

การศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อตั้งธุรกิจคอนโดมิเนียมในเขตพื้นที่ของเทศบาลเมือง
ขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

THE INVESTMENT FEASIBILITY STUDY OF SETTING UP THE CONDOMINIUM
BUSINESS OF KHON KAEN MUNICIPALITY, KHON KAEN PROVINCE

ทศวรรษ นฤนาทวัฒนา¹
ช่อ วายุกักตร์²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ศึกษาความเป็นไปได้ของการก่อตั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตพื้นที่เทศบาลเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น กรณีศึกษาคอนโดมิเนียม 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 158 ยูนิต ที่ตั้งโครงการถนนมิตรภาพทางไปบ้านโนนม่วงใกล้ มหาวิทยาลัยขอนแก่น เนื้อที่โครงการ 3 ไร่ ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด พบว่าผู้บริโภคมีความต้องการที่พักอาศัย บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยขอนแก่น ผลการศึกษาด้านการเงิน มีต้นทุนทั้งสิ้น 132,665,048 บาท และมีรายได้จากการขายห้อง เท่ากับ 205,716,000 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ 49,675,908 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.49 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับร้อยละ 71% และมีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 5 เดือน 5 วัน ส่วนการทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ พบว่า เมื่อรายได้ลดลงร้อยละ 20 (ขณะต้นทุนคงที่) พบว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ คอนโดมิเนียม ประมาณการกระแสเงินสด

Abstract

This research includes possibility of the real estate establishment which is condominium in municipality of Muang Khon Kaen. Regarding of condominium 8th-floor, 158- unit, 2- building locates on Mittraphap Road to Non Muang village route near by Khon Kaen University in 3 rais area,

The result of marketing shows that consumer demands the residence which is near by Khon Kaen University, contains cost 132,665,048 baht, and income from selling the room of condominium 205,716,000 baht The ratio of revenue and cost is 1.49, and the rate of revenue for condominium project is 71% which has payback period 2 year and 5 months 5 day. Sensitivity Analysis of this plan When wages go down by 20% (on a stable asset) by analysing the possibility if the project showed that the project is worth the investment

Keywords: Feasibility, Condominium, Cash flow budget

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
อาคารสุนทร-อารยา อรุณานนท์ชัย 123 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002
โทรศัพท์ 0-4336-2019, 0-4336-2021-2 E-mail : mamba@kku.ac.th

² ผศ.ดร. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ในปลายปีพุทธศักราช 2558 จะมีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะทำให้มีการติดต่อค้าขาย การลงทุน และการไหลเวียนของเงินทุนเข้ามาสู่ประเทศเพิ่มสูงขึ้น พร้อมทั้งมีการเดินทางข้ามเขตแดนได้อย่างเสรี ทำให้เกิดติดต่อค้าขายและการใช้จ่ายใช้สอยเพิ่มมากขึ้น เงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจภายในประเทศมากขึ้น ประชากรจะหนาแน่นเพิ่มขึ้นตามหัวเมืองหลักที่เป็นแหล่งเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทำให้มีการขยายตัวของเมืองต่างๆ ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยมีความหนาแน่นและหายาก ทำให้ราคาที่ดินมีราคาเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย หน่วยงานต่างๆ ของทางภาครัฐและภาคเอกชนได้มีนโยบายกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค เช่น การลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ การขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกค้าอุปโภคบริโภคของภาคเอกชน ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็กที่เป็น Modern trade ได้แก่ บิ๊กซี โลตัส ห้างเซ็นทรัล และห้างโรบินสัน รวมถึงผู้ประกอบการค้าวัสดุ ก่อสร้างขนาดใหญ่ เช่น โฮมโปรฯ อินเด็คซ์ ไทวัสดุ โดยเฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ทำการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ การกระจายตัวนิคมอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น โดยเน้นหนักที่หัวเมืองใหญ่ทั้ง 4 หัวเมืองใหญ่ ได้แก่ จังหวัด นครราชสีมา จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดอุดรธานี เนื่องจากได้เล็งเห็นศักยภาพและความพร้อมในด้านต่างๆ หลังเจอมหาอุทกภัยในปีพุทธศักราช 2554 และเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน(AEC) จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุบลราชธานีจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดอุดรธานีได้มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง จากนักลงทุนภายในประเทศและนักลงทุนจากต่างประเทศ ที่เล็งเห็นศักยภาพและความสำคัญของสี่จังหวัดใหญ่ ทำให้สี่จังหวัดใหญ่ มีการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจและการจ้างงานอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกิดการโยกย้ายถิ่นฐานของประชากรที่อยู่ต่างจังหวัด หลังไหลเข้ามามายังเมืองใหญ่ทั้ง 4 จังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการลงทุนในด้านต่างๆ

แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการ

ในการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจหรือดำเนินการกิจการต่างๆ ผู้ลงทุนประกอบการต้องมีการศึกษารวบรวมข้อมูลอย่างละเอียดและรอบครอบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน รวมถึงความเหมาะสมในการลงทุนของโครงการ

ประสิทธิ์ ตงยั้งสิริ(2545)[1] การศึกษาที่ประกอบไปการรวบรวมเอกสารและข้อมูลต่างๆ ที่มีความสำคัญ มีเหตุผลสนับสนุน(Justification) มีความถูกต้องสมบูรณ์(Soundness) ของโครงการ ซึ่งจะทำให้ได้โครงการที่มีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งเป็นโครงการที่ดี ที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และเมื่อปฏิบัติแล้วจะให้ผลตอบแทนที่มีประโยชน์และคุ้มค่าต่อการนำไปลงทุน

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

การวิเคราะห์การตลาดโดยใช้ Five Forces Model ของ Micheal Potter เป็นเครื่องมือหนึ่งในการวิเคราะห์ตลาดที่ได้รับความนิยมและทั่วโลกต่างยอมรับ Five Forces model มักถูกใช้เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรม เพื่อให้เตรียมรับมือต่อสภาพของอุตสาหกรรมและบริการว่ามีลักษณะความเสี่ยงมากน้อยเพียงใด Five Forces Model ไม่ใช่เครื่องมือที่จำกัดสำหรับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว เพราะอุตสาหกรรมขนาดเล็กก็ควรนำไปใช้เพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นคงให้กับธุรกิจ [2]

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภาวะคุกคาม (SWOT Analysis)

เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ สำหรับองค์กร หรือโครงการ ซึ่งช่วยผู้บริหารกำหนด จุดแข็ง และจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบจาก

ปัจจัยต่าง ๆ ต่อการทำงานขององค์กรสอดคล้องกับ สมคิด บางโม(2552, หน้า 351)[3] ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สวอต(SWOT Analysis) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อให้ผู้บริหารรู้จักแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคขององค์กร ซึ่งจะช่วยให้ทราบว่าจะองค์กรได้เดินทางมาถูกทิศและไม่หลงทาง นอกจากนี้ยังบอกได้ว่าองค์กรมีแรงขับไปยังเป้าหมายได้ดีหรือไม่ มั่นใจได้อย่างไรว่าระบบการทำงานในองค์กรยังมีประสิทธิภาพอยู่ มีจุดอ่อนที่จะต้องปรับปรุงอย่างไร(ณรงค์วิทย์ แสนทอง, 2551, หน้า 22-23) [4]

Marketing Mix หรือ 4Ps

ถือเป็นเครื่องมือที่ใช้กันแพร่หลายและทั่วโลกยอมรับว่าเป็นหัวใจสำคัญของการบริหารการตลาด การจะดำเนินกิจกรรมทางการตลาดให้ประสบผลสำเร็จ ขึ้นอยู่กับการปรับปรุงความสัมพันธ์ของส่วนประสมทางการตลาดนี้ เพื่อให้ตอบสนองของผู้บริโภคและตรงตามเป้าหมายและสร้างความพึงพอใจสูงสุด(วิเชียร วงศ์ณิชากุล, 2547) [5]

ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)

หมายถึง ระยะเวลาของกระแสเงินสดรับที่คาดว่าจะได้รับในอนาคดเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ ซึ่งมีเกณฑ์การตัดสินใจ คือหากระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่าระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการ ยอมรับโครงการ แต่ถ้าระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการปฏิเสธโครงการ(สุพาดา สิริกฤตดา, 2545)[6]

ค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

ค่าปัจจุบันสุทธิ คือ ผลรวมของค่าปัจจุบันกระแสเงินสดสุทธิ ทั้งกระแสสดรับและกระแสเงินสดจ่ายในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ โดยใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนเป็นอัตราส่วนลดที่ใช้ในการคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการ

อัตราผลตอบแทนของโครงการ หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในโครงการที่พิจารณาเฉลี่ยต่อปีตลอดอายุของโครงการ คือ อัตราส่วนลดที่ทำให้ค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ(NPV) มีค่า = 0

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พงศ์ชัย ประภาสุทธิ์(2546) [7] ศึกษาเรื่อง ค่าใช้จ่ายในการใช้งานและดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุด: กรณีศึกษาโครงการเดอะพาร์คแลนด์ พบว่า การอยู่อาศัยในอาคารชุดแตกต่างจากบ้านพักอาศัยทั่วไปตรงที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้ทรัพย์สินส่วนกลาง เช่น ไฟฟ้า ประปา ลิฟต์ การรักษาความปลอดภัย เป็นต้น การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้งานและดูแลรักษาความทรัพย์สินส่วนกลาง โดยอาศัยข้อมูลจากการสำรวจ สภาพภายนอกและภายในอาคารชุดการสอบถามผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด การศึกษารายการค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงของนิติบุคคลอาคารชุดในปี พ.ศ. 2542-2546 นำมาวิเคราะห์หาข้อสรุป โดยเลือกโครงการเดอะพาร์คแลนด์เป็นกรณีศึกษา ซึ่งเฉพาะนิติบุคคลอาคารชุดเดอะ พาร์คแลนด์ 3 มีห้องชุดรวม 360 หน่วย มีพื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 19,820 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ที่ส่วนบุคคล 14,980 ตารางเมตร และพื้นที่ส่วนกลาง 4,840 ตารางเมตร มีอุปกรณ์ประจำอาคารคือ ลิฟต์ บิมน้ำ อุปกรณ์ไฟฟ้า ไฟแสงสว่างฉุกเฉิน ระบบทีวีรวม รวมทั้งสวนและถนนภายนอกอาคาร ปัจจุบันมีผู้อาศัย 262 หน่วย

ชาย กิตติคุณาภรณ์(2539) [8] ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านที่สำคัญ 2 ด้าน คือ ด้านการตลาด และด้านการเงิน เพื่อจะสรุปความเป็นไปได้ของโครงการ ว่าสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่

ผลการศึกษาสรุปสาระสำคัญได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ทางการตลาดสูง ทั้งนี้โดยอาศัยข้อมูลจากความสำเร็จของโครงการคู่แข่ง ซึ่งล้วนแต่มียอดขายแล้วทั้งสิ้นประมาณร้อยละ 70 – 90 ของโครงการ โดยโครงการคู่แข่งเหล่านี้ทุกโครงการมีทำเลที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่มีความได้เปรียบกับที่ดินโครงการของบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จึงกำหนดราคาขายของโครงการ โดยยึดเกณฑ์ราคาขายของโครงการคู่แข่งเป็นสำคัญ และได้จัดวางรูปแบบของโครงการให้มีความแตกต่างโครงการของคู่แข่ง โดยเน้นการออกแบบที่มีความเป็นส่วนตัวในรูปแบบของคอนโดมิเนียมที่มีลักษณะคล้ายกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ มีภาพพจน์ และเป็นที่น่าสนใจของลูกค้าโดยทั่วไปในการกำหนดรูปแบบในครั้งนี้บริษัทฯ ได้เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการคู่แข่งไม่มีเลย คือ สระว่ายน้ำ

