



การเคหะแห่งชาติ
National Housing Authority

FINAL PRESENTATION

5

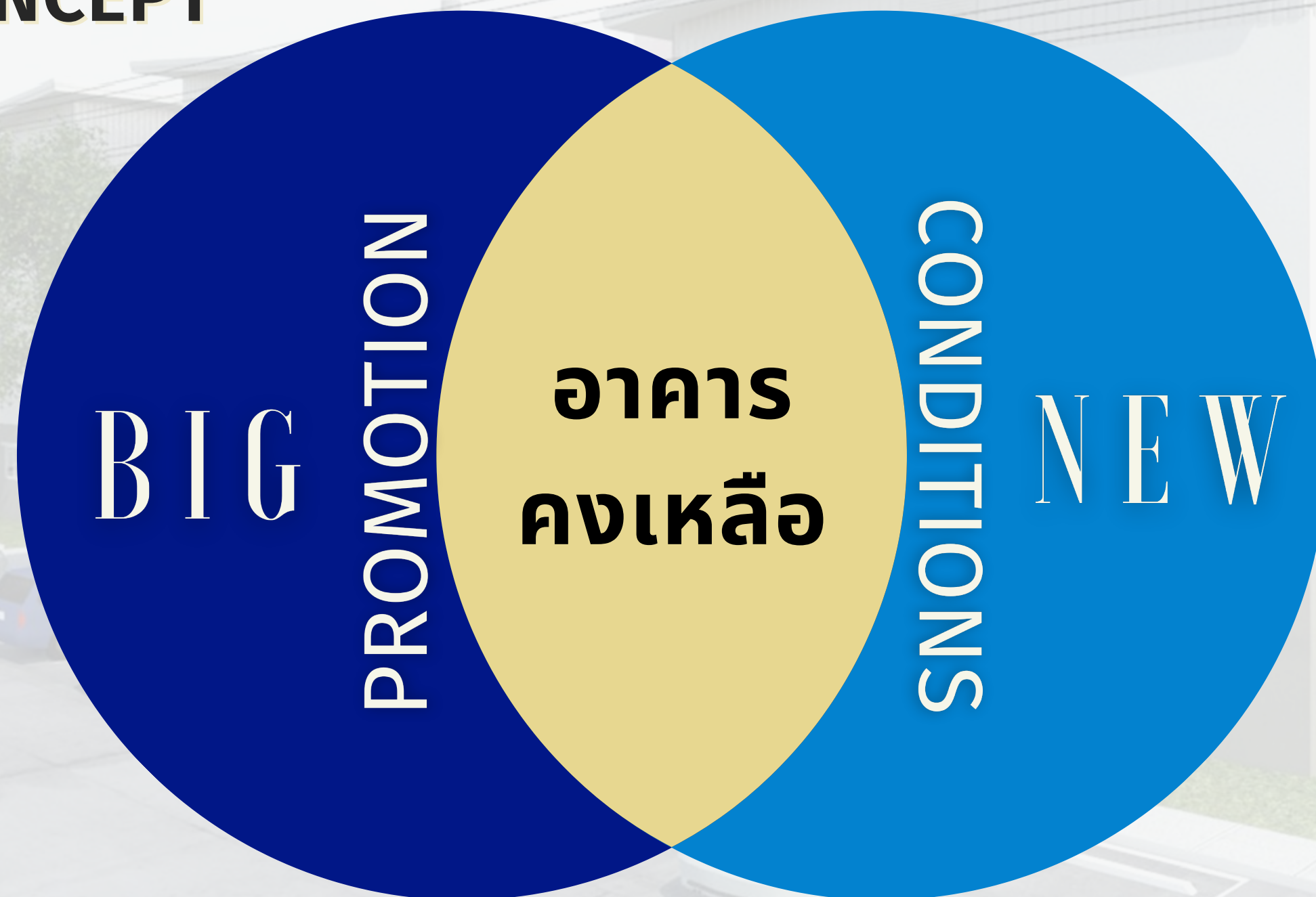
การขาย การเช่า
และอาคารคองเหลือ



FUTURE ORGANIZATION
CLASS 1 GROUP 6

THE 9 PROJECT

CORE CONCEPT



ที่มาของโครงการ

Pain Point

Upstream

1. คุณภาพ
2. ทำเล
3. การออกแบบ
4. ไม่ตรงกับความต้องการ

Midstream

1. คู่แข่ง
2. การส่งเสริมการตลาด
3. ช่องทางการขาย
4. การขอสินเชื่อ

Downstream

1. ผิดนัดชำระหนี้
2. การดูแลชุมชน
3. บริการหลังการขาย

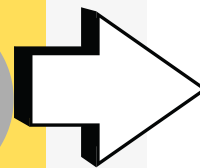
4C's



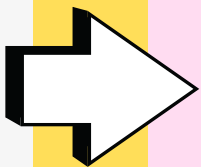
ประโยชน์ของการดำเนินโครงการ

● ปัญหาอาคารคงเหลือ

● ผลที่คาดว่าจะได้รับ



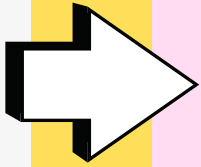
ทรัพย์สิน
ไม่ก่อให้เกิดรายได้



เพิ่มสภาพคล่อง
การเงิน กคช.



