

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



KM.

KNOWLEDGE MANAGEMENT

GROUP.4

คำนำ

ตามที่คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้ดำเนินการจัดการความรู้ตามแผนการจัดการความรู้ที่กำหนดไว้ ระยะเวลาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558 ถึงเดือนมิถุนายน 2559 โดยคณะกรรมการฯ ได้มีการวิเคราะห์องค์ความรู้ที่สำคัญในการบริหารจัดการที่ดินออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ รวม 5 กลุ่ม และได้มีการวิเคราะห์องค์ความรู้ในระดับกระบวนการออกมาโดยได้คัดเลือกหัวข้อความรู้ที่จะนำมาจัดทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ (Community of Practice-CoP) จำนวน 5 หัวข้อได้แก่ ความรู้ด้านการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์, ความรู้ด้านการศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดิน/ตลาด, ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง, ความรู้ด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ และความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา) ในการดำเนินการจัดทำกิจกรรมดังกล่าว คณะทำงานฯ ได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ มาร่วมแบ่งปันความรู้ และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับคณะทำงานฯ รวมทั้งผู้สนใจจากหน่วยงานต่างๆ ใน กคช. ทำให้ได้เรียนรู้มีความรู้เพื่อให้สามารถดำเนินการให้เกิดประโยชน์ได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังมีประโยชน์ต่อพนักงานจากรุ่นพี่รุ่นน้องในอนาคต คณะทำงานฯ ขอขอบพระคุณ คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อติตรองผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ, คุณมนตรี วิชิต อติตผู้ช่วยผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ, คุณจุฑาทาภรณ์ ศิริไสยาสน์ อติตผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินเชื่อและหนี้ , คุณวัลลภ เทิดเกียรติกุล อติตผู้อำนวยการฝ่ายฟื้นฟูและพัฒนาเมือง, คุณธัญญาภา สุลโววรรณ อติตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า, คุณสรัญญ์ โสภณ อติตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า, คุณมงคล จันทซี รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารความเสี่ยง และคุณสุชาติ อักษรไทย ผู้อำนวยการกองวิจัยและวางแผนการตลาด ทำให้คณะกรรมการฯ สามารถสรุปประเด็นองค์ความรู้ต่างๆ ที่สำคัญในแต่ละหัวข้อ/การใช้ประโยชน์ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559

เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สารบัญ

หน้า

1. ความรู้ด้านการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์.....	5
- ที่มา.....	5
- ข้อมูลทรัพย์สินประเภทที่ดิน.....	6-7
- การวิเคราะห์ศักยภาพแปลงที่ดิน.....	7-12
- ปัญหา/อุปสรรคในการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์.....	12
- ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไขในห้องสัมมนาฯ การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ และการใช้ประโยชน์ที่ดิน.....	13-14
- ตัวอย่าง Presentation การบรรยายประกอบการจัดทำ COP1.....	15-26
ภาคผนวก 1	
- คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่องการบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด.....	27-28
- แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 1.....	29
- ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 1.....	30-31
2. ความรู้ด้านการศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดิน/ตลาด.....	32
- ความรู้ด้านการศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดิน/ราคาตลาดที่ดิน.....	33
- การสำรวจข้อมูลที่ดินและราคาตลาดที่ดิน.....	33
- เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลที่ดิน.....	34
- เทคนิคในการสำรวจข้อมูลที่ดินและราคาตลาดที่ดิน.....	34-35
- ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคในการสำรวจที่ดิน.....	35
- วิธีการแก้ไข.....	35
- ความรู้การศึกษาสำรวจข้อมูลด้านการตลาด.....	36
- เทคนิคในการสำรวจตลาด.....	36-41
- เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลตลาด.....	42
- ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคและวิธีการแก้ไข.....	42
- ตัวอย่างกรณีศึกษา.....	43-44
ภาคผนวก 2	
- คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่องการบริหารจัดการที่ดิน ของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด.....	45-46
- แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 2.....	47
- ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 2.....	48-51

3. ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง.....	52
- ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง.....	53
- หลักการเจรจาต่อรอง.....	53
- เทคนิคการเจรจาต่อรอง.....	53
- เครื่องมือ/เอกสารที่ใช้ในการเจรจาต่อรอง.....	54
- คุณสมบัติของผู้เจรจาต่อรองควรมีความรู้ด้านใด.....	54
- ระยะเวลาในการเจรจาต่อรอง.....	54
- ข้อสังเกตในการปิดการเจรจา.....	54
- ตัวอย่างการเจรจาต่อรอง.....	55-63
- ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไข (Q & A) การเจรจาต่อรอง.....	64
ภาคผนวก 3	
- คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่องการบริหารจัดการที่ดิน ของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด.....	65-66
- แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 3.....	67
- ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม CoP ครั้งที่ 3.....	68-70
4. ความรู้ด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ.....	71
- ความรู้ด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ.....	72
- การเตรียมตัว.....	72
- โครงสร้างในการนำเสนองาน.....	73
- การถ่ายทอด.....	73
- โสตทัศนูปกรณ์.....	74-75
- ตัวอย่างการนำเสนอโครงการ.....	75-98
- ตัวอย่างการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน.....	99-102
- ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไข (Q&A) การนำเสนอโครงการ.....	103
ภาคผนวก 4	
- คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด.....	104-105
- แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 4.....	106
- ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 4.....	107-111

5. ความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา).....	112
- การวิเคราะห์ศักยภาพทรัพย์สิน.....	113
- การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ.....	116-117
- การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด.....	118-119
- การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน.....	120
- กรณีศึกษาการวิเคราะห์โครงการบ้านเอื้ออาทรรังสิตคลอง 4 ส่วน 1 ,2 ,3 (Sunk Cost).....	120-122
- คำถามในห้องสัมมนาและแนวทางแก้ไข.....	123-125
ภาคผนวก 5	
- คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559 เรื่องการบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด.....	126-127
- แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม Cop ครั้งที่ 5.....	126-129
- ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม Cop ครั้งที่ 5	130-133
การศึกษาดูงาน โครงการพรีเมียม เอทท์เล็ม มอลล์ เชียงใหม่	134
- ที่มา.....	135
- รายละเอียดการศึกษาดูงาน.....	136-139
- ประเด็นคำถามและคำตอบ/แนวทางการแก้ไข.....	140-141
ภาคผนวก	
- ตัวอย่าง Presentation การบรรยาย.....	142-157
- ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHAING MAI.....	158-163

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ความรู้การจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์



KM.

KNOWLEDGE MANAGEMENT

COP 1.

1. ความรู้การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

1. ที่มา

การเคหะแห่งชาติ (กคช.) เป็นรัฐวิสาหกิจ สังกัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2516 ตามประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 316 ดำเนินงานภายใต้พระราชบัญญัติการเคหะแห่งชาติ พ.ศ. 2537 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2550 เพื่อทำหน้าที่ด้านการพัฒนาและแก้ไขปัญหาด้านที่อยู่อาศัยโดยตรง โดยมีวัตถุประสงค์การจัดการตั้งการเคหะชานอกเหนือจากเพื่อจัดให้มีเคหะสำหรับประชาชนได้มีที่อยู่อาศัยพร้อมด้วยระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้อยู่อาศัย รวมทั้งการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคารและจัดหาที่ดิน ตลอดจนการปรับปรุง รื้อ หรือย้ายแหล่งเสื่อมโทรมเพื่อให้มีสภาพการอยู่อาศัย สิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ และสังคมดีขึ้น รวมทั้งประกอบกิจกรรมอื่นที่สนับสนุนหรือเกี่ยวเนื่องกับวัตถุประสงค์ดังกล่าวข้างต้น โดยมีอำนาจหน้าที่ตาม พรบ. การเคหะแห่งชาติ ในการสร้าง ซ่อม จัดหา จำหน่าย เช่า ให้เช่า ซ้อม ให้ยืม รับจ้าง ว่าง รับจ้าง แลกเปลี่ยน โอน รับโอน ถูกรรมสิทธิ์ มีสิทธิครอบครองหรือมีทรัพย์สินอื่นหรือดำเนินการใดๆ เกี่ยวกับทรัพย์สิน รวมทั้งจัดหาที่ดินและวัสดุก่อสร้างสำหรับการก่อสร้างเคหะ การดำเนินการจะสามารถบรรลุผลสำเร็จได้ ปัจจัยอย่างแรกคือ การเคหะแห่งชาติ ต้องมีที่ดินเพื่อรองรับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยรูปแบบต่างๆ สำหรับประชาชน ปัจจุบัน กคช. มีทรัพย์สินประเภทที่ดินเปล่าประมาณ 15,984 ไร่ (ข้อมูล ณ 31 สิงหาคม 2558) จึงมีความจำเป็นที่ กคช. จะต้องดำเนินการบริหารจัดการทรัพย์สินโดยความรอบคอบ และกำหนดวิธีการบริหารจัดการในทรัพย์สินประเภทที่ดินเปล่าได้อย่างสอดคล้องกับศักยภาพของทรัพย์สินอย่างแท้จริง เพื่อให้การใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินที่เป็นที่ดินเกิดประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์สูงสุด

2. ข้อมูลทรัพย์สินประเภทที่ดิน

จากข้อมูลตามแผนบริหารจัดการทรัพย์สินรอการพัฒนา ปี 2558-2560 ได้สรุปฐานข้อมูลทรัพย์สินที่ดินปัจจุบัน มีเนื้อที่รวม 15,984 ไร่ ได้การวางแผนการใช้ประโยชน์ในที่ดินโดยกำหนดแนวทางการบริหารจัดการที่ดินโดยการพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบต่างๆ ทั้งขายและให้เช่า การขายที่ดิน การให้เช่าที่ดิน การจัดประโยชน์ในที่ดิน คงเหลือที่ดินรอการพัฒนาในอนาคตเนื้อที่รวม 10,315.92 ไร่ โดยมีรายละเอียดการใช้ที่ดินตามตาราง ดังนี้

ที่ดินคงเหลือ 15,984-0-38.34 ไร่			
Land Bank 8,058-1-44.31 ไร่		Sunk Cost 7,925-2-94.03 ไร่	
1.จัดทำโครงการ Package 1	586-1-38.16 ไร่	1.จัดทำโครงการ Package 1	2,053-2-39.32 ไร่
2.จัดทำโครงการ TOD	339-3-78.00 ไร่	2.จัดทำโครงการ TOD	74-3-86.10 ไร่
3.โครงการอาคารเช่า	154-1-77.55 ไร่	3.โครงการอาคารเช่า	45-3-20.00 ไร่
4.แผนขายที่ดิน ปี 2559	88-2-73.40 ไร่	5.ที่ดินอยู่ระหว่างก่อสร้างโครงการบ้านเอื้ออาทร	420-2-71.18 ไร่
5.ที่ดินเช่าจัดประโยชน์	1,173-1-44.58 ไร่	6.รอพัฒนาในอนาคต	5,247-2-23.98 ไร่
6.ที่ดินมีภาระผูกพัน	657-0-89.95 ไร่		
7.ที่ดินรอพัฒนาในอนาคต	5,068-1-42.67 ไร่		
รวม	8,058-1-44.31 ไร่	รวม	7,925-2-94.03 ไร่

ที่มา : กองพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า (ข้อมูล ณ 31 สิงหาคม 2558)

จากรายละเอียดข้างต้น พบว่าการเคหะแห่งชาติ ยังมีที่ดินรอการพัฒนาในอนาคตอีกประมาณ 10,315.92 ไร่ เพื่อให้มีองค์ความรู้ในการวิเคราะห์ศักยภาพของทรัพย์สินที่ดินดังกล่าว ซึ่งมีหลักเกณฑ์และปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการวิเคราะห์ข้อมูลและกำหนดแนวทางการใช้ประโยชน์ที่เหมาะสม ซึ่งเป็นหัวข้อหนึ่งที่กำหนดไว้ในการจัดการองค์ความรู้ เรื่อง “การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด” จากการทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ (Community of Practice – CoP) หัวข้อ “การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์ที่ดิน” สามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

