

แผนธุรกิจ (Business Plan)
อพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงาน Green living



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ (Business Plan)

อพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงาน Green living

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 30 พฤษภาคม พ.ศ.2558



นายชยุตม์ จิตะภาส

ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พริศา รุ่งเรือง

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรณพ ต้นละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวังค์ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาของสารนิพนธ์แผนธุรกิจอาร์ทเม้นท์ประหยัดพลังงาน Green living ฉบับนี้ ที่กรุณาให้คำปรึกษาและเสนอแนะแนวทางในการศึกษาตลอดจนตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องของสารนิพนธ์ฉบับนี้ตลอดจนคณาจารย์ที่วิทยาลัยการศึกษามหิดล ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ทางทฤษฎีและถ่ายทอดประสบการณ์ในทางปฏิบัติ จนทำให้ผู้เขียนมีความรู้และความเข้าใจด้านธุรกิจ และทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จอย่างลุล่วงด้วยดีและขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงต่อคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ที่ให้คำแนะนำและตรวจสอบสารนิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จเรียบร้อยโดยสมบูรณ์

อนึ่งผู้เขียนมีความสำนึกในพระคุณของคณาจารย์ทุกท่าน ที่เคยอบรมสั่งสอนวิทยาการต่างๆ ให้กับผู้เขียน และขอสำนึกในพระคุณของ บิดา มารดา ญาติพี่น้อง และเพื่อน ๆ ทุกคนใน BM รุ่น 16B ที่ได้ให้การสนับสนุนและกำลังใจแก่ผู้เขียน จนกระทั่งสำเร็จการศึกษา

ท้ายที่สุดนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจและเป็นแนวทางในการประกอบการศึกษาแผนธุรกิจนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขอน้อมรับไว้ และขออภัยมา ณ ที่นี้

นายชุตม์ จูฑะภาส

แผนธุรกิจ: อพาร์ทเมนต์ประหยัดพลังงาน Green living

BUSINESS PLAN: GREEN LIVING APARTMENT

ชยุตม์ ฐิตะภาส 5650226

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวังวงศ์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์
พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์พลิศารุ่งเรือง, Ph.D.

บทคัดย่อ

ในการจัดทำสารนิพนธ์ครั้งนี้ ผู้เขียนได้ศึกษาแผนการทำธุรกิจเพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินของผู้เขียนเอง ซึ่งอยู่บริเวณแยกติวานนท์ใกล้กับกระทรวงสาธารณสุข จังหวัดนนทบุรีที่กำลังเจริญจากการพัฒนารถไฟฟ้าสายสีม่วง โดยปรับเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า มีจุดเด่นคือการประหยัดพลังงานจากการติดตั้ง Solar PV Rooftop รวมถึงวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างและตกแต่งที่ช่วยในการประหยัดพลังงานและลดการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติ อีกทั้งเป็นการตอบสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นจากการพัฒนาของเศรษฐกิจและการเปิดประชาคมอาเซียนในอนาคต

ลูกค้าเป้าหมายคือชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการความสะดวกสบายจากทำเลที่ตั้งและต้องการที่พักอาศัยที่มีรูปแบบทันสมัย พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ระบบรักษาความปลอดภัย สภาพแวดล้อมที่ดีในการอยู่อาศัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ด้วยความได้เปรียบในทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าและไม่มีภาระผูกพันทางการเงินของที่ดิน ทำให้ต้นทุนด้านการเงินไม่สูงมากนัก โดยคาดว่าโครงการนี้จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นบวกอยู่ที่ 2,371,599.40 และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 6.55% โดยมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 7 ปี 7 เดือน ซึ่งถือว่าสามารถคืนทุนได้อย่างรวดเร็วเมื่อเปรียบเทียบกับอพาร์ทเมนต์อื่นๆที่มักจะมีระยะเวลาคืนมากกว่า 10 ปี ซึ่งเป็นลักษณะของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ หรือที่ทุกคนมักเรียกกันว่า “เสือนอนกิน” หรือ “น้ำซึมบ่อทราย” นั่นเอง

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ อพาร์ทเมนต์/ ประหยัดพลังงาน

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
บทที่ 1	
ภาพรวมและความน่าสนใจทางธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ	1
1.2 โอกาสและความสำคัญทางธุรกิจ	2
1.3 ข้อมูลพาร์ทเมนท์	7
1.4 รูปแบบของธุรกิจ	8
1.5 สินค้าและบริการ	8
1.6 ความน่าสนใจของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ / บริการ	8
1.7 วิสัยทัศน์	13
1.8 พันธกิจ	13
1.9 เป้าหมายธุรกิจ	13
บทที่ 2	
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและตลาด	15
2.1 การวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด	15
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)	16
2.3 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจพาร์ทเมนท์ด้วย โมเดล Five Forces (Industry Analysis)	17
2.4 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)	19
2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม	22

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3	
แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ	27
3.1 ทำเลที่ตั้ง	27
3.2 แผนผังภายในอาคาร	29
3.3 รายละเอียดของตัวอาคาร	31
3.4 กระบวนการในการให้บริการ และจัดจำหน่าย	34
3.5 โครงสร้างองค์กร	35
3.6 คุณสมบัติพนักงาน	36
3.7 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	37
3.8 ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า หรือผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์	38
บทที่ 4	
แผนการตลาด	40
4.1 การแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation)	40
4.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Market)	41
4.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	42
4.4 การวางตำแหน่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง (Perceptual Map)	43
4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)	44
บทที่ 5	
แผนการเงิน	48
5.1 สมมติฐานต้นทุนในการลงทุน	48
5.2 สมมติฐานงบกำไรขาดทุน	51
5.3 สมมติฐานงบดุล	65
5.4 สมมติฐานงบกระแสเงินสด	68
5.5 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน	69
5.6 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	72

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 การบริหารความเสี่ยง (Risk management)	73
6.1 ความเสี่ยงจากการลงทุนที่สูงกว่าแผนที่กำหนด	73
6.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม	73
6.3 ความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้	74
6.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลกำไร และการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาด (ขาดทุน)	74
บรรณานุกรม	75
ภาคผนวก	76
สัญญาเช่าห้องพักอาศัยและห้องเช่าเพื่อการค้า	76
ประวัติผู้วิจัย	79



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
2.1	รายละเอียดคู่แข่ง มิ่งขวัญอพาร์ทเมนต์ 1	23
2.2	รายละเอียดคู่แข่ง มิ่งขวัญอพาร์ทเมนต์ 2	24
2.3	รายละเอียดคู่แข่ง ทวีอพาร์ทเมนต์	25
2.4	รายละเอียดคู่แข่ง สุขใจอพาร์ทเมนต์	26
3.1	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร	35
4.1	สรุปการกำหนดราคาที่เกี่ยวข้องจากลูกค้า	45
5.1	รายละเอียดเฟอร์นิเจอร์ในห้องพัก	49
5.2	สรุปสมมติฐานในการลงทุน	50
5.3	ประมาณการรายได้จากการให้เช่าห้องพักและห้องเช่าเพื่อการค้า	51
5.4	ประมาณการรายได้จากการขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar PV Rooftop	52
5.5	ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	53
5.6	ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า	54
5.7	ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม	55
5.8	อัตราเงินเดือนของพนักงาน Green living อพาร์ทเมนต์	56
5.9	อายุการใช้งานของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของ Green living อพาร์ทเมนต์	57
5.10	ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของ Green living อพาร์ทเมนต์	58
5.11	สรุปประมาณการค่าใช้จ่ายของ Green living อพาร์ทเมนต์	60
5.12	แสดงการชำระเงินกู้ของ Green living อพาร์ทเมนต์	61
5.13	ประมาณการอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาแบบขั้นบันไดปี 2560 – 2564	62
5.14	ประมาณการอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาแบบขั้นบันไดปี 2565 – 2569	63
5.15	สมมติฐานงบกำไรขาดทุน	64
5.16	สมมติฐานงบดุล	67

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
5.17	สมมติฐานงบกระแสเงินสด	68
5.18	Payback period	71
5.19	NPV และ IRR	71
5.20	อัตราส่วนทางการเงิน	72



สารบัญรูปภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ	5
1.2	โครงการคอนโดมิเนียมแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง	6
1.3	ตราสัญลักษณ์อพาร์ทเมนท์	7
1.4	ระบบการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์	10
2.1	คู่แข่งในพื้นที่โดยรอบแยกติวานนท์	22
3.1	สถานที่ตั้ง Green living อพาร์ทเมนท์ (ถ่ายจากสถานที่จริง)	27
3.2	แผนที่ Green living อพาร์ทเมนท์	28
3.3	ลักษณะตัวอาคารสไตล์ Modern ของ Green living อพาร์ทเมนท์	28
3.4	แผนผังภายในอาคาร Green living อพาร์ทเมนท์ ชั้น 1	29
3.5	แผนผังภายในอาคาร Green living อพาร์ทเมนท์ ชั้น 2 - 5	30
3.6	การตกแต่งห้องพักสไตล์ Modern ของ Green living อพาร์ทเมนท์	31
3.7	ข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณการติดตั้ง Solar PV Rooftop	33
3.8	ผลการคำนวณเบื้องต้นสำหรับระบบเซลล์แสงอาทิตย์	33
3.9	แผงเซลล์แสงอาทิตย์ที่จะติดตั้งบนตัวอาคาร	33
3.10	กระบวนการในการให้บริการ และจัดจำหน่าย	34
3.11	แผนผังองค์กร	35
4.1	Modern style	41
4.2	การวางตำแหน่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	43
5.1	ผลการคำนวณเบื้องต้นของระบบเซลล์แสงอาทิตย์ ราคาระบบเซลล์แสงอาทิตย์	49
5.2	ผลการคำนวณเบื้องต้นของระบบเซลล์แสงอาทิตย์ พลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้/ปี	52

บทที่ 1

ภาพรวมและความน่าสนใจทางธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ

ธุรกิจอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่มีผู้ให้ความสนใจเข้ามาทำธุรกิจมากมาย เนื่องจากความต้องการด้านที่อยู่อาศัยที่มากขึ้นในทุกๆปี โดยเฉพาะในทำเลที่มีความต้องการที่พักอาศัยสูง เช่น ทำเลที่ใกล้สถานศึกษา สถานที่ทำงาน เขตชุมชนหนาแน่น และใกล้รถไฟฟ้า หรือทางด่วนเพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง เป็นต้น แต่การลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนท์จะไม่เหมือนกับการลงทุนธุรกิจคอนโดมิเนียม เพราะการลงทุนในธุรกิจคอนโดมิเนียมเป็นการขายขาดที่จะได้เงินก้อนจำนวนมากมาในการขายครั้งเดียว แต่การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนท์เป็นการเช่า จ่ายค่าเช่ารายเดือนตามสัญญาเช่าที่ผู้ประกอบการธุรกิจได้ทำร่วมกับลูกค้า หรือภาษาที่คนทั่วไปเรียกกันคือ “เสือนอนกิน” การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนท์มักมาจากผู้ลงทุนที่มีที่ดิน ซึ่งต้องการนำที่ดินมาพัฒนาให้มีมูลค่ามากขึ้นและสร้างรายได้ไปพร้อมกัน หรือผู้ที่ต้องการทำธุรกิจโดยเริ่มตั้งแต่การซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาอพาร์ทเมนท์

ผู้ศึกษาก็เป็นผู้ที่มีที่ดินเปล่าขนาดพอเหมาะแถมแยกดีวานนท์ใกล้ๆกับกระทรวงสาธารณสุข เป็นย่านชุมชนที่กำลังเจริญและขยายใหญ่มากขึ้น ซึ่งปัจจุบันไม่ได้ใช้ประโยชน์เป็นที่ดินที่ปล่อยไว้เฉยๆ จึงนับว่าเป็นโอกาสที่ดีของการลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ เพื่อนำที่ดินดังกล่าวมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์แก่ผู้เป็นเจ้าของ การทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์สามารถตอบโจทย์ของผู้ศึกษาได้อย่างดี เพราะเป็นการลงทุนด้านที่พักอาศัยซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิตของมนุษย์ โดยนำที่ดินที่มีอยู่แล้วมาพัฒนา แต่การประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ให้ความสนใจและมีคู่แข่งมากมายนั้น ต้องสร้างความแตกต่างหรือเอกลักษณ์เฉพาะตัวเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เกิดความสนใจในธุรกิจอพาร์ทเมนท์ของเรา ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นโอกาสในการประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ โดยจะตั้งชื่อว่า “Green living” อพาร์ทเมนท์ ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงานที่มีการตกแต่งสไตล์ Modern ภายใต้อาคาร “Less is more” นอกจากนี้ผู้ศึกษาจะเข้าร่วมโครงการการรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาหรือชั้นดาดฟ้า (Solar PV Rooftop) ของการไฟฟ้านครหลวง เพื่อเป็นการประหยัดพลังงานโดยการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์มาใช้เอง และเป็นการเน้นย้ำถึงการเป็นอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงาน

(Green apartment) โดยแท้จริง เนื่องจากรูปแบบการอยู่อาศัยในปัจจุบันที่เปลี่ยนไป ซึ่งเน้นในเรื่องของการทำที่อยู่อาศัยในเชิงเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ประหยัดพลังงาน และมีความปลอดภัยมากขึ้น ขนาดของครอบครัวในเมืองไทยจะเปลี่ยนไปในทิศทางที่เล็กลง ที่อยู่อาศัยจะมีขนาดยูนิตเล็กลง แต่มีประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น เพราะเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดความคุ้มค่ามากที่สุด และรักษาสีสิ่งแวดล้อมไม่ให้เกิดความเสียหาย ซึ่งในละแวกนั้นก็มีย่านที่พร้อมทั้งอยู่ประมาณ 4 แห่ง แต่เป็นอพาร์ทเมนท์ธรรมดา ที่สร้างมานานแล้ว และไม่มี อพาร์ทเมนท์ที่ประหยัดพลังงานอยู่บริเวณแยกติวานนท์เลย จึงนับว่าเป็นโอกาสที่ดีในการลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ที่ประหยัดพลังงาน Green living อพาร์ทเมนท์ ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนท์รูปแบบใหม่ที่ตอบโจทย์ของรูปแบบการดำเนินชีวิตในปัจจุบันด้วยการช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายจากการใช้พลังงานของลูกค้าและรักษาสีสิ่งแวดล้อม โดยรอบ

1.2 โอกาสและความสำคัญทางธุรกิจ

เนื่องจากธุรกิจอพาร์ทเมนท์นั้นมีความสัมพันธ์โดยตรงกับสภาพเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมไปถึงปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ผู้ศึกษาได้สังเกตเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจ โดยแยกเป็นประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้

1.2.1 เปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ASEAN Economics Community (AEC)

เนื่องจากในปี 2558 จะเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ทำให้มีการร่วมกันทางเศรษฐกิจของประเทศในเขตอาเซียนมากขึ้นทำให้เกิดโอกาสทางการค้าและการลงทุนระหว่างภูมิภาค และเมื่อเปรียบเทียบประเทศในกลุ่ม AEC ทั้งหมด ประเทศไทยมีความน่าสนใจในระดับต้นๆ ประกอบกับสภาพแวดล้อมโดยรวมเอื้อต่อการที่จะมีคนต่างชาติเข้ามาใช้ประโยชน์ในแง่การพักผ่อน การอยู่อาศัย การลงทุน ซึ่งจะส่งผลทำให้มีการขยายตัวในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดิน มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านผู้บริโภค โดยจะมีผู้บริโภคในกลุ่มคนต่างชาติเข้ามามากขึ้น และกลุ่มคนต่างจังหวัดที่เข้ามาทำงานในเมืองมากขึ้น ความต้องการด้านที่อยู่อาศัยจะมากขึ้น

1.2.2 แนวโน้มการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์

การเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญในการประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ โดยช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาจะเห็นว่าโครงการที่อยู่อาศัยเพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็วทั้งในกรุงเทพฯและปริมณฑล รวมทั้งในต่างจังหวัด ประกอบกับการเปิดประชาคมอาเซียนที่ส่งผลบวกกับการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ ผอ.สัมมา กิตติสิน ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ REIC (ที่มา ASTV ผู้จัดการออนไลน์ <http://www.manager.co.th>) แสดงความคิดเห็นถึงทิศทางภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2558 ว่า ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 เชื่อว่าตลาดจะกลับมาสู่ภาวะปกติจากสถานการณ์ทางการเมืองปลายปี 2557 มีแนวโน้มเติบโตได้ประมาณ 5% และมีแนวโน้มจะเติบโตถึง 10% ภายใต้งैอนไขไม่มีเหตุการณ์ทางการเมืองเกิดขึ้น และเศรษฐกิจโลกที่เข้ามากระทบต่อเศรษฐกิจไทย สำหรับตลาดคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์ จะมีการเติบโตค่อนข้างมาก เป็นผลมาจากการขยายโครงข่ายรถไฟฟ้าที่ออกสู่ชานเมืองมากขึ้น ประเมินปีหน้าจะมีซัพพลายเปิดขายสูงเกือบ 7-8 หมื่นยูนิต จากทั้งปี 2557 และมีซัพพลายเปิดใหม่ประมาณ 6.5-6.8 หมื่นยูนิต ผอ.สัมมา ระบุผลสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยในปริมณฑลและต่างจังหวัดมีแนวโน้มเติบโตจากอานิสงส์การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดย REIC ได้แบ่งตลาดที่อยู่อาศัยออกเป็น 4 ระดับตามศักยภาพการลงทุนจากมากไปน้อย เริ่มจาก “เทียร์ 1” ได้แก่ กรุงเทพฯ ชลบุรี นนทบุรี, “เทียร์ 2” มีปทุมธานี สมุทรปราการ และจังหวัดหลักในภูมิภาคต่างๆคือ เชียงใหม่ ภูเก็ต นครราชสีมา ขอนแก่น ระยอง เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ สงขลา, “เทียร์ 3” เป็นจังหวัดรองในภูมิภาค ได้แก่ พระนครศรีอยุธยา นครสวรรค์ จะเข็งเทรา กาญจนบุรี เชียงราย พิษณุโลก สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราชและ “เทียร์ 4” คือจังหวัดอื่นๆที่เหลือ โดยทำเลที่ตั้งของผู้ศึกษาก็อยู่ใน “เทียร์ 1 ” นั่นคือจังหวัดนนทบุรี ซึ่งสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย โดย นายพรนริศ ชวนไชยสิทธิ์ นายกสมาคม ได้กล่าวถึงทิศทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้ว่า จะเติบโตดีขึ้นหลังจากการเมืองนิ่ง และคาดว่าจะมียอดขายใกล้เคียงกับปีก่อน “ปีหน้าถือว่าเป็นปีทองของอสังหาริมทรัพย์ ที่จะเติบโตดีที่สุดในรอบ 16-20 ปี โดยมีปัจจัยบวกมาจากการก่อสร้างรถไฟฟ้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่คาดว่าจะแล้วเสร็จปีหน้าหลายสาย ซึ่งทำให้กำลังซื้อสูงขึ้น และการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะทำให้้อสังหาริมทรัพย์ไทยมีความต้องการมากขึ้น คาดว่าปริมาณคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์เกิดใหม่ปีหน้าจะเพิ่มสัดส่วนเป็น 50% ของจำนวนอสังหาริมทรัพย์เกิดใหม่ทั้งหมด” โดยนายประเสริฐ แต่คุลยสาธิต กรรมการผู้จัดการ บริษัท พถกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) กล่าวถึงแนวโน้มภาคอสังหาริมทรัพย์ปี 2558 ว่า จะเติบโตประมาณ 5% คิดเป็นมูลค่ารวมทั่วประเทศ 5 แสนล้านบาท เป็นไปตามทิศทางารเติบโตของเศรษฐกิจไทย (GDP) ที่คาดว่าจะขยายตัว 4.5% ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล คาดว่าจะมีขนาดตลาดประมาณ 3.15 แสนล้านบาท ขยายตัว 0-5% เช่นเดียวกับการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ จะใกล้เคียงกับปี 2557 ที่มีมูลค่าประมาณ 3-3.2 แสนล้านบาท นายประเสริฐยังประเมินว่า ปัจจัยบวกที่จะช่วยส่งเสริมการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์เกิดจากเศรษฐกิจที่มีทิศทางดีขึ้น การเมืองสงบ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการและผู้บริโภค รวมทั้งการเดินหน้าลงทุนโครงการรถไฟฟ้าหนุนให้ความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งภาวะเศรษฐกิจโลกมีแนวโน้ม

พื้นตัว จะช่วยให้ภาคการส่งออกของไทยกลับมาขยายตัวได้ ทำให้การบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้น ขณะที่อัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยนโยบายยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ รวมทั้งการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะทำให้เกิดโอกาสทางการค้าและการลงทุนระหว่างภูมิภาค จึงนับว่าเป็นโอกาสที่ดีของการลงทุนทำธุรกิจที่พักอาศัย

1.2.3 โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง

จากทำเลที่ตั้งของผู้ศึกษาที่อยู่บนเส้นทางของโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง จึงนับเป็นโอกาสดีอย่างยิ่งในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้แก่เช่าที่มีทำเลใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าเพราะจะได้รับความสะดวกสบายจากความเจริญของชุมชนโดยรอบโครงการดังกล่าวที่จะพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว และความสะดวกในการเดินทางทางคมนาคมมากยิ่งขึ้น ซึ่งโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงนี้การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (รฟม.) ได้รับมอบหมายให้ดำเนินการโครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายและสายใหม่ รถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่-บางซื่อ มีระยะทางประมาณ 23 กิโลเมตร โดยจะก่อสร้างเป็นรถไฟฟ้าแบบขบวนรถ (ลอยฟ้า) โดยมีสถานีเตาปูนเป็นสถานีเปลี่ยนเส้นทาง (Interchange Station) ระหว่างสายสีม่วงและสายสีน้ำเงิน โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงมีแนวทางวิ่งใหญ่อยู่กลางถนน มีจุดเริ่มต้นบนถนนกาญจนาภิเษก เลี้ยวขวาเข้าสู่ถนนรัชดาภิเษก เลี้ยวขวาเข้าสู่ถนนติวานนท์ เลี้ยวซ้ายเข้าสู่ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ถนนประชาราษฎร์ และถนนประชาราษฎร์ 2 ใช้ระบบรถไฟฟ้ารางหนัก (Heavy Rail) แบบเดียวกับสายสีเขียวและสีน้ำเงิน มีที่จอดแล้วจรอยู่ 4 แห่ง คือสถานีคลองบางไผ่ สถานีสามแยกบางใหญ่ สถานีท่าอิฐ และสถานีแยกนนทบุรี 1 ตลอดทั้งสายมีสถานีจำนวน 16 สถานี ดังภาพที่ 1.1

โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่-บางซื่อ

เปิดให้บริการปลายปี พ.ศ. 2559

เชื่อมโยงกรุงเทพมหานครและนครปฐม ให้ใกล้กันมากขึ้น



ศูนย์บริการข้อมูล 24 ชั่วโมง โทร. 0-2965-6000 www.mrta-purpleline.com

ภาพที่ 1.1 : โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ - บางซื่อ

โดยขณะนี้เส้นทางแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงกำลังได้รับความนิยมอยู่สูงจากทั้งเหล่านักลงทุนและผู้บริโภค ล่าสุดมีข่าวออกมาเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2558 จากประชาชาติธุรกิจออนไลน์ว่า แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง "บางซื่อ-บางใหญ่" นวมสุดขีด 16 สถานี 23 กิโลเมตร มีซัพพลายคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์สะสมทะลักกว่า 3.1 หมื่นยูนิต ปิดการขายแล้ว 70% ราคาพุ่งแรง เบียดสุขุมวิท เพลอโซนเตาปูน ถนนกรุงเทพฯ-นนท์แต่ละตารางเมตรละ 1.2 แสน จับตาปี'58 คอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์สร้างเสร็จทยอยโอน 9 โครงการเถียด 1 หมื่นยูนิต



ภาพที่ 1.2 : โครงการคอนโดมิเนียมแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง

ผลสำรวจโครงการอสังหาริมทรัพย์ตามแนวเส้นทางก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ-บางใหญ่) ระยะทาง 23 กิโลเมตร รวม 16 สถานี ที่ พล.อ.อ.ประจิน จั่นตอง รว.คมนาคมมีนโยบายเร่งเปิดบริการเร็วขึ้น จากเดิมเดือนสิงหาคม 2559 เป็นมกราคม 2559 พบว่ามีซัพพลายคอนโดมิเนียมเกาะแนวรถไฟฟ้าที่เปิดขายตั้งแต่ปี 2551 สะสมไม่ต่ำกว่า 39 โครงการ รวมกว่า 31,000 ยูนิต และมีโครงการเตรียมเปิดขายปีนี้อีกอย่างน้อย 5 โครงการ รวมกว่า 7,000 ยูนิต ขณะที่ คอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์จะทยอยสร้างเสร็จในปีนี้มีไม่ต่ำกว่า 9 โครงการ กว่า 9,500 ยูนิต

ซึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจทั้ง 3 ที่กล่าวมาข้างต้นนั้นเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กัน แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มทางเศรษฐกิจและการพัฒนาประเทศที่เป็นไปในทางที่ดีขึ้น จากปีที่แล้วซึ่งมีสถานการณ์ทางการเมือง ทำให้เศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว และความเชื่อมั่นในด้านต่างๆ ของประเทศไทยลดลง จากการคลี่คลายปัญหาทางการเมืองในปี 2558 ทำให้สถานการณ์ต่างๆ

ดีขึ้น อีกทั้งนโยบายต่างๆที่สอดคล้องกับการเตรียมตัวสำหรับการเปิดประชาคมอาเซียนก็ส่งผลดีอย่างมากกับแนวโน้มการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ จึงเป็นโอกาสอันดียิ่งของผู้ศึกษาในการประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงาน

1.3 ข้อมูลอพาร์ทเมนท์

1.3.1 ชื่ออพาร์ทเมนท์

Green living อพาร์ทเมนท์ เป็นอาคารสูง 5 ชั้น พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัยแบบคีย์การ์ดและกล้องวงจรปิดที่ได้มาตรฐาน ชั้นล่างมีโถงต้อนรับ ส่วนสำนักงาน ห้องเช่าเพื่อทำการค้า และห้องพักให้เช่า 8 ห้อง ชั้น 2-5 เป็นห้องพักให้เช่าชั้นละ 13 ห้อง รวมเป็นห้องพักทั้งหมด 60 ห้อง

1.3.2 ตราสัญลักษณ์อพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 1.3 : ตราสัญลักษณ์อพาร์ทเมนท์