ชุมชนตยซาก


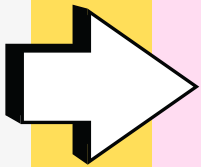


ชุมชนมีชีวิต



ค่าใช้จ่าย

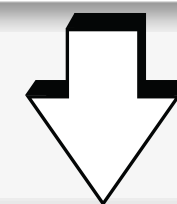
- ภาษี
- ค่าซ่อม
- ค่าส่วนกลาง
- ดอกเบี้ย



ลดต้นทุน
องค์กร



สนับสนุนยุทธศาสตร์ที่ 1 (SO1)
การพัฒนาที่อยู่อาศัย
สำหรับประชาชน
ให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี



กลยุทธ์ 1.3 เร่งรัดการขายและส่งมอบ
ที่อยู่อาศัยให้กับผู้มีรายได้น้อย (C2)

กลยุทธ์ 1.4 เร่งรัดการขายและส่งมอบ
ที่อยู่อาศัยให้กับประชาชน (C3)

กลยุทธ์ 1.5 ลดอาคารคงเหลือ & Sunk
Cost Land Bank และบริหารสินทรัพย์
เดิมให้เกิดมูลค่าเพิ่มตามศักยภาพ (C4)

ข้อมูลอาคารคงเหลือ

PROJECT

Pack 1	11,024 หน่วย	63.46 %
เอื้ออาทร	5,808 หน่วย	33.44 %
เคหะชุมชน	342 หน่วย	1.97 %
อื่นๆ	197 หน่วย	1.13%

LOCATION

กรุงเทพ/ปริมณฑล	9,781 หน่วย	56.31%
ต่างจังหวัด	7,590 หน่วย	43.69%

BUILDING TYPE

แนวสูง	10,912หน่วย	62.82 %
แนวราบ	6,459 หน่วย	37.18%

ขาย

บข.

เช่า

ทอ.

40.15%
17,371

59.85%
25,892

LOCATION

กรุงเทพ/ปริมณฑล	19,196 หน่วย
ต่างจังหวัด	6,696 หน่วย



รวม 43,263 หน่วย

ข้อมูล ณ 31 กรกฎาคม 2565

THE 9 PROJECT

1 เข้าอยู่ได้เลย
เริ่มต้น **999 / 1,999 / 2,999**

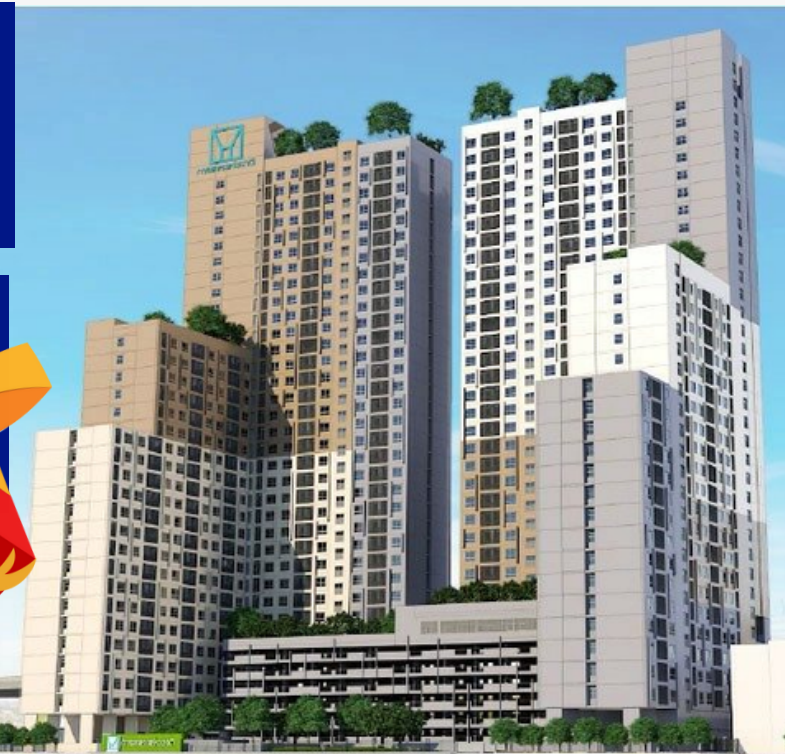
2 ของแถม **9** อย่าง

ค่าส่วนกลางฟรี 2 ปี*



3 ยืมซื้อ ยืมลด **9%** แนะนำเพื่อน **9,999**


4 AEC ZONE





รายละเอียดของโครงการ

Promotion

 ราคาผ่อนต่อเดือน 999 /1,999/2,999 บาท
(5 ปี แปลงเป็นเงินสดทันที)

 ของแถม 9 อย่าง (เลือกตามต้องการ)
เฟอร์นิเจอร์ , มุ้งลวดเหล็กดัด , WiFi,
CCTV และฟรีส่วนกลาง 2 ปี ๑

 ยิ่งซื้อยิ่งลด
ชวนกันมาซื้อยิ่งมากหน่วยยิ่งลด รับส่วนลด
สูงสุด 9% หรือ รับค่างานแนะนำ 9,999 บาท

