของโครงการอพาร์ทเมนต์ บริเวณเมเจอร์รัชโยธิน ซึ่งพบว่าความรุนแรงในการแข่งขันนั้นอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งงานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้องนั้นมิได้ศึกษาถึงความรุนแรงในการแข่งขันของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ หรือใช้การวิเคราะห์ตลาด ผ่านทฤษฎีอื่นๆ ซึ่งไม่ได้เป็นสิ่งที่สะท้อนได้ว่า โอกาสในการเข้ามาลงทุนของผู้ลงทุนนั้นยากมากน้อยเพียงใด ดังนั้น ผลจากการวิจัยครั้งนี้ ทำให้ผู้ประกอบการที่สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์หรือธุรกิจใกล้เคียงกัน สามารถใช้ในการพิจารณาถึงความสามารถและความพร้อมของนักลงทุนในการเข้าสู่ธุรกิจ นอกจากนี้ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทำให้ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาลงทุน สามารถตระหนักถึงตัวแปรที่มีผลต่อความคุ้มค่าในการลงทุน ว่าเมื่อตัวแปรอย่างอัตราเช่าพัก หรือราคาเช่าเช่านั้นมีการปรับตัวลดลง ถึงร้อยละ 15 จะประสบปัญหาการขาดทุนผู้ประกอบการจึงควรระมัดระวัง โดยการจัดทำกลยุทธ์เพื่อรักษาระดับราคา และอัตราเช่าพักได้อย่างเหมาะสม

สรุปผลการวิจัย

เนื่องจาก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่มีตลาดขนาดใหญ่ ทำให้มีผู้ประกอบการสนใจเข้ามาลงทุนเป็นจำนวนมาก แต่ด้วยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น มักขึ้นอยู่กับโครงสร้างสาธารณูปโภคโดยเฉพาะเขตกรุงเทพมหานครที่มี โครงสร้างพื้นฐานที่เจริญ รวมถึงมีกลุ่มประชากรแฝงที่เข้ามาในกรุงเทพมหานครมากขึ้น โดยเฉพาะประชากรแฝงกลางคืน ทำให้ดึงดูดผู้ประกอบการในกลุ่มที่อยู่อาศัยให้เข้า ซึ่งเป็นหนึ่งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีความน่าสนใจในการลงทุน โดยเฉพาะในเขตเมเจอร์รัชโยธินที่มีความเจริญ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งด้านการขนส่งอย่างรถไฟฟ้าสายสีเขียว โครงการขนาดใหญ่ และอาคารสำนักงานผสมผสาน (Mix-Use) ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงสนใจศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนอพาร์ทเมนท์ให้เช่าบริเวณเมเจอร์รัชโยธิน แต่ด้วยโครงการลักษณะนี้มีความเกี่ยวข้องกับหลายด้านจึงควรมีการศึกษา ในด้านสภาพแวดล้อมการแข่งขันทางธุรกิจของอพาร์ทเมนท์ให้เช่า บริเวณเมเจอร์รัชโยธิน รวมไปถึงการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ให้เช่า ทั้งด้านตลาด ด้านกฎหมาย และด้านการเงิน

โดยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ จำนวน 3 ราย และข้อมูลจากเว็บไซต์ สื่อสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ได้ข้อมูลเพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ ดังนี้

ในส่วนของการแข่งขัน พบว่า ความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิม มีความรุนแรงอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากยังคงมีการเติบโตทั้งด้านอุปสงค์ของผู้ต้องการที่อยู่อาศัย และอุปทานจากผู้ประกอบการที่เข้ามาลงทุน โดยจำนวนสถานประกอบการที่มีระดับราคาสูงนั้น ยังคงคงจำนวนสถานประกอบการที่น้อย ภัยคุกคามจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ มีความรุนแรงในระดับปานกลาง เนื่องจาก ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่สูงขึ้นทั้ง ราคาที่ดิน ราคาก่อสร้าง นอกจากนี้การเข้าถึงสินเชื่อของผู้ประกอบการที่มีความเข้มงวดขึ้น อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มที่สูง แต่ด้วยความเข้มงวดของกฎหมายที่มีความเข้มงวดน้อย การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่อยู่ในระดับปานกลาง ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนนั้น มีความรุนแรงในระดับ ปานกลาง เนื่องจากอาจถูกทดแทนได้บ้างจากคอนโดที่มีการปล่อยเช่า แต่ก็ถูกทดแทนไม่ได้สูงมากเนื่องจากระดับราคาค่าเช่านั้นยังคงมีความแตกต่างกัน รวมไปถึงการทดแทนจากการผ่อนคอนโดในระดับราคาใกล้เคียงค่าเช่าที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำเนื่องจาก คอนโดส่วนใหญ่มีระดับราคาผ่อนที่สูงกว่าค่าเช่า อำนาจต่อรองของลูกค้า อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากจำนวนสถานที่ทำงานบริเวณเมเจอร์รัชโยธินนั้นมีจำนวนแหล่งงาน และสถานศึกษาจำนวนมาก รวมถึงจำนวนแหล่งงานที่เพิ่มขึ้นจากการขยายการลงทุนของโครงการขนาดใหญ่ต่างๆ อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ อยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจาก บริษัทก่อสร้างมีจำนวนมาก รวมถึงเป็นที่ต้องการของบริษัทก่อสร้างเนื่องจากเป็นโครงการที่ใหญ่กว่าการสร้างบ้านทั่วไป แต่อำนาจต่อรองของบริษัทก่อสร้างต่อผู้ประกอบการยังคงมีอยู่ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องทำให้การก่อสร้างเพื่อประกอบธุรกิจที่อยู่อาศัยให้ถูกต้องเป็นไปตามหลักกฎหมาย ด้านผู้ให้บริการเกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์สำหรับการตกแต่งห้องพัก มีผู้ให้บริการค่อนข้างมากและหลากหลาย ทำให้ผู้ประกอบการมีตัวเลือกในการเลือกใช้บริการได้มากขึ้น อำนาจในการต่อรองของบริษัทเฟอร์นิเจอร์จึงอยู่ในระดับต่ำ