1.3.3 สโลแกนอพาร์ทเมนท์

“Less is more” หมายถึงการเน้นการตกแต่งแบบเรียบง่าย สะดวกสบาย ด้วยเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ต่างๆที่จะช่วยประหยัดพลังงาน ผลิตจากวัสดุทดแทนซึ่งช่วยลดการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติ และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีพื้นที่ใช้สอยไม่ใหญ่มากจนเกินไป แต่ในขณะเดียวกันก็มีคุณภาพสูง และมีประโยชน์ใช้สอยที่ครบครันตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

1.4 รูปแบบของธุรกิจ

“Green living” อพาร์ทเมนต์ดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยมีสัญญาระยะเวลาสั้นในการเช่าพักอาศัย หรือเช่าเพื่อทำการค้าอย่างน้อย 1 ปี โดยผู้เช่าต้องปฏิบัติตามระเบียบของอพาร์ทเมนต์อย่างเคร่งครัด

1.5 สินค้าและบริการ

1.5.1 บริการห้องพักให้เช่า มีห้องพักทั้งหมด 60 ห้อง ชั้น 1 มีห้องพัก 8 ห้อง ชั้น 2-5 มีห้องพักชั้นละ 13 ห้อง ห้องพักแต่ละห้องมีขนาดเท่ากัน ประกอบด้วยห้องพัก ห้องน้ำ และระเบียง ขนาดพื้นที่ใช้สอยห้องละ 20 ตร.ม. ภายในห้องจะมีเตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะวางของสำหรับอำนวยความสะดวก

1.5.2 บริการห้องเช่าเพื่อทำการค้า มี 2 ห้อง โดยสามารถทำการค้าได้หลากหลาย เช่น ร้านอาหาร ร้านค้าสะดวกซื้อ หรือร้านซัก อบ รีด เป็นต้น โดยห้องเช่าเพื่อการค้าจะมีห้องน้ำในตัว แต่ไม่มีการประดับตกแต่ง เป็นเพียงห้องเปล่า เพื่อให้ผู้ที่สนใจจะเช่า สามารถจัดรูปแบบของห้องเพื่อทำการค้าได้อย่างสะดวก

1.6 ความน่าสนใจของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ / บริการ

Green living อพาร์ทเมนต์ มีจุดเด่นในด้านการเป็นอาคารประหยัดพลังงาน (Green building) โดยวางแผนจะเข้าร่วมโครงการการรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาหรือชั้นดาดฟ้า (Solar PV Rooftop) ของการไฟฟ้านครหลวง เพื่อผลิตพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์มาใช้ภายในตัวอาคารทำให้อาจจะไม่ต้องเสียค่าไฟเลยหรืออาจจะมีค่าไฟที่ถูกลงเพราะสามารถนำพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้มาใช้ และมีโอกาสในการเพิ่มรายได้ในกรณีที่สามารถผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แล้วเหลือใช้ก็สามารถขายพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ให้กับการไฟฟ้านครหลวง นอกจากนี้ตัวอาคารจะใช้วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติ และช่วยในการประหยัดพลังงานให้มากที่สุด มีการออกแบบตกแต่งที่เรียบง่าย สะอาด ทันสมัยอย่างลงตัว ในสไตล์การตกแต่งแบบ Modern ภายใต้สไตล์แกน “Less is more” มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนใกล้

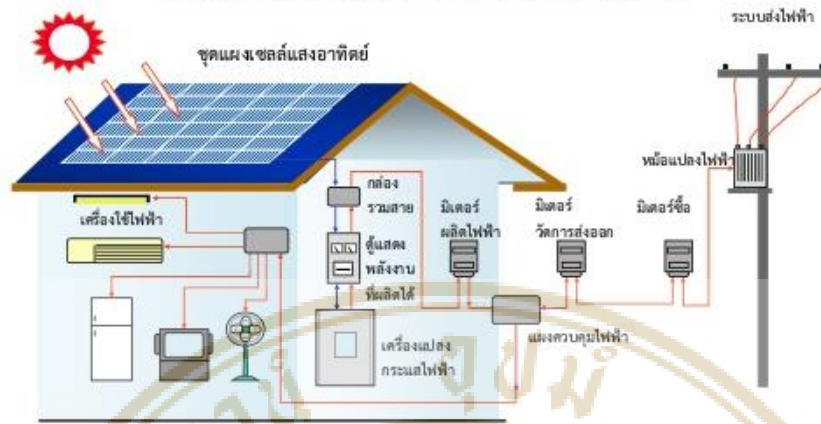
รถไฟฟ้าสายสีม่วง ซึ่งเป็นแหล่งชุมชนที่กำลังพัฒนาอย่างรวดเร็ว มีห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ศูนย์ราชการอยู่โดยรอบ สะดวกสบายในการเดินทางทั้งรถไฟฟ้า และทางด่วน เหมาะสำหรับผู้คนที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแบบชั่วคราว หรือผู้ที่ประสงค์จะเช่าที่พักอาศัยมากกว่าการซื้อขาด อาจเป็นชาวไทยหรือชาวต่างชาติ ที่เข้ามาทำงานในพื้นที่ใกล้เคียง หรือต้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.6.1 Solar PV Rooftop

หรือเซลล์แสงอาทิตย์ คือ สิ่งประดิษฐ์ที่ทำจากสารกึ่งตัวนำ ซึ่งเมื่อได้รับแสงอาทิตย์ โดยตรงก็จะเปลี่ยนเป็นพาหะนำไฟฟ้า และจะถูกแยกเป็นประจุไฟฟ้าบวกและลบเพื่อให้เกิดแรงดันไฟฟ้าที่ขั้วทั้งสองของเซลล์แสงอาทิตย์ เมื่อนำขั้วไฟฟ้าของเซลล์แสงอาทิตย์ต่อเข้ากับอุปกรณ์ไฟฟ้ากระแสตรง กระแสไฟฟ้าจะไหลเข้าสู่อุปกรณ์เหล่านั้น ทำให้สามารถทำงานได้ โดยเมื่อเข้าร่วมโครงการขายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของการไฟฟ้านครหลวงจะมีกระบวนการทำงานของระบบคร่าวๆดังนี้

1. แผงเซลล์แสงอาทิตย์เก็บพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์
2. ส่งพลังงานไฟฟ้ากระแสตรงที่เก็บได้ผ่านกล่องรวมสาย ผู้แสดงพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ ไปยังเครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า เป็นไฟฟ้ากระแสสลับ
3. เมื่อได้ไฟฟ้ากระแสสลับแล้วก็ส่งกลับไปยังผู้แสดงพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ ไปยังกล่องรวมสาย และมีเตอร์ผลิตไฟฟ้าตามลำดับ
4. จากมิเตอร์ผลิตไฟฟ้าจะส่งพลังงานไฟฟ้ากระแสสลับไป 2 ทาง คือส่งไปใช้ในครัวเรือน หรือส่งไปยังมิเตอร์วัดการส่งออก เพื่อขายให้กับการไฟฟ้านครหลวง และถ้าพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้จากแสงอาทิตย์ไม่เพียงพอต่อการใช้งานก็สามารถรับพลังงานไฟฟ้าของการไฟฟ้านครหลวงมาใช้เพิ่มได้ผ่านมิเตอร์ซื้อ ดังภาพที่ 1.4

ระบบการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจาก เซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอาคาร



ภาพที่ 1.4 : ระบบการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์

โดยการใช้พลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์มีประโยชน์ ดังนี้

- ใช้พลังงานจากธรรมชาติ คือ แสงอาทิตย์ ซึ่งสะอาดและบริสุทธิ์ ไม่ก่อปฏิกิริยาที่จะทำให้สิ่งแวดล้อมเป็นพิษ
- เป็นการนำพลังงานจากธรรมชาติมาใช้อย่างคุ้มค่าและไม่มีวันหมดไปจากโลกนี้
- สามารถนำไปใช้ผลิตไฟฟ้าได้ทุกพื้นที่บนโลก และได้พลังงานไฟฟ้าใช้โดยตรง
- ไม่ต้องใช้เชื้อเพลิงอื่นใดนอกจากแสงอาทิตย์ รวมถึงไม่มีการเผาไหม้ จึงไม่ก่อให้เกิดมลภาวะด้านอากาศและน้ำ
- ไม่เกิดของเสียขณะใช้งาน จึงไม่มีการปล่อยมลพิษทำลายสิ่งแวดล้อม
- ไม่เกิดเสียงและไม่มีการเคลื่อนไหวขณะใช้งาน จึงไม่เกิดมลภาวะด้านเสียง
- เป็นอุปกรณ์ที่ติดตั้งอยู่กับที่ และไม่มีชิ้นส่วนใดที่มีการเคลื่อนไหวขณะทำงาน จึงไม่เกิดการสึกหรอ
- ต้องการการบำรุงรักษาน้อยมาก
- อายุการใช้งานยืนยาวและประสิทธิภาพคงที่
- มีน้ำหนักเบา ติดตั้งง่าย เคลื่อนย้ายสะดวกและรวดเร็ว
- มีลักษณะเป็นโมดูล จึงสามารถประกอบได้ตามขนาดที่ต้องการ ช่วยลดปัญหาการสะสมของก๊าซต่างๆ ในบรรยากาศ เช่น คาร์บอนมอนอกไซด์ ซึ่งเป็นผลจากการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงจำพวกน้ำมัน ถ่านหิน และก๊าซธรรมชาติ ล้วนแล้วแต่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เกิดปฏิกิริยาเรือนกระจก ทำให้โลกร้อนขึ้น เกิดฝนกรด และอากาศเป็นพิษ ฯลฯ

1.6.2 วัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง

ตัวอาคารของ “Green living” อพาร์ทเมนท์จะใช้วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ลดการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติ และช่วยในการประหยัดพลังงานให้มากที่สุด ได้แก่

- **อิฐมอญ (Brick)** เป็นวัสดุที่ผลิตมาจากการนำดินเหนียวมาเผาเพื่อให้ได้วัสดุที่คงรูปและมีความแข็งแรง การใช้อิฐมอญในระบบก่อสร้างมีมาหลายสิบปี จึงเป็นวัสดุที่เป็นที่รู้จักและมีการใช้กันอย่างแพร่หลายในประเทศไทย เนื่องจากความเชื่อมั่นในความคงทน และผลิตได้เองในประเทศจากแรงงานท้องถิ่น คุณสมบัติของอิฐมอญจะยอมให้ความร้อนถ่ายเทเข้า-ออกได้ง่าย และเก็บความร้อนไว้ในตัวเองเป็นเวลานาน และเนื่องจากอิฐมอญมีความจุความร้อนสูงทำให้สามารถกักเก็บความร้อนไว้ในเนื้อวัสดุได้มากกว่าก่อนที่จะค่อยๆถ่ายเทสู่ภายนอก จึงเหมาะกับการใช้กับบริเวณที่ใช้งานเฉพาะช่วงกลางวัน
- **คอนกรีตมวลเบา (Autoclaved Aerated Concrete-ACC)** เป็นวัสดุที่มีกรรมนำมาใช้ และเป็นที่ยอมรับมากขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจากมีคุณสมบัติในการป้องกันความร้อนได้มากกว่าวัสดุอื่นที่มีมา โดยตัววัสดุเองมีส่วนผสมมาจาก ทราย ซีเมนต์ ปูนขาว น้ำ ยิปซัม และผงอลูมิเนียมผสมรวมกัน แต่ส่วนที่สำคัญที่สุดก็คือฟองอากาศเล็กๆเป็นรูพรุนไม่ต่อเนื่อง (Disconnecting Voids) ที่อยู่ในเนื้อวัสดุประมาณ 75% ทำให้น้ำหนักเบา ซึ่งผลของความเบาจะช่วยให้ประหยัดโครงสร้าง อีกทั้งฟองอากาศเหล่านั้นยังเป็นฉนวนกันความร้อนที่ดี
- **กระจกตัดแสง (Heat Absorbing Glass)** ปัจจุบันอาคารบ้านเรือนส่วนใหญ่นิยมใช้กระจกเป็นส่วนประกอบของผนังอาคาร เนื่องจากมีความสวยงามและช่วยให้สามารถมองออกไปเห็นทัศนียภาพภายนอกได้มากยิ่งขึ้นเนื่องจากกระจกทั่วไปจะยอมให้ทั้งแสงและความร้อนผ่านเข้ามาเป็นจำนวนมาก ซึ่งกระจกตัดแสงจะช่วยลดพลังงานความร้อนจากดวงอาทิตย์ที่จะผ่านเข้ามา ด้วยคุณสมบัติที่สามารถดูดกลืนพลังงานความร้อนจากดวงอาทิตย์ ที่ส่องมากระทบชั้นผิวกระจกได้ประมาณร้อยละ 40-50 จึงมีส่วนช่วยในการลดภาระการทำมาเย็นของเครื่องปรับอากาศลงได้นอกจากนี้ยังช่วยลดความจ้าของแสงที่ส่องผ่านเข้ามาทำให้ได้แสงที่นุ่มนวลสบายตาขึ้น
- **บล็อกปูพื้นซีแพคดีไซน์ Cool Plus** มีคุณสมบัติพิเศษในการเก็บกักน้ำไว้ในวัสดุ และจะระเหยเป็นไอเมื่อโดนความร้อน ส่งผลให้อุณหภูมิบริเวณพื้นที่ปูพื้นลดลง และเย็นสบาย เมื่อเทียบกับวัสดุปูพื้นทั่วไปเช่น ยางมะตอย, พื้นคอนกรีต บล็อกปูพื้นซีแพคดีไซน์ Cool Plus จะมีอุณหภูมิที่ผิวหน้าบล็อกต่ำกว่าวัสดุปูพื้นประเภทอื่นๆ 8 – 10 องศาเซลเซียส

- **ไม้สเมาร์ทวูด ตราช้าง** เป็นผลิตภัณฑ์ไฟเบอร์ซีเมนต์ที่ไม่ใช่แอสเบสตอสเป็นส่วนผสมสามารถนำไปใช้แทนไม้จริงได้ทั้งการใช้เป็นวัสดุก่อสร้าง และทำเฟอร์นิเจอร์ จึงช่วยลดการใช้ไม้ธรรมชาติได้มากกว่า 90%
 - **แผ่นฝ้าและผนังสเมาร์ทบอร์ด ตราช้าง** เป็นผลิตภัณฑ์ไฟเบอร์ซีเมนต์ที่ไม่ใช่แอสเบสตอสเป็นส่วนผสมสามารถใช้แทนไม้จริงได้ จึงช่วยลดการใช้ไม้ธรรมชาติได้มากกว่า 90%
 - **สุขภัณฑ์ Cotto Dual Flush** เป็นสุขภัณฑ์รุ่นประหยัดน้ำที่สามารถประหยัดน้ำสูงกว่ามาตรฐานอุตสาหกรรม (Full Flush) ถึง 25%
 - **ก๊อกน้ำ Cotto รุ่น CT 1061** มีอัตราการไหลของน้ำน้อยกว่า 4.7 ลิตรต่อนาทีซึ่งมีประสิทธิภาพดีกว่ามาตรฐานหลากหลายถึง 21% และยังใช้วัสดุดิบทองเหลืองในการผลิตน้อยลงถึง 60%
 - **เฟอร์นิเจอร์ต่างๆ** ได้แก่ เติงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะวางของที่เป็นอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในห้องพักทั้งหมดนั้น จะเลือกเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากวัสดุทดแทนด้วยผลิตภัณฑ์ไฟเบอร์ซีเมนต์ที่ไม่ใช่แอสเบสตอสเป็นส่วนผสมที่สามารถนำมาใช้ได้จริงแทนไม้ แต่มีรูปลักษณะและคุณสมบัติเหมือนกัน เป็นการช่วยลดการใช้ไม้ธรรมชาติได้มากขึ้น

1.7 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการให้บริการห้องพักให้เช่าประหยัดพลังงาน และอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่พร้อมไปด้วยความสะดวกสบายในการเดินทาง สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน และระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน ในรูปแบบของ Green apartment ชัยนาถของจังหวัดคนนทบุรี

1.8 พันธกิจ

1.8.1 มุ่งเน้นงานบริการห้องพักให้เช่าประหยัดพลังงาน เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านการใช้พลังงานที่เกินความจำเป็น ทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า

1.8.2 มุ่งเน้นการสร้างสภาพแวดล้อมให้น่าอยู่ ด้วยอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างที่ช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ผู้พักอาศัยมีคุณภาพชีวิตที่ดี และมีความสุขมากที่สุด

1.8.3 ส่งมอบบริการที่สามารถไว้วางใจได้ ด้วยการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ

1.9 เป้าหมายธุรกิจ

1.9.1 เป้าหมายธุรกิจระยะสั้น (ภายในปีที่ 1 ของการดำเนินการ)

- เผยแพร่และทำการประชาสัมพันธ์ โฆษณาชื่อเสียงของอพาร์ทเมนท์ให้เป็นที่รู้จักต่อกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

- ทำสัญญาเช่าห้องพักกับลูกค้าอย่างน้อย 75 % ของจำนวนห้องพักทั้งหมด

- ทำสัญญาเช่าห้องเช่าเพื่อการค้ากับลูกค้า เต็มทั้ง 2 ห้อง

1.9.2 เป้าหมายธุรกิจระยะกลาง (ปีที่ 2 – 3 ของการดำเนินกิจการ)

- ทำสัญญาเช่าห้องพักกับลูกค้าอย่างน้อย 80 % ของจำนวนห้องพักทั้งหมด

- รักษามาตรฐานการบริการให้มีความสม่ำเสมอ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดกับลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

- รักษากลุ่มลูกค้าเดิมให้มีการทำสัญญาเช่าห้องพักร้อยต่อหนึ่ง และหากกลุ่มลูกค้าใหม่อยู่เสมอในกรณีที่ลูกค้าไม่ประสงค์จะต่อสัญญาเช่าห้องพัก

1.9.3 เป้าหมายธุรกิจระยะยาว (ปีที่ 4 ของการดำเนินงานขึ้นไป)

- ทำสัญญาเช่าห้องพักกับลูกค้าอย่างน้อย 90 % ของจำนวนห้องพักทั้งหมด
- ปรับปรุง และพัฒนามาตรฐานการบริการให้มีประสิทธิภาพ ทันสมัยอยู่เสมอ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดกับลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
- รักษากลุ่มลูกค้าเดิมให้มีการทำสัญญาเช่าห้องพักอย่างต่อเนื่อง และหากกลุ่มลูกค้าใหม่อยู่เสมอในกรณีที่ลูกค้าไม่ประสงค์จะต่อสัญญาเช่าห้องพัก
- เปิดโครงการอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงานแห่งใหม่ พร้อมทั้งพัฒนาโครงการให้มีความหลากหลายของขนาดห้องให้มากขึ้น แต่ยังคงรูปแบบเดิมอันเป็นเอกลักษณ์ ภายใต้สโลแกน *“Less is more”* โดยลงทุนในทำเลแถบชุมชนที่อยู่ใกล้กับเส้นทางโครงการรถไฟฟ้าสายอื่นๆ



บทที่ 2

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและตลาด

2.1 การวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด

สถานการณ์ตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปีนี้มีแนวโน้มดีต่อเนื่องจากช่วงปลายปี 2557 หลังจากการเมืองนิ่งและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้นจากสถานการณ์ทางการเมืองที่ผ่อนคลายลง ผู้ประกอบการเตรียมพร้อมเดินหน้าในการลงทุนมากขึ้น เพื่อเตรียมต้อนรับการเปิดประชาคมอาเซียนในอนาคต โดยคาดว่าจะได้เห็นคอนโดมิเนียมย่านใจกลางเมืองเปิดขายในราคาสูงถึง ตารางเมตรละ 300,000 บาท

ซึ่งในปี 2558 นั้นหลายๆหน่วยงานต่างคาดการณ์ว่าสถานการณ์จะปรับตัวดีขึ้นอย่างมาก โดยในตลาดคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์นั้น ผู้ประกอบการหลายรายแสดงความเชื่อมั่นต่อสถานการณ์ ด้วยการเตรียมประกาศแผนการลงทุนเปิดโครงการใหม่ในปีนี้อันมากกว่าปี 2557 ที่ผ่านมา โดยคาดว่าจะในปี 2558 นี้จะมีคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนท์ เปิดใหม่ในเขตกรุงเทพฯ ราว 50,000 – 55,000 ยูนิต และเมื่อรวมกับพื้นที่ปริมณฑลแล้วอาจจะมีจำนวนมากกว่า 70,000 ยูนิต ซึ่งจำนวนดังกล่าวถือว่าสูงกว่าปีที่ผ่านมาราว 20% ในขณะที่ตลาดบ้านจัดสรรนั้นในปีนี้อาจจะมีการเติบโตที่สูงเช่นกัน โดยจำนวนบ้านจัดสรรเปิดใหม่ในปีนี้อาจจะอยู่ที่ราว 30,000 ยูนิตในเขตกรุงเทพฯ และเมื่อรวมกับเขตปริมณฑลด้วยคาดว่าจะพุ่งไปอยู่ที่กว่า 60,000 ยูนิต

ในส่วนของกำลังซื้อในปีนี้นั้น เชื่อว่าจะดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาแม้จะไม่ถึงกับคึกคักมากนักเนื่องจากยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่สร้างความกังวลอยู่ อาทิ ปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อกำลังซื้อ โดยเฉพาะโครงการระดับกลาง – ต่ำ รวมทั้งการท่องเที่ยวที่ยังไม่กลับเข้าสู่ภาวะปกติซึ่งจะมีผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศ เป็นต้น สำหรับราคาของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้อาจจะมีการปรับตัวขึ้นจากปีก่อนหน้าประมาณ 5 -10% ซึ่งถือว่าไม่สูงมากนัก แม้ว่าราคาน้ำมันในปัจจุบันจะปรับลดลงมาแล้ว แต่ต้องเป็นการลดลงต่อเนื่องเป็นระยะเวลาหลายๆ เดือนจึงจะมีผลต่อดัชนีทุนในการก่อสร้าง หรือค่าขนส่ง เนื่องจากในปัจจุบันที่ดินในทำเลดีของเมืองเริ่มหายากและมีราคาแพง ซึ่งหากผู้ประกอบการสามารถหาพื้นที่มาพัฒนาโครงการได้ เชื่อว่าราคาที่จะเคาะออกมาขายต้องไม่ต่ำกว่า 200,000 บาทต่อตารางเมตร หรืออาจจะขึ้นไปมากกว่า 300,000 บาทต่อตารางเมตรได้

อย่างไรก็ดี การที่ภาครัฐมีแผนที่จะขยายเส้นทางรถไฟฟ้าย่อยต่างๆ โดยในปีนี้มีแผนที่จะเปิดการประมูลเส้นทางใหม่ๆ อีกหลายสาย เชื่อว่าจะมีส่วนช่วยกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยให้มีการขยายตัวออกไปตามแนวเส้นทางเหล่านั้นมากขึ้น เพราะผู้ประกอบการเองก็ต้องการควบคุมให้ราคาขายไม่สูงเกินไป ทำให้โครงการที่มีราคาไม่แพงจำต้องอยู่ไกลออกไปจากพื้นที่

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)

โดยสามารถสรุปโอกาสทางธุรกิจ จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PEST Model Analysis ได้ดังนี้

2.2.1 ปัจจัยด้านการเมือง นโยบายหรือกฎเกณฑ์ของภาครัฐ (Political factors)

(+) สถานการณ์ทางการเมืองส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท ซึ่งหากสถานะการเมืองขาดเสถียรภาพและยังมีความขัดแย้งอย่างในปัจจุบัน จะส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลง เพราะปัญหาความไม่สงบทางการเมืองและการชุมนุมจะทำให้ความเชื่อมั่นของทั้งนักลงทุนและผู้บริโภคลดลง แต่เนื่องจากปัจจุบันสถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลายมากขึ้น บ้านเมืองอยู่ในความสงบ ความขัดแย้งลดลง ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของทั้งนักลงทุนและผู้บริโภคกลับมาอยู่ในภาวะปกติ และมีแนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

(+,-) นโยบายการค้าของประชาคมอาเซียนจะสามารถสร้างทั้งโอกาสและอุปสรรคแก่ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากจะมีโอกาสมากขึ้นสำหรับกลุ่มคนจากประเทศเพื่อนบ้านที่เข้ามาทำงานหรือพักอาศัยในประเทศไทย แต่ในทางกลับกันประเทศที่มีบริษัทยอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในระดับภูมิภาคที่มีทั้งเทคโนโลยีและองค์ความรู้ เช่น ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย จะเป็นอุปสรรคสำคัญในการเข้ามาแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศเพิ่มขึ้น

2.2.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economics Factors)

(+) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทนั้นมีการแปรผันตามสภาพเศรษฐกิจโดยตรง ซึ่งหากเศรษฐกิจไม่ดีความต้องการและกำลังการซื้อด้านที่อยู่อาศัยก็จะมีอัตราลดลง แต่จากภาวะเศรษฐกิจของประเทศในขณะนี้ซึ่งกำลังกลับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้นอันเนื่องมาจากการคลี่คลายของสถานการณ์ทางการเมือง ประกอบกับการเปิดประชาคมอาเซียน และการสนับสนุนนโยบายการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ ทำให้ภาวะเศรษฐกิจในปีนี้มีแนวโน้มดีขึ้นกว่าปีที่แล้วมาก ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างแน่นอน

2.2.3 ปัจจัยด้านสังคม (Social Factors)

(+) กระแสความนิยมในการอยู่อาศัยของผู้คนถึงแม้จะมีการเปลี่ยนไปตามยุคสมัยตามความนิยม แต่ในปัจจุบันนี้กระแสที่พักอาศัยแบบ “Green living” เพื่อการประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อมนั้นกำลังได้รับความนิยมอย่างสูง เพราะสามารถตอบโจทย์ของเหล่าผู้บริโภคได้อย่างดี โดยทำให้ผู้บริโภคมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากการรักษาสภาพแวดล้อมของโลกที่ปัจจุบันเต็มไปด้วยมลพิษที่เกิดจากการทำอุตสาหกรรม ช่วยในการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน และเป็นการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดความคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ตรงกับ Concept ของ Green living อพาร์ทเมนท์ อพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงาน ภายใต้สโลแกน “Less is more” ที่ยูนิคของโครงการนั้นไม่ใหญ่มาก แต่พร้อมไปด้วยประโยชน์ใช้สอยที่ครบครันนั่นเอง

2.2.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technologies Factors)

(+) การพัฒนาของเทคโนโลยีในปัจจุบันส่งผลดีที่สามารถทำให้กระบวนการทำงานของการก่อสร้างอาคารเพื่อที่พักอาศัยนั้นมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น รวมถึงการติดต่อสื่อสารกับ Supplier และลูกค้าซึ่งสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ทำให้เป็นผลดีกับธุรกิจอพาร์ทเมนท์เช่นกัน