3. การวิเคราะห์ศักยภาพแปลงที่ดิน

ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัย อาทิเช่นบ้านจัดสรร อาคารชุด ฯลฯ Community Mall และที่ดินจัดสรร ผู้ประกอบการที่ลงทุนในธุรกิจดังกล่าวหรือธุรกิจใดๆ แน่แน่นอนว่าต้องหวังให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและผลกำไร ปัจจัยสำคัญที่ต้องดำเนินการก่อนการลงทุนคือ การศึกษาเป็นไปได้อย่างไร ของโครงการต่างๆ โดยเริ่มจากศึกษาที่ดินที่จะใช้พัฒนา มีศักยภาพเป็นอย่างไร เหมาะสมที่จะใช้พัฒนาในช่วงเวลานี้หรือไม่ จะผลิตสินค้ารูปแบบใด คู่แข่งในตลาดเป็นใคร ราคาขายสินค้าต่อหน่วยเป็นเท่าใด มีต้นทุนต่อหน่วยเท่าไร มีผลกำไรมากน้อยแค่ไหน โดยสิ่งที่ยากสำหรับนักพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ การผลิตสินค้าในรูปแบบใดให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการกำหนดราคาขายที่จูงใจเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด และการควบคุมต้นทุนให้ครบถ้วนทุกรายการ การดำเนินโครงการตามกฎระเบียบต่างๆ อาทิ ขั้นตอนการขออนุญาตจัดสรร การขออนุญาตก่อสร้าง การเสียภาษี และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากงานบริการหลังการขาย เป็นต้น โดยควรพิจารณาอย่างรอบคอบในทุกด้านที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งปัจจัยภายนอกที่นอกเหนือการควบคุม เช่น น้ำมันขึ้นราคาส่งผลทำให้ ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้นตาม หรือดอกเบี้ยเงินกู้มีอัตราเพิ่มขึ้นส่งผลทำให้ต้นทุนทางการเงิน

สูงขึ้น ดังนั้น หากมีการพิจารณาอย่างรอบคอบแล้ว โอกาสที่ทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จจะมีสูงตามด้วยเช่นเดียวกัน

การเคหะแห่งชาติ มีที่ดินในโครงการบ้านเอื้ออาทรและที่ดินเดิม (Sunk Cost และ Land Bank) เนื้อที่ประมาณ 15,984 ไร่ นำไปบริหารจัดการตามศักยภาพและความเหมาะสมในการพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบต่างๆ , โครงการอาคารเช่า, การให้เช่าจัดประโยชน์ในที่ดิน และส่วนหนึ่งนำไปขายเพื่อลดภาระหนี้สินและดอกเบี้ยจ่าย คงเหลือที่ดินรอการพัฒนาอีกประมาณ 10,315.92 ไร่ ที่จะต้องมีการกำหนดแนวทางวิธีการบริหารจัดการตามศักยภาพของที่ดินแต่ละแปลง แต่ละโครงการ ซึ่งจะต้องมีการวิเคราะห์มูลค่าและข้อมูลของทรัพย์สินที่ดินในแต่ละแปลงโดยใช้เกณฑ์ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน ตามเงื่อนไขหลักเกณฑ์ และค่าน้ำหนักที่กำหนดไว้ โดยสรุปเป็นรายละเอียดแต่ละด้าน ดังนี้

1. เกณฑ์ด้านกายภาพ (Physical) โดยพิจารณารายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ได้แก่ ลักษณะที่ดิน รูปที่ดิน ขนาดหน้ากว้าง ความลึกของที่ดิน การถมดิน ค่าถมดิน กฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง เอกสารสิทธิ์ สภาพแวดล้อมโดยรอบ สาธารณูปโภค-สาธารณูปการ เส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงกับแปลงที่ดิน การเข้าถึงแปลงที่ดิน และความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ โดยมีข้อสังเกตในปัจจุบัน แต่ละด้าน อาทิเช่น

- รูปที่ดินสี่เหลี่ยมจะมีศักยภาพดีกว่าในการวางผังออกแบบและมีการลงทุนน้อยกว่า
- ทำเลที่ตั้ง เนื่องจากที่ดินเป็นทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ไม่ได้และจะมีลักษณะเฉพาะของตัวเองที่บ่งบอกว่า Right Plot, Right Price and Right Time คือ ถูกที่ถูกแปลง (ศักยภาพในการพัฒนา) ถูกราคา (ต้นทุนที่ดินบวกค่าพัฒนาที่ดิน) และถูกเวลา (ช่วงการถือครองที่ดินซึ่งมีต้นทุนจมในราคาที่ดินซื้อเก็บ บวกดอกเบี้ยและค่าเสียโอกาส) ขณะเดียวกันที่ตั้งของที่ดินจะมีความเชื่อมโยงกับการกำหนดผลิตภัณฑ์โครงการ

- สภาพแวดล้อม/สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ เช่นอยู่ในที่ลุ่ม, อยู่ห่างไกลเมืองต้องเชื่อมต่อระบบสาธารณูปโภค อาทิเช่น ไฟฟ้า ประปา ทำให้การลงทุนสูง หรือที่ดินที่อยู่ในเมืองหรือ ใกล้เมืองมีระบบสาธารณูปโภคพร้อม หากรูปที่ดินสวยแต่ห่างไกล และรูปที่ดินไม่สวยแต่ระบบสาธารณูปโภคดี ต้องพิจารณาตัดสินใจ

- การคมนาคมที่เชื่อมโยงกับแปลงที่ดินอาจรวมในสภาพแวดล้อมหรือแยกก็ได้

- กฎหมายที่เกี่ยวข้อง (Legal) ได้แก่

- 1) การศึกษาข้อกำหนดผังเมือง กฎหมายควบคุมอาคาร กฎหมายเกี่ยวกับการจัดทำรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) กฎหมายการใช้ประโยชน์ที่ดิน และประกาศหน่วยงานท้องถิ่น ที่มีผลกระทบต่อโครงการ เป็นต้น

- 2) ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องเฉพาะทาง เช่น กฎหมายบ้านจัดสรร กฎหมายอาคารชุด กฎหมายอพาร์ทเมนท์ กฎหมายห้างค้าปลีก กฎหมายโรงแรม เป็นต้น

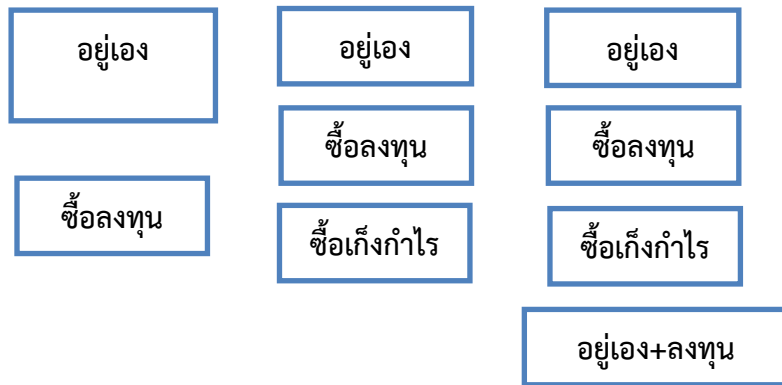
3) ตรวจสอบข้อกำหนดในการพัฒนาพื้นที่ ที่อาจมีผลกระทบต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในอนาคต รวมทั้งโอกาสของการเกิดขึ้นของอสังหาริมทรัพย์คู่แข่งในอนาคต

4) ตรวจสอบโครงการเวนคืน ตรวจสอบเอกสารโฉนดที่ดิน และภาวะผูกพันที่มีผลต่อที่ดิน ฯลฯ ที่ส่งผลต่อต่อศักยภาพของแปลงที่ดินในอนาคต

2. เกณฑ์ด้านการตลาด (Marketing) โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านอุปสงค์หรือกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย รายได้ครัวเรือน ความสามารถในการซื้อ/พฤติกรรมการซื้อ ด้านอุปทานในตลาด การวิเคราะห์ SWOT (จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค โอกาส) การวิเคราะห์คู่แข่งโดยใช้หลักการทางการตลาด การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค โอกาสทางการตลาด โดยมีข้อสังเกตเพิ่มเติม ดังนี้

- กลุ่มเป้าหมาย (Target Market) โดยเริ่มต้นจากการกำหนดขอบเขตตลาด (Identify Trade Area) จำนวนอุปสงค์ลูกค้า (Market size) ในทำเลที่ตั้งแปลงที่ดินเป็นศูนย์กลาง กำหนดรัศมีโดยรอบ ประมาณ 5 กิโลเมตรเป็นพื้นที่เป้าหมายหลัก (Primary Market) และพื้นที่เป้าหมายรอง (Secondary Market) โดยประมาณการยอดขายร้อยละ 60-80 และ 20-40 ตามลำดับ โดยการศึกษาวิเคราะห์และทำความเข้าใจใน พฤติกรรมของผู้บริโภค ความสามารถในการซื้อหรือจ่ายได้ และการตัดสินใจซื้อ ตัวอย่างเช่น

พฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัย



สำหรับกลุ่มเป้าหมายของการเคหะแห่งชาติ โดยส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และ ผู้มีรายได้ ปานกลาง ซึ่งเป็นคนละกลุ่มเป้าหมายสำหรับผู้ประกอบการภาคเอกชน โดย กคช. เป็นผู้นำในการพัฒนาที่อยู่ อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย เช่น โครงการอาคารชุด กำหนดขนาดห้อง 33 ตารางเมตร ซึ่ง กคช. เป็นผู้กำหนด ขนาดพื้นที่ (ขนาดพื้นที่ขั้นต่ำสำหรับการอยู่อาศัยเป็นครอบครัว โดยการเคหะแห่งชาติ เป็นผู้นำในการพัฒนาใน ด้านนี้) ราคาขายต่อหน่วยสำหรับพื้นที่ขนาด 33 ตารางเมตร หากประชาชนไม่สามารถรับภาระการจ่ายได้ กคช. จึงต้องขอรัฐสนับสนุนในรูปแบบเงินอุดหนุนรัฐบาลสำหรับครอบครัวผู้มีรายได้น้อย

- รูปแบบอาคาร (Design) การกำหนดองค์ประกอบด้านการออกแบบพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์โครงการ ซึ่งเกิดจากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านอุปสงค์-อุปทาน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสแนวโน้ม และอุปสรรคทางการตลาด การนำเสนอต้นแบบเพื่อการพัฒนาต้องเป็นไปตามกฎหมายการใช้ประโยชน์ที่ดิน วัตถุประสงค์ขององค์กร และความเป็นไปได้ด้านต้นทุนทางการเงิน การลงทุนโครงการ เพื่อกำหนดจำนวนสินค้าในโครงการ การกำหนดระยะ(เฟส)การก่อสร้าง เทคนิคและทางเลือกในการบริหารจัดการโครงการ

