

## การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรรขนาดเล็ก (พิเศษ)

## ตำบลหนองนาคำ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

## A Feasibility Study on Investment in Small Housing Project in

## Nongnakham Sub-district Mueang Udon Thani District

ธนาวุฒิ ทุมโคตร\* และตุลยา ตูลาติลก\*\*

## บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยศึกษาทั้งหมด 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาได้ใช้วิธีการการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก จำนวน 246 ราย และวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ภายในพื้นที่ จำนวน 3 ราย จากการศึกษา ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค พบว่า จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกมีปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ คือ นโยบายภาครัฐมีเป็นผลดีต่อโครงการ สถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้อุปสงค์ในการซื้อบ้านลดลง ด้านกฎหมาย มีการออก พ.ร.บ.จัดสรรที่ดินขนาดเล็ก (พิเศษ) เป็นผลดีทำให้โครงการมีต้นทุนที่ลดลง นอกจากนี้การแข่งขันภายในพื้นที่นั้นยังไม่รุนแรงมากนัก ด้านการตลาด พบว่า กลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการมีอายุอยู่ในช่วง 21-30 ปี เป็นช่วงอายุที่กำลังวางรากฐานของชีวิต เป็นกลุ่มที่พึ่งย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานทำให้มีโอกาสลงทุนหลักปักฐานในพื้นที่ และเป็นกลุ่มที่มีรายได้ไม่สูงมากจึงเหมาะกับบ้านในโครงการขนาดเล็กพิเศษที่มีราคาไม่สูงมาก ด้านเทคนิคและการจัดการ พบว่า ทำเลที่ตั้ง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ระยะเวลาก่อนดำเนินงาน 5 เดือน ค่าใช้จ่ายทั้งหมด 1,081,320.00 บาท โดยโครงการควรทำการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในรูปแบบนิติบุคคลโดยมีเงินลงทุนเริ่มต้น มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 78 กู้ยืมร้อยละ 22% เนื่องจากโครงการยังขาดความชำนาญในการก่อสร้าง ทางโครงการจึงควรจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างจากภายนอกที่เชื่อถือได้ และด้านการเงิน พบว่า โครงการมีต้นทุนเริ่มแรกทั้งหมด 9,078,074 บาท โดยมี ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1ปี 1เดือน 17วัน ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนเงินทุน (WACC) เท่ากับ 11.259% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 3,764,490.31 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับร้อยละ 48.65 โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

## ABSTRACT

This study aimed to study the possibility of the investment on the special small housing project. The study was concluded by 5 aspects, namely: macro-environment, marketing, management, technique, and finance. Method of calculating using convenience Sampling was employed, 246 questionnaires. Moreover, an in-depth interview method was conducted by people who own their housing business. Study results Macro-environment study revealed that the external factors effecting on business the government launched is beneficial. Since the covid-19 pandemic causing the reduce of house purchase demanding, some laws, regulations and special small land development Act were announced. Consequently, it helped

\* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

\*\* ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อาจารย์ประจำภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

to reduce the cost of investment. Apart from that, the business competition in the area was scarcely severe. Marketing study revealed that the target groups were those who were around 21-30 years old because, and didn't get a high income, so the small housing projects were suitable for them. Therefore, the project has starting price are 1.75 to 1.95 million baht. Technical and management study revealed that the project is so convenient to travel to any destinations, and closes to convenient stores, markets and so on., totally costed 1,081,320.00 baht. that the special small housing project had a company registration in the form of a juristic person in order to prepare for the future business expansion. The investment included 78% from shareholder and 22% from loan. The project decided to hire an expert outsource that was reliable to run efficiently. And Finance revealed that the total cost at the initial stage of the project was 9,078,074 baht, which was 11.259% of the weighted average cost of capital: WACC. The payback period of the project was 1 year 1 month, and 17 days. Its net present value: NPV was 3,764,490.31 baht, and Internal rate of return was 48.65 per cent. the investment on the project was possible.