(+) วัสดุก่อสร้างและการตกแต่งในปัจจุบันมีการพัฒนาขึ้นสำหรับการใช้งานอย่างรวดเร็ว และหลากหลาย ทำให้เป็นทางเลือกสำหรับการก่อสร้างอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2.3 การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันในธุรกิจอพาร์ทเมนท์ด้วย โมเดล Five Forces (Industry Analysis)

2.3.1 แรงกดดันที่ 1: กำแพงในการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

(+) ในธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า นั้น ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาในตลาดได้ยาก เนื่องจากต้นทุนในการทำธุรกิจสูงมาก ทั้งค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าแบบของตัวอาคารและห้องพัก ถึงแม้ว่าจะมีเงินทุนมากก็ตาม แต่เชื่อว่าถ้ามีเงินทุนมากแล้วจะสามารถประสบความสำเร็จได้ง่าย เพราะยังมีปัจจัยอื่นที่สำคัญคือ ทำเลที่ตั้งเป็นอีกปัจจัยที่มีความสำคัญมากเช่นกัน ซึ่งนอกจากราคาที่ดินที่มี

ราคาสูงขึ้นทุกๆปีแล้ว ทำเลที่ตั้งที่ดีเหมาะกับการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ก็หายากและมีราคาสูงมากเช่นกัน อีกทั้งรูปแบบอพาร์ทเมนต์ที่โดดเด่น เหมาะกับวิถีชีวิตของผู้คนในปัจจุบันก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญไม่แพ้กัน ถ้าธุรกิจไม่สามารถหาจุดเด่นที่แตกต่างจากผู้แข่งขันเดิมที่อยู่ในตลาดได้ก็เป็นการยากที่ผู้แข่งขันรายใหม่จะเข้ามาแข่งในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เข้า จากปัจจัยต่างๆข้างต้นทำให้กำแพงในการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มรายใหม่ (Barriers of new entry) มีอยู่มากพอสมควร

2.3.2 แรกกดดันที่ 2: ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

(-) ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่ามีการแข่งขันที่สูงมาก จากหลายๆปัจจัยที่สนับสนุนโอกาสของความสำเร็จในการลงทุนธุรกิจนี้ โดยเฉพาะการเปิดประชาคมอาเซียนและโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงทำให้มีนักลงทุนหลายรายเข้ามาลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่ารอบๆบริเวณชุมชนที่อยู่ใกล้กับเส้นทางของโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ส่งผลให้ชุมชนเหล่านี้มีการพัฒนาและเจริญอย่างรวดเร็ว การแข่งขันในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ทั้งจากนักลงทุนหน้าใหม่ หรือเจ้าของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่มีอพาร์ทเมนต์ให้เช่าอยู่แล้วก็สูงขึ้นอย่างมาก แต่หาก Green living อพาร์ทเมนต์สามารถสร้างจุดยืนได้อย่างชัดเจนแตกต่างจากคู่แข่ง จะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจได้

2.3.3 แรกกดดันที่ 3: ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

(-) สำหรับในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า มีสินค้าทดแทนที่สำคัญมากมาย เพราะปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์สำหรับที่พักอาศัยเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าตามความต้องการของแต่ละบุคคลทั้ง คอนโดมิเนียม บ้านพัก บ้านเช่า หอพักหรือหอเช่า รวมทั้งโรงแรมด้วย ซึ่งที่พักอาศัยแต่ละประเภทก็มีจุดเด่นและลักษณะแตกต่างกันไป แต่ที่ที่พักอาศัยทุกชนิดต่างก็มีวัตถุประสงค์เดียวกัน คือเพื่อการอยู่อาศัยของผู้บริโภค ดังนั้นผู้บริโภคจึงมีทางเลือกในการหาที่อยู่อาศัยมาก เพราะมีสินค้าทดแทนที่หลากหลายนั่นเอง

2.3.4 แรกกดดันที่ 4: อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

(-) ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองสูง เนื่องจาก อพาร์ทเมนต์ให้เช่าช่วงแยกตัววานนท์ และกระทรวงสาธารณสุขนั้น มีจำนวนมากพอสมควรดังที่กล่าวมาข้างต้น แต่ในกรณีที่เป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในรูปแบบอพาร์ทเมนต์ประหยัดพลังงานนั้น อพาร์ทเมนต์ประเภทนี้ยังไม่มียูนิฟิเคชันที่ หรือชุมชนดังกล่าว ซึ่งถ้าหาก Green living อพาร์ทเมนต์สามารถสร้างจุดเด่นในด้านนี้ได้ จะสามารถทำให้อำนาจการต่อรองของลูกค้าที่ลดลง

2.3.5 อำนาจต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier)

(+) Raw material ที่ใช้ในการก่อสร้างและตกแต่งอพาร์ทเมนท์นั้น ปัจจุบันมีให้เลือกมากมายและมีคุณภาพสูง ทำให้ผู้ศึกษามีทางเลือกมากในการเลือกใช้ ถึงแม้ว่าวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้จะเป็นวัสดุเฉพาะ ประเภท Green product ก็ตามแต่ปัจจุบันก็มีวัสดุก่อสร้าง และเฟอร์นิเจอร์ ประเภทดังกล่าวจำหน่ายมากมายตามท้องตลาด

(+) Supplier ที่ใช้ในกระบวนการทำงาน เช่น บริษัทรับเหมา หรือ บริษัทเขียนแบบ มีอำนาจการต่อรองต่ำ เพราะบริษัทที่รับทำงานประเภทนี้มีอยู่มากในตลาด และมีการตัดราคาสินค้ากัน ทำให้เราสามารถเลือกใช้ได้และเปลี่ยน Supplier ได้โดยที่ไม่เกิดต้นทุน

จากการพิจารณาแรงกดดันในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ประการแล้วพบว่า การที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในอนาคตนี้ มีความน่าสนใจเนื่องจาก ถึงแม้ว่าจะมีการแข่งขันสูง มีสินค้าทดแทนมาก แต่ปริมาณความต้องการของลูกค้าก็ยังคงมีสูงเหมือนกัน หาก “Green living” อพาร์ทเมนท์ที่สามารถหากลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่างทางการแข่งขันได้ จะสามารถทำให้เติบโตในธุรกิจได้ อีกทั้งทำเลที่ตั้งของ Green living อพาร์ทเมนท์ ก็มีความโดดเด่นเป็นอย่างมาก จึงสรุปได้ว่ามีความน่าสนใจในการลงทุนเป็นอย่างยิ่ง

2.4 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

2.4.1 จุดแข็ง

2.4.1.1 Location ของ Green living อพาร์ทเมนท์ที่มีความน่าสนใจอย่างมาก เพราะอยู่ในเขตชุมชนที่กำลังมีการพัฒนาเพื่อรองรับ โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง โดยอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าแยกติวานนท์ ฝั่งตรงข้ามเป็นห้างสรรพสินค้า Big-C ขนาดใหญ่ อยู่ใกล้กระทรวงสาธารณสุข และมีทางลัดที่สามารถทะลุไปยังทางด่วนงามวงศ์วาน และถนนงามวงศ์วานอีกด้วย

2.4.1.2 Solar PV Rooftop เป็นการนำเทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์โดยการติดตั้งเซลล์แสงอาทิตย์ไว้บนชั้นดาดฟ้า ทำให้สามารถผลิตไฟฟ้าใช้ตัวเองหรืออาจจะซื้อไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวงในปริมาณที่น้อยลง หรือขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จากเซลล์แสงอาทิตย์ให้กับการไฟฟ้านครหลวง ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายด้านไฟฟ้าของผู้เช่าห้องพักน้อยลง สามารถคิดอัตราค่าไฟฟ้าที่ให้บริการกับผู้เช่าได้ถูกกว่าอพาร์ทเมนท์อื่นอีกด้วย

2.4.1.3 Green Apartment ด้วยวัสดุการก่อสร้าง อุปกรณ์อำนวยความสะดวก และเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ ของ Green living อพาร์ทเมนท์ เลือกเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

ช่วยในการประหยัดพลังงาน ลดการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติ และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้หอพักมีสภาพแวดล้อมที่ดี น่าอยู่ ส่งผลให้ลูกคามีคุณภาพชีวิตที่ดี สุขภาพดี มีความสุขกับการพักอาศัย

2.4.1.4 เป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ เนื่องจากบริเวณแยกติวานนท์มีอพาร์ทเมนท์อยู่หลายแห่งแต่เป็นอพาร์ทเมนท์เก่า อายุหลายปี อาจจะมีสภาพไม่น่าอยู่ และไม่สะดวกสบาย อีกทั้งเทคโนโลยี ความทันสมัยของอุปกรณ์ต่างๆก็ไม่ได้รับการดูแลรักษาเท่าที่ควร

2.4.2 จุดอ่อน

2.4.2.1 อัตราราคาห้องพัก ต่อเดือน อาจจะแพงกว่าคู่แข่ง เนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ที่มี Function ต่างๆมากกว่าคู่แข่ง

2.4.2.2 ไม่มีประเภทของห้องพักให้เลือก โดยทุกๆห้องจะมีขนาดเท่ากัน และเป็นห้องแอร์ทั้งหมด ไม่มีห้องพัดลม เหมือนอพาร์ทเมนท์อื่นๆในละแวกนี้

2.4.2.3 อพาร์ทเมนท์ไม่ได้ติดกับถนนใหญ่เสียทีเดียว ต้องเข้าซอยมาซักระยะหนึ่ง ประมาณ 800 เมตร

2.4.2.4 ไม่มีลิฟท์ มีแต่บันไดหลัก และบันไดหนีไฟเท่านั้น

2.4.3 โอกาส

2.4.3.1 การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ASEAN Economics Community (AEC) ทำให้มีการร่วมกันทางเศรษฐกิจของประเทศในเขตอาเซียนมากขึ้นทำให้เกิดโอกาสทางการค้าและการลงทุนระหว่างภูมิภาค

2.4.3.2 แนวโน้มการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ ช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่ามีโครงการที่อยู่อาศัยเพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็วทั้งในกรุงเทพและปริมณฑล รวมทั้งในต่างจังหวัด โดยมีแนวโน้มเติบโตได้ประมาณ 5% และมีแนวโน้มจะเติบโตถึง 10% ถ้าไม่มีเหตุการณ์ทางการเมือง

2.4.3.3 โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่-บางซื่อ มีระยะทางประมาณ 23 กิโลเมตร มีสถานีจำนวน 16 สถานี โดยมีสถานีแยกติวานนท์ซึ่งเป็นสถานีที่อยู่ใกล้กับที่ดินของผู้ศึกษาที่จะนำมาประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า

2.4.3.4 รูปแบบวิถีชีวิต และการอยู่อาศัยในปัจจุบันที่เปลี่ยนไป โดยเน้นในเรื่องของการอยู่อาศัยในเชิงเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ประหยัดพลังงาน และมีความปลอดภัยมากขึ้น ขนาดของครอบครัวในเมืองไทยจะเปลี่ยนไปในทิศทางที่เล็กลง ที่อยู่อาศัยจะมีขนาดยูนิตเล็กลง

แต่มีประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น เพราะเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดความคุ้มค่ามากที่สุดและรักษาสิ่งแวดล้อมไม่ให้เกิดความเสียหาย อพาร์ทเมนท์และคอนโดฯ จึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจของผู้บริโภคในการตอบสนองวิถีชีวิตในปัจจุบัน อีกทั้งอัตราการเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ และปริมณฑลของคนต่างจังหวัด และชาวต่างชาติก็สูงมากขึ้น อพาร์ทเมนท์จึงเป็นตัวเลือกที่เหมาะสมและน่าสนใจ เนื่องจากเป็นที่พักอาศัยที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้ และเป็นที่พักอาศัยด้วยสัญญาระยะสั้น ทำให้มีความคล่องตัวในกรณีที่ต้องย้ายที่อยู่บ่อยๆ

2.4.3.5 การพัฒนาของเทคโนโลยีในปัจจุบัน ส่งผลดีที่สามารถทำให้กระบวนการในการก่อสร้างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น รวมถึงการติดต่อสื่อสารกับ Supplier และ ลูกค้าซึ่งสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

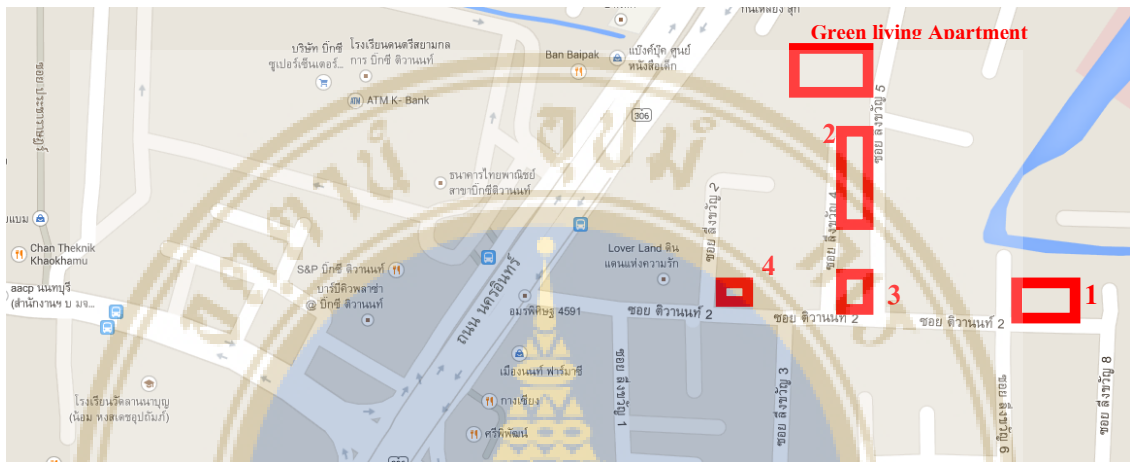
2.4.4 อุปสรรค

2.4.4.1 ระยะเวลาคืนทุนนาน เนื่องจากใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมากเพราะเป็นอาคารสูงหลายชั้น มีพื้นที่กว้าง พร้อมทั้งต้องติดตั้ง อุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่างๆที่ใช้เทคโนโลยีที่มีราคาแพง จึงจำเป็นต้องใช้เงินในการลงทุนในธุรกิจมากขึ้น ระยะเวลาในการคืนทุนจึงนานขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน

2.4.4.2 การเมือง ส่งผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งหากสภาวะการเมืองขาดเสถียรภาพและยังมีความขัดแย้งอย่างในปัจจุบัน จะส่งผลให้ธุรกิจอพาร์ทเมนท์ชะลอตัวลง

2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitive Analysis)

ในส่วนของ การวิเคราะห์เปรียบเทียบคู่แข่งจะเป็นการเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ให้บริการอพาร์ทเมนท์ให้เช่าที่อยู่ในพื้นที่โดยรอบแยกติวานนท์ ด้วยองค์ประกอบที่เป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกเข้าพักของลูกค้า โดยมีคู่แข่งดังนี้





ภาพที่ 2.1 : คู่แข่งในพื้นที่โดยรอบแยกติวานนท์

- 1 = มิ่งขวัญอพาร์ทเมนท์ 1
- 2 = มิ่งขวัญอพาร์ทเมนท์ 2
- 3 = ทวีอพาร์ทเมนท์
- 4 = สุขใจอพาร์ทเมนท์

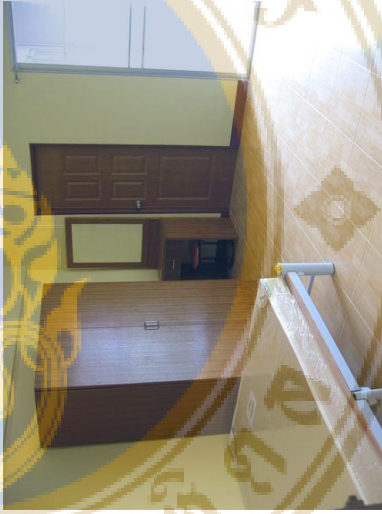
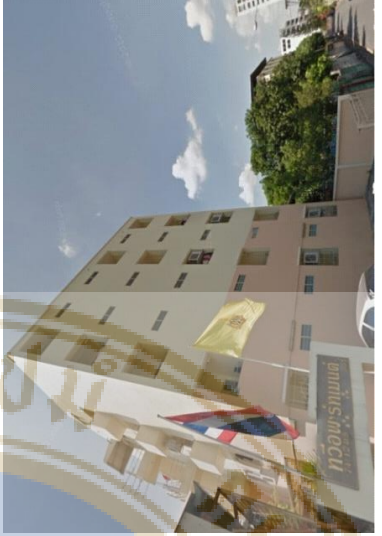
ตารางที่ 2.1 : รายละเอียดคู่แข่ง มิ่งขวัญอพาร์ตเมนต์ 1

อพาร์ตเมนต์	ราคาห้องพัก แอร์ ต่อเดือน (บาท)	ราคาห้องพัก พัดลม ต่อเดือน (บาท)	ค่าประกัน ห้องแอร์ (บาท)	ค่าประกัน ห้องพัดลม (บาท)	ค่าแรกเข้า ห้องแอร์	ค่าแรกเข้า ห้องพัดลม	อัตราค่าไฟ ต่อหน่วย (บาท)	อัตราค่าน้ำ ต่อหน่วย (บาท)
<p>ชื่อ : มิ่งขวัญอพาร์ตเมนต์ 1</p> <p>ลักษณะ : เป็นอาคารสูง 6 ชั้น มีห้องพักจำนวน 90 ห้อง</p> <p>ขนาดห้องพัก : 20 ตร.ม (ขนาดเท่ากันทุกห้อง)</p> <p>สัญญาเช่า : อย่างน้อย 1 ปี</p> <p>อายุ : 10 ปี</p> <p>สถานที่ตั้ง : ทัชชอยดิวานนท์ 2</p> <p>สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก</p> <p>เตียงนอน, โต๊ะวางของ, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะข้างเตียง, เคเบิล TV</p> <p>ส่วนกลาง</p> <p>ลิฟท์, ที่จอดรถ(จำนวนจำกัด)</p> <p>ระบบรักษาความปลอดภัย</p> <p>กล้องวงจรปิด, ระบบรักษาการ์ด, รปภ. 24 ชม.</p>	4,500.00	3,500.00	4,500.00	3,500.00	13,500.00	10,500.00	9.00	เหมาจ่าย 100 บาท ถ้า ใช้เกินคิด เพิ่ม หน่วย ละ 20 บาท
								



ตารางที่ 2.2 : รายละเอียดคู่แข่ง มิ่งขวัญพาร์ทเมนท์ 2

อพาร์ทเมนท์	ราคาห้องพัก แอร์ ต่อเดือน (บาท)	ราคาห้องพัก พัดลม ต่อเดือน (บาท)	ค่าประกัน ห้องแอร์ (บาท)	ค่าประกัน ห้องพัดลม (บาท)	ค่าแรกเข้า ห้องแอร์	ค่าแรกเข้า ห้องพัดลม	อัตราค่าไฟ ต่อหน่วย (บาท)	อัตราค่าน้ำ ต่อหน่วย (บาท)
<p>ชื่อ : มิ่งขวัญพาร์ทเมนท์ 2</p> <p>ลักษณะ : เป็นอาคารสูง 6 ชั้น มีห้องพักจำนวน 90 ห้อง</p> <p>ขนาดห้องพัก : 20 ตร.ม (ขนาดเท่ากันทุกห้อง)</p> <p>สัญญาเช่า : อย่างน้อย 1 ปี</p> <p>อายุ : 5 ปี</p> <p>สถานที่ตั้ง : ซอยติวานนท์ 2 มิ่งขวัญ 5</p> <p>สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก</p> <p>เตียงนอน, โต๊ะวางของ, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะข้างเตียง, เคเบิ้ล TV</p> <p>ส่วนกลาง</p> <p>ลิฟท์, ที่จอดรถ(จำนวนจำกัด)</p> <p>ระบบรักษาความปลอดภัย</p> <p>กล้องวงจรปิด, ระบบรักษาโรค, รปภ. 24 ชม.</p>	5,000.00	4,000.00	5,000.00	4,000.00	15,000.00	12,000.00	9.00	เหมากจ่าย 100 บาท ถ้า ใช้เกินคิด เพิ่ม หน่วย ละ 20 บาท
								

ตารางที่ 2.3 : รายละเอียดคู่แข่ง ทิวพาร์ทเมนท์

อพาร์ทเมนท์	ราคาห้องพัก แอร์ ต่อเดือน (บาท)	ราคาห้องพัก พัดลม ต่อเดือน (บาท)	ค่าประกัน ห้องแอร์ (บาท)	ค่าประกัน ห้องพัดลม (บาท)	ค่าแรกเข้า ห้องแอร์	ค่าแรกเข้า ห้องพัดลม	อัตราค่าไฟ ต่อหน่วย (บาท)	อัตราค่าน้ำ ต่อหน่วย (บาท)
<p>ชื่อ : ทิวพาร์ทเมนท์</p> <p>ลักษณะ : เป็นอาคารสูง 5 ชั้น มีห้องพักจำนวน 30 ห้อง</p> <p>ขนาดห้องพัก : แอร์ 25 ตร.ม / พัดลม 18 ตร.ม</p> <p>สัญญาเช่า : อย่างน้อย 1 ปี</p> <p>อายุ : 3 ปี</p> <p>สถานที่ตั้ง : ซอยติวานนท์ 2 ปากซอยมิ่งขวัญ 5</p> <p>สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก</p> <p>เตียงนอน, โต๊ะวางของ, ตู้เสื้อผ้า, เคเบิ้ล TV</p> <p>ส่วนกลาง</p> <p>ที่จอดรถ(จำนวน 6 ที่)</p> <p>ระบบรักษาความปลอดภัย</p> <p>กล้องวงจรปิด, ระบบลิฟต์การ์ด, รปภ. 24 ชม.</p>	6,000.00	4,500.00	6,000.00	4,500.00	18,000.00	13,500.00	10.00	22.00
						 		

ตารางที่ 2.4 : รายละเอียดคู่แข่ง สุขาใจอพาร์ทเมนท์

อพาร์ทเมนท์	ราคาห้องพัก แอร์ ต่อเดือน (บาท)	ราคาห้องพัก พัฒนา ต่อเดือน (บาท)	ค่าบริการ ห้องแอร์ (บาท)	ค่าบริการ ห้องพัฒนา (บาท)	ค่าบริการ ห้องแอร์ (บาท)	ค่าบริการ ห้องพัฒนา (บาท)	อัตราค่าไฟ ต่อหน่วย (บาท)	อัตราค่าน้ำ ต่อหน่วย (บาท)
<p>ชื่อ : สุขาใจอพาร์ทเมนท์</p> <p>ลักษณะ : เป็นอาคารสูง 5 ชั้น มีห้องพักจำนวน 25 ห้อง</p> <p>ขนาดห้องพัก : 20 ตร.ม (ขนาดเท่ากันทุกห้อง)</p> <p>สัญญาเช่า : อย่างน้อย 1 ปี</p> <p>อายุ : 1 ปี</p> <p>สถานที่ตั้ง : ปากซอยติวานนท์ 2</p> <p>สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก</p> <p>เตียงนอน, ทีวีวางของ, ตู้เสื้อผ้า, เตาแก๊ส TV, ส่วนกลาง</p> <p>-</p> <p>ระบบรักษาความปลอดภัย</p> <p>กล้องวงจรปิด, ระบบลิฟท์การ์ด, ราว. 24 ชม.</p>	6,500.00	-	6,500.00	-	19,500.00	-	10.00	23.00
 								



บทที่ 3

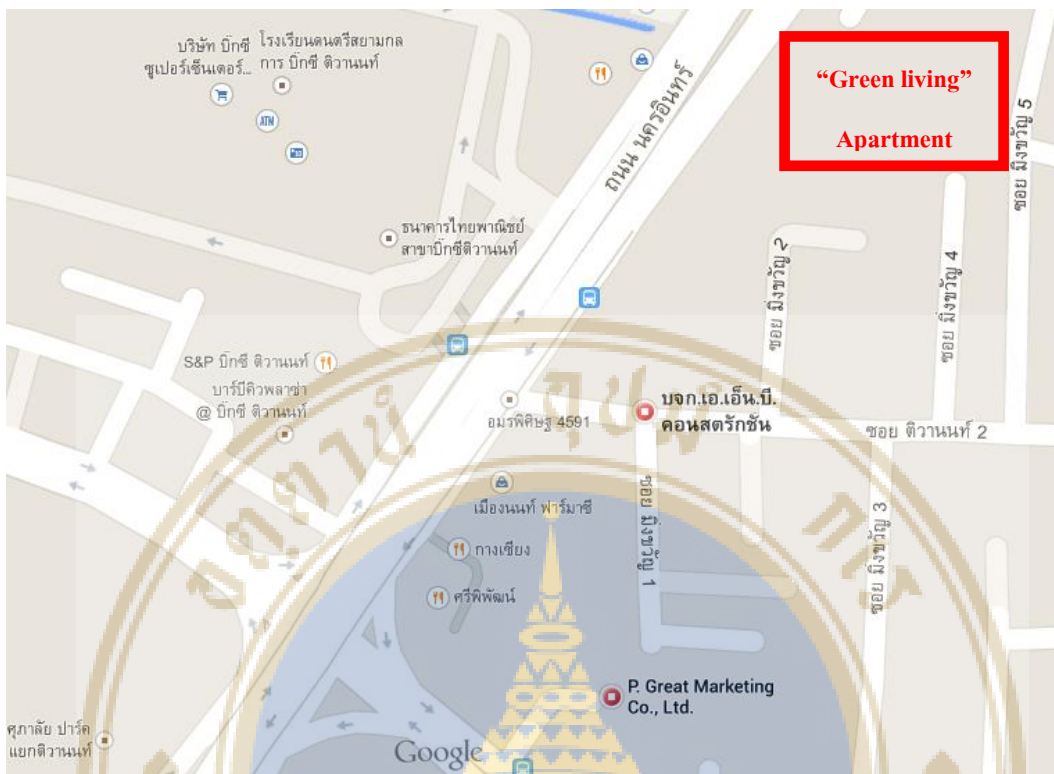
แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ

3.1 ทำเลที่ตั้ง

Green living อพาร์ทเมนท์ตั้งอยู่ที่ 82/10 ซอยติวานนท์2 มิ่งขวัญ5 ถนนติวานนท์ ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000 ขนาดที่ดิน 400 ตารางวา



ภาพที่ 3.1 : สถานที่ตั้ง Green living อพาร์ทเมนท์ (ถ่ายจากสถานที่จริง)