- ความสามารถในการซื้อ (รายได้ครัวเรือน) ความสามารถในการซื้อของลูกค้า กคช. ต้องไปพิจารณาจากข้อมูลฐานรายได้ของครัวเรือนที่ฝ่ายวิชาการที่อยู่อาศัย (วช.) รวบรวมไว้ โดยต้องนำข้อมูลรายได้ครัวเรือนแต่ละกลุ่มเป้าหมายโดยคำนึงถึงความสามารถในการชำระเงินต่อครัวเรือนเป็นเท่าไร ปรึกษาหารือร่วมกับปัจจัยอื่นๆ อาทิ นโยบายและเงื่อนไขทางการเงิน ความสามารถในการชำระเงินคิดเป็นร้อยละเท่าไรของรายได้สุทธิ นโยบายการเงินของธนาคาร ระยะเวลาการกู้เงิน ค่าใช้จ่ายของครัวเรือน วงเงินที่ได้รับอนุมัติมาจัดทำสินค้า (Product) ที่สามารถตอบสนองได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย กำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสำคัญมาก จึงจำเป็นต้องดำเนินการสำรวจพื้นที่โดยรอบโครงการที่จะพัฒนา ส่วนใหญ่ประชากรบริเวณนั้นมีรายได้เท่าไร คือ รายได้ต่อหัวกับรายได้ต่อครัวเรือน สำหรับ กคช. ใช้รายได้ครัวเรือน เพราะถือว่าขายกับผู้ที่มีครอบครัว โดยจะคำนึง income distribution curve หมายถึง ประชากรใน กทม. หรือในเมือง หรือในชนบท มีรายได้เป็นเท่าไรของรายได้ประเทศ คนที่มีรายได้สูงมากๆ มีน้อยประมาณ 20% ของประชากรของประเทศ (ในประเทศไทยประชากรส่วนใหญ่มีรายได้น้อยมากกว่ารายได้สูงอยู่เป็นจำนวนมาก) โดยภารกิจหลักของ กคช. ต้องจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ โดยแบ่งเป็นครัวเรือนที่มีรายได้น้อยจนถึงรายได้ปานกลาง ประมาณ 15,000 - 30,000 บาท/ครัวเรือน (โดยวิธีขายหรือให้เช่าซื้อกับ กคช.) แต่ถ้าครัวเรือนไหนมีระดับรายได้ต่ำกว่า จะต้องเช่าอยู่อาศัย ดังนั้น เราพอทราบได้ว่าลูกค้าของ กคช. มีประมาณกี่เปอร์เซ็นต์ของประชากรทั้งหมดของประเทศ

วิธีการตรวจสอบกำลังซื้อ : Purchasing Power

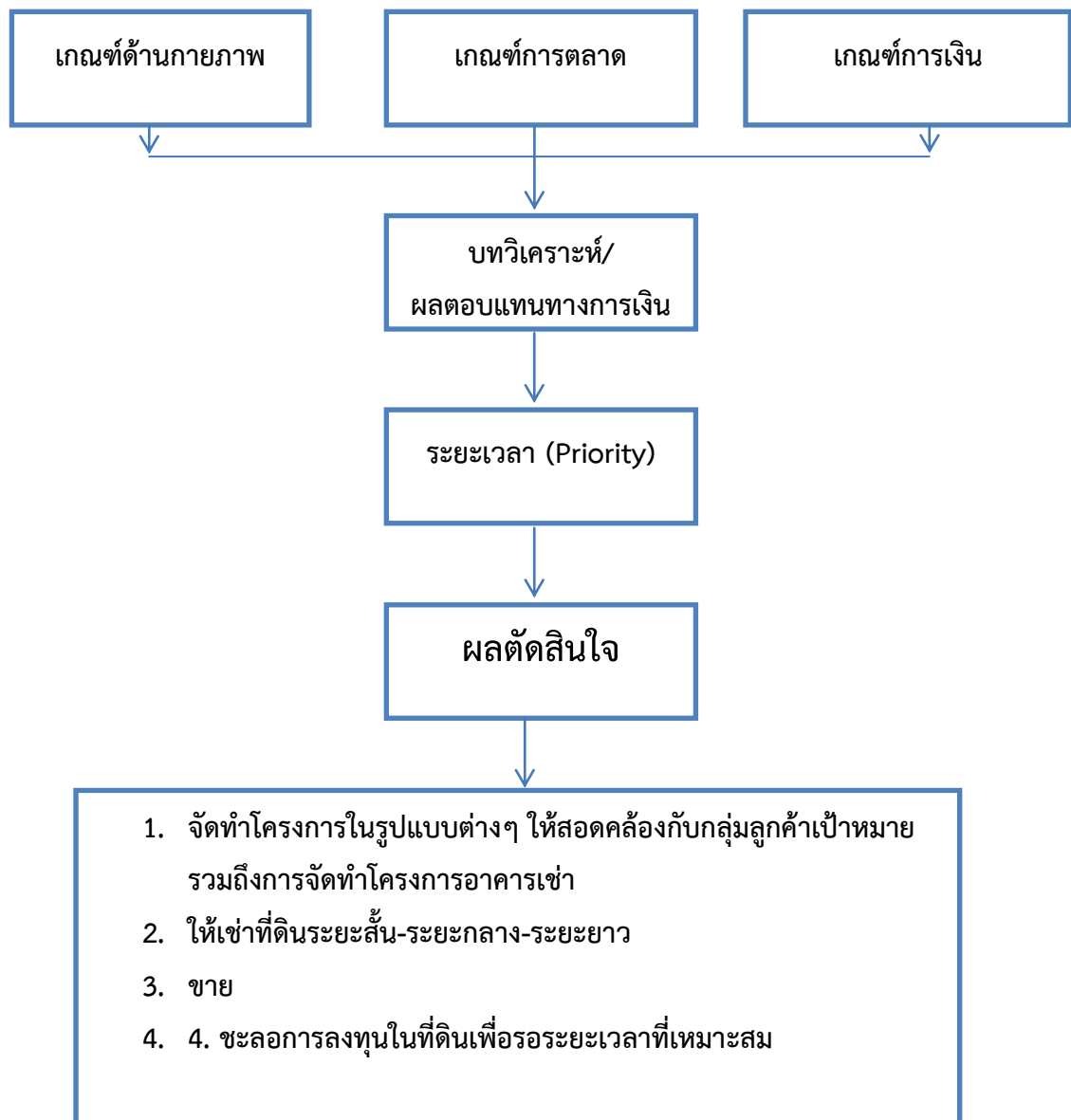
ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย				รายได้รายเดือนเฉลี่ยต่อครัวเรือน			
1	ความสามารถในการชำระเงิน	5,925.60	บาทต่อเดือน	ลำดับ	เขตพื้นที่	ขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย	รายได้ครัวเรือนต่อเดือน (บาท)
2	จำนวนเงินที่ได้รับอนุมัติในการขอกู้	711,072	บาท	1	Greater Bangkok	3.2	24,690
3	Affordable Price	888,840	บาท	2	Central Region	3.5	13,301
				3	Northern Region	3.4	8,649
				4	NorthEastern Region	3.9	7,853
				5	Southern Region	3.8	11,407
นโยบาย และเงื่อนไขทางการเงิน							
				1	ความสามารถในการชำระเงิน	40%	ของรายได้สุทธิ
				2	จำนวนเงินที่อนุมัติในการกู้	50%	ขอความสามารถในการชำระเงิน
				3	ระยะเวลา กู้ (นโยบายธนาคาร)	20	ปี
				4	เงินคาวน	20%	ของราคาบ้าน
				5	ค่าใช้จ่ายต่อครัวเรือน	40%	ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน

3. เกณฑ์ด้านการเงิน โดยพิจารณา การวิเคราะห์ต้นทุนโครงการ (ประกอบด้วย ค่าที่ดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้าง ค่าดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการดูแล) โครงสร้างเงินทุนของโครงการ สัดส่วนเงินกู้ อัตราดอกเบี้ย ต้นทุนทางการเงินของโครงการ ผลตอบแทนโครงการ กำไรโครงการ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Best Case/Base Case/Worst Case) การวิเคราะห์ราคาขายของโครงการ มูลค่าโครงการรวม สำหรับโครงการ Sunk cost มีการพิจารณาในส่วนของจำนวนเงินที่จะลงทุนไปแล้ว เงินที่จะลงทุนเพิ่มให้โครงการแล้วเสร็จ ค่าใช้จ่ายในการดูแล ค่าดำเนินการ ดอกเบี้ย เนื่องจากเป็นโครงการที่มีปัญหาในการก่อสร้างไม่เสร็จไม่เสร็จ โดยมีข้อสังเกตเพิ่มเติม ดังนี้

การเงิน : กรณีเป็นที่ดินโครงการ Land Bank การเงินจะไม่ค่อยซับซ้อนเท่าไรนัก เพราะ Land Bank กคช. ซื้อมานาน ตอนที่ซื้อมาต้นทุนยังมีราคาต่ำอยู่ ดอกเบี้ยเงินกู้ก็ต่ำ เพราะ กคช. มีจุดแข็งตรงนี้ที่เราได้ดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ แต่ถ้าเป็นที่ดินในโครงการ Sunk Cost ก่อนข้างมีปัญหา โดยการกำหนดเปอร์เซ็นต์ของ Sunk Cost ต้องดูเงินเป็นหลัก เริ่มจากเงินที่ กคช. ลงทุนไปแล้ว โดยดูแบบง่ายๆ จากเปอร์เซ็นต์ก่อสร้างมีการดำเนินการไปแล้วเท่าไร กลุ่มหนึ่งมีการก่อสร้างน้อยกว่า 50 % อีกกลุ่มมีการก่อสร้างมากกว่า 50% หมายความว่า จำนวนเงินที่เราลงไปแล้วฝังอยู่ในดินกับสิ่งปลูกสร้างที่ยังไม่เสร็จ ดอกเบี้ยจ่ายของเงินที่ลงทุนไปแล้วจะเพิ่มขึ้นตามระยะเวลาเช่นเดียวกัน เช่น ในโครงการที่มีการก่อสร้างเกิน 50 % ต้องมีการลงเงินไปมากแล้ว ดอกเบี้ยจ่ายจะเพิ่มตามวงเงินลงทุนและระยะเวลา เพราะฉะนั้น Case นี้จึงต้องเน้นเรื่องการตลาด ถ้าโครงการนี้อยู่ในกลุ่ม Priority A อาจไม่ได้แปลว่าดีแต่แปลว่ายิ่งทิ้งไว้อิ่งทำให้เราเสียหายหนี้สินยิ่งเพิ่มขึ้น ขายไม่ได้เพราะว่าไม่ใช่สินค้าสำเร็จรูป (สร้างไม่เสร็จ) อีก Case หนึ่ง คือ เงินที่ กคช. จะลงทุนเพิ่มเพื่อทำให้โครงการเสร็จสมบูรณ์ เช่น กคช. ลงทุนก่อสร้างไปแล้วประมาณ 80% และโครงการต้องหยุดก่อสร้าง ถ้าจะเติมเงินเพื่อทำให้เสร็จจะไม่ใช้ต้องลงทุนเพิ่มอีก 20 % เพื่อให้ครบ 100% แต่อาจเพิ่มเป็นจำนวน 30% หรือ 40% ซึ่งต้องมีการประเมินโดยฝ่ายก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการประเมินความเสียหายในส่วน 80% ว่ามีความเสียหาย สาธารณูปโภคเสียหายไปเท่าไร โครงการเสียหายเท่าไร โดยขโมยไปเท่าไร (หลังคา ประตูหน้าต่าง ตอม่อ เสาก่ออาจทุบเพื่อเอาเหล็กไปขาย) ดังนั้นจะเห็นว่าสิ่งที่ลงไป 80% หลังจากสำรวจสภาพจริงและประเมินแล้วอาจเหลือแค่ 40% ยิ่งทิ้งไว้อิ่งเสียหาย เพราะฉะนั้นโครงการไหนที่มีศักยภาพน้อย แต่ กคช. อาจต้องรับลงทุนเพื่อให้สินค้าสำเร็จรูปพร้อมขาย รวมทั้งเพื่อเป็นการหยุดดอกเบี้ยจ่ายตราบใดที่เรายังไม่เสร็จดอกเบี้ยจ่ายจะเพิ่มขึ้นตามระยะเวลา ถ้า กคช. ทำเป็นสินค้าสำเร็จรูปพร้อมขายแล้ว และนำสินค้าออกขายทำให้มีรายรับเข้ามาบ้าง ส่งผลให้ลดหนี้ได้ส่วนหนึ่ง สินค้าสำเร็จรูปแล้วอาจขายได้ประมาณ 30-40% และทยอยขายไปได้เรื่อยๆ ดีกว่าไม่ได้ทำอะไรเลย สำหรับเรื่องนี้ข้อมูลทางการเงิน มีเงินที่ลงทุนไปแล้วกับเงินที่จะลงทุนใหม่ 2 เรื่องนี้สำคัญที่สุดทางการเงิน