สำหรับในส่วนของการวิเคราะห์ทางการเงิน บริษัทฯ ได้จัดทำสรุปต้นทุนของโครงการ โดยประมาณการ และกำหนดความคืบหน้าของงานด้านการตลาดและการก่อสร้าง โดยทำการปรึกษากับทีมงานการตลาด และผู้รับเหมาก่อสร้าง ปรากฏว่า ได้ข้อสมมติของโครงการในหัวข้อต่อไป และบริษัทฯ ได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดของโครงการโดยพิจารณาการขอรับการสนับสนุนเงินกู้โครงการ เฉพาะเงินกู้ค่าก่อสร้างในอัตราร้อยละ 70 ของมูลค่างานก่อสร้างเท่านั้น(ไม่กู้ค่าที่ดิน)

วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค ด้านการตลาด ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ในการลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น

2.2 เพื่อพิจารณาถึงผลตอบแทนในการลงทุน ความคุ้มค่าในการลงทุน ความอ่อนไหวของโครงการ และความเหมาะสมในการลงทุน

วิธีดำเนินงาน

1. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างได้จากการทำการสุ่มประชากร 400 คน ที่พักอาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมืองขอนแก่นจังหวัดขอนแก่น เลือกผู้ที่ประกอบอาชีพทั่วไป เช่น แพทย์ พนักงานภาครัฐและเอกชน นักธุรกิจ อาชีพค้าขาย ณ วันที่การเก็บรวบรวมข้อมูล กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างเบื้องต้น โดยใช้สูตรคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Yamane (Yamane Taro, 1976) [9]

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้ 1) ข้อมูลปฐมภูมิ 2) ข้อมูลทุติยภูมิ

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

5. ส่วนระยะเวลาการคืนทุน(Payback period) กล่าวคือ ระยะเวลาที่ได้รับผลตอบแทนอยู่ในรูปแบบของกระแสเงินสดเข้าเท่ากับกระแสเงินสดที่จ่ายลงทุน การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนจึงมองที่กระแสเงินสดรับ ไม่ใช่ตัวกำไรหรือขาดทุนของโครงการ ตัวอย่างเช่น มูลค่าปัจจุบันในแต่ละปี -44,264,469, 35,348,057, 69,369,846 บาท เป็นเวลา 3 ปี ระยะเวลาคืนทุนจะเท่ากับ 2 ปี 5 เดือน 5 วัน แต่อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์เพียงแค่นี้ระยะเวลา

การลงทุนเพียงอย่างเดียวอาจไม่เหมาะสมมากนัก ควรใช้เครื่องมืออื่นๆในการวิเคราะห์ร่วมด้วย เช่น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV), อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(IRR), การวิเคราะห์ความอ่อนไหว(Sensitivity Analysis) เป็นต้น