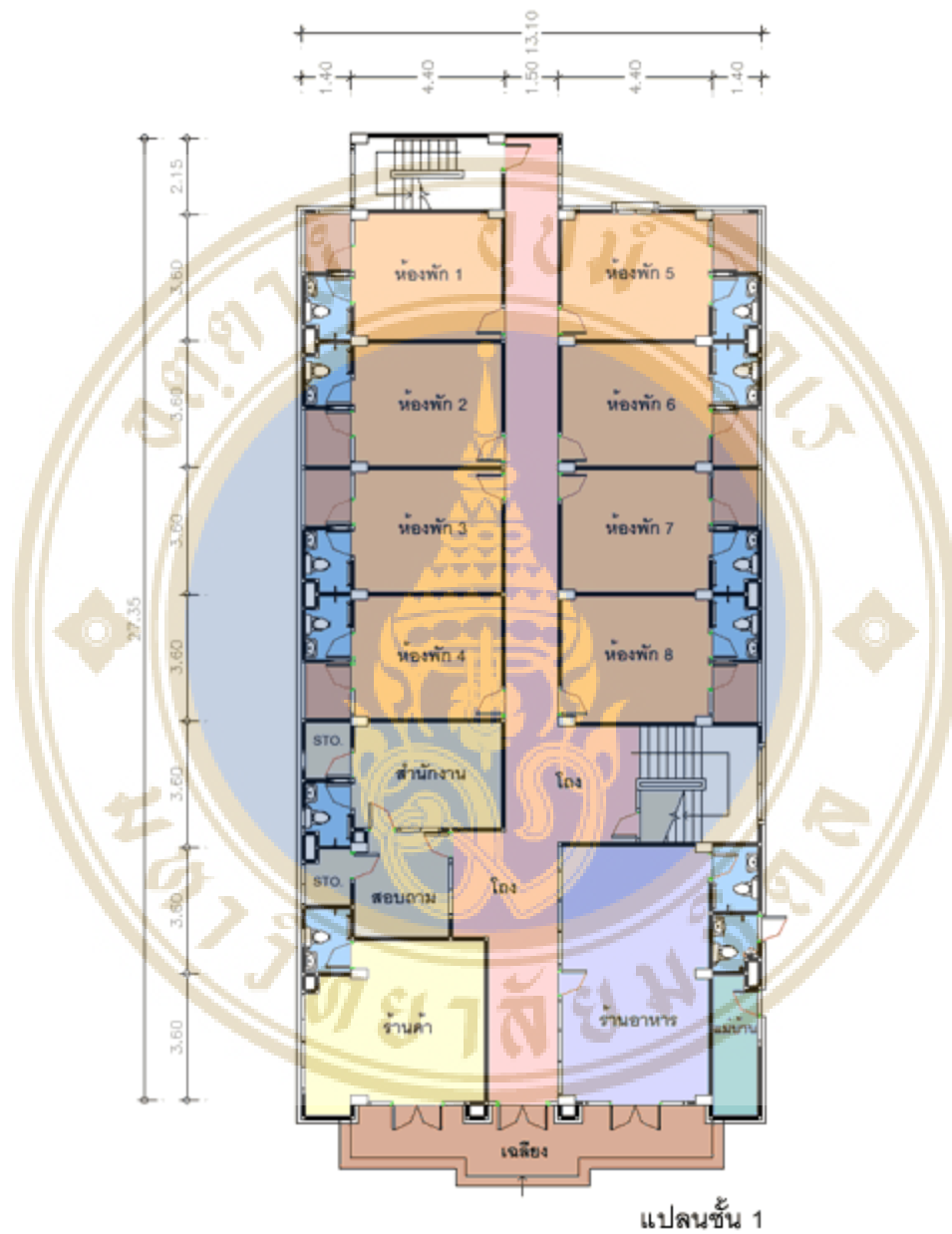


ภาพที่ 3.2 : แผนที่ Green living อพาร์ทเมนท์

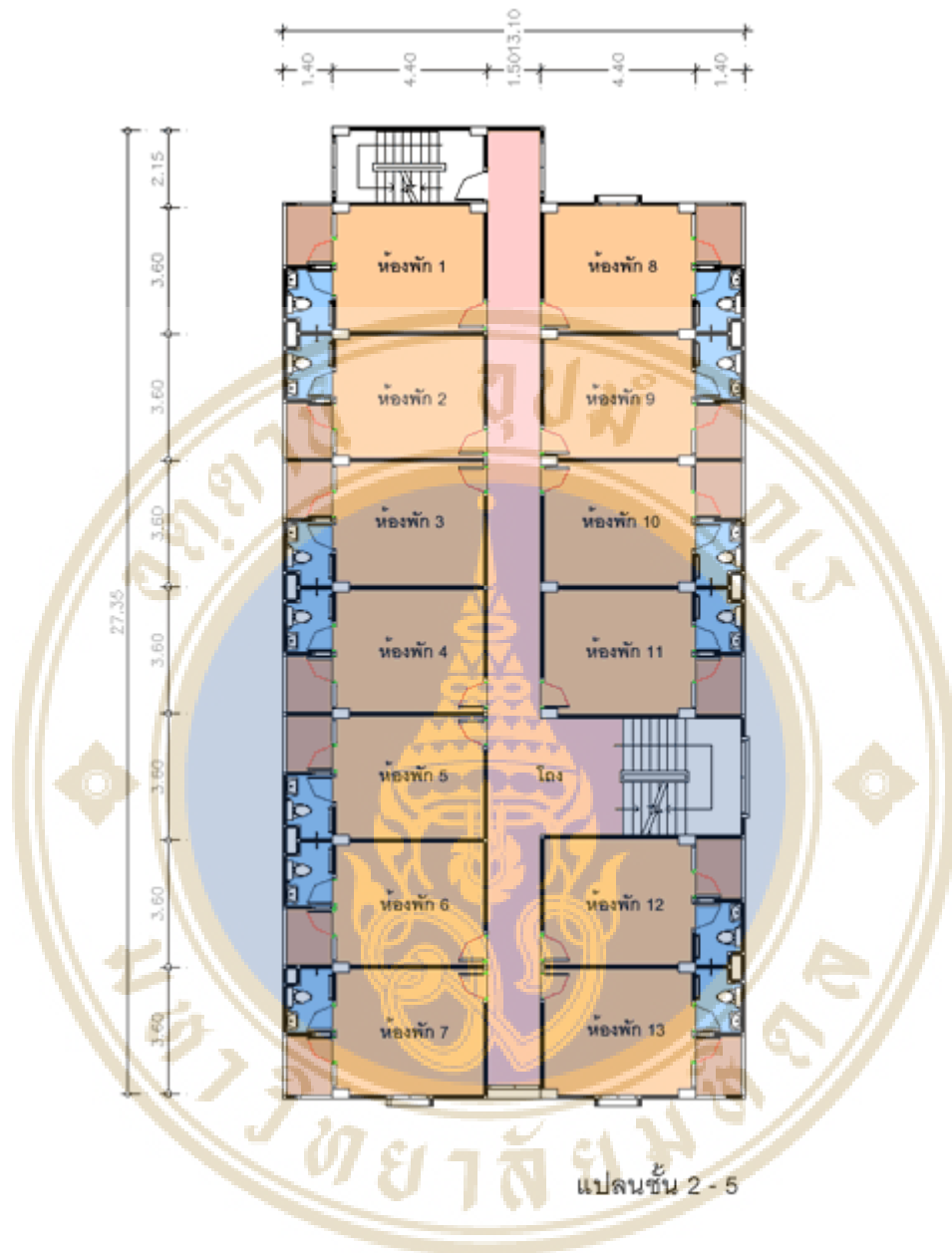


ภาพที่ 3.3 : ลักษณะตัวอาคารสไตล์ Modern ของ Green living อพาร์ทเมนท์

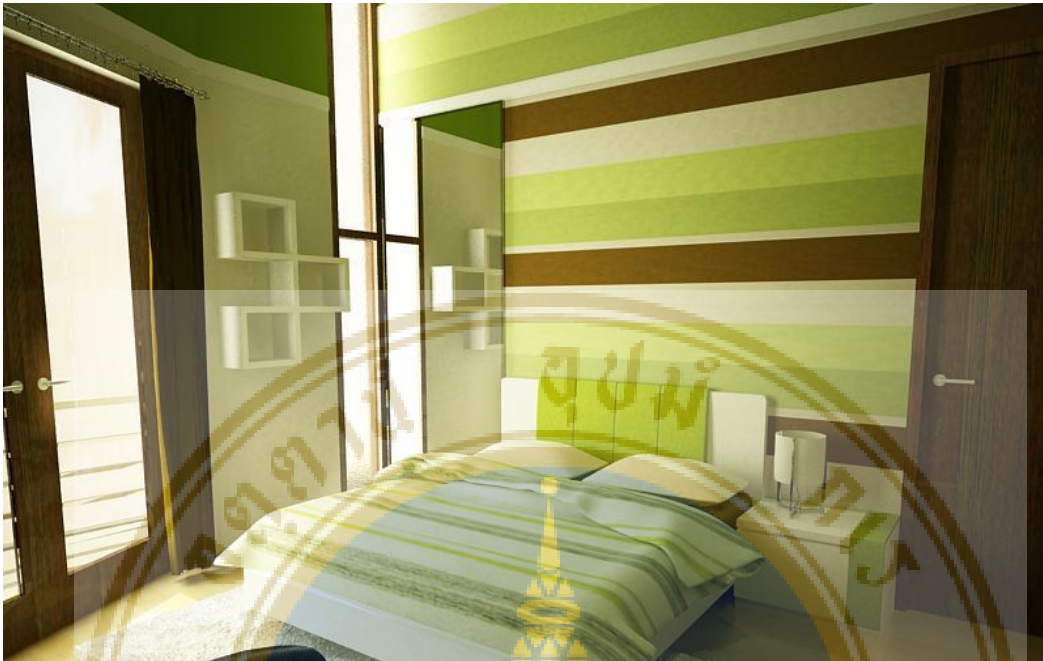
3.2 แผนผังภายในอาคาร



ภาพที่ 3.4 : แผนผังภายในอาคาร Green living อพาร์ทเมนท์ ชั้น 1



ภาพที่ 3.5 : แผนผังภายในอาคาร Green living อพาร์ทเมนท์ ชั้น 2 - 5



ภาพที่ 3.6 : การตกแต่งห้องพักสไตล์ Modern ของ Green living อพาร์ทเมนท์

3.3 รายละเอียดของตัวอาคาร

Green living อพาร์ทเมนท์เป็นอาคารประหยัดพลังงาน 5 ชั้น จำนวน 60 ห้อง ขนาด 360 ตร.ม (13.10 x 27.50 ม.) พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 1,800 ตร.ม. (360 ตร.ม x 5 ชั้น) เป็นอาคารสไตล์ Modern รูปทรงสวยงาม โดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ชั้นล่างมีส่วนโถงต้อนรับ ส่วนสำนักงาน ห้องเช่าเพื่อทำการค้า 2 ห้อง และส่วนห้องพักให้เช่า 8 ห้อง ที่มีทั้งห้องน้ำ และระเบียงส่วนตัว ขนาดพื้นที่ห้องละ 20 ตร.ม เท่ากันทุกห้อง ชั้น 2-5 เป็นห้องพักให้เช่าชั้นละ 13 ห้อง อาคารมีทั้งบันไดหลัก และบันไดหนีไฟ ไม่มีลิฟท์เนื่องจากไม่เกิน 5 ชั้น ตามข้อกำหนดของทางราชการ คาดฟ้าติดตั้ง Solar PV Rooftop และวาง Tank น้ำ

3.3.1 รายละเอียดชั้น 1

- เฉลียงทางเข้า (ขนาด 1.50 x 10.40 ม.)
- โถงต้อนรับ (ขนาด 3.00 x 3.00 ม.)
- ส่วนต้อนรับ สอบถาม (ขนาด 3.00 x 3.00 ม.)
- ส่วนสำนักงาน (ขนาด 3.00 x 4.40 ม.)

- ห้องเช่าเพื่อการค้า (ขนาด 4.40 x 7.00 ม.)
- ห้องเช่าเพื่อการค้า (ขนาด 4.50 x 5.80 ม.)
- ส่วนห้องพักให้เช่า จำนวน 8 ห้อง (ขนาด 3.60 x 4.40 ม.)
- ส่วนห้องน้ำของห้องพักให้เช่า (ขนาด 1.40 x 1.80 ม.)
- ส่วนระเบียงของห้องพักให้เช่า (ขนาด 1.40 x 1.70 ม.)
- ส่วนบันไดหลัก (ขนาด 3.50 x 5.80 ม.)
- ส่วนบันไดหนีไฟ (ขนาด 2.00 x 4.50 ม.)
- ทางเดิน กว้าง 1.50 ม.
- ส่วนจอดรถ ภายนอกอาคาร

3.3.2 รายละเอียดชั้น 2 - 5

- ส่วนห้องพักให้เช่า จำนวนชั้นละ 13 ห้อง (ขนาด 3.60 x 4.40 ม.)
- โถงต้อนรับ (ขนาด 3.00 x 3.00 ม.)
- ส่วนห้องน้ำของห้องพักให้เช่า (ขนาด 1.40 x 1.80 ม.)
- ส่วนระเบียงของห้องพักให้เช่า (ขนาด 1.40 x 1.70 ม.)
- ห้องเก็บของ หรือห้องเครื่องระบบไฟฟ้าของอาคาร (ขนาด 2.50 x 3.00 ม.)
- ส่วนบันไดหลัก (ขนาด 3.50 x 5.80 ม.)
- ส่วนบันไดหนีไฟ (ขนาด 2.00 x 4.50 ม.)
- ทางเดิน กว้าง 1.50 ม.

3.3.3 รายละเอียดชั้นดาดฟ้า

- ติดตั้ง Solar PV Rooftop ขนาด 46.1 (กิโลวัตต์) kWp
- วาง Tank น้ำ

3.3.4 รายละเอียด Solar PV Rooftop

ติดตั้ง Solar PV Rooftop ขนาด 40.0 (กิโลวัตต์) kWp ใช้พื้นที่ 288 ตร.ม (80% ของพื้นที่คาบฟ้าทั้งหมด 360 ตร.ม)

คำนวณโดยโปรแกรมคำนวณอย่างง่ายสำหรับระบบผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน มีรายละเอียดดังนี้

จังหวัด	นนทบุรี
เทคโนโลยีแผงเซลล์แสงอาทิตย์	แบบซิลิคอนผลึกเดี่ยว (14-20%)
พื้นที่สำหรับแผงเซลล์แสงอาทิตย์	288 ตารางเมตร
ราคาระบบ	50000 บาทต่อกิโลวัตต์

ภาพที่ 3.7 : ข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณการติดตั้ง Solar PV Rooftop

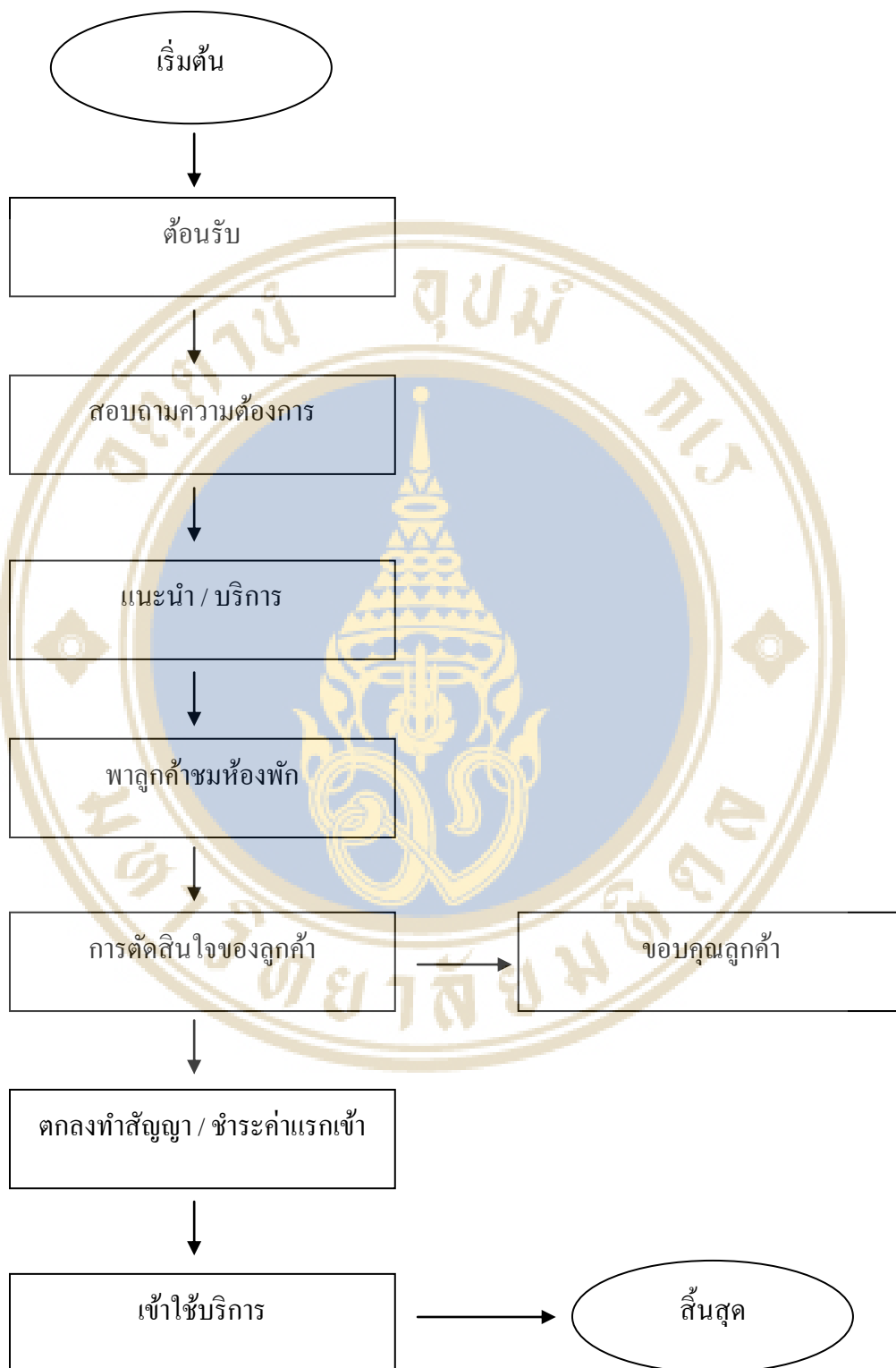
ผลการคำนวณเบื้องต้นสำหรับระบบเซลล์แสงอาทิตย์	
จังหวัดที่เลือกติดตั้ง	นนทบุรี
พื้นที่แผงเซลล์แสงอาทิตย์	288 ตารางเมตร
ติดตั้งแผงเซลล์แสงอาทิตย์ได้	46.1 กิโลวัตต์(kWp)
ราคาระบบเซลล์แสงอาทิตย์	2,303,000 บาท
พลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ต่อปี	62,617 กิโลวัตต์-ชั่วโมง ต่อปี (kWh/year)
อัตรารับซื้อไฟฟ้าในรูปแบบ Feed-in-Tariff	6.55 บาทต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง
ระยะเวลาสนับสนุน Solar PV rooftop	25 ปี
ผลตอบแทนที่ได้จาก FiT	10,253,534 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	5.62 ปี

ภาพที่ 3.8 : ผลการคำนวณเบื้องต้นสำหรับระบบเซลล์แสงอาทิตย์



ภาพที่ 3.9 : แผงเซลล์แสงอาทิตย์ที่จะติดตั้งบนตัวอาคาร

3.4 กระบวนการในการให้บริการ และจัดจำหน่าย



ภาพที่ 3.10 : กระบวนการในการให้บริการ และจัดจำหน่าย

3.5 โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 3.11 : แผนผังองค์กร

ตารางที่ 3.1 : แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่ง	จำนวน	อัตราเงินเดือน(บาท)
1	บริหาร	ผู้จัดการทั่วไป	1	15,000
2	รักษาความปลอดภัย	พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	10,000
3	ทำความสะอาด	พนักงานทำความสะอาด	1	8,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่าย			4	43,000

*หมายเหตุ พนักงานทุกคนจัดหาเองโดยเจ้าของโครงการ

3.6 คุณสมบัติพนักงาน

3.6.1 ผู้จัดการทั่วไป

คุณสมบัติ

1. จบการศึกษาตั้งแต่ ปวส. ขึ้นไป
2. อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป
3. รักงานบริการและมีความรอบคอบ
4. สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้คล่อง Microsoft word, Microsoft excel
5. มีความรู้เรื่องบัญชีและการเงินพอสมควร

หน้าที่

1. จัดทำค่าใช้จ่ายของห้องเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟและออกใบเรียกเก็บเงิน
2. ดูแลความเรียบร้อยของอาคาร และรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า
3. แนะนำ และบริการลูกค้าที่เข้ามาดูห้องพัก

อัตราเงินเดือน

15,000 บาทต่อเดือน

3.6.2 พนักงานรักษาความปลอดภัย

คุณสมบัติ

1. จบการศึกษาตั้งแต่มัธยมศึกษาปีที่ 3 ขึ้นไป
2. อายุตั้งแต่ 25 – 32 ปี
3. มีความรับผิดชอบสูง
4. สามารถทำงานได้ทุกเวลา

หน้าที่

1. ดูแลรักษาความปลอดภัย และความสงบเรียบร้อยในบริเวณอพาร์ทเมนท์

อัตราเงินเดือน

10,000 บาทต่อเดือน

3.6.3 พนักงานทำความสะอาด

คุณสมบัติ	<ol style="list-style-type: none"> 1. จบการศึกษาตั้งแต่ประถมศึกษาปีที่ 6 ขึ้นไป 2. อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป 3. รักสะอาด และมีใจรักในการบริการ
หน้าที่	1. ดูแลรักษาความสะอาดในพื้นที่ส่วนกลาง และบริเวณโดยรอบอพาร์ทเมนท์
อัตราเงินเดือน	8,000 บาทต่อเดือน

3.7 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ Green living อพาร์ทเมนท์ ดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว โดย นายชยุตม์ ฐิตะภาส เป็นเจ้าของกิจการและจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงานทุกคน สำนักงานขายสำหรับการติดต่อเพื่อเช่าห้องกับอพาร์ทเมนท์ เปิดทุกวัน เวลา 09.30 – 18.30 โดยดำเนินธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ให้เช่า สัญญาระยะสั้นอย่างน้อย 1 ปี เก็บค่าแรกเข้าคิดจากค่าเช่าห้องเดือนที่เช่าอยู่ และเดือนถัดไปล่วงหน้า + ค่าประกันความเสียหาย และเมื่อหมดสัญญาลูกค้าจะไม่ต้องจ่ายค่าห้องเดือนสุดท้าย เพราะค่าแรกเข้าเก็บล่วงหน้าไปก่อน 1 เดือน พร้อมทั้งคืนเงินค่าประกันความเสียหายในกรณีที่ไม่มีเกิดความเสียหายกับห้องเช่า หรือถ้าเกิดความเสียหายกับห้องเช่า จะหักจากค่าประกันความเสียหาย เหลือเท่าไรจะคืนให้กับลูกค้า ซึ่งการเก็บค่าเช่านั้นจะเก็บค่าเช่าจากลูกค้าในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป เช่น ค่าเช่าเดือนมกราคม 7,500 บาท จะต้องจ่ายค่าเช่าเดือนมกราคม ในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ เป็นต้น ในส่วนของค่าน้ำ ค่าไฟ คิดตามการใช้งานจริงของลูกค้า และในปีแรกของการดำเนินการ ผู้ประกอบการได้นำเงินส่วนตัว จำนวน 200,000 บาท เข้ามาเป็นเงินสดสำรองสำหรับใช้จ่ายในกรณีฉุกเฉินด้วย ซึ่งผู้เช่าห้องพักอาศัย และผู้เช่าห้องเพื่อการค้าใน Green Living อพาร์ทเมนท์ ต้องปฏิบัติตามระเบียบของอพาร์ทเมนท์อย่างเคร่งครัด

3.8 ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า หรือผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์

“ Green Living อพาร์ทเมนท์ ”	
ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า หรือผู้อยู่อาศัย	
1.	การชำระค่าเช่าห้อง รวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นๆ ให้ชำระภายในวันที่ 1- 15 ของเดือนถัดไป หากพ้นกำหนดนี้ ผู้เช่าจะต้องเสียค่าปรับ เป็นเงินสด วันละ 100 บาท
2.	อนุญาตให้ผู้เช่า พักอาศัยได้ไม่เกิน ห้องละ 2 คน (ยกเว้นได้รับอนุญาตเป็นกรณีพิเศษ)
3.	การขนย้าย สิ่งของและเครื่องใช้ต่างๆ เข้า-ออก บริเวณอพาร์ทเมนท์ จะต้องได้รับอนุญาตจากทางเจ้าหน้าที่ ก่อนทุกครั้งและสามารถขนย้ายได้ ระหว่าง 9.30 น. ถึง 17.00 น.เท่านั้น
4.	ห้ามนำบุคคลภายนอกขึ้นบนอาคาร โดยไม่จำเป็น กรณีจำเป็นจะต้องแจ้งให้เจ้าหน้าที่ทราบและอนุญาต ก่อนทุกครั้ง
5.	ผู้เช่า ต้องใช้และรักษาห้องพัก รวมทั้งอุปกรณ์ภายในห้องพักเสมือนตนเป็นเจ้าของ
6.	ผู้ให้เช่า มีสิทธิ์บอกเลิกสัญญาเช่า โดยจะพิจารณาเป็นกรณีๆ ไป ทั้งนี้ผู้ให้เช่าจะได้แจ้งแก่ผู้เช่าทราบถึงเหตุ ดังกล่าว และผู้เช่า หรือผู้อยู่อาศัย รวมทั้งสิ่งของต่างๆ ทั้งหมดของตน จะต้องย้ายออกจากอพาร์ทเมนท์ภายใน 7 วัน นับตั้งแต่วันที่ผู้เช่าได้ทราบถึงเหตุแห่งการบอกเลิกสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่าแล้ว
7.	การย้ายออก ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน มิฉะนั้น ผู้ให้เช่ามีสิทธิ์บอกเลิกการเช่า โดยไม่ต้องคืนเงินประกัน
8.	ห้ามกระทำการใดๆ หรือส่งเสียงอีกทีกรีก โครม เสียงดัง อันเป็นการรบกวนห้องข้างเคียง
9.	ห้ามขีดเขียน ตอก เจาะตะปูตามผนัง พื้นห้อง หรือส่วนต่อเติมส่วนต่างๆ ของที่พัก โดยเด็ดขาด เช่น ขีด สวิทช์ ปลั๊ก ดวงไฟ หรือทำการต่อเติมสายไฟ เปลี่ยนลูกบิดประตู เป็นต้น เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น มิฉะนั้น ผู้เช่ายินยอมจะชดใช้ค่าเสียหาย ตำแหน่งละ 500 บาท
10.	ห้ามนำสัตว์เลี้ยงทุกชนิด เข้ามาบริเวณภายในอาคารและห้องพัก
11.	ทางเดินภายในอาคารเป็นสมบัติของส่วนรวม ผู้ให้เช่าไม่อนุญาตให้วางรองเท้า หรือสิ่งของใดๆ หน้าห้องพัก โดยเด็ดขาด
12.	ห้ามนำสิ่งผิดกฎหมาย วัตถุไวไฟ หรือวัตถุลักษณะเช่นเดียวกัน อันอาจก่อให้เกิดอันตราย อักเสบ หรือเกิดอันตราย แก่ชีวิตและทรัพย์สินของผู้ให้เช่า หรือผู้เช่าอื่นๆ รวมทั้งห้ามมั่วสุม หรือเสพยาภายในห้องพัก และบริเวณอาคาร โดยเด็ดขาด
13.	ห้ามแขวน หรือตากสิ่งของออกนอกตัวอาคาร และห้ามทิ้งสิ่งสกปรกใดๆ รวมทั้งขี้หนูหรือทิ้งในและนอกอาคาร
14.	ห้ามทิ้งผ้าอนามัย เศษวัสดุ หรือเศษอาหาร ลงในท่อน้ำและ โถส้วม หากเกิดการอุดตัน ผู้ให้เช่าจะคิดค่าบริการในการแก้ไขครั้งละ 300 บาท
15.	ห้ามทิ้งขยะบริเวณรอบๆ อาคาร หรือวางไว้หน้าห้องพัก ทางเดิน ให้นำมาทิ้งที่ถังขยะส่วนกลาง ชั้นล่าง ตามที่ผู้ให้เช่าได้จัดเตรียมไว้

ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า หรือผู้อยู่อาศัย (ต่อ)	
16.	สถานที่จอดรถ ผู้ให้เช่าจัดเตรียมไว้เพื่ออำนวยความสะดวก และขอสงวนสิทธิ์แก่ผู้เช่าเท่านั้น หากเกิดกรณีความเสียหายหรือสูญหาย ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทางผู้ให้เช่า ไม่รับผิดชอบใดๆ ทั้งสิ้น
17.	ทรัพย์สินภายในห้องพักของผู้เช่าซึ่งเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคล โปรดระมัดระวังเพื่อป้องกันการสูญหาย และหากเกิดความเสียหาย หรือสูญหาย ไม่ว่าจะกรณีใดๆ อันมิใช่ความผิดของผู้ให้เช่า ผู้ให้เช่าไม่รับผิดชอบใดๆ ทั้งสิ้น
18.	หากการเช่า ผู้เช่าชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน และอยู่ไม่ถึงกำหนดชำระค่าเช่าครบ 3 เดือน ผู้ให้เช่าไม่ต้องคืนเงินประกัน
19.	การส่งคืนห้องเช่า ผู้เช่าต้องตรวจดูสิ่งของต่างๆ ภายในห้องพักว่าอยู่ในสภาพเรียบร้อยเหมือนเดิม ปราศจากสิ่งของชำรุด หรือเสียหาย และยินยอมเสียค่าใช้จ่ายในการทำความสะอาดห้องพักของตน เป็นจำนวนเงิน 200 บาท
20.	หากผู้ให้เช่าพบว่า มีสิ่งของภายในห้องพักชำรุด หรือเสียหาย ผู้ให้เช่ามีสิทธิรับเงินประกันของผู้เช่าตามส่วนความชำรุด หรือเสียหายนั้น ในกรณีเงินประกันนั้น ไม่พอชำระ ให้เป็นดุลยพินิจของผู้ให้เช่าตกลงกับผู้เช่า
21.	ผู้ให้เช่า ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขระเบียบ ข้อบังคับภายใน อพาร์ทเมนท์ โดยมีต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ ผู้ให้เช่า จะได้มีการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร "ติดป้ายประกาศ" ภายใน อพาร์ทเมนท์ และให้มีผลบังคับใช้นับตั้งแต่วันที่ลงในป้ายประกาศนั้น

บทที่ 4

แผนการตลาด

เนื่องจาก Green Living อพาร์ทเมนท์เป็นอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงานที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักต่อลูกค้ามากนัก ดังนั้นเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้กำหนดแผนการตลาด โดยมุ่งเน้นให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า และ ในธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่าเพื่อพักอาศัย ดังนี้

4.1 การแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation)

โดยมีการแบ่งส่วนการตลาดโดยใช้ปัจจัย 3 ส่วน ดังนี้

4.1.1 ลักษณะด้านประชากรศาสตร์

ได้แก่ เชื้อชาติ เพศ อายุ รายได้

4.1.2 ลักษณะด้านทำเลที่ตั้ง

โดยกำหนดจากทำเลที่มักจะเป็นตัวเลือกสำคัญในการเลือกเช่าพักอาศัยของลูกค้า โดยแบ่งเป็น ทั้งหมด 5 ทำเล ดังนี้

- ใกล้ระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกสบาย เช่น รถไฟฟ้า, รถไฟใต้ดิน
- อยู่ในเส้นทางการคมนาคมที่สะดวกสบาย เช่น ใกล้ทางด่วน ,มีถนนหลายเส้นตัดผ่าน
- ใกล้ห้างสรรพสินค้า เช่น Central, The Mall, BigC
- ใกล้โรงพยาบาล สถานบริการด้านการแพทย์ หรือคลินิกเพื่อรักษาโรค
- ใกล้สถานีตำรวจ ป้อมตำรวจ เพื่อความปลอดภัย

4.1.3 ลักษณะด้านรูปแบบการตกแต่งของอพาร์ทเมนท์

โดยกำหนดรูปแบบการตกแต่งของอพาร์ทเมนท์เป็นแบบสมัยใหม่ (Modern style) รายละเอียดของการตกแต่งไม่มาก เรียบง่าย ทันสมัย แต่พร้อมไปด้วยประโยชน์ใช้สอยที่ครบครัน



ภาพที่ 4.1 : Modern style

4.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Market)

โดยกำหนดจากการแบ่งส่วนการตลาดข้างต้น จะได้กลุ่มเป้าหมายของ Green Living อพาร์ทเมนท์ ดังนี้

4.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ ลูกจ้างชาวไทย

ทั้งเพศหญิงและเพศชาย มีอายุอย่างน้อย 25 ปีขึ้นไป มีรายได้ในระดับปานกลางอย่างน้อย 25,000 บาท/เดือน ที่ต้องการความสะดวกสบายจากทำเลที่ตั้งที่ดีในการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ เช่น ที่ทำงาน ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล หรือเข้าสู่พื้นที่อื่นๆที่เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีม่วง ซึ่งทำเลที่ตั้งของ Green Living นั้นสามารถตอบโจทย์เหล่านี้ได้ครบทุกข้อ และต้องการที่พักอาศัยที่มีรูปแบบที่ทันสมัย (Modern Style) พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ระบบรักษาความปลอดภัย สภาพแวดล้อมที่ดีในการอยู่อาศัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

4.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง ลูกค้าชาวต่างชาติ

ทั้งเพศหญิงและเพศชาย มีอายุอย่างน้อย 25 ปีขึ้นไป มีรายได้ในระดับปานกลางอย่างน้อย 25,000 บาท/เดือน ที่ต้องการความสะดวกสบายจากทำเลที่ตั้งที่ดีในการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ และต้องการที่พักอาศัยที่มีรูปแบบที่ทันสมัย (Modern Style) พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ระบบรักษาความปลอดภัย สภาพแวดล้อมที่ดีในการอยู่อาศัย และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

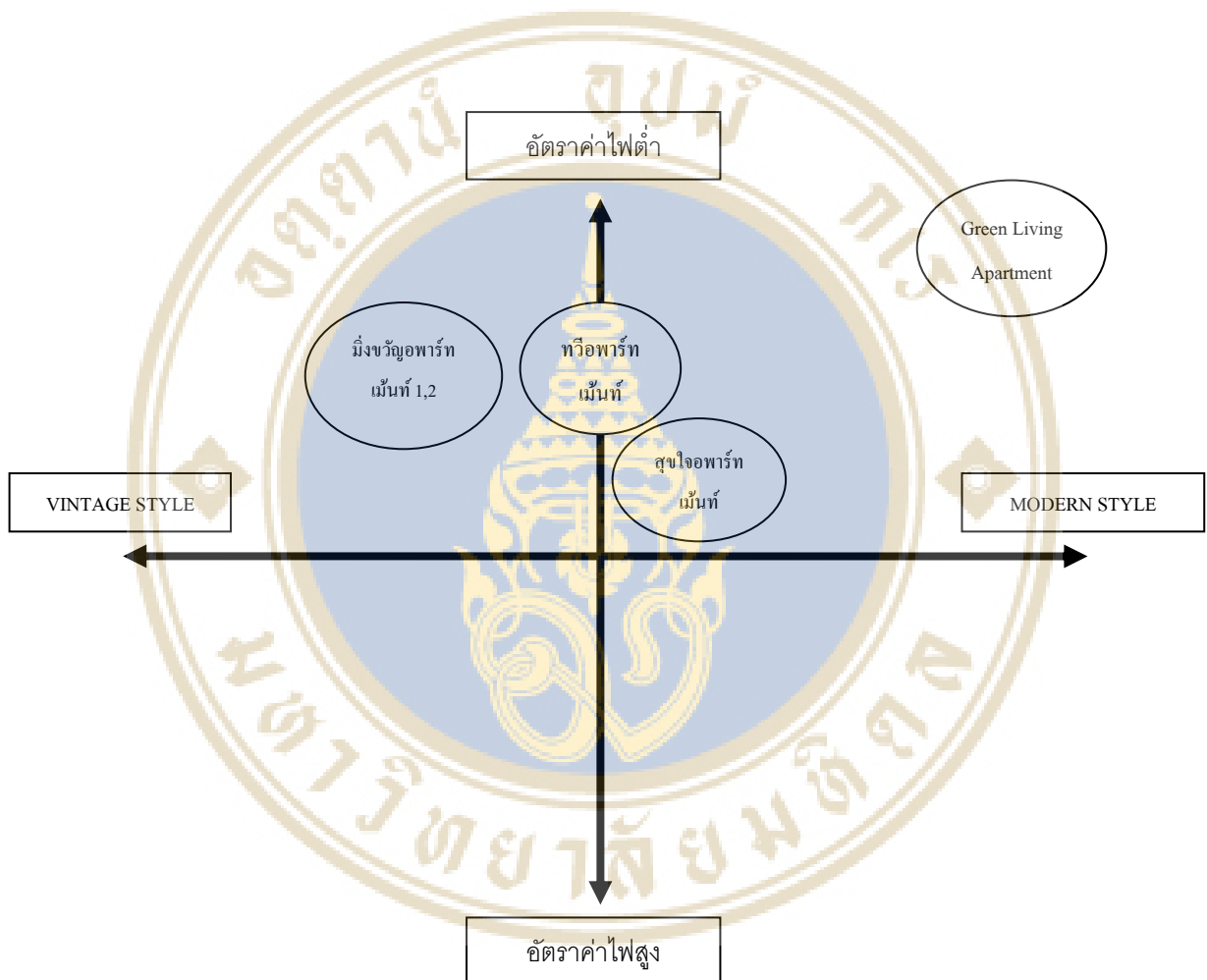
4.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

Green Living อพาร์ทเมนท์ วางตำแหน่งทางการตลาดโดยมุ่งเน้นการเป็นอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงานที่สร้างสภาพแวดล้อมในการพักอาศัยที่ดี เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ใช้พลังงานอยู่รู้คุณค่าและประหยัดกว่าคู่แข่งในเรื่องค่าไฟ โดยมีอัตรา ค่าไฟ ต่อนหน่วยที่ถูกกว่า เพราะ Green Living อพาร์ทเมนท์มี Solar PV Rooftop ผลิตกระแสไฟฟ้าเพื่อขายให้กับการไฟฟ้านครหลวง อีกทั้งมีการออกแบบตกแต่งในสไตล์ที่ทันสมัย (Modern Style) เรียบง่าย แต่ประโยชน์ใช้สอยครบครันเหมาะกับการดำเนินชีวิตของภาวะสังคมในปัจจุบัน และใช้ประโยชน์จากพื้นที่อันจำกัดให้ได้ประสิทธิภาพมากที่สุด

4.4 การวางตำแหน่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง (Perceptual Map)

รายชื่อของอพาร์ทเมนท์คู่แข่งที่นำมาเปรียบเทียบ

1. มิ่งขวัญอพาร์ทเมนท์ 1
 2. มิ่งขวัญอพาร์ทเมนท์ 2
 3. ทวีอพาร์ทเมนท์
 4. สุขใจอพาร์ทเมนท์
- } เจ้าของเดียวกัน



ภาพที่ 4.2 : การวางตำแหน่งทางการตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

4.5.1 กลยุทธ์ด้านสินค้า

Green Living อพาร์ทเมนท์ เป็นอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงาน ที่มีจุดเด่นอย่างมาก ในด้านสินค้า คือ มุ่งเน้นความคุ้มค่าของลูกค้า และประโยชน์ใช้สอยที่ครบครันเป็นจุดขาย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.5.1.1 ติดตั้ง Solar PV Rooftop ที่สามารถผลิตไฟฟ้าใช้ได้เอง หรือขาย ให้กับการไฟฟ้านครหลวง ทำให้สามารถเก็บอัตราค่าไฟฟ้าจากลูกค้าได้ถูกกว่าคู่แข่งมาก

4.5.1.2 ลักษณะอาคารเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงาน Green Building โดยใช้วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่งที่ช่วยในการประหยัดการใช้พลังงาน ทำให้ผู้พักอาศัยมี ค่าใช้จ่ายน้อยลงทั้งค่าน้ำ และค่าไฟ อีกทั้งเป็นการช่วยลดสถานะ โลกร้อนที่กำลังประสบอยู่ใน ปัจจุบัน

4.5.1.3 รูปแบบห้องพักมีการตกแต่งสไตล์ Modern ทันสมัย เรียบง่าย น่า อยู่ เต็มไปด้วยประโยชน์ใช้สอยที่ครบครัน

4.5.1.4 ระบบสาธารณูปโภคภายในอพาร์ทเมนท์ที่มีความพร้อมพร้อม สามารถอำนวยความสะดวกต่อผู้บริโภครวมได้เป็นอย่างดี และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้ มาตรฐาน

4.5.2 กลยุทธ์ด้านการกำหนดราคา

4.5.2.1 การกำหนดราคาค่าเช่า ห้องพัก กำหนดจากพื้นที่และประโยชน์ ใช้สอยที่ผู้เช่าจะได้รับ ซึ่งจะตั้งราคาค่าเช่าสูงกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเนื่องจากมีเฟอร์นิเจอร์ครบครัน พร้อมอยู่ และมีรูปแบบการตกแต่งที่สวยงาม เรียบง่าย ด้วยวัสดุอุปกรณ์ และเฟอร์นิเจอร์ที่มี คุณภาพสูง โดยทุกๆห้องจะคิดราคาค่าเช่า/เดือน เท่าๆกัน

4.5.2.2 การกำหนดราคาค่าเช่า ห้องเช่าเพื่อการค้า กำหนดโดยคิดค่าเช่า/ เดือนเท่ากันทั้ง 2 ห้อง ถึงแม้ว่าขนาดของทั้ง 2 ห้องจะไม่เท่ากันก็ตาม แต่ก็แตกต่างกันเพียงเล็กน้อย เท่านั้น โดยห้องเช่าเพื่อการค้าจะมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าห้องพักอาศัย แต่จะไม่มีการตกแต่งมากมายนัก เพราะจะให้ผู้เช่าประดับตกแต่งเองให้เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจของผู้เช่า

4.5.2.3 การกำหนดราคาค่าน้ำ และค่าไฟ คิดตามปริมาณการใช้จริงของลูกค้า โดย ค่าไฟนั้นจะสามารถคิดค่าไฟได้ในอัตราที่ต่ำกว่าคู่แข่งมากเนื่องจาก มีการติดตั้ง Solar PV Rooftop และในส่วนของค่าน้ำจะคิด โดยอาศัยราคาที่เป็นมาตรฐาน ซึ่งอพาร์ทเมนต์ในละแวกนี้คิด อัตราค่าน้ำ/หน่วยเท่ากัน โดยมีรายละเอียดการกำหนดราคาต่างๆดังนี้

ตารางที่ 4.1 : สรุปการกำหนดราคาที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า

ห้องพักให้เช่า	7,500	บาท/เดือน
ห้องเช่าเพื่อการค้า	10,000	บาท/เดือน
ค่า Cable TV	200	บาท/เดือน
ค่า Internet	300	บาท/เดือน
ค่าน้ำ	20	บาท/หน่วย
ค่าไฟ	6.5	บาท/หน่วย

4.5.3 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย Place

มีการจัดจำหน่ายทางเดียว คือทางตรง (Direct) โดยให้ลูกค้าที่ตัดสินใจจะเข้าพักที่ Green Living อพาร์ทเมนต์เข้ามาเซ็นสัญญาการเข้าพักที่อพาร์ทเมนต์ เพราะลูกค้าสามารถเข้ามาชมสถานที่จริง และสภาพแวดล้อมจริงได้ ซึ่งจะเหมาะสมที่สุดกับการเลือกที่พักอาศัย โดยลูกค้าที่สนใจในการเข้าพักอาศัยกับ Green Living อพาร์ทเมนต์สามารถเข้าเยี่ยมชม อพาร์ทเมนต์และห้องพักได้ ซึ่งจะมีพนักงานที่คอยบริการและแนะนำเงื่อนไขการเข้าพัก รายละเอียดต่างๆ หรือสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดก่อนเข้ามาชมสถานที่จริง ได้จากช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์, Line, Facebook, Website

4.5.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดและการขาย Promotions

Green Living อพาร์ทเมนท์จะมีการใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่หลากหลายตามความเหมาะสม จึงตั้งงบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาด และการขายไว้ที่ ปีละ 50,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.5.4.1 Above the line โดยจะทำการซื้อและทำโฆษณาผ่านสื่อหลัก ได้แก่ วิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ เพื่อสร้างการรับรู้ในอพาร์ทเมนท์ แก่ผู้บริโภคในวงกว้างภายในระยะเวลาสั้นๆอย่างรวดเร็ว โดยใช้โฆษณาแนะนำอพาร์ทเมนท์ผ่านสื่อ ดังนี้

โฆษณาทางวิทยุ โดยจะทำการซื้อโฆษณาในรายการวิทยุที่กำลังได้รับความนิยมในหมู่คนทำงาน เช่น FM 106.5 Green Wave, FM 95.5 Virgin Hitz เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และเชิญชวนให้กลุ่มผู้ที่สนใจ หรือต้องการหาที่พักอาศัย รับรู้และรู้จักถึง Green Living อพาร์ทเมนท์ มากขึ้น

โฆษณาในนิตยสาร โดยจะทำการลงโฆษณาในนิตยสารที่เกี่ยวข้องกับบ้านและที่พักอาศัย เช่น นิตยสาร Life & Home, นิตยสาร LIVING ETC และนิตยสารแฟชั่นทั่วไป เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ อพาร์ทเมนท์ รูปแบบห้องพักและการบริการอย่างพอสังเขป

โฆษณาโดยการแจกใบปลิว แจกใบปลิวตาม Central, The Mall, BigC และบริเวณเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีม่วง เพื่อให้เกิดการรับรู้อย่างรวดเร็ว โดยลงรายละเอียดเกี่ยวกับ อัตราค่าเช่า/เดือน รูปแบบการตกแต่งห้องพัก สถานที่ตั้ง และเบอร์ติดต่อ เป็นต้น

โฆษณาบนป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ โดยเน้นป้ายโฆษณาในบริเวณจังหวัดนนทบุรี เป็นการประชาสัมพันธ์ให้เกิดการรับรู้เป็นวงกว้าง โดยลงรายละเอียดเกี่ยวกับอพาร์ทเมนท์ เช่น อัตราค่าเช่า/เดือน รูปแบบการตกแต่งห้องพัก สถานที่ตั้ง และเบอร์ติดต่อ

4.5.4.2 Between the line คือการทำการตลาดไปถึงลูกค้า โดยใช้ช่องทางของ Internet เป็นสื่อกลาง ซึ่ง Green Living อพาร์ทเมนท์จะทำการการตลาดดังนี้

Web site จัดทำ www.greenlivingapartment.com ขึ้นเพื่อเป็นช่องทางสำหรับผู้ที่สนใจที่จะเช่าห้องพักให้สามารถเข้าชมรูปภาพ และรายละเอียดต่างๆ นอกจากนี้ยังสามารถประชาสัมพันธ์อพาร์ทเมนท์ แผนที่และเบอร์โทรศัพท์เพื่อความสะดวกในการติดต่อกับลูกค้าที่สนใจ

Social network จัดทำ Fan page ผ่าน www.facebook.com เพื่อเป็นช่องทางที่สามารถประชาสัมพันธ์ข้อมูลต่างๆของอพาร์ทเมนท์ที่ต้องการสื่อไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ติดตาม Page ของ Green Living อพาร์ทเมนท์

4.5.4.3 Below the line เป็นการสื่อสารสองทางกับผู้บริโภคในรูปแบบของการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มโดยได้ทำการวางแผนการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายไว้ดังนี้

ออกบูทจัดกิจกรรม การออกบูทกิจกรรมจะแสดงภาพตัวอย่าง และแบบจำลองห้องพัก โดยจะเลือกไปยังการจัดกิจกรรมซึ่งเกี่ยวกับบ้านและที่อยู่อาศัย เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด, งานบ้านและสวน ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี ที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และศูนย์แสดงสินค้า อิมแพค เมืองทองธานี





บทที่ 5 แผนการเงิน

ประมาณการทางการเงินของกิจการในอนาคต 10 ปี

5.1 สมมติฐานต้นทุนในการลงทุน

โดยมีรายละเอียด ดังนี้

5.1.1 ที่ดิน

เป็นที่ดินของครอบครัวเจ้าของโครงการ มีราคาประเมิน 40,000 บาท ต่อ 1 ตารางวา (โดยกรมที่ดิน) มีพื้นที่ทั้งหมด 400 ตารางวา รวมมูลค่าที่ดินประมาณ 16,000,000 บาท แต่ไม่ถือเป็นต้นทุนของโครงการ เพราะเป็นสินทรัพย์เดิมของเจ้าของที่มีอยู่แล้ว

5.1.2 ค่ารับเหมาก่อสร้าง

ประมาณการจากการประเมินราคาก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ ที่ความสูง 5 ชั้นขึ้นไปบริเวณจังหวัดนนทบุรี ราคา 9,000 บาท/ตารางเมตร (รวมระบบ น้ำ ไฟ) โดยบริษัท รัตนสูตร ก่อสร้าง จำกัด ซึ่ง Green living อพาร์ทเมนต์ มีพื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 1,800 ตารางเมตร จึงคิดเป็นค่าก่อสร้างประมาณ $9,000 \times 1,800 = 16,200,000$ บาท

5.1.3 แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบ บนมดาดฟ้า

ประมาณการจากโปรแกรมคำนวณอย่างง่ายสำหรับระบบผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน โดยคำนวณจากพื้นที่การติดตั้งระบบ 288 ตารางเมตร (80% ของพื้นที่ดาดฟ้าทั้งหมด 360 ตารางเมตร) โดยมีรายละเอียดดังภาพที่ 5.1

จังหวัด	นนทบุรี
เทคโนโลยีแผงเซลล์แสงอาทิตย์	แบบซิลิคอนผลึกเดี่ยว (14-20%)
พื้นที่สำหรับแผงเซลล์แสงอาทิตย์	288 ตารางเมตร
ราคาระบบ	50000 บาทต่อกิโลวัตต์

ผลการคำนวณเบื้องต้นสำหรับระบบเซลล์แสงอาทิตย์	
จังหวัดที่เลือกติดตั้ง	นนทบุรี
พื้นที่แผงเซลล์แสงอาทิตย์	288 ตารางเมตร
ติดตั้งแผงเซลล์แสงอาทิตย์ได้	46.1 กิโลวัตต์(kWp)
ราคาระบบเซลล์แสงอาทิตย์	2,305,000 บาท
พลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ต่อปี	62,617 กิโลวัตต์-ชั่วโมง ต่อปี (kWh/year)
อัตรารับซื้อไฟฟ้าในรูปแบบ Feed-in-Tariff	6.35 บาทต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง
ระยะเวลาสนับสนุน Solar PV rooftop	25 ปี
ผลตอบแทนที่ได้จาก F:T	10,253,534 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	5.62 ปี

ภาพที่ 5.1 : ผลการคำนวณเบื้องต้นของระบบเซลล์แสงอาทิตย์ ราคาระบบเซลล์แสงอาทิตย์

5.1.4 อุปกรณ์ห้องพักและเฟอร์นิเจอร์

ประมาณการจากราคาเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งห้องของบริษัทผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ชั้นนำ ได้แก่ <http://www.rooms4youthai.com>, <http://www.airmany.com>, <http://www.cotto.co.th> (เข้าถึงเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2558) โดยส่วนใหญ่จะเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากวัสดุทดแทนจากกรีไซเคิลเป็นหลักเพื่อเป็นการรักษาทรัพยากรธรรมชาติ

ตารางที่ 5.1 : รายละเอียดเฟอร์นิเจอร์ในห้องพัก

เฟอร์นิเจอร์	จำนวน	อายุการใช้งาน (ปี)	ราคา/หน่วย	ราคาทุน
เตียงนอน ขนาด 5 ฟุต	60	10	4,500	270,000
เครื่องปรับอากาศ Trane รุ่น MCW512BB5 ขนาด 13,000 BTU เบอร์ 5	60	15	13,500	810,000
ตู้เสื้อผ้า 80 cm พร้อมกระจก	60	10	4,000	240,000
ชุดโต๊ะเครื่องแป้ง	60	10	1,200	72,000
โต๊ะวางของ ไซส์บอร์ด 1.2 เมตร	60	10	2,500	150,000
อ่างล้างหน้า	60	10	1,100	66,000
ก๊อคน้ำ	60	10	300	18,000
สุขภัณฑ์ชักโครก	60	10	2,000	120,000
สายฉีดชำระ	60	5	120	7,200
ฝักบัวอาบน้ำ	60	5	120	7,200
เครื่องทำน้ำอุ่น	60	10	1,800	108,000
ราวแขวนผ้า	60	10	120	7,200
			รวม	1,875,600