 โครงการให้เช่ากลุ่ม AEC
เสนอนายจ้างเช่าให้ลูกจ้างในอัตราเช่าพิเศษ

 เช่ายาว ค่าเช่าถูกลง
จ่ายค่าเช่ารายปี ได้ส่วนลดสูงสุด ลด 9%

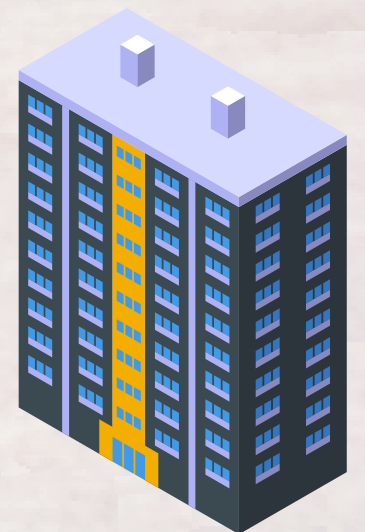
Product

- บ้านเื้อออาหาร
- PACK 1

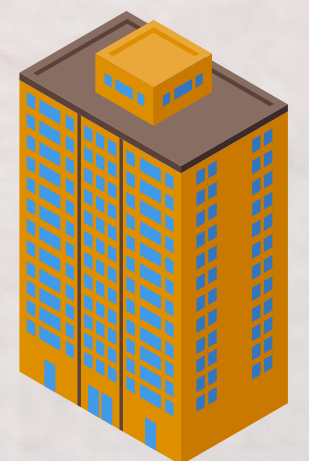
PACK 1

- บ้านเื้อออาหาร