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น จึงเห็นว่าการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์จะต้องใช้เกณฑ์ด้านกายภาพ เกณฑ์ด้านการตลาด และเกณฑ์ด้านการเงิน ซึ่งมีรายละเอียดต่างๆ ที่มีความสำคัญต่อการวิเคราะห์และจัดลำดับความสำคัญของแปลงที่ดิน เพื่อให้สอดคล้องกับศักยภาพและการใช้ประโยชน์ในที่ดินที่เหมาะสม อาทิเช่น การจัดทำโครงการ การให้เช่า การจัดประโยชน์ การขาย หรือ ต้องใช้เวลาที่เหมาะสมรอการพัฒนาในที่ดินแปลงนั้นๆ เพื่อนำมากำหนดแผนการดำเนินการตามแนวทางการบริหารที่ดิน โดยมีความเชื่อมโยงกับแผนยุทธศาสตร์ขององค์กรต่อไป

แผนภูมิ สรุปรายละเอียดและเกณฑ์การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์ในที่ดิน



❖ ปัญหา/อุปสรรคในการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์

- ขาดแคลนบุคลากร ด้านความรู้การจัดกลุ่มที่ดิน
- บุคลากรขาดประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญทางด้านการจัดกลุ่มที่ดิน
- ระบบฐานข้อมูลที่ดินที่ประกอบการพิจารณาไม่เพียงพอในการดำเนินการเพื่อจัดกลุ่มที่ดิน
- ขาดเครื่องมือหรือโปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลในการตัดสินใจ จึงจำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญ/ผู้มีประสบการณ์ในการวิเคราะห์

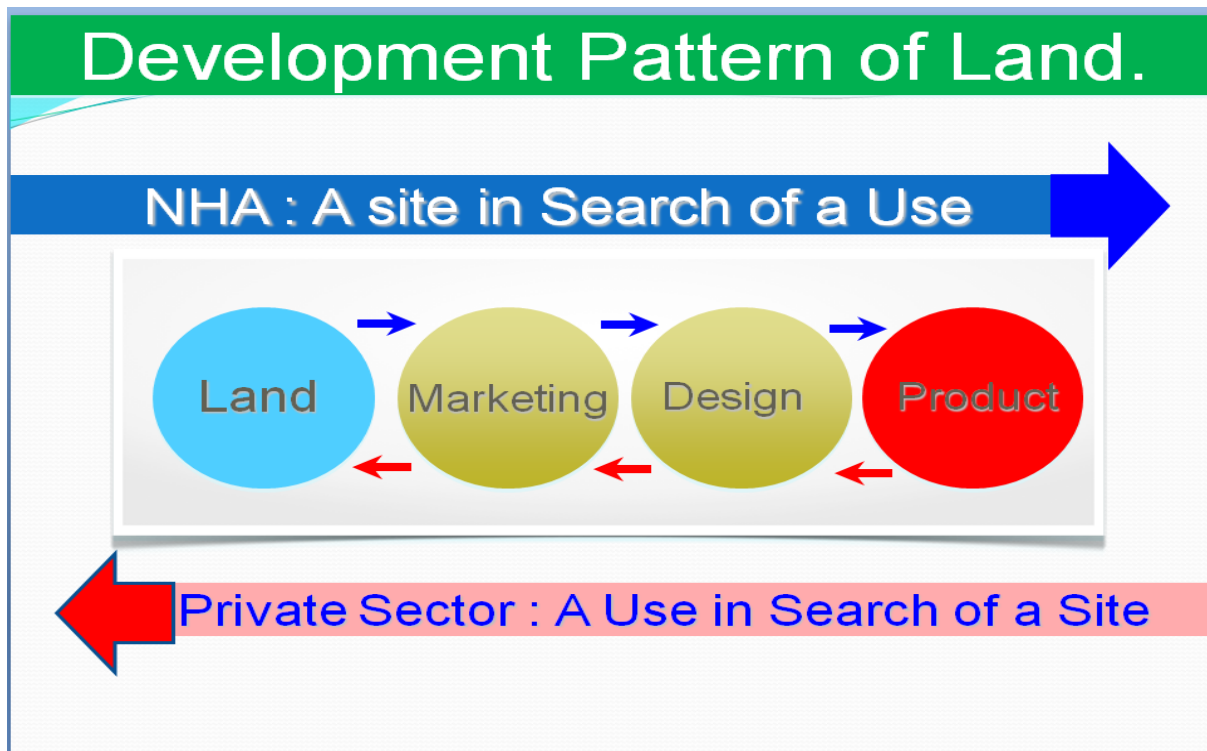
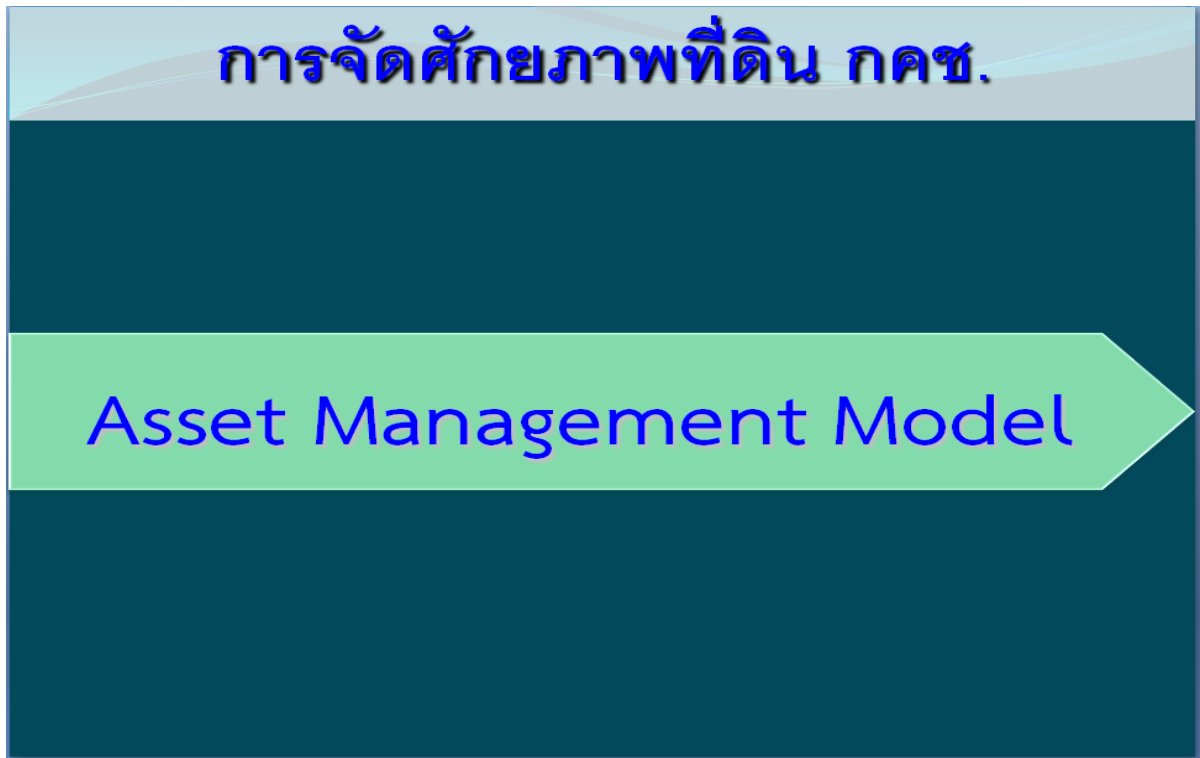
ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไขในห้วงสัมมนาฯ การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์ที่ดิน


ประเด็นคำถาม	แนวทางแก้ไข
1.การวิเคราะห์ที่ดิน 3 ด้าน คือ ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน ในที่ดินทุกแปลงเป็นรายแปลง เมื่อทราบผลแล้ว จะนำมาพิจารณาระยะเวลาเพื่อประกอบการตัดสินใจอีกปัจจัยหนึ่งด้วยใช่หรือไม่ และ ใช้ระยะเวลาประมาณเท่าใด ?	1.ใช่ โดยการวิเคราะห์นี้จะใช้เวลาประมาณ 3-4 เดือน ผลการวิเคราะห์จะเกี่ยวกับเรื่องเทคนิคการให้ค่าน้ำหนัก การให้คะแนนใน 3 ด้าน ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน ด้านไหนสำคัญสุด เป็นเทคนิคที่ต้องช่วยกันระดมสมอง ตัวอย่าง ที่ดิน 2 แปลง ข้อมูลด้านกายภาพบอกว่า แปลง A ดี อีกมุมหนึ่งบอกว่าแปลง B ดี ให้พิจารณาว่าแปลงไหนใช้เงินลงทุนเยอะกว่า เราต้องดูข้อมูลประกอบการให้คะแนนด้วย เมื่อรวมคะแนน 3 ด้านนี้เท่ากันใหม่ ค่าน้ำหนักในเกณฑ์แต่ละด้านเท่ากันใหม่ เกณฑ์ข้อไหนสำคัญกว่ากัน ให้ประชุมร่วมกันว่าจะให้ค่าน้ำหนักด้านไหน มากหรือน้อยกว่ากัน
2.เกณฑ์การวิเคราะห์ค่าที่ทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน ควรให้ความสำคัญหรือให้น้ำหนักมากในด้านไหนมากกว่ากัน?	2.การกำหนดค่าน้ำหนัก โดยส่วนใหญ่ในระดับอสังหาริมทรัพย์ สำหรับการจัดทำโครงการทุกประเภทในด้านการตลาดและการเงิน น้ำหนักรวมจะไม่น้อยกว่า 70% ทั้งนี้ควรไปค้นหาข้อมูลของภาคเอกชน และธนาคารอื่นๆ มาประกอบการพิจารณาด้วย
3.ทำเลที่ตั้งแปลงที่ดินมีความเกี่ยวข้องด้วยหรือไม่?	3. มีความเกี่ยวข้องแน่นอน รวมทั้งปัจจัยอื่นๆ อาทิ ผังสี ถ้าที่ดินอยู่ในผังสีต่างกัน แต่รูปร่างที่ดินเหมือนกัน ศักยภาพแปลงที่ดินจะต่างกัน สำหรับทำเล คือ การมีที่ดินอยู่ใกล้เมือง มีโรงเรียน ตลาด สถานที่อำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ฯลฯ โดยต้องจัดทำปัจจัยที่เกี่ยวข้องแต่ละตัวมากำหนดค่าคะแนนและค่าน้ำหนัก
4.กฎหมายก่อสร้างมีความเกี่ยวข้องด้วยหรือไม่?	4. มีความเกี่ยวข้อง อาทิ เช่น กฎหมายมอบคูดอาคาร กฎหมายการใช้ประโยชน์ กฎหมาย EIA ซึ่งมีผลต่อการบริหารจัดการที่ดินหรือรูปแบบการพัฒนาที่ดินแปลงนั้นๆ

ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไขในห้วงสัมมนาฯ การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์ที่ดิน