ความเป็นไปได้ทางด้านตลาด พบว่า โครงการอพาร์ทเมนท์สามารถพัฒนาได้ โดยควรเข้าไปในระดับราคาสูง เนื่องจากมีจำนวนผู้ประกอบการน้อยทำให้มีการแข่งขันภายในต่ำ โดยในระดับราคา 6,001 บาทขึ้นไป ต่อห้องต่อเดือนมีจำนวนผู้ประกอบการ 4 ราย ดังนั้นผู้ศึกษาจึงกำหนดระดับราคาที่ 8,000 บาท ต่อห้องต่อเดือน โดยภายในห้องพักประกอบไปด้วย เครื่องทำน้ำอุ่น แอร์ และเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพดี มีการตกแต่งที่หรูหรา นอกจากนี้ ทางโครงการจะจัดให้มีตู้เย็นและทีวี ภายในห้องพัก ซึ่งผู้เช่าไม่จำเป็นต้องเสียค่าเช่าเพิ่มเติม และแตกต่างจาก อพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ที่ไม่มีตู้เย็นและทีวี แต่ผู้เช่าจำเป็นต้องจ่ายเพิ่ม

ความเป็นไปได้ด้านกฎหมาย พบว่า โครงการตั้งอยู่ในเขตผังเมืองสีส้ม ย.5-12 มีอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) 4 ส่วน ต่อ 1 ส่วน และมีอัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคารรวม (OSR) ร้อยละ 7.5 โดยแปลงที่นำมาศึกษานั้นมีความกว้างของเขตทางไม่เพียงพอที่จะสร้างอาคารสูง หรืออาคารใหญ่พิเศษ จึงทำให้ไม่สามารถสร้างเป็นอาคารที่มีพื้นที่มากกว่า 10,000 ตารางเมตรได้ ความสูงของอาคารสามารถสร้างได้ไม่เกิน 7 ชั้น ผนังด้านข้างติดที่ดินข้างเคียงห่างจากเขตที่ดินด้านละ 2 เมตร โดยมีระยะถอยร่นหน้าโครงการที่ติดถนน ถอยร่นจากกึ่งกลางถนน 6 เมตร โดยถนนมีความกว้าง 6 เมตร จึงร่นถอยจากเขตที่ดินด้านหน้า 3 เมตร และด้านหลังโครงการถอย 3 เมตร หลังจากนั้นไปออกแบบโครงการ พบว่าโครงการ

อาคารพักอาศัยอพาร์ทเมนต์ให้เช่า จำนวน 7 ชั้น ประกอบด้วย ห้องพักจำนวน 36 ห้อง , ที่จอดรถจำนวน 12 คัน , ลิฟต์ 1 ตัว, มีห้องสำนักงานอาคาร 1 ห้อง

ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน และมีความเหมาะสมที่จะลงทุน โดยโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,995,044.38 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.09 ซึ่งมีความมากกว่าหนึ่ง มีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 7.12 ต่อปี ซึ่งมีความสูงกว่า ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) ที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 5.56 ต่อปี ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 12 ปี 29 วัน ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ พบว่า เมื่ออัตราเข้าพัก หรือราคาเช่าของโครงการลดลง ร้อยละ 15 ทำให้โครงการประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงิน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นลบโดยมีผลตอบแทนภายใน (IRR) น้อยกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) (ร้อยละ 5.56) และในกรณีต้นทุนก่อสร้างเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20 ทำให้โครงการประสบปัญหาความไม่คุ้มค่าทางการเงิน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นลบโดยมีผลตอบแทนภายใน (IRR) น้อยกว่า ต้นทุนเงินทุน (WACC) (ร้อยละ 5.56)

