

## การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคอนโดมิเนียม บริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

### THE FEASIBILITY STUDY OF CONDOMINIUM BUSINESS NEARBY KHON KAEN UNIVERSITY AREA, KHON KAEN PROVINCE

กิตติพงษ์ ผ่านเจริญ<sup>1</sup>

ศิริรักษ์ ขาวไชยมหา<sup>2</sup>

#### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บริเวณถนนพูนผลห่างจากมหาวิทยาลัยขอนแก่น 1 กิโลเมตรโดยศึกษาทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการเงิน และด้านการจัดการ ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค คอนโดมิเนียมมีจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 196 ห้อง ขนาด 24 ตารางเมตร ผลการศึกษาด้านการจัดการดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของคนเดียว มีพนักงานทั้งหมด 5 คน ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกพักอาศัย มากที่สุด คือ ปัจจัยด้านราคา อย่างไรก็ตามปัจจัยในด้านอื่นก็ต้องให้ความสำคัญโดยเฉพาะปัจจัยที่ส่งผลในเรื่องความปลอดภัย การแข่งขันของคู่แข่งมีจำนวนมากและรุนแรง ผลการศึกษาด้านความเป็นไปได้ด้านการเงิน เงินลงทุนได้มาจากการกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 50,000,000 บาทและส่วนของผู้ลงทุนจำนวน 40,000,000 บาท และมีการกู้เพิ่มในปีที่สอง จำนวน 20,000,000 บาท มีต้นทุนทั้งสิ้น 119,000,000 บาทและจะมีรายได้จากการขายห้องเท่ากับ 174,440,000 บาท ในกรณีสามารถขายได้หมด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 13,188,934.27 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ เท่ากับร้อยละ 21ระยะเวลาในการคืนทุน 1 ปี 11 เดือน 5 วันจากการคำนวณจุดคุ้มทุน โครงการจำเป็นต้องขายห้องให้ได้จำนวน 177 ห้อง หรือ จำนวน 90 % ของโครงการ จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ธุรกิจคอนโดมิเนียมมีสภาพการแข่งขันที่รุนแรงการลงทุนจึงมีความเสี่ยงค่อนข้างมากผู้ลงทุนควรพิจารณาอย่างระมัดระวังและรอบคอบ

**คำสำคัญ:** ความเป็นไปได้ การลงทุน คอนโดมิเนียม

#### Abstract

The objective of the independent study was the feasibility studies on the investment in condominium project near by Khon Kaen university area, in which far from Khon Kaen university 1 kilometer. These were four aspects to consider which were technical, management, marketing and financial. The study on technical found that there should be 196 units size, each unit 24 square meters The study on management shown that had single proprietorships with 5 staffs. The marketing study shown that the most influence factor was price however another important factor was security. Never the less, in Khon Kaen, condominium development had a high competition. The financial feasibility study showed that investment in this condominium project had to loan 50,000,000 baht and own investment 40,000,000 baht, and would loan again 20,000,000 baht in second year. Total construction cost were 119,900,000 baht, while total sales receive of this project were 174,440,000 baht with, the net present value 13,188,934.27 baht, the internal rate of return 21 percent, payback period was 1 year 11 months and 5 days, and break even point was 177 units or 90 percent of all the project. In feasibility study on the condominium investment project had high competition, high break even point that should carefully make investment on this real estate development.