- PACK 1

- อาคารเช่า
- บ้านพักสวัสดิการ
- บ้านเื้อออาหาร*



17,371
หน่วย



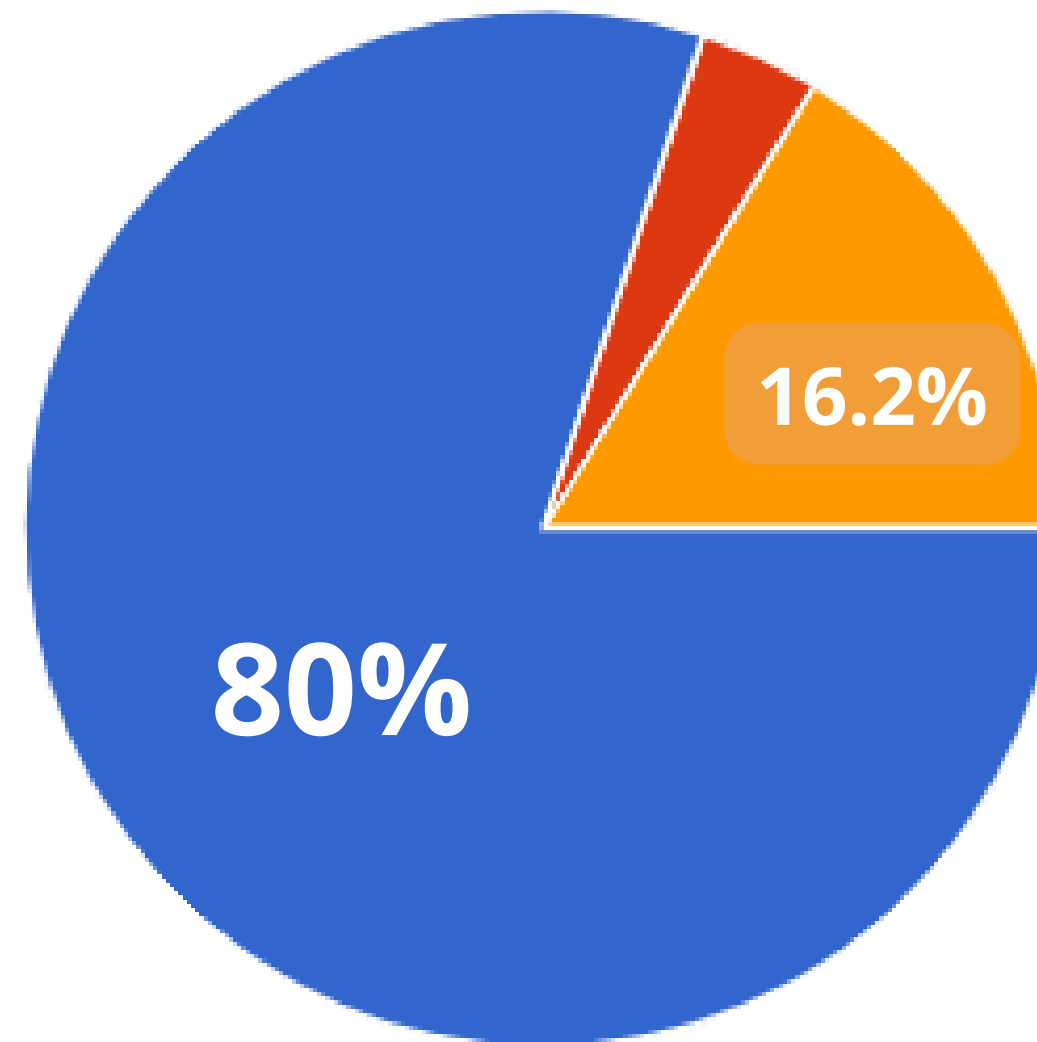
25,892
หน่วย

ขั้นตอนการดำเนินโครงการ



External Stakeholder

200 ตัวอย่าง



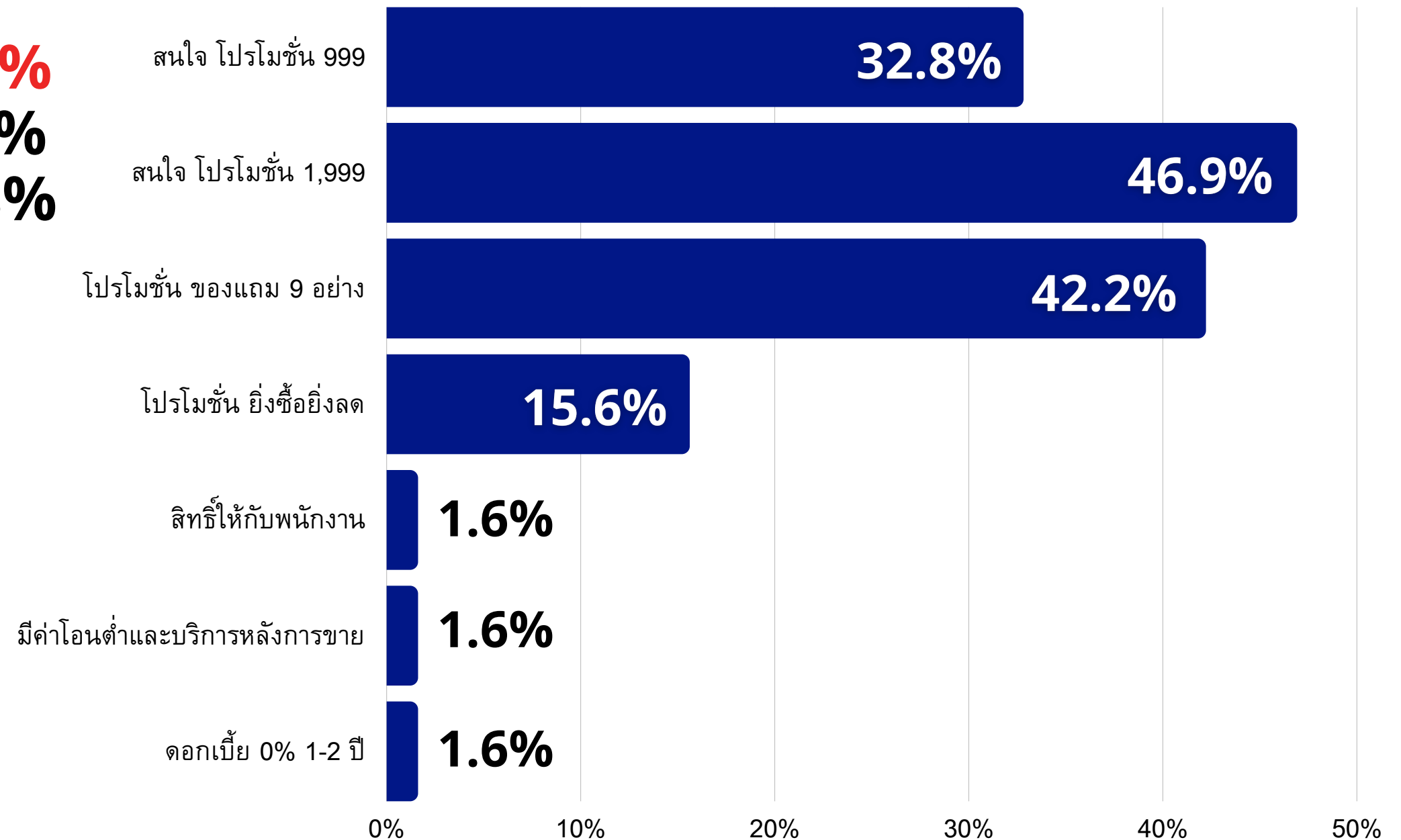
- สนใจ ซื้อบ้าน
- สนใจ เช่าบ้าน
- ไม่สนใจ