ผลการวิจัย

จากการวิจัยครั้งนี้ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยแจกแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ชุด ในเขตพื้นที่ของเทศบาลเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น แล้วนำผลที่ได้มาวิเคราะห์ความน่าจะเป็นของโครงการ ผลที่ได้แบ่งตามวัตถุประสงค์การศึกษา โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังต่อไปนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมทางเลือกที่พึงอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากผู้ตอบแบบทั้งหมด 400 คน พบว่าเป็นเพศหญิงมากที่สุด มีอายุอยู่ที่ 20-30 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพพนักงานเอกชน และมีรายได้ต่อครัวเรือนอยู่ในช่วง 20,000 – 30,000 บาท มีสมาชิกมีครอบครัวส่วนใหญ่ 4 คน อาศัยบ้านเดี่ยว มีสถานภาพครอบครัวที่อยู่อาศัยอยู่กับบิดามารดา เหตุผลที่ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ส่วนใหญ่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ระยะเวลาในการเลือกซื้อมากกว่า 1 ปี ผู้ตอบแบบสอบถามที่ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมทั้งหมด มีความต้องการคิดเป็นร้อยละ 48.5 ไม่ต้องการคิดเป็นร้อยละ 51.5 ทำเลที่ตั้งส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม บริเวณหลังมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความต้องการอาคารสูงงบประมาณในวงไว้สำหรับการซื้อคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 1,000,000 – 1,490,000 บาท ลักษณะห้องที่มีความต้องการ 2 ห้องนอน(ห้องพักผ่อน, 2 ห้องนอน, ครัว) ปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการระบบรักษาความปลอดภัย สื่อที่ใช้ประจำการศึกษาหาข้อมูลที่พักอาศัยส่วนใหญ่ อินเทอร์เน็ต ส่วนการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) พบว่า อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.15) อันดับแรกที่มีอิทธิพลมากที่สุดคือ คุณภาพในการก่อสร้าง(ค่าเฉลี่ย 4.50), ทำเลที่ตั้งโครงการ (ค่าเฉลี่ย 4.42) ด้านราคา(Price) พบว่า อยู่ในระดับระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.97) อันดับแรกที่มีอิทธิพลมากที่สุดคือ ราคาคอนโดมิเนียม(ค่าเฉลี่ย4.12), เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์ (ค่าเฉลี่ย 3.99) ด้านการจัดจำหน่าย (Place) อันดับแรกที่มีอิทธิพล พบว่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) อันดับแรกที่มีอิทธิพลมากที่สุด คือ ความสามารถเข้าอยู่ได้ทันที (ค่าเฉลี่ย 3.95), ความรวดเร็วในการก่อสร้างและการโอนกรรมสิทธิ์ (ค่าเฉลี่ย 3.84) ด้านการส่งเสริม (Promotion) พบว่า อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.95) อันดับแรกที่มีอิทธิพลมากที่สุด คือ การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.17) การมอบส่วนลดพิเศษ (ค่าเฉลี่ย 4.16)

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้

2.1 ผลการศึกษาด้านการตลาด

ปัจจุบันแนวโน้มค่านิยมครอบครัวเดี่ยว (Singel Family) มีรูปแบบการใช้ชีวิตแบบสังคมเมืองมากขึ้น เน้นความเป็นส่วนตัวเป็นสัดส่วนและมีคามสะดวกสบายและมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ด้านอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์แนวโน้มลักษณะนี้เป็นโอกาสในการขยายธุรกิจ ปัจจุบันที่อยู่อาศัยยังมีความต้องการ โดยส่วนใหญ่รายได้ระดับปานกลางที่มีรายได้เฉลี่ยที่ 15,000 – 40,000 อายุอยู่ช่วง 25 – 45 ปี มีความต้องการที่อยู่อาศัยรอบมหาวิทยาลัยขอนแก่นนักศึกษา แพทย์ พยาบาล บุคลากรของมหาวิทยาลัย ลูกจ้างทั่วไป เป็นต้น

2.1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เน้นการเป็นผู้ด้านต้นทุนและสร้างความแตกต่าง เพื่อต้องการให้เป็นจุดแข็งของบริษัทจะเน้นพัฒนาคุณภาพสร้างความน่าเชื่อถือคัดเลือกว่าวัสดุ และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ผ่านกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ทำให้เกิดความมั่นใจของลูกค้า การก่อสร้างจะมีการควบคุมต้นทุนในการผลิตเพื่อลดต้นทุนที่ไม่จำเป็น

2.1.2 ด้านราคา (Price) เนื่องจากผลิตภัณฑ์และบริการของโครงการถูกออกแบบสำหรับลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรงและเฉพาะกลุ่ม เฉพาะฉะนั้นกลยุทธ์ด้านราคาถูกวางไว้ให้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายระดับล่างและกลาง การทำการตลาดในด้านราคาจึงมุ่งเน้นในเรื่อง การตั้งราคาตามคุณค่าของผลิตภัณฑ์

2.1.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ช่องทางการจัดจำหน่ายของโครงการจะใช้วิธีผ่านพนักงานขาย รวมทั้งตั้งร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ที่เป็นแหล่งธุรกิจ สร้างเว็บไซต์เพื่อนที่จะทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย

2.1.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ไม่ได้ส่งเสริมเพียงภายในพื้นที่ของโครงการ ควรขยายเพิ่มให้ครอบคลุมพื้นที่ของกลุ่มเป้าหมายบริเวณรอบๆ จังหวัดขอนแก่น เช่นร้อยเอ็ด จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นต้น เนื่องจากจังหวัดขอนแก่นได้เปรียบเรื่องสถานที่ที่เป็นศูนย์ราชการ ด้านการศึกษา ด้านการแพทย์ ด้านการจัดประชุมสัมมนาในระดับชาติ และนานาชาติ เพื่อสร้างโอกาสและช่องทางใหม่ๆ เพราะกลุ่มเป้าหมายยังมีความต้องการอยู่มากในด้านที่อยู่อาศัย

2.2 ผลการศึกษาด้านเทคนิค

รูปแบบโครงการอาคารสไตล์โมเดิร์นสูง 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 158 ยูนิต ขนาดห้อง 31 ตารางเมตรที่ตั้งโครงการบริเวณ ถนนมิตรภาพทางไปบ้านโนนม่วงใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น บนเนื้อที่ 3 ไร่ คิดว่าก่อสร้างเสร็จปลายปี 2562

2.3 ผลการศึกษาด้านการจัดการ

เป็นธุรกิจที่ดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียว ดังนั้น อำนาจให้บริหารงานอยู่ที่เจ้าของกิจการ เจ้าของกิจการจะกำหนดคุณสมบัติของพนักงาน และเป็นคนคัดเลือกผู้เข้ามาทำงานภายในองค์กร สำหรับโครงการ คอนโดมิเนียม จะทำการจัดจ้างพนักงานทั้งสิ้น 20 คนผู้จัดการโครงการ 1 คน ผู้จัดการฝ่ายขาย 1 คน พนักงานฝ่ายการขาย 3 คนผู้จัดการฝ่ายตลาด 1 คน พนักงานฝ่ายตลาด 1 คน พนักงานจัดซื้อ 3 คน พนักงานบัญชี 2 คน พนักงานฝ่ายสนับสนุน 2 คน แม่บ้านและคนสวน 4 คน และพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 ตำแหน่ง

2.4 ผลการศึกษาด้านการเงิน

จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนตลอดอายุในการก่อตั้งธุรกิจคอนโดมิเนียม ในเขตพื้นที่ของเทศบาลเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่นมีค่าผลตอบแทนรวมมากกว่าต้นทุนรวม โดยโครงการมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 205,716,000 บาท ต้นทุนค่าก่อสร้างทั้งหมด 132,665,048 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) 49,675,908 บาท มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน(IRR) เท่ากับร้อยละ 71 ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หรืออัตราส่วนคิดลดร้อยละ 5.08 อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน(B/C Ratio) มีค่าเท่ากับ 1.49 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 และระยะเวลาคืนทุน(Payback Period Analysis) มีค่าเท่ากับ 2 ปี 5 เดือน 5 วัน เมื่อนำผลจากการศึกษาที่ได้เปรียบเทียบกับเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนแล้วโครงการมีความคุ้มค่าที่จะลงทุน

สรุป

การจากศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อตั้งธุรกิจคอนโดมิเนียมในเขตพื้นที่ของเทศบาลเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น จากผลการศึกษาด้านการเงินมีความสอดคล้องกันในการมี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ซึ่งมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินลงทุนของโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก มีผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) ซึ่งมากกว่า 1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Analysis) มีค่าเท่ากับ 2 ปี 5 เดือน 5 วัน เมื่อพิจารณา