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 ด้านผลตอบแทน จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่า เมื่อต้นทุนของโครงการ อย่างค่าก่อสร้าง หรือผลตอบแทนทั้งราคาเช่า และอัตราเข้าพัก มีอัตราเปลี่ยนแปลงไป ร้อยละ 15 จะส่งผลให้โครงการไม่เกิดความคุ้มค่าในการลงทุน ดังนั้น ผู้ประกอบการควรมีการดูแลสภาพห้องพักให้พร้อมใช้งาน ใหม่ และสะอาดอย่างสม่ำเสมอไม่ปล่อยให้โครงการมีความทรุดโทรม เพื่อรักษาอัตราค่าเช่า และอัตราเข้าพักในแต่ละเดือน หรือควรมีการปรับปรุงการบริการ หรือสร้างรายได้อื่นเพิ่มขึ้น

1.2 ด้านต้นทุน จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหว พบว่า เมื่อต้นทุนที่สำคัญอย่างต้นทุนก่อสร้างมีการปรับเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 20 ในขณะที่ผลตอบแทนคงที่จะส่งผลให้ไม่เกิดความคุ้มค่าในการลงทุน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรควบคุมงบประมาณในการลงทุน ในการก่อสร้างโครงการ โดยการทำสัญญาจ้างที่ระบุเงินไขสัญญา ด้านราคาวัสดุ ราคาค่าแรง และการเบิกจ่ายเงินตามงวดที่ชัดเจน รวมถึงการซื้อวัสดุอุปกรณ์ในจำนวนมากในคราวเดียวเพื่อให้ได้รับส่วนลดจากร้านขายวัสดุก่อสร้าง นอกจากนี้ ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการครั้งนี้ มีการกำหนดมูลค่าที่ดินจากราคาประเมินกรมธนารักษ์ ซึ่งเป็นมูลค่าต้นทุนที่ต่ำกว่าราคาซื้อขายจริงในการลงทุน ดังนั้นเมื่อมีการลงทุนจริงจะมีความคุ้มค่าในการลงทุนลดลง เนื่องจากมีต้นทุนของมูลค่าที่ดินที่สูงขึ้น

2. ข้อเสนอแนะด้านการวิจัยครั้งต่อไป

ธุรกิจลงทุนอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอพาร์ทเมนต์มีมูลค่าลงทุนค่อนข้างสูงและมีภาระผูกพันเป็นระยะเวลานาน เมื่อตัดสินใจลงทุนแล้วพบปัญหาสามารถแก้ไขได้ยาก ดังนั้น ผู้ที่สนใจลงทุนควรศึกษาอย่างละเอียดรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน การศึกษาครั้งนี้เป็นเพียงการวิเคราะห์ความเหมาะสมและคุ้มค่าทางการเงินเท่านั้น ในการศึกษาครั้งต่อไป หากไม่มีข้อจำกัดในด้านเวลา และงบประมาณควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ในด้าน อื่นๆ เพิ่มเติม ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ (Economic) ด้านสังคม (Social) ด้านสถาบัน (Institution) และด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา โดยการศึกษาครั้งนี้ยังมิได้รวมถึงมูลค่าของผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอันเป็นต้นทุนทางอ้อมที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาโครงการ ดังนั้น เพื่อให้สามารถมีตัวชี้วัดที่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงความคุ้มค่าทั้งทางด้านการเงินและทางด้านเศรษฐกิจจึงควรมีการศึกษาถึงผลกระทบจากการพัฒนาโครงการในเชิงลึกมากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีตัวชี้วัดที่สะท้อนถึงความคุ้มค่าของสังคมโดยรวม นอกจากนี้ควรศึกษาส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ และการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เพื่อที่จะสามารถพัฒนาห้องพักได้ตรงความต้องการของลูกค้าที่มากที่สุด

เอกสารอ้างอิง

- กรมธนารักษ์. (2566). ศูนย์บริหารจัดการราคาประเมินทรัพย์สินแห่งชาติ. สืบค้น 16 มิถุนายน 2566. จาก <https://npvc.treasury.go.th/npvc/>.
- วงศ์วิศ ศิววัฒนวรราช. (2558). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการอพาร์ทเมนต์ ซอยเพชรเกษม 92. (วิทยาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- สำนักงานวางผังและพัฒนาเมือง กรุงเทพมหานคร. (2565). รายงานการศึกษา ประชากรกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2564. สืบค้น 28 พฤศจิกายน 2566. จาก <https://webportal.bangkok.go.th>.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2567). สรุปผลที่สำคัญประชากรแฝงในประเทศไทย พ.ศ. (2566). สืบค้น 10 มกราคม 2567. จาก https://www.nso.go.th/nsoweb/storage/survey_detail/2024/20240418144915_50809.pdf.
- สุภพจน์ เขาวัว. (2560). การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนปรับปรุงอพาร์ทเมนต์เพื่อเช่า. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์).
- สุวัชชัย เจริญบุญมา. (2557). ความเป็นไปได้การพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ย่านรัชโยธิน. (วิทยาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ. (2566). ผังเมืองพลิกโฉมมหานคร จุดพลุ믹ซ์ยูส บูมกทม.โซนเหนือ. สืบค้น 20 มิถุนายน 2566. จาก <https://www.thansettakij.com/real-estate/580560>.