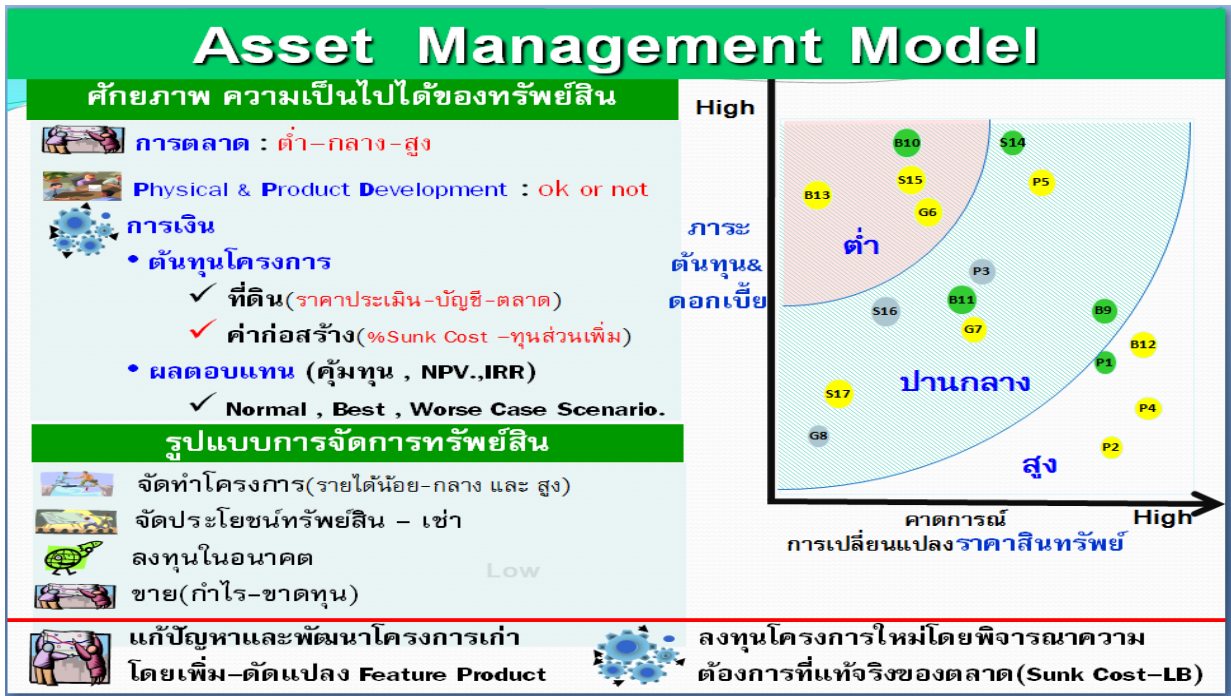
ประเด็นคำถาม	แนวทางแก้ไข
5.การกำหนดเปอร์เซ็นต์ ค่าคะแนน ทางปัจจัยด้านกายภาพแต่ละตัวมีหลักเกณฑ์การกำหนดอย่างไร?	5. โดยสรุปไว้เป็น 3 ข้อ ดังนี้ 5.1. ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน คือกักตัวอย่างเพิ่มเติมในภาคเอกชนหรือธนาคารทั่วไป 5.2 กฎเกณฑ์การใช้ประโยชน์ที่ดิน (LAND USE) มีการใช้ประโยชน์อย่างไร การพิจารณาศักยภาพเป็นเทคนิคที่ไม่ตายตัวต้องระดมสมองร่วมกัน เมื่อวิเคราะห์จนได้ผลลัพธ์แล้ว จะต้องพิจารณาผลลัพธ์อีกชั้นหนึ่งว่ามีอะไรที่ผิดสังเกตหรือผิดปกติหรือไม่ ก็จะค่อยๆปรับ เทคนิคอีกประการหนึ่ง คือ ปัจจัยข้อไหนที่คิดว่าสำคัญที่สุด ค่าคะแนนก็จะมากที่สุด 5.3. มุมมองด้านกายภาพของ กคช. เน้นเรื่อง การพัฒนา แต่มุมมองของธนาคารเน้นเรื่อง หลักทรัพย์ค้ำประกัน การพิจารณาก็จะแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์
6. การกำหนดค่าน้ำหนักด้านกายภาพ ที่ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน สามารถปรับเปลี่ยนได้นั้น ปัจจัยที่สำคัญที่สุดด้านกายภาพ คือด้านใด?	6. รูปร่างแปลงที่ดินเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด รองลงมาคือเรื่องทำเล ซึ่งจะบ่งบอกถึงระบบสาธารณูปโภคและระบบสาธารณูปการในที่ดินแปลงนั้นๆได้เป็นอย่างดี
7.รูปแบบอาคาร ความต้องการ ระดับรายได้ ความสามารถในการชำระเงิน คู่แข่ง มีความเกี่ยวข้องอย่างไร?	7.รูปแบบอาคาร ความสามารถ ราคาขาย เศรษฐกิจในพื้นที่ Market Share ต้องให้นำหนักเช่นเดียวกัน โดยต้องดูกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก รายได้เป็นสิ่งสำคัญที่สุด และต่อมาเป็น Market Share ด้าน Market Shear จะได้คะแนนดี สำหรับพื้นที่นั้นๆ คู่แข่งกับ Market Share จะสัมพันธ์กัน คือ ถ้าคู่แข่งน้อย Market Share จะเยอะ ถ้าคู่แข่งเยอะ Market Share จะน้อย และรายได้แต่ละกลุ่มเป้าหมาย พอดูรายได้เสร็จ

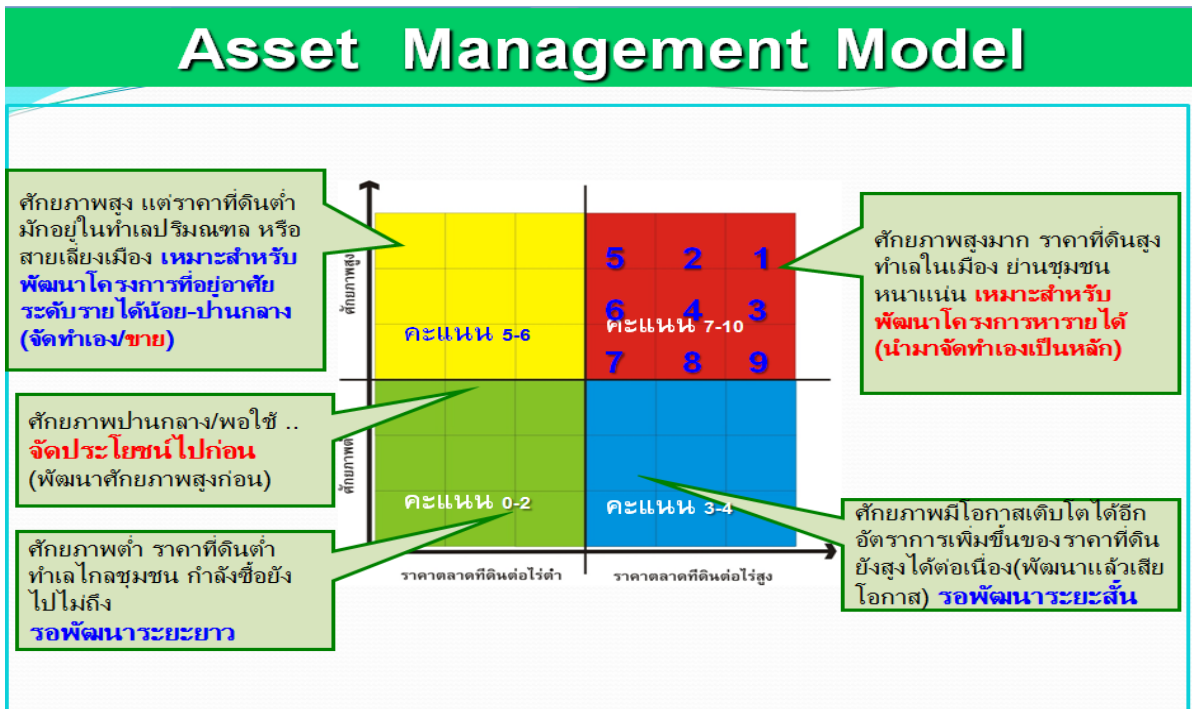
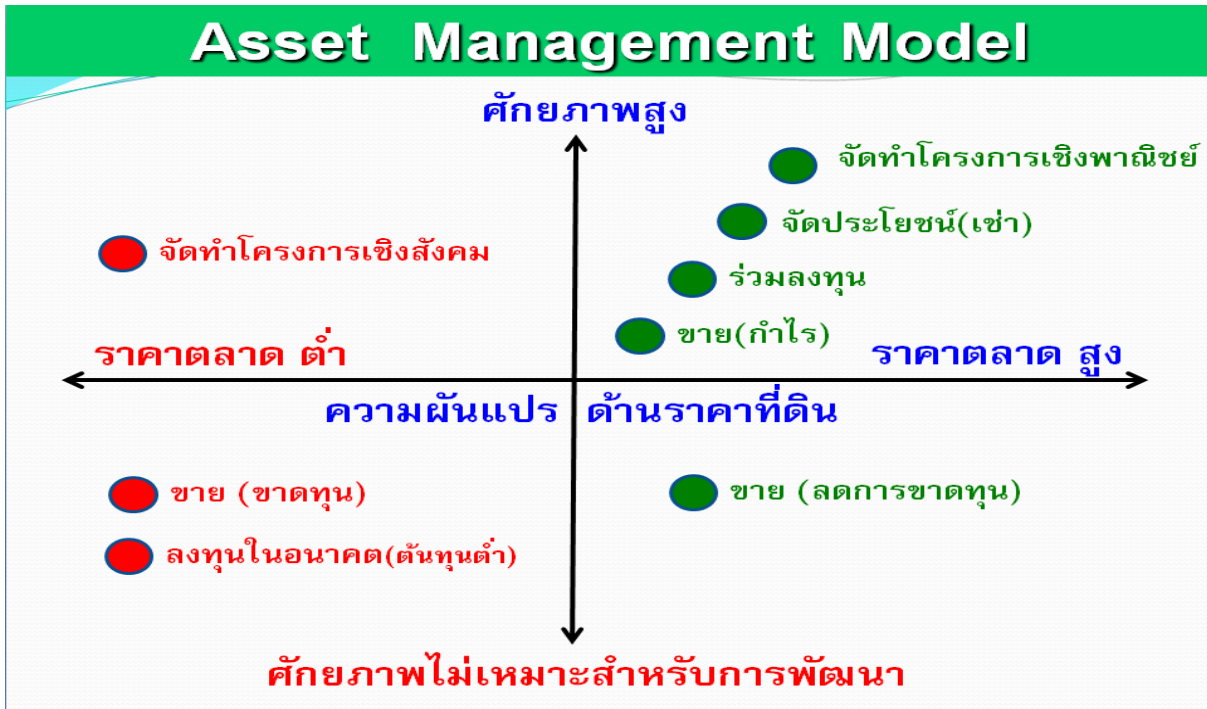
ตัวอย่าง Presentation การบรรยายประกอบการจัดทำ COP1



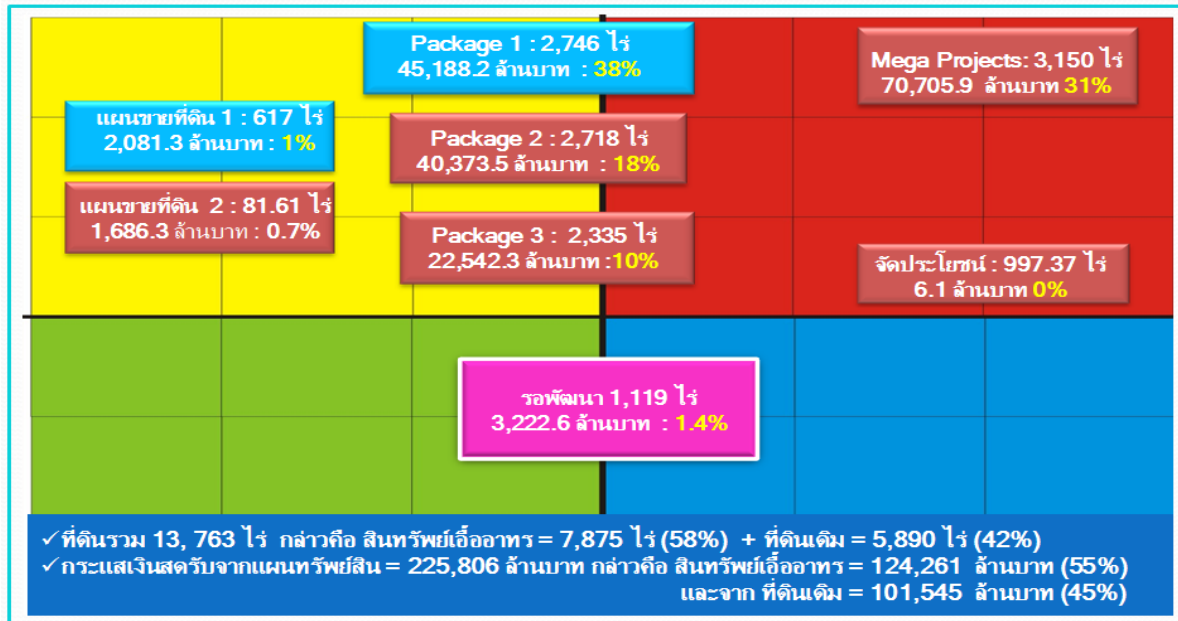
Market Direction			Single Detached Houses	Town houses	Condominiums
Logo/Brand	Segment	Price /Unit			
Economy	Low Inc.	0.8-1.8	 Preuksa Village	 Preuksa Ville	 The Three
Standard	Mid Inc.	2.0-3.0	 The Plant	 The Connect	 Be You
Premium	Stylish Mid Inc.	3.5-10	 Passorn	 Urbano	 The Seed & IVY