ประมาณค่าเฟอร์นิเจอร์ ต่อ 1 ห้อง

31,260 บาท

5.1.5 ระบบ LAN และ WIFI

200,000 บาท ประมาณการจาก การประเมินราคาของบริษัท Wireless bkk ผู้ให้บริการติดตั้งและเดินระบบ LAN ชั้นนำในกรุงเทพฯ

5.1.6 ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคาร

45,000 บาท ประมาณการจากราคาของประตู ระบบ key card ราคา 10,000 บาท และระบบกล้องวงจรปิด 12 จุด 35,000 บาท ของบริษัท Creative Innovation Technology ผู้จัดจำหน่ายและให้บริการด้านเทคโนโลยี ระบบรักษาความปลอดภัยทุกประเภท

5.1.7 เคเบิล TV

40,000 บาท ประมาณการจากราคาระบบเคเบิล TV สำหรับห้องเช่าจำนวน 1-60 ห้องของบริษัท Forward Satellite ผู้ให้บริการติดตั้งจานดาวเทียม และระบบทีวี

5.1.8 รายจ่ายในการเตรียมการ

ประมาณการไว้สำหรับจ่ายค่าดำเนินการขออนุญาตก่อสร้าง จดทะเบียนการประกอบธุรกิจ และการดำเนินการอื่นๆ

รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น 20,685,600 บาท โดยกู้เงินจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำนวน 6,200,000 บาท คิดเป็น 30% ของต้นทุนของโครงการ และอีก 14,485,600 บาท หรือ 70% เป็นส่วนของผู้ลงทุนเองทั้งหมด

ตารางที่ 5.2 : สรุปสมมติฐานในการลงทุน

สมมติฐานต้นทุนในการลงทุน	บาท	แหล่งที่มาของเงินทุน	
		ส่วนของผู้ลงทุน	หนี้สิน
สินทรัพย์เดิมของผู้ลงทุน			
ที่ดิน	16,000,000.00	16,000,000.00	
ต้นทุนของโครงการ			
ค่ารับเหมาก่อสร้าง	16,200,000.00	10,000,000.00	6,200,000.00
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบ บนดาดฟ้า	2,305,000.00	2,305,000.00	
อุปกรณ์ห้องพักและเฟอร์นิเจอร์	1,875,600.00	1,875,600.00	
ระบบ LAN และ WIFI	200,000.00	200,000.00	
ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคาร	45,000.00	45,000.00	
ระบบเคเบิล TV	40,000.00	40,000.00	
รายจ่ายในการเตรียมการ	20,000.00	20,000.00	
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	20,685,600.00	14,485,600.00	6,200,000.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ลงทุน	1.00	0.70	0.30

5.2 สมมติฐานงบกำไรขาดทุน

โดยมีรายละเอียด ดังนี้

5.2.1 รายได้

Green Living อพาร์ทเมนท์ แบ่งรายได้ออกเป็น 5 รายการ ดังนี้

5.2.1.1 รายได้จากการให้เช่าห้องพักและห้องเช่าเพื่อการค้า คาดว่าจะเริ่มเปิดโครงการในปี 2560 ประมาณการจากจำนวนผู้เข้าพักอาศัยตามเป้าหมายทางธุรกิจที่ตั้งไว้ x ค่าเช่าห้องพัก โดยกำหนดค่าเช่าห้องพักเดือนละ 7,500 บาท และห้องเช่าเพื่อการค้าเดือนละ 10,000 บาท ทุกห้อง ซึ่งจำนวนผู้เข้าพักอาศัยประมาณการจากเป้าหมายของธุรกิจโดยในระยะสั้น 1 ปี กำหนดว่าจะมีการให้เช่า 75% ของห้องเช่าทั้งหมด (45 ห้อง) ในระยะกลาง 2 - 3 ปี จะมีการให้เช่า 80% ของห้องเช่าทั้งหมด (48 ห้อง) และในระยะยาว 4 ปีขึ้นไปจะมีการให้เช่า 90% ของห้องเช่าทั้งหมด (54 ห้อง) ส่วนห้องเช่าเพื่อการค้าคาดว่าจะเต็มตั้งแต่ปีแรกเนื่องจากมีจำนวนเพียง 2 ห้อง

ตารางที่ 5.3 : ประมาณการรายได้จากการให้เช่าห้องพักและห้องเช่าเพื่อการค้า

ประมาณการรายได้จากการให้เช่าพักอาศัย	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
จำนวนห้องที่เข้าพักอาศัย	45	48	48	54	54
รายได้จากการให้เช่า/ห้อง/เดือน	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
รายได้จากการให้เช่า/ปี	4,050,000.00	4,320,000.00	4,320,000.00	4,860,000.00	4,860,000.00
ประมาณการรายได้จากการให้เช่าเพื่อการค้า					
จำนวนห้องเช่าเพื่อการค้า	2	2	2	2	2
รายได้จากการให้เช่า/ห้อง/เดือน	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
รายได้จากการให้เช่า/ปี	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รวมรายได้จากการให้เช่า	4,290,000.00	4,560,000.00	4,560,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00

ประมาณการรายได้จากการให้เช่าพักอาศัย	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
จำนวนห้องที่เข้าพักอาศัย	54	54	54	54	54
รายได้จากการให้เช่า/ห้อง/เดือน	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
รายได้จากการให้เช่า/ปี	4,860,000.00	4,860,000.00	4,860,000.00	4,860,000.00	4,860,000.00
ประมาณการรายได้จากการให้เช่าเพื่อการค้า					
จำนวนห้องเช่าเพื่อการค้า	2	2	2	2	2
รายได้จากการให้เช่า/ห้อง/เดือน	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
รายได้จากการให้เช่า/ปี	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รวมรายได้จากการให้เช่า	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00

5.2.1.2 รายได้จากการขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar PV Rooftop ให้การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) จำนวนจากโปรแกรมคำนวณอย่างง่ายสำหรับระบบผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน จากพื้นที่ของชั้นคาบฟ้า สามารถติดตั้งระบบเซลล์แสงอาทิตย์ได้ 288 ตารางเมตร (80% ของพื้นที่ทั้งหมด) หรือ 46.1 กิโลวัตต์ (kWp) ซึ่งสามารถผลิตพลังงานไฟฟ้าได้ 62,617 หน่วยต่อปี โดยการไฟฟ้านครหลวงกำหนดอัตราซื้อไฟฟ้าจากโครงการ Solar PV Rooftop ในราคา 6.55 บาท ต่อ 1 หน่วย ดังนั้นในทุกๆปี จึงสามารถขายไฟฟ้าที่ผลิตได้ให้กับการไฟฟ้านครหลวงปีละ 410,141.35 บาท (62,617x6.55) ดังภาพที่ 5.2

ผลการคำนวณเบื้องต้นสำหรับระบบเซลล์แสงอาทิตย์	
จังหวัดที่เลือกติดตั้ง	นนทบุรี
พื้นที่แผงเซลล์แสงอาทิตย์	288 ตารางเมตร
ติดตั้งแผงเซลล์แสงอาทิตย์ได้	46.1 กิโลวัตต์(kWp)
ราคาระบบเซลล์แสงอาทิตย์	2,305,000 บาท
พลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ต่อปี	62,617 กิโลวัตต์-ชั่วโมง ต่อปี (kWh/year)
อัตราซื้อไฟฟ้าในประเภท Feed-in-Tariff	6.55 บาทต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง
ระยะเวลาสนับสนุน Solar PV rooftop	25 ปี
ผลตอบแทนที่ได้จาก FiT	10,253,534 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	5.62 ปี

ภาพที่ 5.2 : ผลการคำนวณเบื้องต้นของระบบเซลล์แสงอาทิตย์ พลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ปี

ตารางที่ 5.4 : ประมาณการรายได้จากการขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar PV Rooftop

ประมาณการรายได้จากการขายไฟฟ้า	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
ขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar ให้ กฟน.	410,141.35	410,141.35	410,141.35	410,141.35	410,141.35
ซื้อไฟฟ้าจาก กฟน.	307,125.00	327,600.00	327,600.00	368,550.00	368,550.00
ส่วนต่างค่าไฟฟ้าที่ซื้อ/ขายกับ กฟน.	103,016.35	82,541.35	82,541.35	41,591.35	41,591.35

ประมาณการรายได้จากการขายไฟฟ้า	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
ขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar ให้ กฟน.	410,141.35	410,141.35	410,141.35	410,141.35	410,141.35
ซื้อไฟฟ้าจาก กฟน.	368,550.00	368,550.00	368,550.00	368,550.00	368,550.00
ส่วนต่างค่าไฟฟ้าที่ซื้อ/ขายกับ กฟน.	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35

5.2.1.3 รายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า จำนวนจากส่วนต่างต้นทุนค่าไฟ (ที่ซื้อไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวง) กับการขายไฟฟ้าให้กับผู้เช่าห้องพัก โดยการไฟฟ้านครหลวงคิดค่าไฟกับธุรกิจอพาร์ทเมนท์ หน่วยละ 3.5 บาท (อัตราค่าไฟประเภท 2 จิกการขนาดเล็ก)

และ Green living อพาร์ทเมนท์ที่คิดอัตราค่าไฟจากผู้เช่าห้องพักหน่วยละ 6.5 บาท เนื่องจาก Green living อพาร์ทเมนท์มีรายได้จากการขายไฟฟ้าในโครงการ Solar PV Rooftop จึงทำให้สามารถคิดอัตราค่าไฟกับผู้เช่าได้ถูกกว่าคู่แข่ง และยังเป็นภาระเน้นย้ำถึงภาพลักษณ์การเป็นอพาร์ทเมนท์ประหยัดพลังงานอีกด้วย (คู่แข่งคิดอัตรา 9-10 บาท) โดยจะนำอัตราค่าไฟทั้ง 2 ข้างต้นมาคูณกับประมาณการปริมาณการใช้ไฟฟ้าของผู้เช่าแล้วนำมาคิดส่วนต่าง ซึ่งจากการสอบถามผู้ที่พักอาศัยใน อพาร์ทเมนท์ที่ให้เช่า ประมาณการว่าผู้เช่าห้องพัก 1 ห้องจะใช้ไฟฟ้าเฉลี่ยเดือนละประมาณ 150 หน่วย ดังนั้นจึงสามารถคำนวณ ค่าไฟที่เรียกเก็บจากผู้เช่า และต้นทุนค่าไฟได้ดังนี้

- ปริมาณการใช้ไฟต่อปี $\rightarrow 150$ หน่วย/ห้อง $\times 60$ ห้อง $\times 12$ เดือน = 108,000 หน่วย/ปี
- ปริมาณการใช้ไฟปีที่ 1 ผู้เช่าพัก 75% $\rightarrow 108,000 \times 0.75 = 81,000$ หน่วย/ปี
- ปริมาณการใช้ไฟปีที่ 2-3 ผู้เช่าพัก 80% $\rightarrow 108,000 \times 0.8 = 86,400$ หน่วย/ปี
- ปริมาณการใช้ไฟปีที่ 4 ขึ้นไป ผู้เช่าพัก 90% $\rightarrow 108,000 \times 0.9 = 97,200$ หน่วย/ปี
- ค่าไฟที่เรียกเก็บผู้เช่า ปีที่ 1 $\rightarrow 6.5$ บาท $\times 81,000$ หน่วย/ปี = 526,500 บาท/ปี
- ค่าไฟที่เรียกเก็บผู้เช่า ปีที่ 2-3 $\rightarrow 6.5$ บาท $\times 86,400$ หน่วย/ปี = 561,600 บาท/ปี
- ค่าไฟที่เรียกเก็บผู้เช่า ปีที่ 4 ขึ้นไป $\times 97,200$ หน่วย/ปี = 631,800 บาท/ปี
- ต้นทุนค่าไฟ ปีที่ 1 $\rightarrow 3.5$ บาท $\times 81,000$ หน่วย/ปี = 283,500 บาท/ปี
- ต้นทุนค่าไฟ ปีที่ 2-3 $\rightarrow 3.5$ บาท $\times 86,400$ หน่วย/ปี = 301,400 บาท/ปี
- ต้นทุนค่าไฟ ปีที่ 4 ขึ้นไป $\rightarrow 3.5$ บาท $\times 97,200$ หน่วย/ปี = 340,200 บาท/ปี

ตารางที่ 5.5 : ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า

ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้า	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
ปริมาณการใช้ไฟฟ้าของผู้เช่า (หน่วย/ปี)	81,000.00	86,400.00	86,400.00	97,200.00	97,200.00
ราคาไฟฟ้าที่ขายให้ผู้เช่า (บาท/หน่วย)	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5
ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	526,500.00	561,600.00	561,600.00	631,800.00	631,800.00
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	283,500.00	302,400.00	302,400.00	340,200.00	340,200.00
รวมรายได้ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่าเกินกว่าที่รับซื้อ	243,000.00	259,200.00	259,200.00	291,600.00	291,600.00

ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้า	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
ปริมาณการใช้ไฟฟ้าของผู้เช่า (หน่วย/ปี)	97,200.00	97,200.00	97,200.00	97,200.00	97,200.00
ราคาไฟฟ้าที่ขายให้ผู้เช่า (บาท/หน่วย)	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5
ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00
รวมรายได้ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่าเกินกว่าที่รับซื้อ	291,600.00	291,600.00	291,600.00	291,600.00	291,600.00

5.2.1.4 รายได้จากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า คำนวณจากส่วนต่าง ต้นทุนค่าน้ำ (ที่ซื้อน้ำจากการประปานครหลวง) กับการขายน้ำประปาให้กับผู้เช่าห้องพัก โดยการ ประปานครหลวงคิดค่าน้ำกับธุรกิจอพาร์ทเมนท์ หน่วยละ 9 บาท (อัตราค่าน้ำประเภท 2 ธุรกิจ ราชการ รัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และอื่นๆ) Green living อพาร์ทเมนท์ คิดอัตราค่าน้ำจากผู้เช่า หอพักหน่วยละ 20 บาท เป็นอัตราค่าน้ำทั่วไปที่อพาร์ทเมนท์ให้เช่าคิดเท่ากัน โดยจ่ายขั้นต่ำเดือน ละ 100 บาท ถ้าใช้เกิน 5 หน่วยคิดหน่วยละ 20 บาท ซึ่งจะนำอัตราค่าน้ำทั้ง 2 ข้างต้นมาคูณกับ ปริมาณการปริมาณการใช้น้ำประปาของผู้เช่าแล้วนำมาคิดส่วนต่าง ซึ่งจากการสอบถามผู้ที่พัก อาศัยในอพาร์ทเมนท์ให้เช่า ประมาณการว่าผู้เช่าห้องพัก 1 ห้องจะใช้น้ำประปาเฉลี่ยเดือนละ ประมาณ 10 หน่วย ดังนั้นจึงสามารถคำนวณ ค่าน้ำที่เรียกเก็บจากผู้เช่า และต้นทุนค่าน้ำได้ดังนี้

- ปริมาณการใช้น้ำต่อปี -> 10 หน่วย/ห้อง x 60 ห้อง x 12 เดือน = 7,200 หน่วย/ปี
- ปริมาณการใช้น้ำปีที่ 1 ผู้เช่าพัก 75% -> 7,200 x 0.75 = 5,400 หน่วย/ปี
- ปริมาณการใช้น้ำปีที่ 2-3 ผู้เช่าพัก 80% -> 7,200 x 0.8 = 5,760 หน่วย/ปี
- ปริมาณการใช้น้ำปีที่ 4 ขึ้นไป ผู้เช่าพัก 90% -> 7,200 x 0.9 = 6,480 หน่วย/ปี
- ค่าน้ำที่เรียกเก็บผู้เช่า ปีที่ 1 -> 20 บาท x 5,400 หน่วย/ปี = 108,000 บาท/ปี
- ค่าน้ำที่เรียกเก็บผู้เช่า ปีที่ 2-3 -> 20 บาท x 5,760 หน่วย/ปี = 115,200 บาท/ปี
- ค่าน้ำที่เรียกเก็บผู้เช่า ปีที่ 4 ขึ้นไป -> 20 บาท x 6,480 หน่วย/ปี = 129,600 บาท/ปี
- ต้นทุนค่าน้ำ ปีที่ 1 -> 9 บาท x 5,400 หน่วย/ปี = 48,600 บาท/ปี
- ต้นทุนค่าน้ำ ปีที่ 2-3 -> 9 บาท x 5,760 หน่วย/ปี = 51,840 บาท/ปี
- ต้นทุนค่าน้ำ ปีที่ 4 ขึ้นไป -> 9 บาท x 6,480 หน่วย/ปี = 58,320 บาท/ปี

ตารางที่ 5.6 : ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า

ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าน้ำ	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
ซื้อน้ำประปาจาก กปน.	49,410.00	52,704.00	52,704.00	59,292.00	59,292.00
ปริมาณการใช้น้ำประปาของผู้เช่า (หน่วย/ปี)	5,400.00	5,760.00	5,760.00	6,480.00	6,480.00
ราคาน้ำประปาที่ขายให้ผู้เช่า (บาท/หน่วย)	20	20	20	20	20
ค่าน้ำประปาที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	108,000.00	115,200.00	115,200.00	129,600.00	129,600.00
ต้นทุนค่าน้ำประปา	48,600.00	51,840.00	51,840.00	58,320.00	58,320.00
รวมรายได้ค่าน้ำประปาที่เรียกเก็บจากผู้เช่าเกินกว่าที่รับซื้อ	59,400.00	63,360.00	63,360.00	71,280.00	71,280.00

ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าน้ำ	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
ซื้อน้ำประปาจาก กปน.	59,292.00	59,292.00	59,292.00	59,292.00	59,292.00
ปริมาณการใช้น้ำประปาของผู้เช่า (หน่วย/ปี)	6,480.00	6,480.00	6,480.00	6,480.00	6,480.00
ราคาน้ำประปาที่ขายให้ผู้เช่า (บาท/หน่วย)	20	20	20	20	20
ค่าน้ำประปาที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00
ต้นทุนค่าน้ำประปา	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00
รวมรายได้ค่าน้ำประปาที่เรียกเก็บจากผู้เช่าเกินกว่าที่รับซื้อ	71,280.00	71,280.00	71,280.00	71,280.00	71,280.00

5.2.1.5 รายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม Green living อพาร์ทเมนท์มีบริการเสริมไว้บริการผู้เช่า 2 รายการ คือบริการสายเคเบิล TV ซึ่งผู้เช่าต้องนำโทรทัศน์และกล่องรับสัญญาณภาพมาเอง โดยคิดค่าบริการเดือนละ 200 บาท และบริการ Internet ซึ่งจะมี ทั้งแบบ WIFI และสาย LAN ในทุกๆห้อง แต่ละห้องสามารถใช้ได้ 2 User โดยคิดค่าบริการเดือนละ 300 บาท ในส่วนของการให้บริการ Internet นั้นจะมีค่าใช้จ่ายของอพาร์ทเมนท์คือ ต้นทุนค่าบริการ Internet ด้วยเดือนละ 1,000 บาท

ตารางที่ 5.7 : ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม

ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564
ค่าให้บริการ เคเบิล TV ที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	108,000.00	115,200.00	115,200.00	129,600.00	129,600.00
ค่าให้บริการ Internet LAN และ WIFI ที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	162,000.00	172,800.00	172,800.00	194,400.00	194,400.00
ต้นทุนค่าบริการ Internet LAN และ WIFI	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
รวมรายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม	258,000.00	276,000.00	276,000.00	312,000.00	312,000.00

ประมาณการรายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
ค่าให้บริการ เคเบิล TV ที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00
ค่าให้บริการ Internet LAN และ WIFI ที่เรียกเก็บจากผู้เช่า	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00
ต้นทุนค่าบริการ Internet LAN และ WIFI	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
รวมรายได้จากการเก็บค่าบริการเสริม	312,000.00	312,000.00	312,000.00	312,000.00	312,000.00

5.2.2 ค่าใช้จ่าย

Green Living อพาร์ทเมนท์ประมาณการค่าใช้จ่ายไว้ ดังนี้

5.2.2.1 ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ประมาณการจากการสำรวจราคาอุปกรณ์สำนักงานของบริษัท Officemate ผู้จำหน่ายอุปกรณ์สำนักงานชั้นนำ <http://www.officemate.co.th> โดยมีค่าใช้จ่ายนี้เฉพาะปีแรกเท่านั้น เนื่องจากเป็นการซื้ออุปกรณ์สำนักงาน เช่น โต๊ะ เก้าอี้ คอมพิวเตอร์ เครื่องปริ้น โทรศัพท์ เป็นต้น

5.2.2.2 ค่าเครื่องใช้สำนักงาน ประมาณการจากการสำรวจราคาเครื่องใช้สำนักงานของบริษัท Officemate ผู้จำหน่ายอุปกรณ์สำนักงานชั้นนำ <http://www.officemate.co.th> ได้แก่ ปากกา กระดาษ ใส้เม็ท หมึกเครื่องปริ้น เป็นต้น

5.2.2.3 ค่าน้ำส่วนกลาง ประมาณการว่าจะมีการใช้น้ำประปาส่วนกลางไม่มากนัก เพราะมีเพียงห้องน้ำสำหรับพนักงานที่ปฏิบัติงานเท่านั้น โดยประมาณการว่าจะใช้น้ำเฉลี่ยเดือนละประมาณ 10 หน่วย คิดเป็น ปีละ 120 หน่วย ดังนั้นจึงสามารถคำนวณค่าน้ำส่วนกลางต่อปีได้ 120 หน่วย x 9 บาท/หน่วย (ที่ กปน.ขายให้) = ค่าน้ำส่วนกลาง 1,080 บาท/ปี แต่ตั้งงบ

สำหรับค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เป็น 2,000 บาท/ปี เพื่อไว้สำหรับกรณีฉุกเฉิน และเพื่อความสะดวกในการบันทึกรายจ่ายของอพาร์ทเมนท์

5.2.2.4 ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง ประมาณการว่าจะมีการใช้ไฟฟ้าส่วนกลางในปริมาณที่มากกว่าไฟฟ้าเพื่อความสว่าง ระบบรักษาความปลอดภัย และคอมพิวเตอร์ เฉลี่ยเดือนละประมาณ 750 หน่วย คิดเป็น ปีละ 9,000 หน่วย ดังนั้นจึงสามารถคำนวณค่าไฟส่วนกลางต่อปีได้ $9,000 \text{ หน่วย} \times 3.5 \text{ บาท/หน่วย (ที่ กฟน.ขายให้)} = \text{ค่าไฟส่วนกลาง } 31,500 \text{ บาท/ปี}$

5.2.2.5 ค่าบริการและบำรุงรักษาระบบ LAN และ WIFI ค่าบำรุงรักษา 5,000 บาท/ปี เพื่อไว้ในกรณีที่เกิดความเสียหาย แต่ 2 ปีแรกจะไม่มีค่าบำรุงรักษาเพราะได้รับการประกันคุณภาพ 2 ปี จากผู้จัดจำหน่าย และค่าบริการ Internet เดือนละ 1,000 บาท = ปีละ 12,000 บาท

5.2.2.6 ค่าบำรุงรักษาระบบรักษาความปลอดภัย 5,000 บาท/ปี เพื่อไว้ในกรณีที่เกิดความเสียหาย แต่ 2 ปีแรกจะไม่มีค่าบำรุงรักษาเพราะได้รับการประกันคุณภาพ 2 ปี จากผู้จัดจำหน่าย

5.2.2.7 ค่าบำรุงรักษาระบบเคเบิล TV 5,000 บาท/ปี เพื่อไว้ในกรณีที่เกิดความเสียหาย แต่ 2 ปีแรกจะไม่มีค่าบำรุงรักษาเพราะได้รับการประกันคุณภาพ 2 ปี จากผู้จัดจำหน่าย

5.2.2.8 ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์ กำหนดไว้สำหรับกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมให้ Green Living อพาร์ทเมนท์ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และช่วยในการส่งเสริมด้านการขายห้องพักให้เช่า โดยประมาณการไว้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ 50,000 บาท/ปี

5.2.2.9 ค่าจ้างพนักงาน ได้แก่ ผู้จัดการทั่วไป 1 ตำแหน่ง, พนักงานทำความสะอาด 1 ตำแหน่ง และพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 ตำแหน่ง นั้น กำหนดจากวุฒิการศึกษาของพนักงานในตำแหน่งนั้นๆ โดยมีอัตราเงินเดือนเท่ากันทุกๆเดือน ดังนี้

ตารางที่ 5.8 : อัตราเงินเดือนของพนักงาน Green living อพาร์ทเมนท์

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่ง	จำนวน	อัตราเงินเดือน(บาท)
1	บริหาร	ผู้จัดการทั่วไป	1	15,000
2	รักษาความปลอดภัย	พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	10,000
3	ทำความสะอาด	พนักงานทำความสะอาด	1	8,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่าย			4	43,000

5.2.2.10 ค่าเสื่อมราคา ประมาณการจากสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนทั้งหมด 7 รายการ โดยนำอายุการใช้งานของสินทรัพย์นั้นๆ มาคำนวณค่าเสื่อมราคา ซึ่งอายุการใช้งานของสินทรัพย์ต่างๆ ประมาณการโดยการสอบถามจากผู้จัดจำหน่าย ดังนี้

ตารางที่ 5.9 : อายุการใช้งานของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ของ Green Living อพาร์ทเมนท์

รายการ	อายุการใช้งาน (ปี)
ที่ดิน	
อาคาร	50
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบ บนมดฟ้าสุทธิ	25
อุปกรณ์ห้องพักและเฟอร์นิเจอร์สุทธิ (เป็นอายุการใช้งานโดยเฉลี่ยของเฟอร์นิเจอร์ในห้องพัก)	10
ระบบ LAN และ WIFIสุทธิ	5
ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารสุทธิ	7
เคเบิล TVสุทธิ	10

แล้วจึงนำประมาณการอายุการใช้งานของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนทั้ง 7 รายการ มาคำนวณหาประมาณการค่าเสื่อมราคา โดย Green Living อพาร์ทเมนท์จะมีค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนทั้ง 7 รายการ รวมปีละ 627,759.45 บาท โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 : ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ของ Green Living อพาร์ทเมนท์