ผู้ตอบแบบสอบถาม
ส่วนมากสนใจซื้อบ้าน

ร้อยละ 80

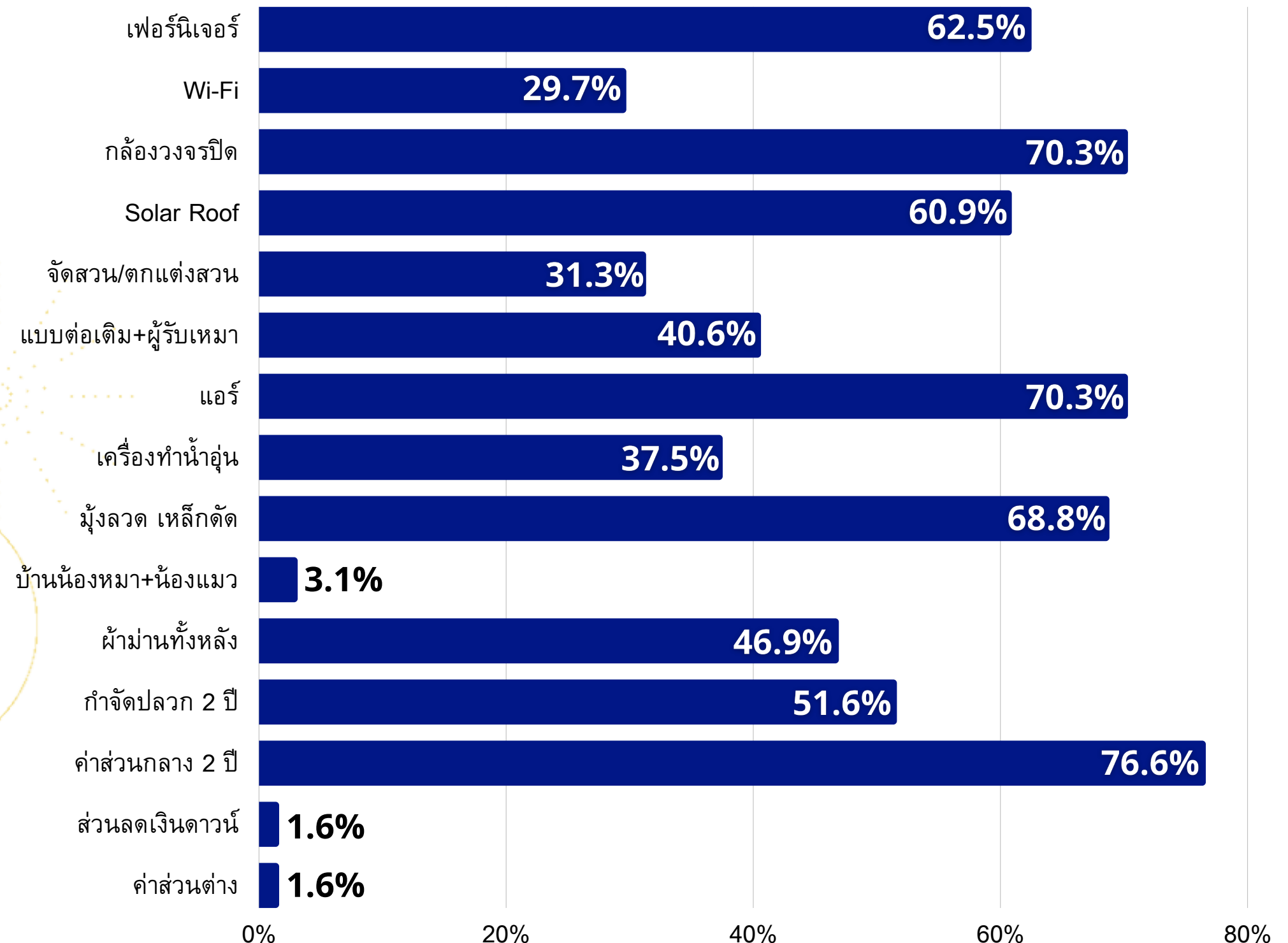
3 อันดับโปรดสนใจ

1. **โปร ผ่อน 1,999 (มากกว่า 1 ล้าน) 46.9%**
2. **โปร ของแถม 9 อย่าง 42.2%**
3. **โปร ผ่อน 999 (ต่ำกว่า 1 ล้าน) 32.8%**



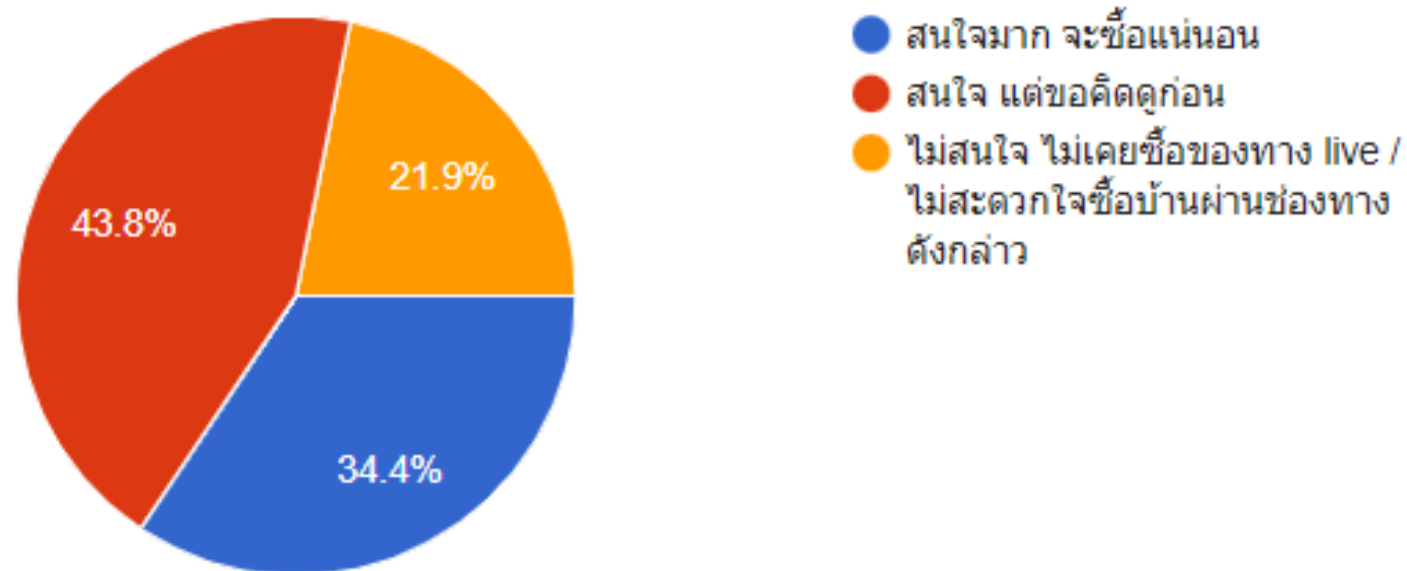
5 อันดับของแถมโดนใจ

1. **ฟรีค่าส่วนกลาง 2 ปี** (76.6%)
2. **กล่องวงจรปิด/แอร์** (70.3%)
3. **มุ้งลวด เหล็กดัด** (68.8%)
4. **เฟอร์นิเจอร์** (62.5%)
5. **Solar Roof** (60.9%)