Market Direction			Single Detached Houses	Town houses	Condominiums
Logo/Brand	Segment	Price /Unit			
Economy	Low Inc.	< 0.60			
Standard	Mid Inc.	1.5-2.5			
Premium	Stylish Mid Inc.	3.0-5.0			

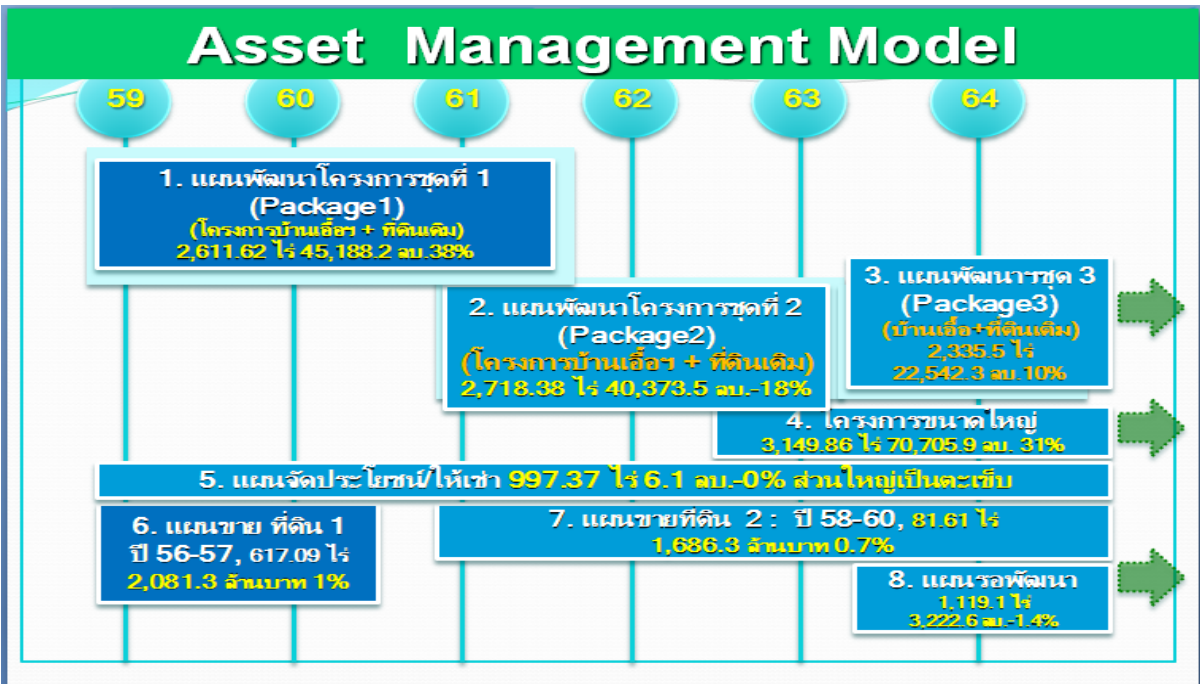




Asset Management Model



Asset Management Model

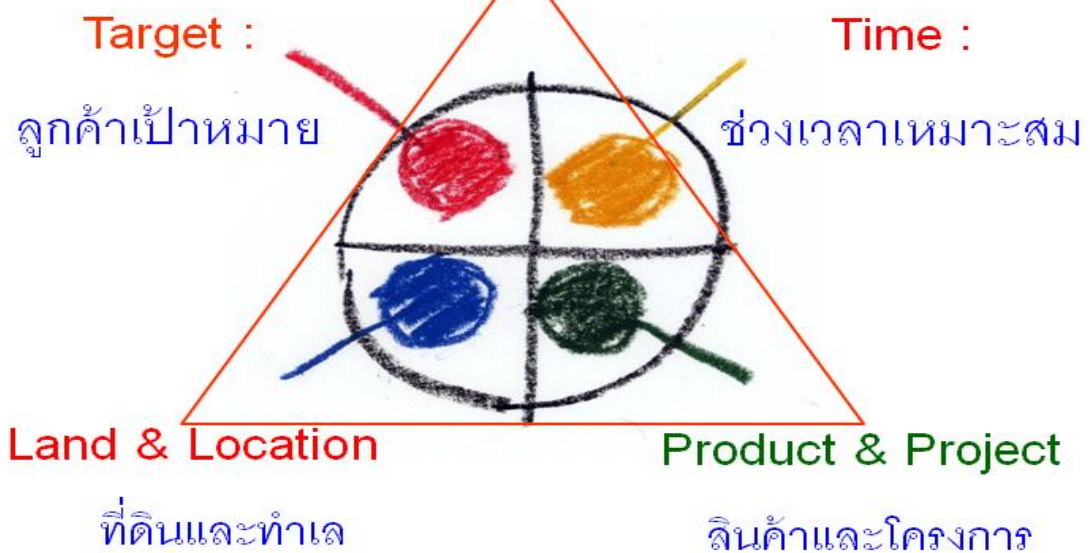


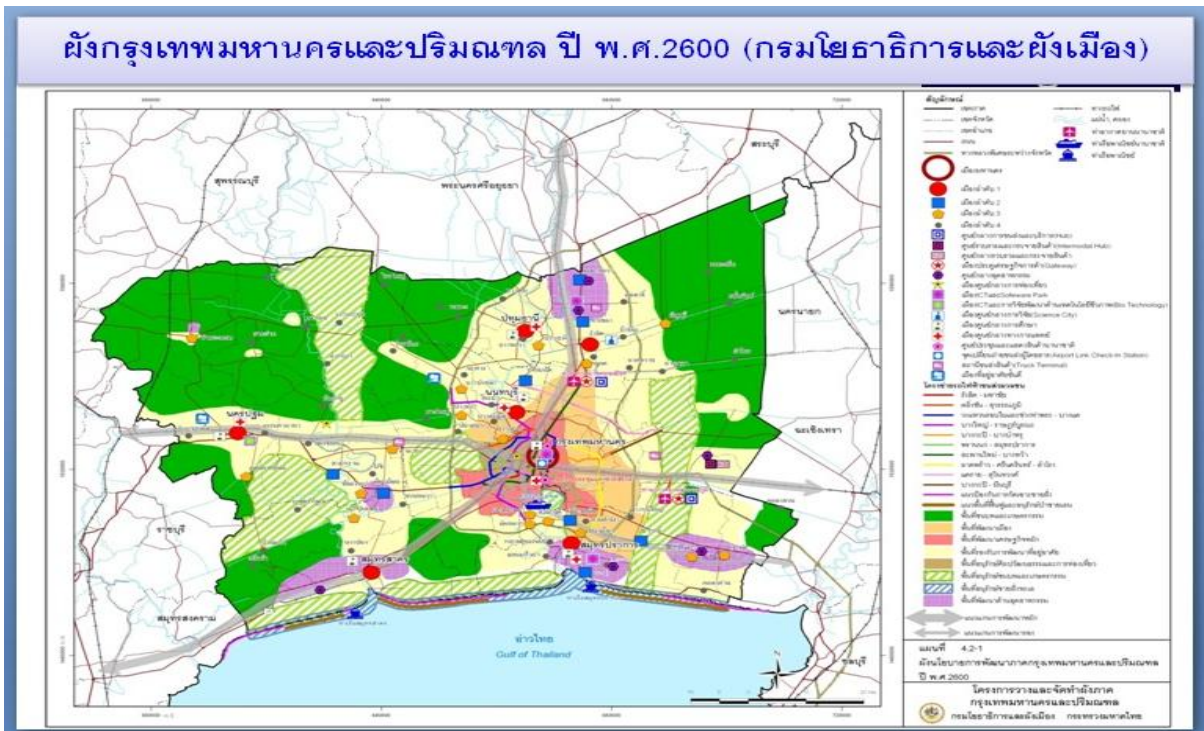
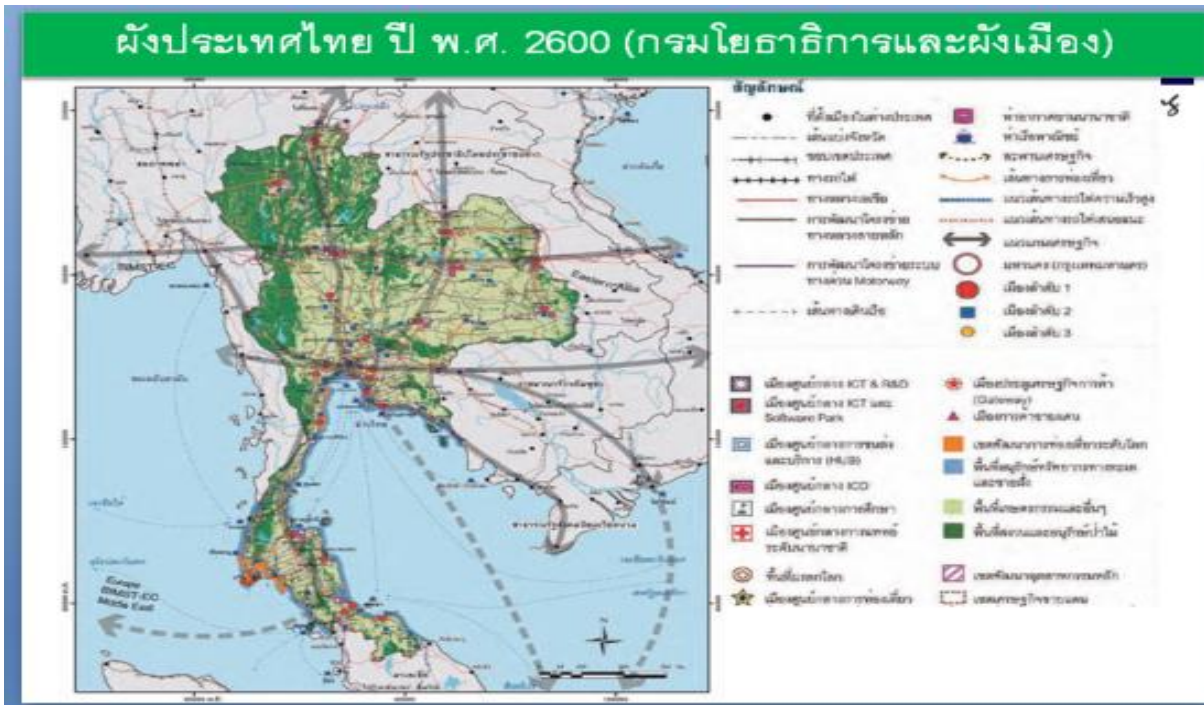
ราคาตลาด - กำหนดมูลค่าทรัพย์สิน