**Keywords:** Feasibility, Investment, Condominium

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

<sup>2</sup> อาจารย์ ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

ในปัจจุบันหรือช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีการลงทุนเกี่ยวกับธุรกิจที่พักอาศัยเป็นจำนวนมากโดยเฉพาะในบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่นซึ่งเป็นสาเหตุให้จังหวัดขอนแก่นมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วรวมถึงสาธารณูปโภคต่างๆ และในอนาคตขอนแก่นจะเป็นเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคอีสานเพราะเป็นทางกึ่งกลางระหว่างกรุงเทพมหานครฯ เพื่อจะไปยังประเทศเพื่อนบ้านเช่นลาวและเวียดนามและเมื่อมีการเปิด AEC จึงทำให้ขอนแก่นถือเป็นศูนย์กลางในการขนส่งกับประเทศเพื่อนบ้าน ในกรณีศึกษาที่กำลังจะทำการศึกษานั้นเพื่อแสวงหาความเป็นไปได้ในธุรกิจที่พักอาศัยที่ยังคงต้องมีช่องว่างในการจะสร้างผลกำไรในการลงทุนได้ เพราะธุรกิจที่พักอาศัยมีความหลากหลายเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็น บ้าน หอพัก คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ ฯลฯ ดังนั้น จึงเป็นโอกาสในการแสวงหาช่องทางในการลงทุนที่มีโอกาสเป็นไปได้มากที่สุดและเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมากที่สุด ธุรกิจคอนโดมิเนียมจึงเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมเนื่องจากคอนโดมิเนียมเป็นธุรกิจที่พักอาศัยที่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และยังเป็นธุรกิจที่ใช้บริเวณในปริมาณที่ไม่สูงมากนัก เพราะที่ดินในปัจจุบันมีราคาสูงมากโดยเฉพาะในเขตบริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยขอนแก่นซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง แต่ถ้าเทียบกับการเจริญเติบโตกับจังหวัดขอนแก่นซึ่งมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องก็มีโอกาสที่จะสามารถลงทุนในธุรกิจและในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในธุรกิจคอนโดมิเนียม บริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
2. ศึกษาข้อมูลเพื่อนำมาตอบสนองความต้องการของลูกค้าในธุรกิจคอนโดมิเนียม

## วิธีดำเนินการศึกษา

วิธีดำเนินการศึกษาตามวัตถุประสงค์ของการศึกษามีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาในรูปแบบวิจัยประยุกต์ มีการศึกษาจากข้อมูลปฐมภูมิโดยการสังเกตการณ์และสอบถามตามแบบสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของประชากรบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อนำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการประเมินถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอาคารชุด รวมทั้งการมีการนำข้อมูลทุติยภูมิจากผู้ที่เคยศึกษามาก่อนแล้วมาปรับใช้เพื่อให้การศึกษาครอบคลุมมากยิ่งขึ้น การศึกษาข้อมูลในครั้งนี้ข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสอบถามนำมาวิเคราะห์ทางด้านการตลาดถึงความต้องการของผู้บริโภค เพื่อออกแบบโครงการให้เป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค ส่วนข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นำมาใช้ในการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคและการเงินโดยศึกษางบประมาณในการก่อสร้างและต้นทุนต่างๆในโครงการ เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินโดยวิเคราะห์ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน อัตราผลตอบแทนในการลงทุน และนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการประเมินโครงการ ถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจคอนโดมิเนียม โดยมีวิธีการศึกษา ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 วิเคราะห์ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7Ps) โดยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์ในทั้ง 7 ด้าน [1]

ขั้นตอนที่ 2 วิเคราะห์การแบ่งส่วนตลาด (STP) โดยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาทำการกำหนดเป้าหมายและรูปแบบที่จะนำเสนอให้ผู้บริโภคพอใจ และเป็นการนำเสนอข้อได้เปรียบของแผนการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า [2]

ขั้นตอนที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมและสภาพการแข่งขันของตลาดจากข้อมูลที่ได้ทำการสำรวจและ

ศึกษามาเพื่อนำมาใช้การวิเคราะห์จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส, อุปสรรค ในการลงทุนประกอบธุรกิจคอนโดมิเนียม [3]  
 ขั้นตอนที่ 4 วิเคราะห์ข้อมูลลักษณะความต้องการของตลาด โดยวัดจากแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด  
 โดยวิเคราะห์ลักษณะข้อมูลส่วนตัวของผู้บริโภค และวัดระดับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการและทัศนคติของลูกค้า  
 ในแต่ละด้าน

ขั้นตอนที่ 5 วิเคราะห์ด้านเทคนิคและกระบวนการเพื่อทราบงบประมาณและระยะเวลาในการลงทุน  
 โดยทราบถึงต้นทุนของโครงการมีการจัดงบประมาณในการลงทุนอะไรบ้าง และทราบถึงระยะเวลาการดำเนินงาน  
 ของโครงการด้วย [4]

## ผลการศึกษา

### ผลการศึกษาด้านการตลาด

#### 1.1 ผลการวิเคราะห์จากแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 59.75 มีอายุ  
 26-30 ปี ร้อยละ 32.5 มีรายได้ 10,001-20,000 ร้อยละ 42 ระดับการศึกษาปริญญาตรีร้อยละ 66.5 อาชีพ ลูกจ้าง/  
 พนักงานเอกชนร้อยละ 45 ยานพาหนะรถจักรยานยนต์ ร้อยละ 68.5