มูลค่าปัจจุบันซึ่งมีค่าเป็นบวกและอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนแล้ว โครงการนี้มีความคุ้มค่าแก่การลงทุน สอดคล้องกับงานศึกษาอิสระของ สุกัญญา มีปัญญา (2555) ที่ได้ทำการศึกษาอิสระเรื่องการศึกษาค่าความเป็นไปได้ของโครงการคอนโดมิเนียม The Rich บริเวณริมบึงหนองโคตร ส่วนการลงทุนและขั้นตอนการดำเนินงาน พบว่ามีความสอดคล้องกับ ชาย กิตติคุณาภรณ์ (2548) เรื่องกรณีศึกษาการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ คอนโดมิเนียม จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านสำคัญ 2 ด้าน คือด้านการตลาดและด้านการเงิน เพื่อสรุปความเป็นไปได้ของโครงการว่าสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ ส่วนค่าใช้จ่ายในการใช้งานและดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของคอนโดมิเนียม สอดคล้องกับ พงศ์ชัย ประภาสุทธิ (2546) เรื่องค่าใช้จ่ายในการใช้งานและดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุด การอยู่อาศัยในอาคารชุดแตกต่างจากบ้านพักอาศัยทั่วไป ตรงที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้ทรัพย์สินส่วนกลาง เช่น ไฟฟ้า ประปา ลิฟต์ การรักษาความปลอดภัย เป็นต้น การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้งานและดูแลรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง โดยอาศัยข้อมูลจากการสำรวจ สภาพภายนอกและภายในอาคารชุดการสอบถามผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด

กิตติกรรมประกาศ

ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ ดร.ช่อ วายุภักตร์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ให้ความกรุณาและเมตตาที่ ให้คำปรึกษา เสนอแนะและตรวจสอบข้อบกพร่องพร้อมชี้แนะ แนวทางเพื่อการแก้ไขปรับปรุงจนรายงานการ ศึกษาอิสระเล่มนี้ประสบความสำเร็จและเรียบร้อยสมบูรณ์

ขอขอบคุณพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิประสาทวิชาความรู้ สร้างความเข้าใจ พร้อมคำแนะนำ ในการดำเนินชีวิตในอนาคตข้างหน้า ค่อยช่วยเหลือ ให้คำปรึกษา ตลอดมา และขอบคุณเพื่อนๆทุกคนที่คอยช่วยเหลือ เป็นเป็นกำลังใจให้เสมอ รวมทั้งขอบคุณเจ้าหน้าที่ทุกท่านในวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาที่คอยให้คำแนะนำ อำนวยความสะดวก พร้อมคำชี้แจงต่างๆ เป็นอย่างดีในระยะเวลาที่ข้าพเจ้าได้ศึกษาในสถาบันนี้ และขอขอบคุณ คุณณัฐ นรี อรุณฤกษ์ ที่ให้คำปรึกษาและคอยช่วยเหลือในการทำเล่มศึกษาอิสระ พร้อมทั้งช่วยแก้ปัญหาตลอดมา

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ที่คอยอบรมสั่งสอนให้เป็นคนดี พร้อมทั้งมอบความรัก ความหวังโย เป็นกำลังใจเสมอมา และสนับสนุนให้รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- [1] ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ. (2545). การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- [2] Potter, Michael E. (2008). The Five Competitive Forces that Shape Strategy. Harvard Business Review, 86(1), 78-93.
- [3] สมคิด บางโม. (2552). องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ : วิทยพัฒน์.
- [4] ณรงค์วิทย์ แสนทอง. (2551). การบริหารผลงานเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- [5] วิเชียร วงศ์นิชชากุล. (2547). การบริหารส่งเสริมการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : แผนกตำราและคำสอน มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
- [6] สุพาดา สิริกุดตา. (2545). การบัญชีบริหาร. กรุงเทพฯ : ธนัชการพิมพ์.
- [7] พงศ์ชัย ประภาสุทธิ (2546). ค่าใช้จ่ายในการใช้งานและดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุด : กรณีศึกษาโครงการพาร์คแลนด์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเคหการบัณฑิต วิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- [8] ชาย กิตติคุณาภรณ์. (2548). **คู่มือแก้ปัญหาการเงิน**. กรุงเทพฯ : เอฟ ซี เอ็ม คอนซัลแตนท์
- [9] Taro, Yamane. (1967). *Statistics: An introductory analysis*. New York: Harper and Row.