## บทนำ

ในปัจจุบันภาค อสังหาประเภทที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มการเจริญเติบโตค่อนข้างสูงถึงแม้จะมีการชะลอตัวจากวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศอยู่บ้างแต่ภาครัฐก็มีการกระตุ้นเศรษฐกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อให้ประชากรมีที่อยู่อาศัย (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2564) ทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการเพิ่มมากขึ้นโดยพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคเปลี่ยนไปจากเดิมโดยเริ่มมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อบ้านในโครงการจัดสรรเพิ่มมากขึ้น เนื่องด้วยทำเลคุณภาพ สภาพแวดล้อมที่ดีสำหรับการอยู่อาศัย ได้เห็นบ้านตัวอย่างหรือบ้านสร้างเสร็จก่อนซื้อ ประหยัดเงินและเวลา รวมถึงลดความเสี่ยงในด้านอื่น ๆ เช่น ความเสี่ยงจากผู้รับเหมาและจากงบประมาณการก่อสร้างที่บานปลาย (REALASSET, 2565) ส่งผลให้ธุรกิจประเภทบ้านจัดสรรมีความน่าสนใจประกอบกับคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางสังกัดกรมที่ดินได้ออกประกาศต่ออายุ พ.ร.บ.การจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก (พิเศษ) เพื่อสนับสนุนนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และส่งเสริมให้เจ้าของโครงการที่ดินจัดสรรรายย่อยได้นำโครงการเข้าสู่ระบบการจัดสรรที่ดิน (กรมที่ดิน, 2563) ซึ่งในจังหวัดอุดรธานี อำเภอเมืองเป็นพื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรสูง และทางโครงการนั้นมีที่ดินในตำบลหนองนาคำซึ่งมีต้นทุนการซื้อค่อนข้างต่ำและเป็นทำเลที่ตั้งที่เหมือนสมในการทำหมู่บ้านจัดสรร ทำให้โครงการมีโอกาสที่จะสามารถทำกำไรได้เพิ่มมากขึ้น ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการบ้านจัดสรรขนาดเล็ก (พิเศษ) ในตำบลหนองนาคำ เพื่อให้ทราบถึงความคุ้มค่าในการลงทุน โดยพิจารณาจากด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจลงทุนสำหรับผู้ประกอบการที่มีความสนใจโครงการจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก (พิเศษ)

## วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหมู่บ้านจัดสรรขนาดเล็ก (พิเศษ) ในตำบลหนองนาคำ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถประเมินความเป็นไปได้และตัดสินใจในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรรขนาดเล็ก (พิเศษ) ในตำบลหนองนาคำ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี
2. เป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจลงทุนในโครงการบ้านจัดสรรที่มีขนาดเล็ก (พิเศษ) ในการวางแผนหรือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

## ระเบียบวิธีการศึกษา

### ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษาในครั้งนี้ประกอบด้วยการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยจะศึกษาถึงความเป็นไปได้ใน 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน

### ขอบเขตประชากร

ผู้บริโภคร้อยในเขตอำเภอเมืองอุดรธานีที่มีความสนใจในที่อยู่อาศัยประเภทโครงการบ้านจัดสรรที่มีขนาดโครงการเล็ก (พิเศษ) ในตำบลหนองนาคำ อำเภอเมืองอุดรธานี และผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในด้านการจัดสรรที่ดินหรือบ้านโครงการขนาดเล็กที่ประกอบธุรกิจในอำเภอเมืองอุดรธานี

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การรวบรวมข้อมูลโดยแบ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิเป็นการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถามประกอบไปด้วย เพศ อายุอาชีพ สถานภาพ รายได้ ระดับการศึกษาและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อตามส่วนประสมการตลาด และข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยสัมภาษณ์ในประเด็นที่เกี่ยวกับด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค ด้านการจัดการ และด้านเทคนิค การรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ เป็นการเก็บรวบรวมจากหนังสือเอกสาร วารสารและบทความที่เกี่ยวข้อง จะใช้เป็นองค์ประกอบเพิ่มเติมในการวิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค ด้านการจัดการ และด้านเทคนิค ซึ่งจะใช้เป็นส่วนหนึ่งในการนำไปพิจารณาวางแผนทางการเงินของโครงการต่อไป

### การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากหนังสือเอกสาร วารสารและบทความที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ด้านต่าง ๆ ประกอบด้วย

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เพื่อหาสิ่งที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจและนำไปใช้ในการวางแผนเป็นการวิเคราะห์ปัจจัย 6 ด้าน ได้แก่ ด้านนโยบายและการเมืองสภาวะแวดล้อมของเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านกฎหมาย