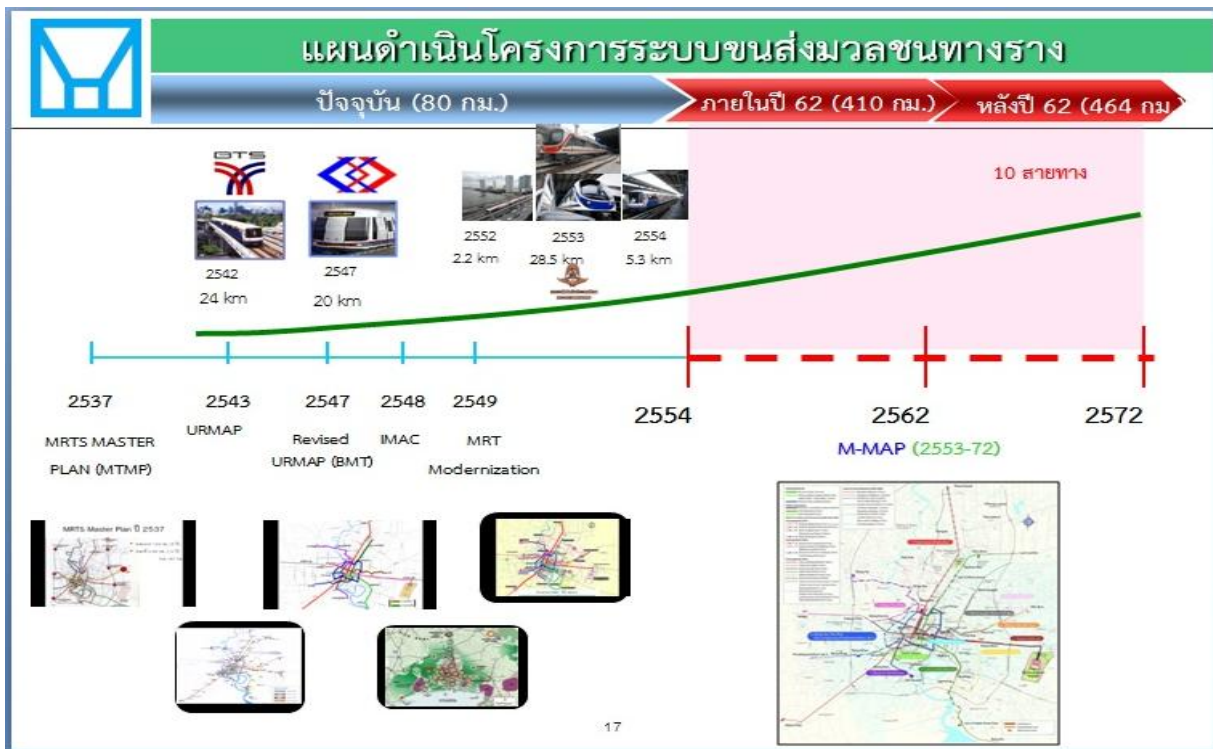
Marketing Analysis



RE Marketing Mix.



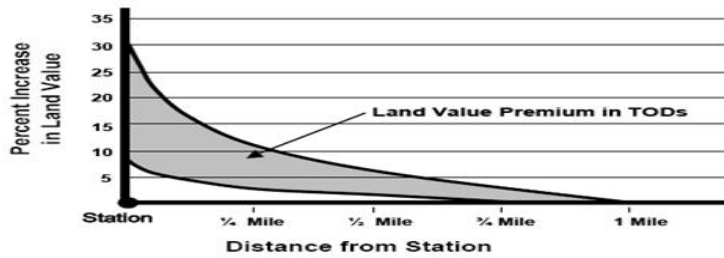
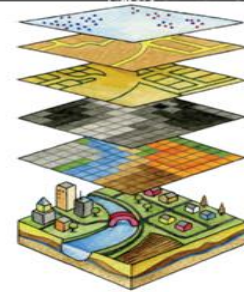




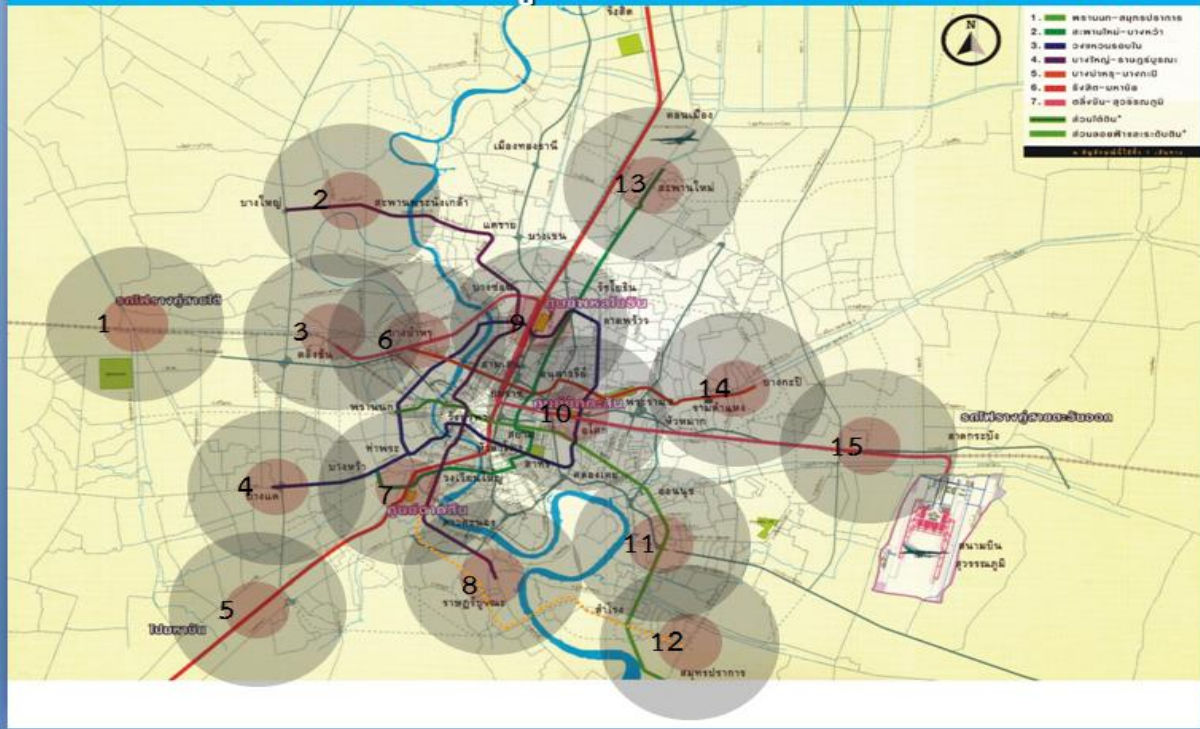


มูลค่าที่ดิน ขึ้นอยู่กับระยะห่างจากCBD.

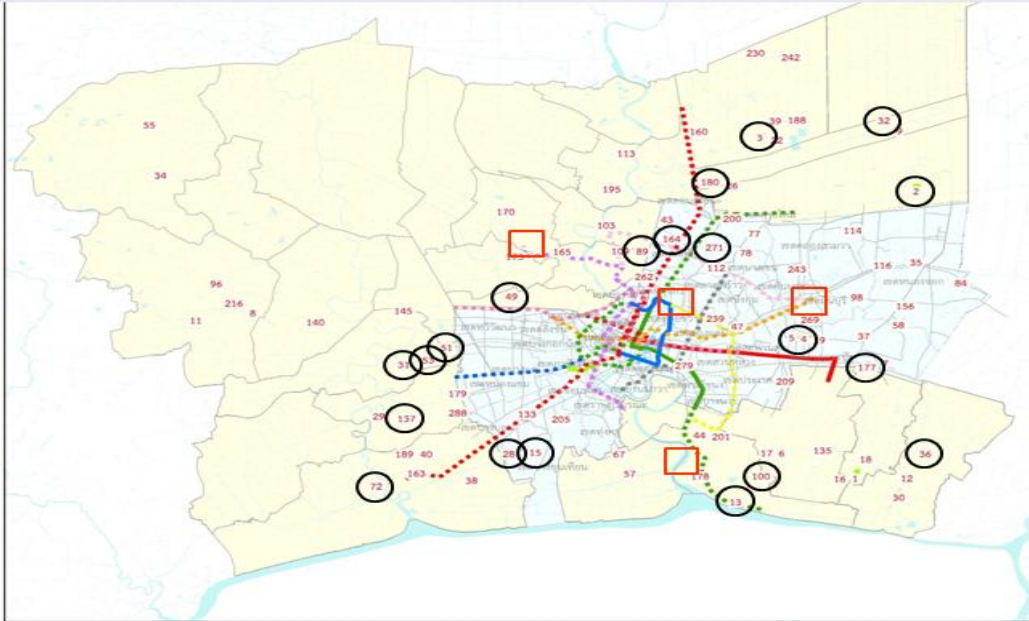
- ▣ ใช้เทคนิคการทับซ้อนของค่าปัจจัยที่กำหนด
- ▣ ปัจจัยด้านระยะทางจากรถไฟฟ้า
- ▣ ปัจจัยด้านความหนาแน่น
- ▣ ปัจจัยด้านความสูง-ต่ำ ของพื้นที่
- ▣ ปัจจัยด้านโครงข่ายคมนาคมโดยรอบ
- ▣ ปัจจัยด้านขนาดของพื้นที่
- ▣ ปัจจัยด้านพื้นที่ว่าง



หลักเกณฑ์การกำหนดมูลค่าที่ดิน ตามเส้นทางรถไฟฟ้า



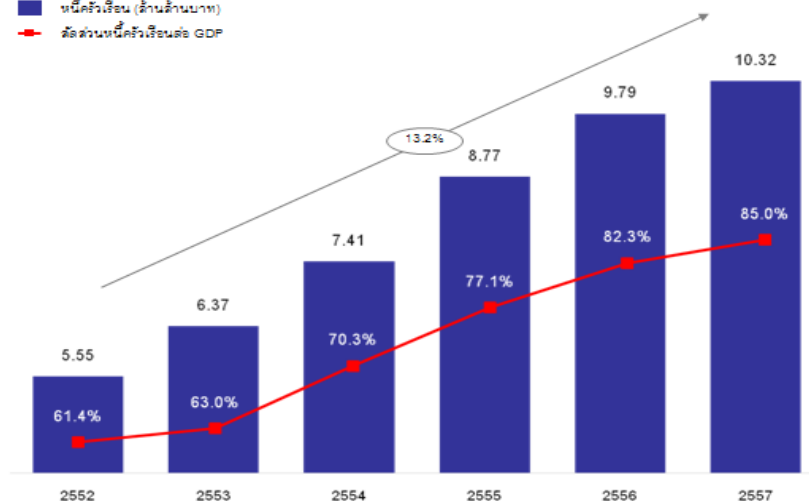
ตำแหน่งที่ดินของ กคช. ตามเส้นทางรถไฟ



หนี้ครัวเรือนมีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดมากขึ้นในการอนุมัติสินเชื่อ