	2560	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568	2569
ที่ดิน	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00
อาคาร	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00	16,200,000.00
ค่าเสื่อมราคา	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98	323,999.98
ค่าเสื่อมราคาสะสม	323,999.98	647,999.96	971,999.94	1,295,999.92	1,619,999.90	1,943,999.88	2,267,999.86	2,591,999.84	2,915,999.82	3,239,999.80
อาคารสุทธิ	15,876,000.02	15,552,000.04	15,228,000.06	14,904,000.08	14,580,000.10	14,256,000.12	13,932,000.14	13,608,000.16	13,284,000.18	12,960,000.20
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบ บนดาดฟ้าสุทธิ	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00	2,305,000.00
ค่าเสื่อมราคา	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96	92,199.96
ค่าเสื่อมราคาสะสม	92,199.96	184,399.92	276,599.88	368,799.84	460,999.80	553,199.76	645,399.72	737,599.68	829,799.64	921,999.60
สุทธิ	2,212,800.04	2,120,600.08	2,028,400.12	1,936,200.16	1,844,000.20	1,751,800.24	1,659,600.28	1,567,400.32	1,475,200.36	1,383,000.40
อุปกรณ์ห้องพักและเฟอร์นิเจอร์สุทธิ	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00	1,875,600.00
ค่าเสื่อมราคา	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90	187,559.90
ค่าเสื่อมราคาสะสม	187,559.90	375,119.80	562,679.70	750,239.60	937,799.50	1,125,359.40	1,312,919.30	1,500,479.20	1,688,039.10	1,875,599.00
สุทธิ	1,688,040.10	1,500,480.20	1,312,920.30	1,125,360.40	937,800.50	750,240.60	562,680.70	375,120.80	187,560.90	1.00
ระบบ LAN และ WIFI สุทธิ	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
ค่าเสื่อมราคา	39,999.80	39,999.80	39,999.80	39,999.80	39,999.80	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาสะสม	39,999.80	79,999.60	119,999.40	159,999.20	199,999.00	199,999.00	199,999.00	199,999.00	199,999.00	199,999.00
สุทธิ	160,000.20	120,000.40	80,000.60	40,000.80	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารสุทธิ	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคา	6,428.43	6,428.43	6,428.43	6,428.43	6,428.43	6,428.43	6,428.43	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาสะสม	6,428.43	12,856.86	19,285.29	25,713.71	32,142.14	38,570.57	44,999.00	44,999.00	44,999.00	44,999.00
สุทธิ	38,571.57	32,143.14	25,714.71	19,286.29	12,857.86	6,429.43	1.00	1.00	1.00	1.00
ระบบเทคโนโลยี TV สุทธิ	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00
ค่าเสื่อมราคา	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90	3,999.90
ค่าเสื่อมราคาสะสม	3,999.90	7,999.80	11,999.70	15,999.60	19,999.50	23,999.40	27,999.30	31,999.20	35,999.10	39,999.00
สุทธิ	36,000.10	32,000.20	28,000.30	24,000.40	20,000.50	16,000.60	12,000.70	8,000.80	4,000.90	1.00
รวมค่าเสื่อมราคาสะสม	654,187.97	984,375.96	1,314,563.95	1,644,751.93	1,974,939.92	2,265,128.11	2,555,316.30	2,839,076.06	3,122,835.82	3,406,595.58
รวมค่าเสื่อมราคาปี	654,187.97	654,187.97	654,187.97	654,187.97	654,187.97	614,188.17	614,188.17	607,759.74	607,759.74	607,759.74

5.2.2.11 ค่าภาษีโรงเรือน เป็นอัตรากำไรที่ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ คอนโด โรงแรม หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้เช่าพักอาศัยต้องเสียให้กับท้องถิ่น โดยนำไปยื่น เสียภาษีดังกล่าวให้กับเขต หรือเทศบาลในท้องถิ่นที่เราอาศัยอยู่ โดยมีอัตรากำไร 12.5% จากรายได้ จากการให้เช่าทั้งปี



ตารางที่ 5.11 : สรุปประมาณการค่าใช้จ่ายของ Green Living อพาร์ทเมนต์

ประเภทการค่าใช้จ่าย	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าน้ำประปาที่ซื้อจาก กปน. เพื่อขายให้กับผู้เช่า	48,600.00	51,840.00	51,840.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
ค่าไฟฟ้าที่ซื้อจาก กฟน. เพื่อขายให้กับผู้เช่า	283,500.00	302,400.00	302,400.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00
ค่าบริการและบำรุงรักษาระบบ LAN และ WIFI	12,000.00	12,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00
ค่าบำรุงรักษาระบบรักษาความปลอดภัยของอาคาร	0.00	0.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าบำรุงรักษาระบบเคเบิล TV	0.00	0.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,001.00	50,002.00	50,003.00	50,004.00	50,005.00
ค่าจ้างผู้จัดการทั่วไป 1 ตำแหน่ง	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 ตำแหน่ง	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ค่าจ้างพนักงานทำความสะอาด 1 ตำแหน่ง	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าเสื่อมราคา	654,187.97	654,187.97	654,187.97	654,187.97	654,187.97	614,188.17	614,188.17	607,759.74	607,759.74	607,759.74
ค่าภาษีโรงเรือน	536,250.00	570,000.00	570,000.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00
รวมค่าใช้จ่าย	2,189,037.97	2,194,927.97	2,209,927.97	2,321,707.97	2,321,707.97	2,281,709.17	2,281,710.17	2,275,282.74	2,275,283.74	2,275,284.74

5.2.3 ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม

Green Living อพาร์ทเมนต์ที่ได้กู้ยืมเงินจากธนาคารไทยพาณิชย์จำนวน 6,200,000 บาท เป็นการกู้ที่ไม่ระบุวัตถุประสงค์ โดยใช้ที่ดินของผู้ประกอบการเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน มีระยะเวลาในการผ่อนชำระ 6 ปี ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยแบบ MRR + 2% รวมเป็นอัตราดอกเบี้ยทั้งหมด 10% ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมีที่มาจากการสอบถามเบื้องต้นกับเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของธนาคารไทยพาณิชย์ ทางโทรศัพท์ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 5.12 : แสดงการชำระคืนเงินกู้ของ Green living อพาร์ทเมนต์

ปีที่	รวมเงินที่ต้องชำระ	ชำระคืนเงินต้น	ดอกเบี้ยต่อปี	ยอดเงินกู้	
				6,200,000.00	
2560	1	1,423,565.76	803,565.76	620,000.00	5,396,434.24
2561	2	1,423,565.76	883,922.33	539,643.42	4,512,511.91
2562	3	1,423,565.76	972,314.57	451,251.19	3,540,197.34
2563	4	1,423,565.76	1,069,546.02	354,019.73	2,470,651.32
2564	5	1,423,565.76	1,176,500.63	247,065.13	1,294,150.69
2565	6	1,423,565.76	1,294,150.69	129,415.07	0.00
		8,541,394.55	6,200,000.00	0.00	
			2,341,394.55		

5.2.4 ภาษีเงินได้

ภาษีเงินได้ของ “Green Living” อพาร์ทเมนต์เป็นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ซึ่งมี นายชยุตม์ ฐิตะภาส เป็นเจ้าของกิจการเพียงผู้เดียว ถ้ามีการขายกิจการโดยการเปิดธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ให้เช่ามากกว่า 1 แห่ง ในอนาคต จึงจะจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด และคิดภาษีเป็นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยการประมาณการอัตราภาษีของ “Green Living” อพาร์ทเมนต์นั้น คำนวณจากอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา แบบขั้นบันได และหักค่าลดหย่อนต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด มีรายละเอียดดังตารางที่ 5.13 และตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.13 : ประมาณการอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา แบบขั้นบันได ปี 2560 – 2564

อัตราภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563		ปี 2564	
	ปี 2560	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2561	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2562	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2563	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2564	ภาษีที่ต้องเสีย
กำไรก่อนภาษี	2,488,478.38		2,872,769.96		2,946,162.19		3,551,263.65		3,658,218.25	
ค่าใช้จ่าย	60,000.00		60,000.00		60,000.00		60,000.00		60,000.00	
ดอกเบี้ย	100,000.00		100,000.00		100,000.00		100,000.00		100,000.00	
ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00	
ค่าลดหย่อนบิดา	30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00	
	2,368,478.38		2,752,769.96		2,826,162.19		3,431,263.65		3,538,218.25	
อัตราภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2560	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2561	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2562	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2563	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2564	ภาษีที่ต้องเสีย
0-150,000	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00
150,000-300,000	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00
300,000-500,000	1,918,478.38	191,847.84	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00
500,000-750,000	-	-	1,802,769.96	270,415.49	1,876,162.19	281,424.33	750,000.00	112,500.00	750,000.00	112,500.00
750,000-1,000,000	-	-	-	-	-	-	1,731,263.65	346,252.73	1,838,218.25	367,643.65
1,000,000-2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2,000,000-4,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
มากกว่า 4,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2,368,478.38	206,847.84	2,752,769.96	335,415.49	2,826,162.19	346,424.33	3,431,263.65	523,752.73	3,538,218.25	545,143.65

tax rate 8.73%

12.18%

15.26%

15.41%

ตารางที่ 5.14 : ประมาณการอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา แบบขั้นบันได ปี 2565 – 2569

	ปี 2565		ปี 2566		ปี 2567		ปี 2568		ปี 2569	
	ปี 2565	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2566	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2567	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2568	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2569	ภาษีที่ต้องเสีย
กำไรก่อนภาษี	3,815,868.11		3,945,283.18		3,951,711.61		3,951,711.61		3,951,711.61	
ค่าใช้จ่าย	60,000.00		60,000.00		60,000.00		60,000.00		60,000.00	
ดอกเบี้ย	100,000.00		100,000.00		100,000.00		100,000.00		100,000.00	
ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00	
ค่าลดหย่อนบิดา	30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00	
	3,695,868.11		3,825,283.18		3,831,711.61		3,831,711.61		3,831,711.61	
อัตราภาษีที่ ต้องเสีย	ปี 2565	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2566	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2567	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2568	ภาษีที่ต้องเสีย	ปี 2569	ภาษีที่ต้องเสีย
0-150,000	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00	150,000.00	0.00
150,000-300,000	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00	300,000.00	15,000.00
300,000-500,000	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00	500,000.00	50,000.00
500,000-750,000	750,000.00	112,500.00	750,000.00	112,500.00	750,000.00	112,500.00	750,000.00	112,500.00	750,000.00	112,500.00
750,000-1,000,000	1,995,868.11	399,173.62	2,125,283.18	425,056.64	2,131,711.61	426,342.32	2,131,711.61	426,342.32	2,131,711.61	426,342.32
1,000,000-2,000,000		-		-		-		-		-
2,000,000-4,000,000		-		-		-		-		-
มากกว่า 4,000,000		-		-		-		-		-
	3,695,868.11	576,673.62	3,825,283.18	602,556.64	3,831,711.61	603,842.32	3,831,711.61	603,842.32	3,831,711.61	603,842.32
tax rate		15.60%		15.75%		15.76%		15.76%		15.76%
avg Tax		13.90%								

ตารางที่ 5.15 : สมมติฐานงบกำไรขาดทุน

สมมติฐานงบกำไรขาดทุน	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
รายได้										
รายได้จากการให้เช่า	4,290,000.00	4,560,000.00	4,560,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00
รายได้จากการขายไฟฟ้าที่ผลิตได้จาก Solar ให้ กฟน.	103,016.35	82,541.35	82,541.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35
รายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	526,500.00	561,600.00	561,600.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00
รายได้จากการเก็บค่าบริการจากผู้เช่า	108,000.00	115,200.00	115,200.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00
รายได้จากการให้บริการ คมบี้ด TV	108,000.00	115,200.00	115,200.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00
รายได้จากการให้บริการ Internet LAN และ WIFI	162,000.00	172,800.00	172,800.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00
รวมรายได้	5,297,516.35	5,607,341.35	5,607,341.35	6,226,991.35	6,226,991.35	6,226,991.35	6,226,991.35	6,226,991.35	6,226,991.35	6,226,991.35
ค่าใช้จ่าย										
ค่าอุปกรณณ์สำนักงาน	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าน้ำประปาที่ซื้อจาก กฟน. เพื่อขายให้กับผู้เช่า	48,600.00	51,840.00	51,840.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00	58,320.00
ค่าน้ำประปาส่วนตัวกลาง	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
ค่าไฟฟ้าที่ซื้อจาก กฟน. เพื่อขายให้กับผู้เช่า	283,500.00	302,400.00	302,400.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00	340,200.00
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00	31,500.00
ค่าบริการและบำรุงรักษาระบบ LAN และ WIFI	12,000.00	12,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00	17,000.00
ค่าบริการรักษาระบบรักษาความปลอดภัยของอาคาร	0.00	0.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าบริการรักษาระบบคมบี้ด TV	0.00	0.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าจ้างผู้จัดการทั่วไป 1 ตำแหน่ง	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 ตำแหน่ง	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ค่าจ้างพนักงานทำความสะอาด 1 ตำแหน่ง	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00
ค่าเสื่อมราคา	654,187.97	654,187.97	654,187.97	654,187.97	654,187.97	614,188.17	614,188.17	607,759.74	607,759.74	607,759.74
ค่าภาษีโรงเรือน	536,250.00	570,000.00	570,000.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00	637,500.00
รวมค่าใช้จ่าย	2,189,037.97	2,194,927.97	2,209,927.97	2,321,707.97	2,321,707.97	2,281,708.17	2,281,708.17	2,275,279.74	2,275,279.74	2,275,279.74
กำไรก่อนภาษีเงินได้และดอกเบี้ยทางการเงิน	3,108,478.38	3,412,413.38	3,397,413.38	3,905,283.38	3,905,283.38	3,945,283.18	3,945,283.18	3,951,711.61	3,951,711.61	3,951,711.61
ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	620,000.00	539,643.42	451,251.19	354,019.73	247,065.13	129,415.07	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรก่อนภาษีเงินได้	2,488,478.38	2,872,769.96	2,946,162.19	3,551,263.65	3,658,218.25	3,815,868.11	3,945,283.18	3,951,711.61	3,951,711.61	3,951,711.61
ภาษีเงินได้	206,847.84	335,415.49	346,424.33	523,752.73	545,143.65	576,673.62	602,556.64	603,842.32	603,842.32	603,842.32
กำไรสุทธิ	2,281,630.54	2,537,354.46	2,599,737.86	3,027,510.92	3,113,074.60	3,239,194.49	3,342,726.55	3,347,869.29	3,347,869.29	3,347,869.29

5.3 สมมติฐานงบดุล

โดยมีรายละเอียด ดังนี้

5.3.1 สินทรัพย์

แบ่งสินทรัพย์ของ Green Living อพาร์ทเมนต์ออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ สินทรัพย์หมุนเวียน และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

5.3.1.1 สินทรัพย์หมุนเวียน ประกอบด้วย

1. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด คือกระแสเงินสดที่เข้ามาในกิจการโดยจะเท่ากับเงินสดปลายงวดของแต่ละปี (อธิบายรายละเอียดใน งบกระแสเงินสด)

2. ลูกหนี้ค่าเช่า เนื่องจาก Green Living อพาร์ทเมนต์จะเก็บค่าเช่าห้องพักจากผู้เช่าภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป เช่น ค่าเช่าเดือนมกราคม 7,500 บาท ก็จะมีระยะเวลาให้ผู้เช่าได้บริหารจัดการด้านการเงินระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งจะต้องจ่ายค่าเช่าเดือนมกราคม ในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ เป็นต้น ทำให้ในเดือนสุดท้ายของปี (ธันวาคม) จะเกิดลูกหนี้ค่าเช่าขึ้นเพราะค่าเช่าของเดือนธันวาคม จะได้รับในวันที่ 15 มกราคม ของปีถัดไป โดยลูกหนี้ค่าเช่าของแต่ละปีมาจากค่าเช่าห้องพัก+ค่าเช่าห้องเช่าเพื่อการค้า ในเดือนธันวาคมของปีนั้นๆ

3. ค่าไฟฟ้าค้างรับ กรณีเดียวกับ ลูกหนี้ค่าเช่า โดยจะเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่าภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

4. ค่าน้ำประปาค้างรับ กรณีเดียวกับ ลูกหนี้ค่าเช่า โดยจะเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่าภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

5.3.1.2 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ประกอบด้วย 7 รายการที่กล่าวไปข้างต้น โดยจะมีมูลค่าลดลงทุกๆปีจากค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์เหล่านั้น (ตารางที่ 5.10 ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ของ Green Living อพาร์ทเมนต์)

5.3.2 หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

5.3.2.1 หนี้สิน แบ่งหนี้สินของ Green Living อพาร์ทเมนต์ออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ หนี้สินหมุนเวียน และหนี้สินไม่หมุนเวียน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. หนี้สินหมุนเวียน มีเพียง 1 รายการ คือ เงินประกันห้องพัก ซึ่งจะเรียกเก็บเงินประกันห้องพักให้เช่าจำนวน 7,500 บาท/ห้อง โดยเมื่อหมดสัญญาเช่าห้องพัก จะนำเงินประกันห้องพักจำนวนดังกล่าวคืนให้กับผู้เช่า

2. หนี้สินไม่หมุนเวียน มีเพียง 1 รายการ คือ เงินกู้ระยะยาว เป็นเงินที่กู้ยืมจากธนาคารไทยพาณิชย์ ระยะเวลา 6 ปี อัตราดอกเบี้ย 10% (MRR+2%) โดยยอดของเงินกู้จะลดลงทุกๆปี จากการชำระเงินกู้ และอัตราดอกเบี้ย ดังตารางที่ 5.12 ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้ของ Green living อพาร์ทเมนต์

5.3.2.2 ส่วนของผู้ถือหุ้น คือทุนที่ผู้ประกอบการลงทุนไปในกิจการประกอบด้วย สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน 7 รายการ และเงินสดจำนวน 200,000 บาท ที่ผู้ประกอบการนำมาเป็นเงินสดสำรองสำหรับใช้จ่ายในกรณีฉุกเฉินในปีแรกของการดำเนินธุรกิจ โดยจะนำกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบธุรกิจมาทบรวมกับต้นทุน ทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นมีมูลค่ามากขึ้นทุกๆปี

ตารางที่ 5.16 : สมมติฐานงบดุล

ลักษณะ	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
สินทรัพย์										
สินทรัพย์หมุนเวียน										
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,369,877.75	4,663,472.85	6,945,084.11	9,562,186.98	12,152,948.92	14,712,180.89	18,669,095.60	22,624,724.63	26,580,353.66	30,535,982.69
ลูกหนี้การค้า	247,000.00	280,000.00	280,000.00	313,000.00	313,000.00	313,000.00	313,000.00	313,000.00	313,000.00	313,000.00
ค่าที่ค้างรับ	43,875.00	46,800.00	46,800.00	52,650.00	52,650.00	52,650.00	52,650.00	52,650.00	52,650.00	52,650.00
ค่าปรับค้างรับ	9,000.00	9,600.00	9,600.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,669,752.75	4,999,872.85	7,281,484.11	9,938,636.98	12,529,398.92	15,088,630.89	19,045,545.60	23,001,174.63	26,956,803.66	30,912,432.69
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน										
ที่ดิน	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00	16,000,000.00
อาคารพาณิชย์	15,876,000.02	15,552,000.04	15,228,000.06	14,904,000.08	14,580,000.10	14,256,000.12	13,932,000.14	13,608,000.16	13,284,000.18	12,960,000.20
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบ มอนิเตอร์สุริยะ	2,212,800.04	2,120,600.08	2,028,400.12	1,936,200.16	1,844,000.20	1,751,800.24	1,659,600.28	1,567,400.32	1,475,200.36	1,383,000.40
อุปกรณ์เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์	1,688,040.10	1,500,480.20	1,312,920.30	1,125,360.40	937,800.50	750,240.60	562,680.70	375,120.80	187,560.90	1.00
ระบบ LAN และ WIFI สุทธิ	160,000.20	120,000.40	80,000.60	40,000.80	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ระบบรักษาความปลอดภัยของอาคาร	38,571.57	32,143.14	25,714.71	19,286.29	12,857.86	6,429.43	1.00	1.00	1.00	1.00
ระบบเคเบิล TV สุทธิ	36,000.10	32,000.20	28,000.30	24,000.40	20,000.50	16,000.60	12,000.70	8,000.80	4,000.90	1.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนสุทธิ	36,011,412.03	35,357,224.06	34,703,036.09	34,048,848.13	33,394,660.16	32,780,471.99	32,166,283.82	31,558,524.08	30,950,764.34	30,343,004.60
รวมสินทรัพย์	38,681,164.79	40,357,096.91	41,984,520.21	43,987,485.10	45,924,059.08	47,869,102.88	51,211,829.42	54,559,698.71	57,907,568.00	61,255,437.29
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น										
หนี้สิน										
หนี้สินหมุนเวียน										
เงินกู้ยืมระยะสั้น	337,500.00	360,000.00	360,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	337,500.00	360,000.00	360,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00
หนี้สินไม่หมุนเวียน										
เงินกู้ยืมระยะยาว	5,396,434.24	4,512,511.91	3,540,197.34	2,470,651.32	1,294,150.69	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	5,396,434.24	4,512,511.91	3,540,197.34	2,470,651.32	1,294,150.69	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	5,733,934.24	4,872,511.91	3,900,197.34	2,875,651.32	1,699,150.69	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น										
ทุน	32,947,230.54	35,484,585.01	38,084,322.87	41,111,833.79	44,224,908.39	47,464,102.88	50,806,829.42	54,154,698.71	57,502,568.00	60,850,437.29
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	32,947,230.54	35,484,585.01	38,084,322.87	41,111,833.79	44,224,908.39	47,464,102.88	50,806,829.42	54,154,698.71	57,502,568.00	60,850,437.29
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	38,681,164.79	40,357,096.91	41,984,520.21	43,987,485.10	45,924,059.08	47,869,102.88	51,211,829.42	54,559,698.71	57,907,568.00	61,255,437.29

5.4 สมมติฐานงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.17 : สมมติฐานงบกระแสเงินสด

สมมติฐานงบกระแสเงินสด	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน										
เงินได้รับจากการให้เช่า	3,990,125.00	4,523,475.00	4,560,000.00	5,059,950.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00	5,100,000.00
เงินได้รับจากการขายไฟฟ้า จาก Solar PV Rooftop	103,016.35	82,541.35	82,541.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35	41,591.35
เงินได้รับจากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	526,500.00	561,600.00	561,600.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00	631,800.00
เงินได้รับจากการเก็บค่าบริการจากผู้เช่า	108,000.00	115,200.00	115,200.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00
เงินได้รับจากการให้บริการ เคเบิล TV	108,000.00	115,200.00	115,200.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00	129,600.00
เงินได้รับจากการให้บริการ Internet LAN และ WIFI	162,000.00	172,800.00	172,800.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00
เงินได้รับจากเงินประกันห้องพัก	337,500.00	360,000.00	360,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00	405,000.00
เงินสดจ่ายประกันห้องพัก	0.00	-337,500.00	-360,000.00	-360,000.00	-405,000.00	-405,000.00	-405,000.00	-405,000.00	-405,000.00	-405,000.00
เงินสดจ่ายค่าอุปกรณ์สำนักงาน	-50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายค่าเครื่องใช้สำนักงาน	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00
เงินสดจ่ายค่าประกันที่ซื้อจาก กปน. เพื่อขยายให้ทั่ว	-48,600.00	-51,840.00	-51,840.00	-58,320.00	-58,320.00	-58,320.00	-58,320.00	-58,320.00	-58,320.00	-58,320.00
เงินสดจ่ายค่าเช่ารถส่วนบุคคล	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00	-2,000.00
เงินสดจ่ายค่าไฟฟ้าที่ซื้อจาก กปน. เพื่อขยายให้ทั่ว	-283,500.00	-302,400.00	-302,400.00	-340,200.00	-340,200.00	-340,200.00	-340,200.00	-340,200.00	-340,200.00	-340,200.00
เงินสดจ่ายค่าไฟฟ้าที่ส่วนกลาง	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00	-31,500.00
เงินสดจ่ายค่าประกันและบำรุงรักษาระบบ LAN และ	-12,000.00	-12,000.00	-17,000.00	-17,000.00	-17,000.00	-17,000.00	-17,000.00	-17,000.00	-17,000.00	-17,000.00
ค่าบริการรักษาระบบรักษาความปลอดภัยของอาคาร	0.00	0.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00
เงินสดจ่ายค่าบำรุงรักษาระบบเคเบิล TV	0.00	0.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00	-5,000.00
เงินสดจ่ายค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00	-50,000.00
เงินสดจ่ายค่าจ้างผู้จัดการทั่วไป 1 ตำแหน่ง	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00	-180,000.00
เงินสดจ่ายค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 ตำแหน่ง	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00	-240,000.00
เงินสดจ่ายค่าจ้างพนักงานทำความสะอาด 1 ตำแหน่ง	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00	-96,000.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีโรงเรือน	-536,250.00	-570,000.00	-570,000.00	-637,500.00	-637,500.00	-637,500.00	-637,500.00	-637,500.00	-637,500.00	-637,500.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีเงินได้	-206,847.84	-335,415.49	-346,424.33	-523,752.73	-545,143.65	-576,673.62	-602,556.64	-603,842.32	-603,842.32	-603,842.32
	3,593,443.51	3,717,160.86	3,705,177.02	4,040,668.62	4,014,327.70	3,982,797.73	3,956,914.71	3,955,629.03	3,955,629.03	3,955,629.03
เงินสดจากกิจกรรมลงทุน										
เงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน										
เงินสดจ่ายชำระเงินกู้ระยะยาว	-803,565.76	-883,922.33	-972,314.57	-1,069,546.02	-1,176,500.63	-1,294,150.69	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว	-620,000.00	-539,643.42	-451,251.19	-354,019.73	-247,065.13	-129,415.07	0.00	0.00	0.00	0.00
	-1,423,565.76	-1,423,565.76	-1,423,565.76	-1,423,565.76	-1,423,565.76	-1,423,565.76	0.00	0.00	0.00	0.00
	2,169,877.75	2,293,595.10	2,281,611.26	2,617,102.86	2,590,761.94	2,559,231.97	3,956,914.71	3,955,629.03	3,955,629.03	3,955,629.03
เงินสดต้นงวด	200,000.00	2,369,877.75	4,663,472.85	6,945,084.11	9,562,186.98	12,152,948.92	14,712,180.89	18,669,095.60	22,624,724.63	26,580,353.66
เงินสดปลายงวด	2,369,877.75	4,663,472.85	6,945,084.11	9,562,186.98	12,152,948.92	14,712,180.89	18,669,095.60	22,624,724.63	26,580,353.66	30,535,982.69

5.5 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน

5.5.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 7 ปี 7 เดือน ในการคืนทุนทั้งหมด 20,865,600 บาท ซึ่งถือว่ามีความปลอดภัยดี เพราะ “Green Living” อพาร์ทเมนท์จะชำระเงินกู้จากธนาคารไทยพาณิชย์ทั้งเงินต้น และดอกเบี้ยหมดในปีที่ 6 ของกิจการ และคืนทุนในอีก 1 ปี 7 เดือน ซึ่งหลังจากนั้นจะเป็นช่วงที่สามารถเก็บเกี่ยวอัตรากำไรได้เต็มเม็ดเต็มหน่วย

5.5.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net present value : NPV)