การวิเคราะห์การแข่งขัน วิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคที่โครงการได้เผชิญอยู่ โดยแบ่งปัจจัยที่จะทำการวิเคราะห์เป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อสินค้า อำนาจต่อรองจากผู้ขาย ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรม ผลกระทบจากสินค้าทดแทน การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรม

2. การวิเคราะห์ทางด้านการตลาด เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถาม สัมภาษณ์เชิงลึกและข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากหนังสือเอกสาร วารสารและบทความที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ด้านต่าง ๆ

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพโครงการ โดยวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ เพื่อใช้พิจารณาและประเมินสถานะภาพของธุรกิจ

**วิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด** เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์การตลาดประกอบด้วย การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) การเลือกกลุ่มเป้าหมาย (Targeting) และ การจัดตำแหน่งสินค้า (Positioning)

**วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด** วิเคราะห์ทั้งหมด 4 ด้าน ประกอบด้วย สินค้าที่ธุรกิจสร้างขึ้น ราคาหรือสิ่งที่ผู้บริโภคจะต้องจ่าย ช่องทางที่ลูกค้าจะสามารถเข้าถึงสินค้า และการสื่อสารการตลาด

**3. การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค** เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการ สัมภาษณ์เชิงลึกและข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากหนังสือเอกสาร วารสารและบทความที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ในการกำหนดขนาดโครงการ ทำให้ที่ตั้ง ระยะเวลาในการดำเนินการ ค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ และเงินลงทุนถาวร

**4. การวิเคราะห์ทางด้านจัดการ** เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการ สัมภาษณ์เชิงลึกและข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากหนังสือเอกสาร วารสารและบทความที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ในการบริหารจัดการซึ่งประกอบด้วยการวางแผน การจัดการโครงการ การสรรหาบุคลากร การนำหรือการสั่งการ และการควบคุมโครงการ

**5. การวิเคราะห์ทางการเงิน** เป็นการนำผลการวิเคราะห์ในแต่ละด้านมาวิเคราะห์และวางแผนทางการเงินของโครงการโดยผ่านเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์และตัวชี้วัด ได้แก่ อัตราคิดลดที่เราใช้สำหรับการคิดลดกระแสเงินสดอิสระ (WACC) ระยะเวลาในการคืนทุน (PB) มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

## ผลการศึกษา

### 1. ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค (Macro-Environment Analysis)

#### 1.1 วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PESTEL analysis

ด้านนโยบายและการเมือง ภาครัฐมีการออกโครงการบ้านล้านหลัง และกรม.มีมติอนุมัติ หลักเกณฑ์การลดหย่อนค่าธรรมเนียมนำเพื่อบรรเทาผลกระทบจากโควิด-19 ทำให้เป็นผลดีต่อโครงการ สภาพแวดล้อมของเศรษฐกิจ การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ได้สร้างสภาวะกดดันให้เศรษฐกิจไทย ส่งผลให้อุปสงค์ในการซื้อบ้านลดลง ด้านสังคมและวัฒนธรรม ประชากรในจังหวัดอุดรธานีที่ประกอบอาชีพนอกภาคเกษตรกรรมเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและมีสถานที่ทำงานอยู่ในเมืองมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นหลักแหล่ง ซึ่งเป็นผลดีต่อโครงการ เทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงและปรับตัวในด้านเทคโนโลยีทำให้เกิดนวัตกรรมและวิธีการสร้างใหม่ๆ ที่ทำให้สามารถลดต้นทุนจึงส่งผลดีต่อโครงการ สภาพทางด้านสิ่งแวดล้อม ธุรกิจมีความเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมในหลายส่วน ทางโครงการจึงต้องสร้างให้ได้ตามมาตรฐานขั้นต่ำเท่ากับที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้โครงการนั้นดำเนินการต่อไปได้อย่างยั่งยืน และกฎหมาย พรบ.การจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก (พิเศษ) ไม่ต้องกันพื้นที่ไว้เพื่อจัดทำสาธารณูปโภคและไม่ต้องจัดตั้งนิติบุคคล ทำให้ลดต้นทุนและลดความซับซ้อนในการทำธุรกิจ