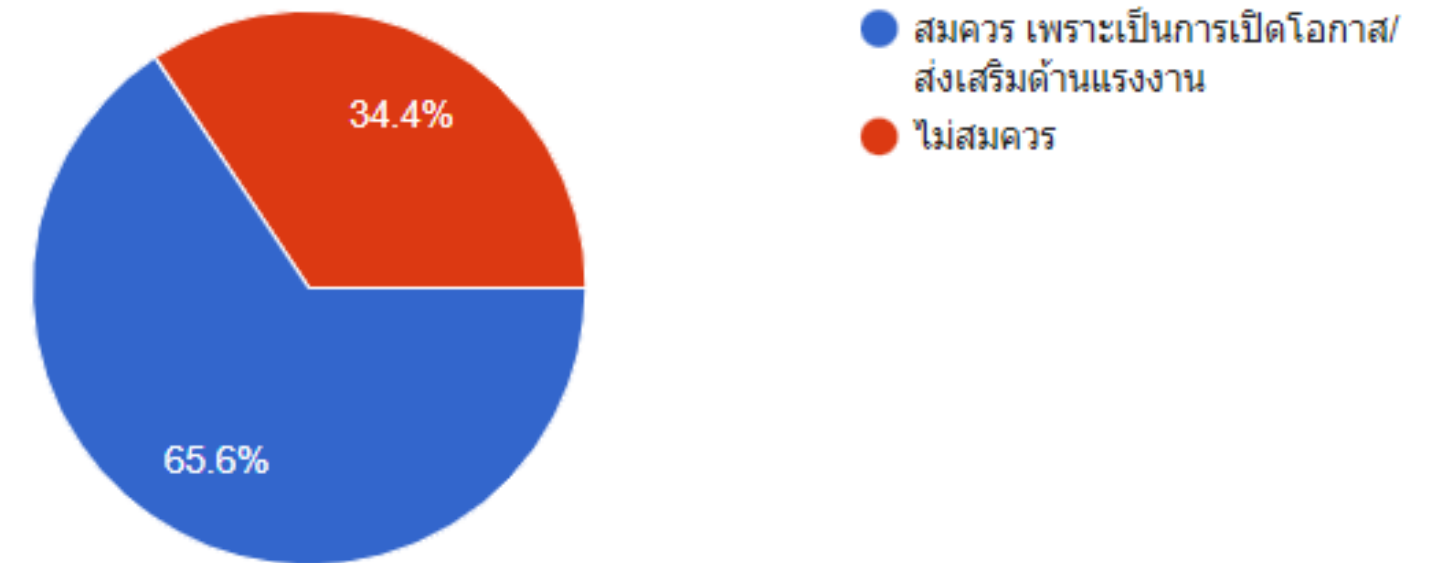
ผลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม Google Forms

หากเราเสนอขายโปรโมชั่นบ้านดังกล่าว ผ่าน Facebook live ,Shopee และ Lazada ท่านสนใจหรือไม่



ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากสนใจ แต่ขอคิดดูก่อน ในการซื้อบ้านผ่านช่องทางออนไลน์ อาทิเช่น Facebook Live , Shopee และ Lazada ร้อยละ 43.8

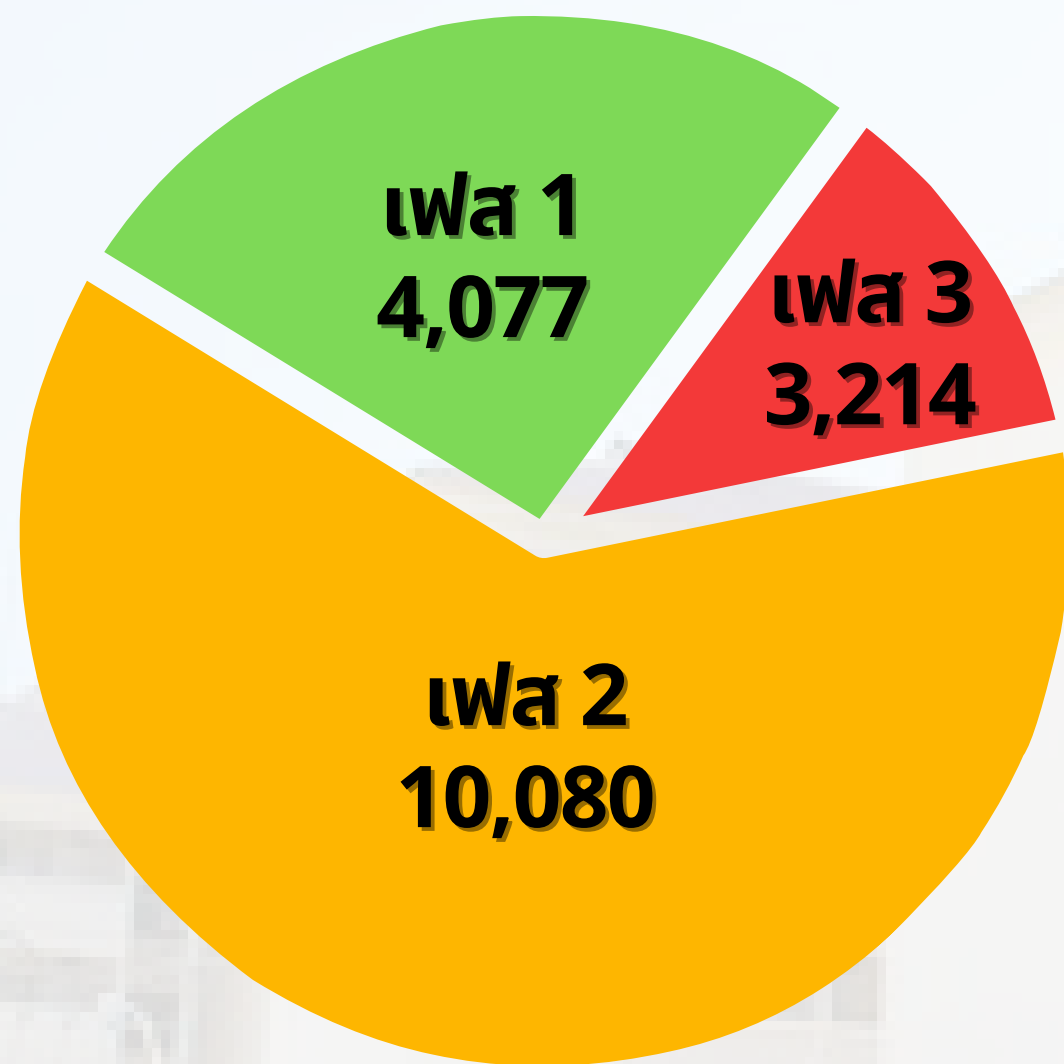
ท่านคิดว่าควรมีการจัดสรร AEC Zone หรือบ้านเช่าสำหรับผู้ใช้แรงงานต่างประเทศ หรือไม่



ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากคิดว่าควรมีการจัดสรร AEC Zone ร้อยละ 65.6

รายละเอียดอาคารคงเหลือ

หน่วยขาย 17,371 หน่วย



*ประมาณการแบ่งเฟสตามอายุโครงการแต่ละประเภท

ประมาณค่าซ่อม	เฟส 1 0-10K	เฟส 2 10-30K	เฟส 3 30-150K	รวม
ประเภท	พร้อมขาย ซ่อมน้อย	ซ่อม ปานกลาง	ซ่อมมาก แปลงสภาพ	รวม
PACK 1	3,300 30%	6,600 60%	1,124 10%	11,024
เงื่อนไข	580 10%	3,480 60%	1,748 30%	5,808
เคหะชุมชน	0 0%	0 0%	342 100%	342
อื่นๆ	197 100%	0 0%	0 0%	197
รวม	4,077	10,080	3,214	17,371

ประมาณการเงินสดรับ-จ่ายเป็นเฟส (หน่วย : ล้านบาท)

	ปี 2566 (4,077 units) (ไตรมาส 1-2)		ปี 2566 (10,080 units) (ไตรมาส 3-4)		เงินสดรับสุทธิ
	รายรับ	รายจ่าย	รายรับ	รายจ่าย	
Base (30%)	572.62	(71.33)	971.51	(210.60)	1,262.20
Best (50%)	954.37	<ul style="list-style-type: none"> ● ซ่อม 5.82 ● โป้ 52.41 	1,619.18	<ul style="list-style-type: none"> ● ซ่อม 60.48 ● โป้ 120.10 	2,291.62
Worst (20%)	381.75	<ul style="list-style-type: none"> ● ขาย 13.10 	647.67	<ul style="list-style-type: none"> ● ขาย 30.02 	747.49

อัตราขายต่อปี ประมาณร้อยละ 10-15 ของอาคารคงเหลือ

ที่มา : บข./ทอ./ปบ.

ประมาณการกระแสเงินสดจากการขาย ปี 2566-2568 (หน่วย : ล้านบาท)

	เงินสดรับ	เงินสดจ่าย	กระแสเงินสดสุทธิ
ปี 2566	1,544.13	281.93	1,262.20
ปี 2567*	1,300.59	254.53	1,046.06
*เริ่มดำเนินการเฟส 3 แต่อาจต้องพิจารณาเรื่องความคุ้มทุน			
ปี 2568	937.72	177.01	760.71

ที่มา : บข./ทอ./ปบ.

ประมาณการกระแสเงินสด

- ประมาณการเงินสดรับ
- ประมาณการเงินสดจ่าย



ราคาเฉลี่ยหลังโปรโมชั่น

โครงการ

- PACK1 = 1 ลบ.
- เอื้ออาทร = 0.5 ลบ.
- เคหะชุมชนฯ = 2 ลบ.

ค่าซ่อมแซม

เฉลี่ยต่อหน่วย

- เฟส 1 = 5,000 บาท
- เฟส 2 = 20,000 บาท
- เฟส 3 = 50,000 บาท

ค่าใช้จ่ายในการทำ Promotion

เฉลี่ยหน่วยละ 1-3% ของราคาขาย (10K-50K)