ข้อมูลทัศนคติและพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากสนใจที่อยู่อาศัย  
 ในลักษณะบ้าน ร้อยละ 43 ให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัย ร้อยละ 79.75 สนใจพักอาศัยบริเวณฝั่งกังสดาล  
 ร้อยละ 35.25 สนใจเลือกซื้อคอนโดในราคา 7,00,000-1,000,000 ร้อยละ 36.75 และผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อ  
 คอนโดมิเนียมร้อยละ 70.75

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญในด้าน  
 กระบวนการค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 ด้านราคาค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 ด้านสถานที่ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91 ด้านโปรโมชั่น  
 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 ด้านบุคคลค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.53 ด้านลักษณะทางกายภาพค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ด้าน  
 กระบวนการค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86

#### 1.2 ผลการวิเคราะห์สภาพโดยรวมของตลาด

ตลาดธุรกิจประเภทที่พักอาศัยหรือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการเจริญเติบโตเป็นอย่างมากในจังหวัด  
 ขอนแก่นจนทำให้มีนักลงทุนเป็นจำนวนมากลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และคอนโดมิเนียมก็เป็นหนึ่งในทางเลือก  
 ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีนักลงทุนสนใจลงทุนเป็นอย่างมากจนในปัจจุบันมีความต้องการขายที่มากเกินไปกว่าที่  
 ตลาดต้องการ มีคอนโดที่ขายโครงการไม่หมดอยู่หลายโครงการแต่ก็ยังมีหลายโครงการที่ผู้บริโภคให้ความสนใจโดย  
 ส่วนมากมีความคิดเห็นว่าเป็นการซื้อเพื่อเก็งกำไรเพราะในหลายโครงการมีชื่อผู้ซื้อคนเดียวแต่ซื้อจำนวนหลายๆ  
 ห้องและคอนโดที่ผู้บริโภคให้ความสนใจคือคอนโดมิเนียมที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ของบริษัทลงทุนที่มีชื่อเสียง แต่  
 ก็มีหลายโครงการที่มีราคาถูกและมีคุณภาพที่มีผู้บริโภคซื้อ แต่โดยภาพรวมตลาดเมืองขอนแก่นถึงจะมีการเจริญ  
 เติบโตเป็นอย่างมากแต่ถ้าเทียบกับโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการที่กำลังจะขึ้นในจังหวัดขอนแก่นถือว่าเกิน  
 ความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก

#### 1.3 ผลการวิเคราะห์คู่แข่งในธุรกิจ

จากการวิเคราะห์โดยใช้ Five Force Model ธุรกิจมีคู่แข่งจำนวนมากในตลาด และยังมีการเข้า  
 มาของคู่แข่งจำนวนมาก ทำให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคสูงและยังมีสินค้าทดแทนในธุรกิจจำนวนมาก จึงทำให้  
 สภาพการแข่งขันในตลาดสูงและเสี่ยงมาก

#### 1.4 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรค

จุดแข็งของโครงการคือมีราคาที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับคู่แข่งและมีคุณภาพที่ดีตั้งอยู่ในบริเวณศูนย์กลางการคมนาคม จุดอ่อนของโครงการคือโครงการยังขาดความน่าเชื่อถือและไม่เป็นที่รู้จักเมื่อเทียบกับโครงการของบริษัทใหญ่ๆ โอกาสของโครงการขอนแก่นมีการขยายตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องเป็นศูนย์กลางของภาคอีสานในหลายๆด้าน อุปสรรค ตลาดในการแข่งขันธุรกิจคอนกรีตมีจำนวนมาก

#### 1.5 ผลจากการวิเคราะห์สถานะเศรษฐกิจ

สภาพแวดล้อมเศรษฐกิจอยู่ในช่วงซบเซาอย่างมากมีผลสืบเนื่องมาจากปัญหาทางด้านการเมืองในประเทศจึงทำให้เศรษฐกิจจะลดตัว แต่ในภายหน้าประเทศจะมีการเปิดเขตเศรษฐกิจอาเซียนซึ่งน่าจะส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมดีขึ้น และรัฐบาลก็ออกนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจเกี่ยวกับก่อสร้างหาริมทรัพย์จำนวนมากหลายนโยบายซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจก่อสร้างหาริมทรัพย์

### ผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากการศึกษาด้านเทคนิคบริเวณที่ตั้งมีความเหมาะสมอย่างมากอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น และอยู่ใกล้บริเวณแหล่งชุมชน การเดินทางก็สะดวกสบาย ในส่วนรูปแบบโครงการเป็นโครงการสไตล์โมเดิร์นเหมาะสำหรับยุคปัจจุบันและเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค ในด้านรูปแบบโครงการมีการวางแผนการก่อสร้างอย่างเป็นระบบและมีการตกแต่งสภาพโครงการให้น่าอยู่อาศัยและเป็นไปตามแผนที่วางไว้ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

### ผลการศึกษาด้านการจัดการ

จากการศึกษา ผู้ทำการศึกษาได้วางแผนการจัดการบริหารองค์กรอย่างเป็นขั้นตอน มีการวางแผนในส่วนบุคลากรรวมไปถึงหน้าที่และตำแหน่งที่ได้รับมอบหมายมีการระบุหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน มีการวางแผนในส่วนค่าใช้จ่ายของบุคลากรองค์กร ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการจัดการ ตามรูปแบบที่วางไว้

### ผลการศึกษาด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ พบว่าโครงการ มีเงินในการลงทุนโครงการเริ่มแรกจำนวน 50,000,000 บาท มาจากการกู้ยืม 50,000,000 บาท และ ส่วนของเจ้าของ 40,000,000 บาท ต่อมากู้เพิ่ม 20,000,000 บาท นำเงินมาใช้ในการดำเนินงานและการก่อสร้าง ระยะเวลาในการคืนทุนจากลงทุนเริ่มแรกเท่ากับ 1 ปี 11 เดือน และอีก 5 วัน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกเท่ากับ 13,188,934.27 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับ 21% การวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่าหากมีการเปลี่ยนแปลงโดยต้นทุนเพิ่มขึ้น 20% โครงการก็ยังคงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่ถ้าโครงการมียอดจอง 80% และขายได้ 80 จากยอดจองโครงการจะมีค่า NPV ติดลบซึ่งไม่ควรลงทุนในโครงการ และในกรณีที่โครงการจะได้กำไรจำเป็นต้องมีการขายห้องให้ได้จำนวน 177 ห้อง หรือคิดเป็น 90% ของห้องทั้งหมด

## สรุปผลการศึกษา

จากเหตุผลที่กล่าวมาทั้ง 4 ด้าน คือด้าน การตลาด การจัดการ เทคนิค และการเงิน ในด้านการตลาด ถือว่ามีความเป็นไปได้ยากในการลงทุนเพราะสภาพการแข่งขันในตลาดมีสูงปริมาณซับพลายในตลาดเกินความต้องการของผู้บริโภค ถ้าจะลงทุนควรสร้างความแตกต่างในด้านราคาและลักษณะทางกายภาพเพื่อนำมาเป็นจุดขาย และในด้านการจัดการ เทคนิค ถือว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน ด้านการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุนแต่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงผลตอบแทนไม่สูงมาก ถ้าต้นทุนในโครงการเพิ่มขึ้นสูง จะทำให้โครงการประสบปัญหาขาดทุนได้ และถ้าโครงการไม่สามารถขายได้ทั้งหมดหรือมากกว่า 90% จะทำให้ขาดทุน ซึ่งในตลาดที่มีปริมาณความต้องการขายอยู่เป็นจำนวนมากจึงทำให้ความเป็นไปได้ในการลงทุนมีโอกาสความเป็นไปได้น้อย

## เอกสารอ้างอิง

- [1] Kotler, P., & Keller, K.L. (2009). **Marketing Management**. 13<sup>th</sup> ed. Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall.
- [2] กำพล สุทธิพิเชษฐ์. (2552). **STP Marketing**. กรุงเทพฯ: โปสต์ทูเดย์.
- [3] พิบูล ทีประปาล. (2546). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ: อมรรการพิมพ์.
- [4] เบญจมาศ อภิสวัสดิ์ภิญโญ. (2546). **การบัญชี 1 = Accounting 1**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.