#### 1.2 วิเคราะห์ปัจจัยคุกคามจากภายนอก Porter's 5 Forces

1.2.1 ปัจจัยคุกคามจากอำนาจต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับปานกลางเนื่องจากในพื้นที่นั้นมีความต้องการบ้านในโครงการขนาดเล็กพิเศษอยู่เนื่องจากมีราคาถูก จำนวนคู่แข่งมีอยู่บ้างแต่ไม่มากและมีความแตกต่างกันในการออกแบบ ทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อได้ตามความชอบปัจจัยคุกคามจากอำนาจต่อรองจากผู้ขายปัจจัยการผลิตนั้นอยู่ในระดับปานกลางเพราะในการทำหมู่บ้านจัดสรรนั้นใช้วัตถุดิบค่อนข้างมาก ผู้ประกอบการจึงสามารถเลือกซื้อเปรียบเทียบคุณภาพและราคาที่ถูกต้องที่สุดได้ทำให้มีต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้ที่สร้างบ้านเองทั่วไปเล็กน้อย

1.2.2 ปัจจัยคุกคามจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรนั้นเข้ามาได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นธุรกิจที่ใช้ต้นทุนในการสร้างและต้นทุนในการซื้อที่ดินจึงทำให้มีต้นทุนค่อนข้างสูงกว่าธุรกิจอื่นๆ อีกทั้งยังต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในการประกอบธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์มากพอสมควร

1.2.3 ปัจจัยคุกคามจากสินค้าทดแทนบ้านจัดสรรนั้นไม่ค่อยส่งผลกระทบต่อมากนัก เพราะมีความแตกต่างในการใช้งานหรืออยู่อาศัยค่อนข้างมาก จึงทำให้กลุ่มลูกค้าค่อนข้างที่จะแยกกันอย่างชัดเจน

1.2.4 ความรุนแรงในการแข่งขัน ในพื้นที่นั้นจัดว่ามีการแข่งขันต่ำ เนื่องจากมีผู้ประกอบการในพื้นที่ยังขาดความรู้เชิงลึกในการจัดสรรพื้นที่ตาม พ.ร.บ.โครงการจัดสรรที่ดินขนาดเล็ก (พิเศษ) และประกอบธุรกิจโดยหลีกเลี่ยงข้อกฎหมายการจดทะเบียนหมู่บ้านจัดสรรเป็นการสร้างเพื่อขายที่ละหลังทำให้ดำเนินการได้ค่อนข้างช้า

## 2. ด้านการตลาด (Marketing Analysis)

### 2.1 การวิเคราะห์สถานะของโครงการ SWOT Analysis

2.1.1 ความได้เปรียบจากภายใน (Strengths)โครงการได้เปรียบ ด้านทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการจัดตั้งที่อยู่อาศัย ด้านต้นทุนของที่ดินค่อนข้างต่ำ ด้านความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าในพื้นที่ ด้านการออกแบบที่ทันสมัย และได้เปรียบด้านการบริหารจากผู้ประกอบการมีความรู้ในการบริหารจัดการ

2.1.2 โครงการก็มีจุดอ่อน (Weaknesses)ด้านชื่อเสียง และโครงการไม่มีฝ่ายก่อสร้างเป็นของตนเอง จึงต้องจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกทำให้มีความเสี่ยงของการเกิดปัญหาเกิดขึ้น โครงการจึงมีการจ้างบริษัทจากภายนอกที่มีความน่าเชื่อถือประกอบกับการทำสัญญาที่มีความรอบคอบ

2.1.3 ความได้เปรียบจากภายนอกโครงการ (Opportunities) จากการกระตุ้นเศรษฐกิจในภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ออกนโยบายโดยรัฐบาล คู่แข่งประเภทโครงการจัดสรรขนาดเล็กพิเศษในพื้นที่ที่มีจำนวนน้อย กฎหมาย พ.ร.บ.จัดสรรที่ดินขนาดเล็กพิเศษ อัตราการเจริญเติบโตของเมืองอุดรธานีจังหวัดอุดรธานี

2.1.4 โครงการมีผลกระทบด้านลบ (Threats)จากภายนอกจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่รุนแรงได้ก่อผลกระทบเป็นวงกว้าง ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ทำให้โครงการต้องเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ประจำเนื่องจากมีความมั่นคงและสามารถขอสินเชื่อได้ง่าย