Green Living อพาร์ทเมนท์มีกระแสเงินสดจ่ายการลงทุนเริ่มแรกที่ 20,865,600 บาท โดยในการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิใช้อัตราคิดลด (I) ที่ 4.48% เนื่องจากโครงการมีอัตราส่วนของการลงทุนแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ การใช้สินทรัพย์ของเจ้าของ 70% และการกู้เงินจากธนาคารไทยพาณิชย์ 30% ดังนั้นการคำนวณค่า I จึงต้องคิดโดยให้สัดส่วนของการลงทุนด้วย โดยมีรายละเอียดของตัวแปรที่ใช้ในการคำนวณค่า I ดังนี้

T	14.25%		
Kd	10.00%	30%	3.00%
Kd*(1-T)	8.58%	30%	2.57%
Ke	2.72%	70%	1.90%
			4.48%

T คือ อัตราภาษีโดยเฉลี่ยทั้ง 10 ปีของ Green Living อพาร์ทเมนท์ 14.25%

Kd คือ สัดส่วนของหนี้สินที่กู้มาเพื่อการลงทุน โดยการกู้ยืมเงินจากธนาคารมีอัตราดอกเบี้ย 10% แต่กู้เงินสัดส่วน 30% ของทั้งโครงการ -> $10\% \times 30\% = 3\%$ และต้องนำไปคำนวณกับอัตราภาษี $Kd*(1-T)$ จะได้ค่า $Kd = 2.57\%$

Ke คือ สัดส่วน ส่วนของเจ้าของที่ใช้ในการลงทุน 70% ของทั้งโครงการ ซึ่งนำมาเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาล อายุ 10 ปี ของธนาคารแห่งประเทศไทย ณ เดือนมีนาคม 2558 มีอัตราดอกเบี้ย 2.72% -> $2.72\% \times 70\% Ke = 1.9\%$

จากการคำนวณข้างต้นจะได้ค่า NPV เท่ากับ 2,371,599.40 ซึ่งมีค่าเป็นบวกแสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่คุ้มค่าน่าลงทุน เพราะ NPV เป็นการคิดมูลค่าปัจจุบัน โดยเทียบกับกระแสเงินสดในอนาคต

5.5.3 อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)

จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ Green Living อพาร์ทเมนท์ได้เท่ากับ 6.55% หมายความว่า การลงทุนใน Green Living อพาร์ทเมนท์จะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 6.55 ต่อปี ซึ่งสูงกว่าอัตราคิดลด หรือต้นทุนการเสียโอกาสที่เท่ากับร้อยละ 4.48

โดยการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของ Green Living อพาร์ทเมนท์ทั้ง 3 รายการข้างต้นมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.18 และตารางที่ 5.19



ตารางที่ 5.18 : Payback period

ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
-20,865,600.00	2,169,877.75	2,293,595.10	2,281,611.26	2,617,102.86	2,590,761.94	2,559,231.97	3,956,914.71	3,955,629.03	3,955,629.03	3,955,629.03
	-18,695,722.25	-16,402,127.15	-14,120,515.89	-11,503,413.02	-8,912,651.08	-6,353,419.11	-2,396,504.40	1,559,124.63	5,514,753.66	9,470,382.69

7.61 ปี

PB

ประมาณ 7 ปี 7 เดือน

ตารางที่ 5.19 : NPV และ IRR

ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
- 20,865,600.00	2,169,877.75	2,293,595.10	2,281,611.26	2,617,102.86	2,590,761.94	2,559,231.97	3,956,914.71	3,955,629.03	3,955,629.03	3,955,629.03

I 4.48%

NPV ฿2,371,599.40

IRR 6.55%

5.6 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 5.20 : อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	สูตรการคำนวณ	หน่วย	ปีที่ 1 (2560)	ปีที่ 2 (2561)	ปีที่ 3 (2562)	ปีที่ 4 (2563)	ปีที่ 5 (2564)
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร							
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานต่อรายได้รวม	(กำไรจากการดำเนินงาน/รายได้รวม)*100	%	58.68%	60.86%	60.59%	62.72%	62.72%
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวม	(กำไรสุทธิ/รายได้รวม)*100	%	43.07%	45.25%	46.36%	48.62%	49.99%
อัตราส่วนกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้น(ROE)	(กำไรสุทธิ/ทุนส่วนของผู้ถือหุ้น)*100	%	6.93%	7.15%	6.83%	7.36%	7.04%
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้สิน							
อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม(ROA)	(กำไรสุทธิ/สินทรัพย์รวม)*100	%	5.90%	6.29%	6.19%	6.88%	6.78%
อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	รายได้รวม/สินทรัพย์ถาวร	เท่า	0.147	0.159	0.162	0.183	0.186
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	รายได้รวม/สินทรัพย์รวม	เท่า	0.137	0.139	0.134	0.142	0.136

อัตราส่วนทางการเงิน	สูตรการคำนวณ	หน่วย	ปีที่ 6 (2565)	ปีที่ 7 (2566)	ปีที่ 8 (2567)	ปีที่ 9 (2568)	ปีที่ 10 (2569)
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร							
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานต่อรายได้รวม	(กำไรจากการดำเนินงาน/รายได้รวม)*100	%	63.36%	63.36%	63.46%	63.46%	63.46%
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวม	(กำไรสุทธิ/รายได้รวม)*100	%	52.02%	53.68%	53.76%	53.76%	53.76%
อัตราส่วนกำไรสุทธิส่วนของผู้ถือหุ้น(ROE)	(กำไรสุทธิ/ทุนส่วนของผู้ถือหุ้น)*100	%	6.82%	6.58%	6.18%	5.82%	5.50%
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้สิน							
อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม(ROA)	(กำไรสุทธิ/สินทรัพย์รวม)*100	%	6.77%	6.53%	6.14%	5.78%	5.47%
อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	รายได้รวม/สินทรัพย์ถาวร	เท่า	0.190	0.194	0.197	0.201	0.205
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	รายได้รวม/สินทรัพย์รวม	เท่า	0.130	0.122	0.114	0.108	0.102

จะเห็นได้จากอัตราส่วนทางการเงินว่า กิจการของ Green Living อพาร์ทเมนต์ มีความสามารถในการทำกำไรดี แต่จะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควรในการคืนทุน เนื่องจากลักษณะของธุรกิจอพาร์ทเมนต์โดยทั่วไปมีลักษณะเป็นธุรกิจ “เสือนอนกิน” หรือ “น้ำซึมบ่อทราย” ที่ได้รายได้เข้ามาโดยมีความเสี่ยงต่ำ แต่ต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุนสูงนั่นเอง

บทที่ 6

การบริหารความเสี่ยง (Risk management)

ความเสี่ยง (Risk) คือ การวัดความสามารถ ที่จะดำเนินการให้วัตถุประสงค์ของงาน ประสบความสำเร็จ ภายใต้การตัดสินใจ งบประมาณ กำหนดเวลา และข้อจำกัด

การจัดการความเสี่ยงหรือ การบริหารความเสี่ยง (Risk management) คือ การจัดการ ความเสี่ยง ทั้งในกระบวนการในการระบุ วิเคราะห์ ประเมิน ดูแล ตรวจสอบ และควบคุมความเสี่ยง ที่สัมพันธ์กับ กิจกรรม หน้าที่และกระบวนการทำงาน เพื่อให้องค์กรลดความเสียหายจากความเสี่ยง มากที่สุด อันเนื่องมาจากภัยที่องค์กรต้องเผชิญในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง โดย Green Living อพาร์ทเมนท์ได้มีการวางแผนเพื่อเตรียมรับมือกับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ดังนี้

6.1 ความเสี่ยงจากการลงทุนที่สูงกว่าแผนที่กำหนด

ซึ่งอาจจะเกิดได้ในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้าง หรือเฟอร์นิเจอร์ต่างๆปรับตัวสูงขึ้นกว่าที่ ประเมินการณ์ไว้ หรือมีการปรับเปลี่ยนแบบการก่อสร้างในภายหลังอาจทำให้ค่าก่อสร้างสูงมากขึ้น

แนวทางการป้องกัน และแก้ไข

มีการคำนวณประมาณการค่าก่อสร้างเป็นระยะ เพื่อให้ได้ข้อมูลตัวเลขที่ถูกต้องอยู่ เสมอ ทำให้สามารถวางแผนทางการเงิน ได้ดีขึ้น และสามารถแก้ไขปัญหาได้รวดเร็วยิ่งขึ้น แต่ถ้า ราคาวัสดุก่อสร้าง หรือเฟอร์นิเจอร์มีการเปลี่ยนแปลงที่สูงอาจจะต้องใช้วัสดุทดแทนที่มีลักษณะ และคุณสมบัติที่ใกล้เคียงกันแทน

6.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

เนื่องจากทำเลที่ตั้งของ Green Living อพาร์ทเมนท์ที่อยู่ในบริเวณเส้นทางของ โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วงเป็นทำเลที่เหมาะสมอย่างมากแก่การทำธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ให้เช่า โอกาสที่ จะมีผู้เข้ามาแข่งขันจึงสูง

แนวทางการป้องกัน และแก้ไข

รักษามาตรฐานการบริการให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า ให้เป็นที่บอกต่อ ให้บริการด้วยความสุภาพ จริงใจ และเน้นโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้มาก ทั้งการแจกใบปลิว ทำป้ายโฆษณา และป้ายบอกทางมายังอพาร์ทเมนต์ เพื่อสร้างแรงดึงดูดลูกค้า โดย Green Living อพาร์ทเมนต์มีจุดเด่นที่ไม่เหมือนใครอยู่แล้วที่การคิดอัตราค่าไฟที่ถูกรูปแบบห้องพักที่สวยงาม และบรรยากาศการพักอาศัยที่ดี จึงค่อนข้างได้เปรียบในการแข่งขัน ถ้ามีการโฆษณาประชาสัมพันธ์มาก ๆ ก็น่าจะได้เปรียบคู่แข่งโดยรอบ

6.3 ความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้

เป็นปัจจัยภายนอกหรือสามารถเรียกได้ว่าเป็นอุบัติเหตุ เช่น อัคคีภัย แผ่นดินไหว ไฟดับ หรือปัญหาความไม่สงบจากสถานการณ์ทางการเมือง เป็นต้น

แนวทางการป้องกัน และแก้ไข

ออกกฎระเบียบสำหรับรองรับความเสี่ยงอย่างชัดเจนเพื่อลดความเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินให้มากที่สุด และทำประกันต่างๆ ให้สอดคล้องกับความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

6.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลกำไร และการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาด (ขาดทุน)

เป็นความเสี่ยงที่อันตรายที่สุด ซึ่งอาจจะเกิดจากการบริหารจัดการการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายได้ไม่ดีพอ ทำให้มีรายได้ต่ำกว่าที่คาด

แนวทางการป้องกัน และแก้ไข

เบื้องต้นวิเคราะห์หาสาเหตุที่ทำให้มีผลกำไรลดลง และรีบดำเนินการแก้ไขอย่างเร่งด่วน หรือในบางกรณีอาจจะเป็นปัญหาที่ยากแก่การแก้ไข และขาดความชำนาญก็อาจจะต้องหาที่ปรึกษาที่มีความรู้ความสามารถมาช่วยในการแก้ไขปัญหา แต่ในกรณีที่เลวร้ายที่สุดคือ ขาดทุนต่อเนื่องเป็นเวลานานทำให้เสียสภาพคล่องทางการเงินจนไม่สามารถบริหารจัดการรายจ่ายต่างๆ ได้ โดยเฉพาะเงินกู้ และดอกเบี้ยเงินกู้ อาจจะต้องพิจารณาออกจากธุรกิจ โดยการขายกิจการให้กับผู้ที่สนใจต่อไป

บรรณานุกรม

- กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน. Solar PV Rooftop และวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างกับการประหยัดพลังงาน. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.dede.go.th/>
- การประปานครหลวง. อัตราค่าน้ำประปาประเภท 2 ธุรกิจ ราชการ รัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และอื่นๆ. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.mwa.co.th/>
- การไฟฟ้านครหลวง. อัตราค่าไฟประเภท 2 กิจการขนาดเล็ก. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.mea.or.th/>
- โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.mrta-purpleline.com/>
- ธนาคารไทยพาณิชย์. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.scb.co.th/>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาล. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <https://www.bot.or.th/>
- นางสาวศุติวรรณ กระจำวงศ์. 2555. แผนธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์. มหาวิทยาลัยศิลปากร
- นายณัฐพงศ์ เทพวงศ์. 2554. แผนธุรกิจ รัตโนภาส อพาร์ทเมนต์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
- สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย. ข้อมูลทั่วไปและกฎหมายการก่อสร้างของอพาร์ทเมนต์. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <http://www.thairealestate.org/>

ภาคผนวก

สัญญาเช่าห้องพักอาศัยและห้องเช่าเพื่อการค้า

ฉบับที่...../ 25.....

ทำ ณ วันที่ เดือน..... พ.ศ.

สัญญานี้เรียกว่าสัญญาเช่าห้องพัก โดย.....
 ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายหนึ่ง กับ..... อายุ.....ปี
 สัญชาติ.....ถือบัตรประจำตัวประชาชนเลขที่..... ออกเมื่อวันที่..... ณ.....จังหวัด.....
 ที่อยู่ตามบัตรประจำตัวประชาชนเลขที่..... หมู่ที่... ถนน.....ตรอก/ซอย..... ตำบล/แขวง.....
 อำเภอ/เขต..... จังหวัด..... สถานที่ทำงาน..... โทรศัพท์.....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า “ผู้เช่า” อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายตกลงยินยอมทำสัญญามีข้อความต่อไปนี้

ข้อ 1. “ผู้ให้เช่า” ตกลงให้เช่า และ “ผู้เช่า” ตกลงรับเช่าห้องเลขที่..... มีกำหนด.....เดือน
 นับตั้งแต่วันที่..... เดือน..... พ.ศ. ถึงวันที่.....เดือน..... พ.ศ. เป็นอันสิ้นสุดสัญญาฉบับนี้ เพื่อ
 ในการอยู่อาศัยนี้ “ผู้เช่า” ตกลงชำระเงินค่าเช่าให้แก่ “ผู้ให้เช่า” ในอัตรา เดือนละ..... (.....) และชำระค่า
 ไฟฟ้าตามจำนวนมิเตอร์ที่ใช้อัตราหน่วยละ..... บาท และค่าน้ำประปาตามจำนวนมิเตอร์ที่ใช้อัตราหน่วยละ..... บาท

ข้อ 2. “ผู้เช่า” ยอมชำระค่าเช่าห้องพัก ค่าเช่าอุปกรณ์ในห้อง ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ให้แก่ “ผู้ให้เช่า” ภายในวันที่ 1
 ของเดือนแห่งปฏิทินและถัดไปทุกเดือน จนกว่าจะครบกำหนดอายุตามสัญญาเช่าฉบับนี้ หาก “ผู้เช่า” พิจารณาไม่ชำระตามกำหนด
 นี้ “ผู้เช่า” ยินยอมให้สัญญาฉบับนี้ระงับสิ้นสุดไปทันที โดย “ผู้ให้เช่า” ไม่ต้องบอกกล่าวล่วงหน้าไม่ว่าด้วยวาจาหรือเป็นลาย
 ลักษณ์อักษร

ข้อ 3. กรณีที่ “ผู้เช่า” ละทิ้งห้องพักที่เช่าไปเนิ่นนานเป็นระยะเวลาเกินกว่า 15 วัน โดยมิได้บอกกล่าวล่วงหน้า หรือ “ผู้
 เช่า” ค้างชำระค่าเช่า 15 วัน นับตั้งแต่ที่ครบกำหนด ซึ่ง “ผู้เช่า” ต้องชำระค่าเช่าห้องตามที่กล่าวไว้ในสัญญาข้อที่ 2. “ผู้เช่า” ตกลง
 ยินยอม ดังนี้

3.1 ให้ “ผู้ให้เช่า” เก็บสิ่งของทุกชนิดภายในห้องที่เช่า เพื่อรวบรวมไว้ ณ สถานที่ที่ “ผู้ให้เช่า” จัดไว้ และ
 ภายใน 15 วัน หาก “ผู้เช่า” ไม่มาติดต่อขอรับคืน “ผู้ให้เช่า” มีสิทธิ์นำสิ่งของดังกล่าวขายทอดตลาด เพื่อนำเงินสดมาชดใช้หนี้สิน
 ที่ค้างอยู่

3.2 “ผู้เช่า” ยินยอมให้ “ผู้ให้เช่า” เข้ายึดครอบครองทรัพย์สินที่ให้เช่า และเข้ายึดครอบครองทรัพย์สินของ “ผู้
 เช่า” ได้ทันทีและให้ “ผู้ให้เช่า” มีสิทธิ์ใส่กุญแจห้องที่เช่าได้ ห้าม “ผู้เช่า” หรือบริวารของ “ผู้เช่า” เข้าเกี่ยวข้องกับห้องที่เช่าอีก
 ต่อไป และ “ผู้ให้เช่า” มีสิทธิ์นำห้องให้ผู้เช่าคนอื่นเช่าต่อไปได้ทันที

3.3 ในกรณีที่ “ผู้ให้เช่า” หรือ “ตัวแทนของผู้ให้เช่า” โยกย้ายทรัพย์สินของ “ผู้เช่า” หากมีสิ่งใดชำรุดเสียหาย หรือแตกหักบุบสลายหายไป “ผู้เช่า” ไม่คิดใจที่เรียกค่าเสียหาย หรือความผิดอาญาใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อ 4. “ผู้เช่า” ได้ทราบและเข้าใจเป็นอย่างดีแล้วว่าการบริการเรื่องน้ำประปา ไฟฟ้า นั้น “ผู้ให้เช่า” เป็นผู้บริการให้แก่ผู้เช่าห้องพักตลอดอายุสัญญาเช่านี้ โดยมีเงื่อนไขว่า “ผู้เช่า” ต้องไม่ได้ชำระค่าเช่าห้องพัก ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา หรือ “ผู้เช่า” มิได้ประพฤติดังสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญาเช่าฉบับนี้ ดังนั้น หาก “ผู้เช่า” ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวจะยอมให้ “ผู้ให้เช่า” มีสิทธิระงับการจ่ายน้ำประปา จ่ายไฟฟ้าได้ทันที โดย “ผู้เช่า” จะเรียกร้องค่าเสียหายอย่างไรๆ หาได้ไม่

ข้อ 5. “ผู้เช่า” ยอมรับรักษาตัวห้องที่เช่าตลอดทั้งสิ่งที่หาไว้ภายในห้อง และอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องเช่าให้สะอาดเรียบร้อยอยู่เสมอ ถ้ามีสิ่งชำรุด บกพร่องเสียหาย หรือแตกหัก บอบสลายเกิดขึ้น “ผู้เช่า” จะต้องรับผิดชอบชดใช้ค่าเสียหายให้แก่ “ผู้ให้เช่า” จนครบถ้วน

อนึ่ง ถ้า “ผู้เช่า” มีความประสงค์จะดัดแปลง หรือเพิ่มเติมสิ่งใดลงไปในพื้นที่เช่านี้อีก จะต้องได้รับอนุญาตจาก “ผู้ให้เช่า” เป็นลายลักษณ์อักษรเสียก่อนจึงกระทำได้

ข้อ 6. บรรดาสง่างก่อสร้างซึ่งได้ดัดแปลง หรือซ่อมแซม หรือเพิ่มเติมลงไปในพื้นที่เช่านี้ เมื่อ “ผู้เช่า” ย้ายออกจากห้องที่เช่า ห้ามมิให้รื้อถอนหรือทำลายเป็นอันขาด และสิ่งก่อสร้างดังกล่าวนี้ ต้องเป็นของ “ผู้ให้เช่า” ทั้งสิ้น โดย “ผู้เช่า” จะเรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่าใดๆ ไม่ได้เลย

ข้อ 7. “ผู้เช่า” ยอมให้ “ผู้ให้เช่า” หรือ “ตัวแทนของผู้ให้เช่า” เข้าตรวจสอบดูห้องที่เช่าได้ตลอดเวลา

ข้อ 8. “ผู้เช่า” รับรองว่า จะไม่ให้ผู้อื่นเช่าช่วงไปอีกทอดหนึ่ง หรือจะไม่มอบให้ผู้อื่นเช่าครอบครองห้องที่เช่าในระหว่างอายุสัญญาเช่า

8.1 “ผู้เช่า” ได้แจ้งความประสงค์ที่จะมีสมาชิกเข้าพักอาศัยในห้องเช่านี้จำนวน.....คน

8.2 หาก “ผู้เช่า” มีความประสงค์จะพาบริวาร หรือญาติพี่น้องเข้าพักอาศัยเกินกว่าจำนวนที่อยู่พักอาศัยตามข้อ 8.1 หรือจะเปลี่ยนบุคคลอื่นเข้าพักอาศัยแทนผู้ที่ได้แจ้งไว้แล้ว “ผู้เช่า” จะต้องขออนุญาตจาก “ผู้ให้เช่า” เป็นลายลักษณ์อักษรก่อน จึงจะเข้าพักอาศัยได้

ข้อ 9. “ผู้เช่า” ต้องจัดการห้องที่ให้เช่ามิให้มีสิ่งโสโครก และมีกลิ่นเหม็น หรือกระทำการอื่นที่ก่อกวนเสียงดังจนผู้อื่นได้รับความรำคาญ ปราศจากความปกตีสุข หรือกระทำสิ่งใดจนเป็นที่น่าหวาดเสียวหรือจะเป็นอันตรายแก่ผู้พักอาศัยใกล้เคียง และห้ามใช้เตาถ่าน เตาแก๊ส ภายในห้องเช่าหรือคาถกเสื่อผ้าและที่งขะนอกห้องเช่า

ข้อ 10. บรรดาทรัพย์สินที่ “ผู้เช่า” นำเข้ามาภายในห้องเช่า หรือรถมอเตอร์ไซด์ รถยนต์ที่ “ผู้เช่า” นำมาจอดไว้ หากเกิดความเสียหายสูญหาย หรือบุบสลายไปอย่างไร “ผู้เช่า” จะต้องรับผิดชอบเองทั้งสิ้น “ผู้ให้เช่า” จะไม่รับผิดชอบในทรัพย์สินของ “ผู้เช่า” ไม่ว่าในกรณีใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อ 11. ถ้ามีสิ่งผิดกฎหมาย หรือมีการกระทำผิดกฎหมายเกิดขึ้นในบริเวณห้องเช่า ตามสัญญานี้ ไม่ว่าจะ เป็น “ผู้เช่า” หรือบริวารของผู้เช่า หรือบุคคลอื่นที่ผู้เช่านำมา หรือพามา หรือก่อให้เกิดขึ้น “ผู้เช่า” จะต้องรับผิดชอบทุกประการ

ข้อ 12. เมื่อ “ผู้เช่า” ต้องการย้ายออกจากห้องที่เช่า หรือคืนห้องให้แก่ “ผู้ให้เช่า” จะต้องบอกกล่าวให้ทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน มิฉะนั้นถ้า “ผู้เช่า” ไม่ทำตามสัญญา “ผู้เช่า” ยินยอมให้ “ผู้ให้เช่า” หักเงินประกันห้องเป็นค่าเสียหาย

ข้อ 13. ถ้าเกิดอภคติกษขึ้น สัญญานี้เป็นอันระงับสิ้นสุดลงทันที โดย “ผู้เช่า” ไม่มีสิทธิ์จะเรียกร้องค่าเสียหายจาก “ผู้ให้เช่า”ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อ 14. เพื่อเป็นประกันในการที่ “ผู้เช่า” จะปฏิบัติตามสัญญานี้ “ผู้เช่า” ได้วางเงินประกันห้องเช่าไว้กับ “ผู้ให้เช่า”ในวันทำสัญญานี้เป็นจำนวนเงิน.....บาท (.....) เงินประกันที่วางไว้จะคืนให้แก่ “ผู้เช่า”เมื่อสัญญาสิ้นสุดลง “ผู้เช่า”เช่าห้องจนครบเวลาตามอายุสัญญานี้ และ “ผู้เช่า” ได้ย้ายออกจากห้องที่เช่า โดยที่ “ผู้เช่า” มิได้ทำผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือไม่มีหนี้สินค้างชำระแก่ “ผู้ให้เช่า”หรือ ไม่มีสิ่งของใดๆ ภายในห้องเช่าชำรุดเสียหาย หรือแตกหักบุบสลาย มิฉะนั้น “ผู้ให้เช่า”จะไม่คืนเงินประกันให้

ในกรณีที่เงินประกันไม่มีพอต่อความเสียหายดังกล่าว เงินจำนวนส่วนที่ขาดนี้ “ผู้เช่า” ต้องรับผิดชอบชำระแก่ “ผู้ให้เช่า” จนเสร็จสิ้น ในกรณีที่ “ผู้เช่า” มีเงินสดไม่เพียงพอชำระส่วนที่ขาดนี้ “ผู้เช่า” ยอมมอบทรัพย์สินสิ่งหนึ่งสิ่งใด หรือหลายสิ่งไว้แก่ “ผู้ให้เช่า”ซิดถือไว้จนกว่า “ผู้เช่า” จะนำเงินส่วนที่ขาดนี้ทั้งหมดมาชำระให้แก่ “ผู้ให้เช่า”

อนึ่ง เงินประกันที่วางไว้ นี้ มิให้ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของเงินค่าเช่าและ “ผู้เช่า” สัญญาว่าจะไม่นำเงินประกันมาหักชำระเป็นเงินค่าเช่า และ “ผู้เช่า” จะไม่ขออาศัยในสถานที่เช่าแทนการรับเงินประกันคืนจาก “ผู้ให้เช่า” ก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า

ข้อ 15. “ผู้เช่า” ยอมตกลงว่าถ้าฝ่าย “ผู้เช่า” ประพฤติผิดสัญญาแม้แต่ข้อหนึ่งข้อใด ให้ถือว่าสัญญาเช่าฉบับนี้เป็นอันระงับไป และ “ผู้เช่า” ยินยอมขนย้ายออกจากห้องที่เช่าภายในเวลาที่ “ผู้ให้เช่า”กำหนด

อนึ่ง ถ้า “ผู้เช่า” ทำสัญญาแจ้งออกแล้ว หากไม่สามารถขนย้ายสิ่งของออกจากห้องพักตามเวลาที่กำหนด “ผู้เช่า” ยินยอมให้ “ผู้ให้เช่า” ขนย้ายสิ่งของออกจากห้องพักโดยไม่ต้องขอความยินยอมจาก “ผู้เช่า” ก่อน และ “ผู้เช่า” ไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ ทั้งสิ้น

ลงชื่อ.....ผู้ให้เช่า

(.....)

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)

ลงชื่อ.....ผู้เช่า

(.....)

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)