- จัดซื้อของแถม
- ค่าโฆษณาและ PR
- ค่าส่วนลด
- ค่านายหน้า

ค่าใช้จ่ายการขายและค่าดำเนินการ

เฉลี่ยหน่วยละ 10,000 บาท

ผลที่คาดว่าจะได้รับ



ด้านการเงิน

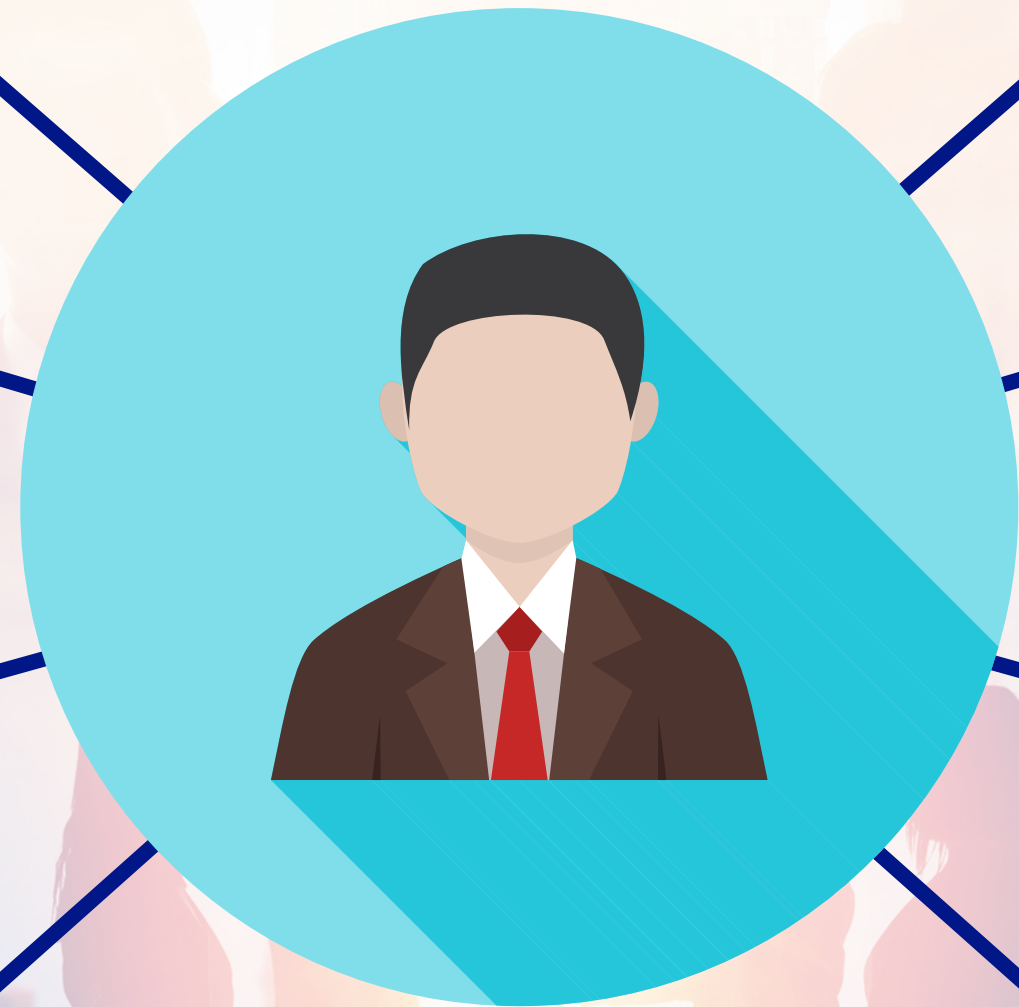
- **เพิ่มรายรับและกระแสเงินหมุนเวียน**
- **ลดค่าใช้จ่ายให้องค์กร**
- **สร้างโอกาส/ช่องทางในการหารายได้ และการร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน**



ด้านอื่นๆ

- **สนับสนุนคุณภาพชีวิต**
- **ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง**
- **สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร**
- **สร้างชุมชนให้มีชีวิต**
- **ต่อยอดไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ดีขึ้น**

Stakeholder Comments



Comment 1

การบริหารสัญญา



Comment 2

สร้างชุมชนให้มีชีวิต



Comment 3

การบริหารความเสี่ยง



Comment 4

ทำ Case Study
และแบ่งเฟส



Comment 5

ดูข้อกำหนด



Comment 6

ซ่อมยกลิ้น
ไม่ซ่อมไปขายไป



Comment 7

เชื่อมโยง
แผนยุทธศาสตร์



Comment 8

ไม่เข้าหมายลิ้น



บทสรุป



**การแก้ปัญหาอย่างยั่งยืน
ตั้งแต่ต้นน้ำ
ในกระบวนการผลิต
รวมถึงกระบวนการอื่น ๆ**



**การปรับปรุงคุณภาพ
ผลิตภัณฑ์ และ QC
ให้มีคุณภาพที่ดีที่สุด**



**การสร้างสภาพแวดล้อม
ในชุมชน สร้างชุมชนมีชีวิต**



T1 PROJECT TEAM



KOB



TUM



PAO



PIAK

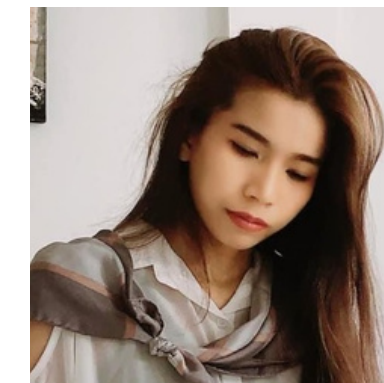
T2 FINANCIAL TEAM



TOD



NUCH



PANG



BANK

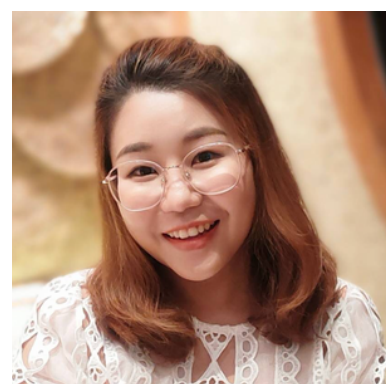
T3 MARKETING TEAM



JOY



RAT



AU

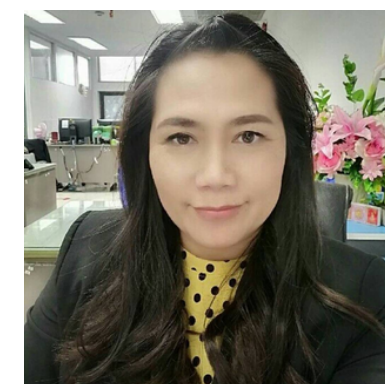


FHA

T4 SUPPORTING TEAM



YING



NA

THANK YOU



FUTURE ORGANIZATION
CLASS 1 GROUP 6