### 2.2 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการ โดยใช้ STP MODEL

โครงการมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มที่มีอายุอยู่ในช่วง 21-30 ปี เนื่องจากอยู่ในช่วงอายุที่กำลังวางรากฐานของชีวิต เป็นกลุ่มที่พึงย้ายถิ่นฐานเพื่อเข้ามาทำงานทำให้มีโอกาสที่จะลงหลักปักฐานในพื้นที่ และเป็นกลุ่มที่มีรายได้ไม่สูงมากจึงเหมาะกับบ้านในโครงการขนาดเล็กพิเศษที่มีราคาไม่สูงมากนัก

### 2.3 ส่วนประสมทางการตลาด

2.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) โครงการได้ทำการออกแบบบ้านสไตล์ Modern minimalist ซึ่งเป็นสไตล์ที่เริ่มได้รับความนิยมจากคนรุ่นใหม่ โดยมีห้องนอนถึง 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องรับแขก

2.3.2 ด้านราคา (Price) ในการตั้งราคาขายแต่ละรายการนั้นจะตั้งราคาโดยอิงจากราคาตลาด โดยราคาเริ่มต้นที่ 1.75 ล้านบาท – 1.95 ล้านบาท พิจารณาตามเนื้อที่ (เพิ่ม/ลด ตร.วา ละ 5000 บาท )

2.3.3 ด้านสถานที่และการจัดจำหน่าย (Place) ลูกค้าจะสามารถเข้าถึงรายละเอียดของโครงการได้ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ โดยในการสอบถามรายละเอียดนั้นสำหรับลูกค้าที่สะดวกหรือรับรู้ผ่านช่องทางออนไลน์และต้องการเห็นพื้นที่จริงสามารถสอบถามได้ที่สำนักงานขายโดยตรง

2.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) การสื่อสารการตลาดเนื่องจากเป็นโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ในการสื่อสารการตลาดจะเน้นไปในด้านสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มลูกค้าของโครงการ มีการแบ่งเป็นช่องทางออฟไลน์ และช่องทางออนไลน์ (Digital Marketing) เน้นสร้างการรับรู้ในช่วงเดือนที่2-เดือนที่4

### 3. ด้านเทคนิค (Technical Analysis)

โครงการมีเนื้อที่ขนาด 3 ไร่ 200 ตร.วา มีความกว้างของเขตทาง 8 เมตร โดยมีความกว้างของผิวถนน 6 เมตร เนื้อที่สำหรับจำหน่าย 4,680 ตร.ม แบ่งได้19แปลง ทำเลที่ตั้งของโครงการ ที่ดินติดถนน ซึ่งมีความสะดวกในการเดินทาง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สามารถเดินทางถึงใจกลางเมืองอุดรธานีใช้เวลาเพียง 15 นาที ระยะทางเพียง 9 กิโลเมตร ห่างจากตลาดไทยสิริเพียง 3 กิโลเมตร โครงการมีระยะเวลาในการดำเนินงานก่อนทำการเปิดขายเป็นเวลา 5 เดือนโดยมีค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ ทั้งหมด 1,081,320.00 บาท และเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรภายในโครงการเริ่มแรก ทั้งหมด 247,300 บาทโดยมีการตัดค่าเสื่อมด้วยวิธีเส้นตรง

### 4. ด้านการจัดการ (Management Analysis)

การดำเนินการของโครงการ เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของกิจการจึงต้องทำการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในรูปแบบนิติบุคคล โดยเงินลงทุนเริ่มต้นของกิจการ เท่ากับ 9,078,074 บาท บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น จำนวน 7,078,074 บาท และกู้ยืมเงินเพื่อลงทุน จำนวน 2,000,000 บาท และเนื่องจากเป็นโครงการแรกจึงยังขาดความชำนาญในการก่อสร้างทางโครงการจึงเลือกที่จะจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างจากภายนอกที่เชื่อถือได้เพื่อป้องกันความเสี่ยงในด้านต้นทุนการก่อสร้างและมาตรฐานการก่อสร้าง ในส่วนของสาธารณูปโภคเมื่อโครงการได้ทำการสร้างแล้วเสร็จจะทำการยกให้เป็นของสาธารณะเพื่อให้เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภครในระยะยาว การบริหารทั่วไปของโครงการสามารถแบ่งได้เป็น 3 แผนก ได้แก่ ฝ่ายธุรการที่ ฝ่ายการตลาด และฝ่ายขาย และด้านการทำบัญชีหรือการยื่นภาษีต่างๆทางโครงการได้ทำการจ้างสำนักงานบัญชี เพื่อความถูกต้องและมีต้นทุนที่ต่ำกว่า

### 5. ด้านการเงิน (Financial Analysis)

โครงการมีต้นทุนในการทำธุรกิจเริ่มแรกทั้งหมด 9,078,074 บาท โดยมีที่มาจาก 2 แหล่ง คือ ส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 7,078,074 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78% และกู้ยืมเงินเพื่อลงทุน จำนวน 2,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22% ซึ่งสามารถคำนวณค่าเฉลี่ยของต้นทุนเงินทุนผู้ถือหุ้นและเจ้าหนี้ โดยค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนเงินทุนของโครงการ (WACC) เท่ากับ 11.259% ระยะเวลาดำเนินโครงการ 2 ปี โครงการสามารถวิเคราะห์ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยแบ่งเป็น 3 กรณี ประกอบไปด้วย สถานการณ์ที่แย่มากที่สุด (Worst Case) สถานการณ์ปกติ (Base Case) และสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case)

**กรณีสถานการณ์ปกติ** โครงการสามารถสร้างยอดขายได้เท่ากับ 34,550,000 บาท กำไรสุทธิ 5,653,169.25 บาท ใช้ระยะเวลาในการคืนทุนเป็นเวลา 1 ปี 1 เดือน 13 วัน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 3,764,490.31 บาท และมีผลตอบแทนภายในโครงการ ร้อยละ 48.65

**กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด** โครงการสามารถสร้างยอดขายได้เท่ากับ 38,005,000 บาท กำไรสุทธิ 10,849,889.25 บาท ใช้ระยะเวลาในการคืนทุนเป็นเวลา 11 เดือน 14 วัน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 8,298,037.04 บาท และมีผลตอบแทนภายในโครงการ ร้อยละ 98.20

**กรณีสถานการณ์ที่แย่มากที่สุด** โครงการสามารถสร้างยอดขายได้เท่ากับ 31,095,000 บาท กำไรสุทธิ 456,449.25 บาท ใช้ระยะเวลาในการคืนทุนเป็นเวลา 1 ปี 3 เดือน 20 วัน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) -769,057.01บาท และมีผลตอบแทนภายในโครงการ ร้อยละ 4.16

## อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรรขนาดเล็ก (พิเศษ) ตำบลหนองนาคำ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ด้านสภาพแวดล้อมทางมหภาค พบว่า โครงการมีกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ประจำเนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ได้รับผลกระทบทางการเงินต่ำ ประกอบกับการส่งเสริมภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล ทำให้ธุรกิจเกิดความได้เปรียบในการลงทุน ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ จูริมาศ โสภณพัฒน์บัณฑิต และอมรรพรรณ รังกุล (2564) ที่ทำการศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ ปรีดา วิลล์ อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม ด้านการตลาด พบว่า ปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุดคือราคาที่เหมาะสม (คะแนนเฉลี่ย 4.80) ทำเลที่ตั้งโครงการ (คะแนนเฉลี่ย 4.60) และการออกแบบ (คะแนนเฉลี่ย 4.58) ซึ่งสอดคล้องกับ ปรางใจ งามเพ็ชร (2560) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยความสำเร็จต่อการพัฒนาหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา ด้านการจัดการและเทคนิค พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลให้โครงการประสบความสำเร็จ ประกอบด้วยรูปแบบการจัดการโครงการ การบริหารจัดการบุคลากรภายในโครงการที่มีประสิทธิภาพ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดขนาดและวางแผนผังโครงการให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงการบริหารงานก่อนเปิดดำเนินการที่ดี ซึ่งสอดคล้องกับ วิษณุ เครือมณี (2559) ที่ได้ทำการศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดลำปาง ด้านการเงิน พบว่า สมมติฐานทั้ง 3 กรณี โดยการเปลี่ยนแปลงยอดขายร้อยละ 10 โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวกและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมากกว่าต้นทุนของเงินทุน (ผลตอบแทนคาดหวัง) ซึ่งสอดคล้องกับ วิษณุ เครือมณี (2559) ที่ได้ทำการศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดลำปาง

## ข้อค้นพบ

ด้านสภาพแวดล้อมมหภาค พบว่า ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ส่งผลทำให้ผู้บริโภคกลุ่มที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวมีกำลังซื้อลดลง แต่กลุ่มที่มีรายได้ประจำที่มั่นคงนั้นได้รับผลกระทบไม่มากนักและมีความต้องการซื้อที่เพิ่มมากขึ้นในช่วงโควิด-19 เป็นผลมาจากการออกนโยบายของรัฐบาลเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ด้วยนโยบายบ้านหลังล้านหลังที่มีดอกเบี้ยต่ำ และอัตราการเก็บภาษีต่างๆที่ลดลงเป็นอย่างมาก

ด้านการตลาด พบว่า ผลการตอบแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างมีสถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัยปัจจุบันในรูปแบบของการเช่าถึง ร้อยละ 50.4 และรูปแบบบ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 23.98 รวมทั้งสองกลุ่มเท่ากับร้อยละ 74.38 ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ถึงร้อยละ 77 ทำให้ทราบว่าในพื้นที่ที่ยังคงความต้องการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก

ด้านเทคนิค พบว่า ผู้บริโภคมีการให้ความสำคัญกับด้านทำเลที่ตั้งของโครงการเพราะจะส่งผลต่อการใช้ชีวิตของผู้ที่ซื้อบ้าน นอกจากนี้ปัจจัยด้านทำเลยังส่งผลต่อต้นทุนเริ่มแรกซึ่งจะเป็นผลกระทบมาจากด้านการขยายเขตสาธารณูปโภคของโครงการ

จากการศึกษาด้านการจัดการ พบว่า ปัญหาของโครงการบ้านจัดสรรที่ไม่มีฝ่ายก่อสร้างซึ่งเป็นกระบวนการหลักของธุรกิจ ทำให้ต้องจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกจึงทำให้มีความเสี่ยงจากส่วนนี้ค่อนข้างสูงสำหรับการดำเนินกิจการของโครงการที่อยู่ในระยะเริ่มต้น

ด้านการเงิน พบว่า การวิเคราะห์ด้านการเงินโดยแบ่งเป็น 3 กรณี ประกอบไปด้วย สถานการณ์ที่แย่ที่สุด (Worst Case) สถานการณ์ปกติ (Base Case) และสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case) ซึ่งมีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนเงินทุนของ

โครงการ (WACC) เท่ากับ 11.259% ภายในระยะเวลาดำเนินโครงการ 2 ปี โครงการสามารถวิเคราะห์ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้ง 3 กรณี

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาด้านสภาพแวดล้อมมหภาคพบว่า การกำหนดกลยุทธ์หรือทิศทางในการดำเนินธุรกิจนั้นจะต้องทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของโครงการหรือกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับใช้ในกลยุทธ์ด้านต่างๆในการดำเนินงาน ซึ่งโครงการได้ทำการศึกษาแล้วพบว่าผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ส่งผลทำให้ผู้บริโภคกลุ่มที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวมีกำลังซื้อลดลง จึงต้องเน้นกลยุทธ์ด้านต่างๆเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำที่ได้รับผลกระทบน้อยที่สุด

โครงการบ้านจัดสรรขนาดเล็ก (พิเศษ) เป็นโครงการที่เมื่อทำการขายและโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดครบทุกแปลงแล้วจะต้องหาพื้นที่ใหม่เพื่อเปิดโครงการใหม่ ธุรกิจบ้านจัดสรรจึงเป็นธุรกิจต้องทำการศึกษาด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจรวมถึงการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในพื้นที่ที่ตั้งโครงการนั้นๆ เนื่องจากแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันจึงควรทำการศึกษาเพื่อปรับกลยุทธ์ด้านการตลาด รวมถึงกลยุทธ์ในการบริหารด้านอื่น ๆ อีกด้วย

การเลือกทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยสำคัญอย่างมากในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรร เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักที่กระทบต่อหลายด้าน รวมถึงด้านเทคนิค ซึ่งต้นทุนที่ใช้ในการพัฒนาที่ดินเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนพอสมควร เช่น พื้นที่ที่ต้องห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณสุขโรคจะต้องทำการขยายเขตสาธารณสุขโรคซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของธุรกิจที่มีจำนวนแปลงเพื่อจำหน่ายไม่มาก

โครงการที่เพิ่งเริ่มต้นเป็นโครงการแรกและยังขาดความชำนาญในการก่อสร้าง ควรเลือกที่จะจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างจากภายนอกมีความน่าเชื่อถือ และต้องทำสัญญาอย่างละเอียดเพื่อป้องกันความเสี่ยงในด้านต้นทุนการก่อสร้างและมาตรฐานการก่อสร้าง เนื่องจากการสร้างเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจจึงจำเป็นต้องระมัดระวังในการเลือกบริษัทรับเหมาและการทำงานสัญญา ในส่วนของ

การประเมินความเป็นไปได้ด้านการเงิน ควรใช้การทดสอบความอ่อนไหวในการลงทุนภายใต้การแบ่งสมมติฐานเป็น 3 กรณี ประกอบไปด้วย สถานการณ์ที่แย่ที่สุด (Worst Case) สถานการณ์ปกติ (Base Case) และสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case) เพื่อประเมินว่าโครงการสามารถรับความเสี่ยงได้ได้มากน้อยเพียงใด

### เอกสารอ้างอิง

กรมที่ดิน. (2543). *พ.ร.บ.การจัดสรรที่ดิน.กลาง*. สืบค้นจาก [https://www.dol.go.th/registry/DocLib3/พรบ\\_จัดสรร.pdf](https://www.dol.go.th/registry/DocLib3/พรบ_จัดสรร.pdf)

กรมที่ดิน. (2563). *ประกาศคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง*. สืบค้นจาก [https://download.asa.or.th/03media/04law/lsa/ba62\(11\)-02.pdf](https://download.asa.or.th/03media/04law/lsa/ba62(11)-02.pdf)

จตุรมาศ โสภณพัฒน์บัณฑิต และอมรรวรรณ รัชกุล. (2564). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการปริดา วิลล์*

*อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม* (การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยขอนแก่น).

ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2564). *โครงการบ้านล้านหลัง ระยะที่ 2*. สืบค้นจาก <https://www.ghbank.co.th/product-detail/one-million-homes-loan-2>

ปรางใจ งามเพชร. (2560). *ปัจจัยความสำเร็จต่อการพัฒนาหมู่บ้านจัดสรร ในจังหวัดนครราชสีมา*

(การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี).



- วิชณ เครือมณี. (2559). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรร ในจังหวัดลำปาง* (การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่).
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2564). *หลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาด เริ่มคลี่คลายลง*. สืบค้นจาก <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/454318>
- สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย. (2560). *หลักการคิดราคาค่าก่อสร้าง พร้อมกับกำหนด ตัวแบบแปลนบ้าน*. สืบค้นจาก <http://thairealestate.org/content/detail/23/หลักการ-คิดราคาค่าก่อสร้าง-พร้อมกับกำหนด-ตัวแบบแปลนบ้าน>
- สาคร สุขศรีวงศ์. (2560). *การจัดการ : จากมุมมองนักบริหาร* (พิมพ์ครั้งที่ 15). กรุงเทพฯ: จี.พี.ไซเบอร์พริ้นท์.
- สำนักจังหวัดอุดรธานี. (2562). *แผนพัฒนาจังหวัดอุดรธานี*. สืบค้นจาก <http://www.udonthani.go.th/2014>
- อภิญา วนเศรษฐ. (2558). *วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ*. สืบค้นจาก <https://www.stou.ac.th/stouonline/LOM/data/sec/Lom14/home.html>
- Home buyers. (2554). *งูใจผู้ประกอบกรที่พัฒนาโครงการบ้านจัดสรรที่ดินขนาดเล็กพิเศษ*. สืบค้นจาก <https://www.home.co.th/news/topic-36455>
- REALASSET. (2565). *ซื้อบ้านจัดสรรดีกว่าสร้างบ้านเองอย่างไร*. สืบค้นจาก <https://www.realasset.co.th/living-consultant/detail/should-you-buy-or-build-a-home>