หนี้ครัวเรือน ปี 2552 - 2557

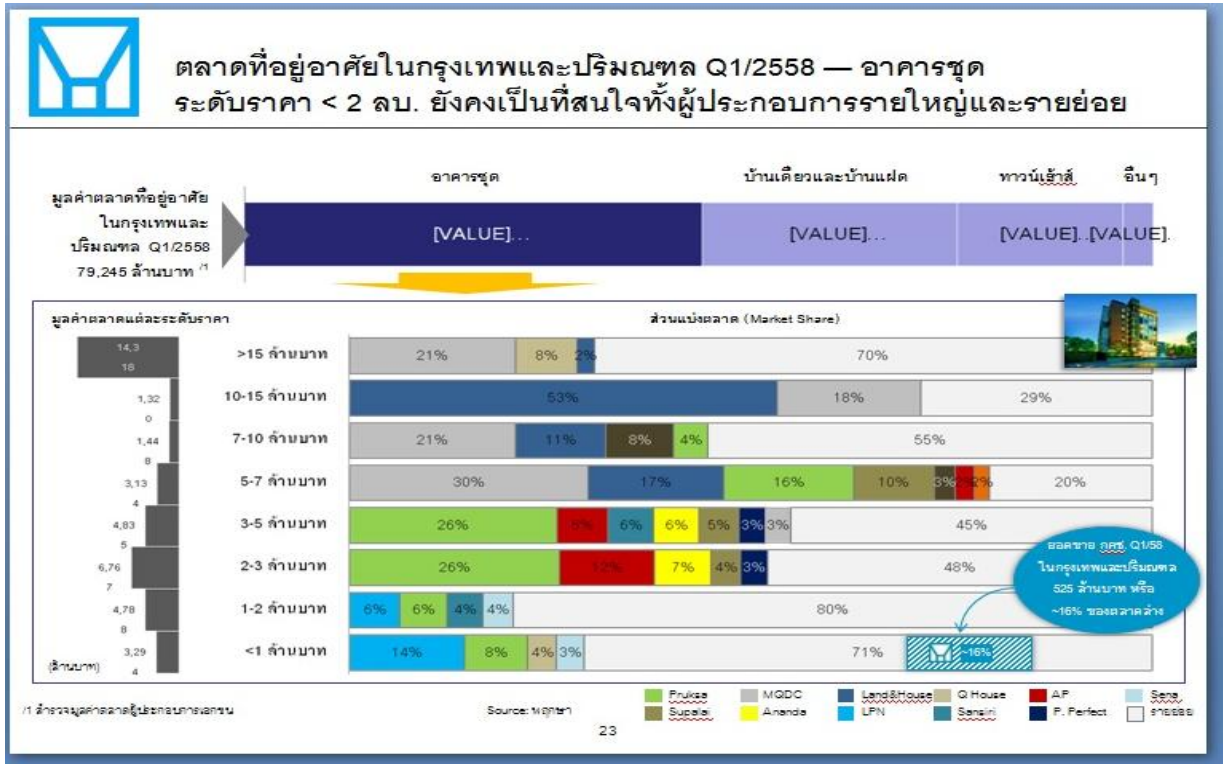
■ หนี้ครัวเรือน (ล้านล้านบาท)
 -●- ส่วนหนี้ครัวเรือนต่อ GDP



- หนี้ครัวเรือนมีอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปี ที่อยู่ที่ร้อยละ 13.21 ตั้งแต่ปี 2552 จนถึงปี 2557
- ในปี 2552 มีหนี้ครัวเรือนอยู่ที่ 5.55 ล้านล้านบาท ในปี 2557 มีหนี้ครัวเรือนที่ 10.32 ล้านล้านบาท
- สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อจีดีพี มีค่าสูงถึงร้อยละ 85 ในปี 2557 โดยเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 20 จากปี 2552
- การเพิ่มขึ้นของหนี้ครัวเรือนเป็นปัจจัยลบเนื่องจากสถาบันการเงินจะเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยกู้มากขึ้น
- ผู้มีรายได้น้อยจะถูกพิจารณามากขึ้น

Source: ธ.ก.ส.

13.2% CAGR '52-'57



คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นางกิตติมา รุ่งกระจ่าง

ประธานคณะกรรมการ



นางจรรุพี อรุณวงศ์สาธุกุล

รองประธาน



นางเมตตา ชนชาดา

คณะกรรมการ



นายคณิศร์ อรุณวงศ์สาธุกุล

คณะกรรมการ



นางฟารีดา เส็มหล่อ

คณะกรรมการ



นายบรรยเวกษก์ แก้วขวัญ

คณะกรรมการ



นางสุดาพร ศรีไชย

คณะกรรมการ



นายอรรคพล เกื้อียงประดิษฐ์

คณะกรรมการ



นายกำพล ตั้งประดิษฐ์

คณะกรรมการ



นายสกนธ์ หาญกาย

คณะกรรมการ

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นายมุฮัมมัดรอโซ มาหิเถาะ

คณะทำงาน



นายนที ชุนนิต

คณะทำงาน



นางสาวบังอร ทองส่งโสม

เลขาและคณะทำงาน



นางรัชนิกร ศิริสุวรรณรัตน์

ผู้ช่วยเลขาและคณะทำงาน

กิจกรรม KM ของ กคช. ปี 2559

กลุ่ม 4 - การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

COP ครั้งที่ 1

เรื่อง	ความรู้การจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์
วัตถุประสงค์	เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ในการจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ / การใช้ประโยชน์
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	ได้รับองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีประสบการณ์ในการจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/ การใช้ประโยชน์ เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
วันที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้	วันที่ 22 ธันวาคม 2558 ห้องประชุมฝ่าย บท. อาคาร 2 เวลา 9.00-16.00 น.

ประเด็นวาระ ที่ต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

1. ปัจจัยและหลักเกณฑ์ที่ใช้จัดกลุ่มแปลงที่ดิน
2. เทคนิคในการจัดกลุ่มแปลงที่ดิน
3. ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค

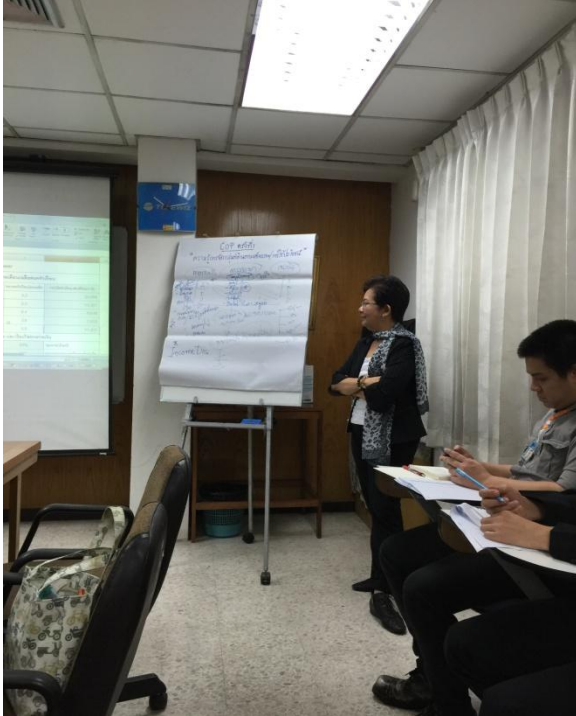
สมาชิก (Member) ที่จะเชิญเข้าร่วม

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ | อดีต รองผู้อำนวยการ การเคหะแห่งชาติ |
| 2. คุณมงคล จันทะ | รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารความเสี่ยง |
| 3. ผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์ที่เกี่ยวข้อง | จำนวน 10 ท่าน |

Facilitator และ Historian

1. คุณบรียเวกษณ์ แก้วขวัญ ผู้อำนวยการความสะอาด Facilitator
2. คุณรัชนิกร ศิริสุวรรณรัตน์ ผู้บันทึก Historian

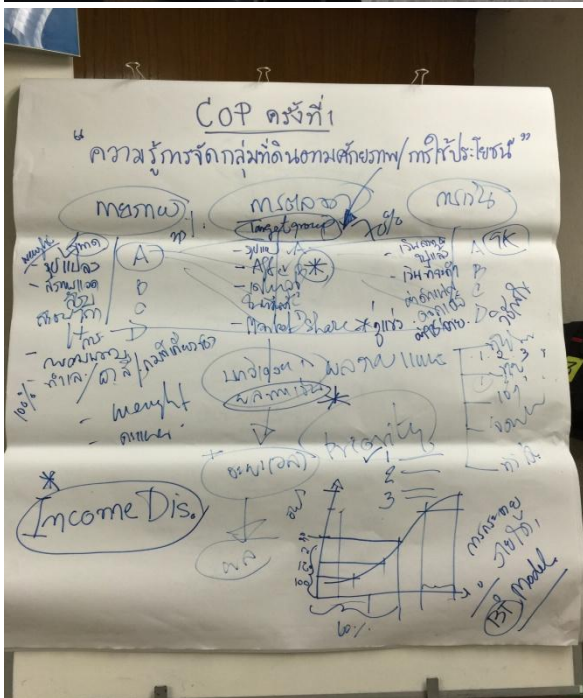
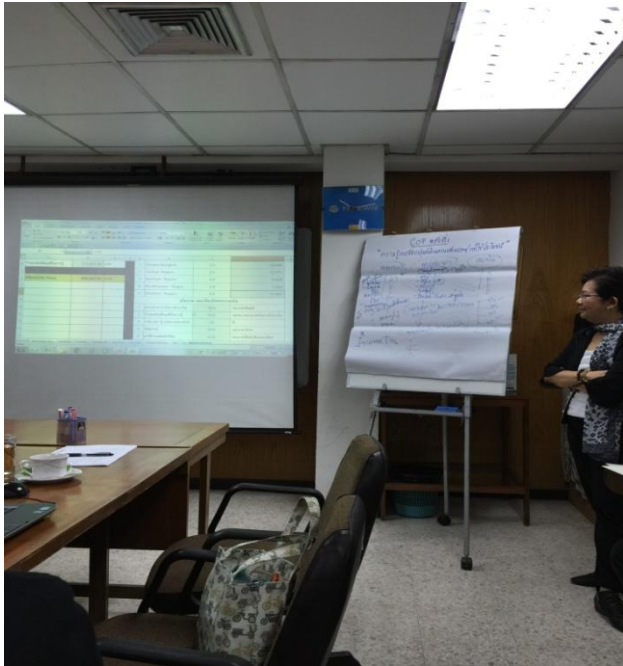
การทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ
(Community of Practice – CoP) ครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2558



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP1 หัวข้อการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์ที่ดิน โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์ ได้แก่ คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อดีตรองผู้อำนวยการ การเคหะแห่งชาติ และคุณมงคล จันทิพย์ พ.วิเคราะห์ฯ 9 คน. ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายนโยบายและแผน ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และ องค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/ การใช้ประโยชน์ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ

(Community of Practice – CoP) ครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2558



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP1 หัวข้อการจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพและการใช้ประโยชน์ที่ดิน โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์ ได้แก่ คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อดีตรองผู้อำนวยการ การเคหะแห่งชาติ และคุณมงคล จันทิพย์ พ.วิเคราะห์ฯ 9 คน. ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายนโยบายและแผน ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และ องค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการจัดการกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/ การใช้ประโยชน์ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เทคนิคในการสำรวจที่ดินและตลาด



2. ความรู้การศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดิน/ตลาด

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

- ความรู้การศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดิน/ราคาตลาดที่ดิน

วัตถุประสงค์ – สำรวจเพื่อการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน

- การสำรวจข้อมูลที่ดินและราคาตลาดที่ดิน

- 1. การเตรียมการ

- 1.1 รวบรวมข้อมูล

- หน่วยงานภายในองค์กร
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- 1.2 กรณี กคช.

- ตรวจสอบแผนงานหลักว่าจะนำที่ดินไปพัฒนาโครงการ
- ตรวจสอบนโยบาย

- 1.3 จัดทำเป็นเอกสารเฉพาะเรื่องขึ้น (ทำบัญชีแปลงที่ดิน)

- 1.4 การจัดเตรียมเอกสาร

- เอกสารโฉนดที่ดิน
- ผังแสดงรูปร่างที่ดิน
- แผนที่ภูมิประเทศ (แผนที่ทหาร)
- ราคาประเมินราชการ
- ราคาประเมินเอกชนที่เคยว่าจ้าง
- ราคาที่ดินเสนอขายในเล่มประเมิน
- ราคาประกาศขายอื่นๆ จาก WEB SITE ฯลฯ

- 1.5 จัดทำแผนที่โดยสังเขปขึ้นใหม่ โดย

- แสดงที่ตั้งที่ดิน
- แสดงสถานที่ราชการหรือหน่วยธุรกิจ
- แสดงระบบประปา (ถ้ามี)

จัดทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ข้อมูลต่างๆ จากหน่วยงานในพื้นที่

- 2. การลงพื้นที่ภาคสนาม

- 2.1 สํารวจกายภาพของที่ดิน กคช.

- 2.2 สํารวจที่ดินบริเวณใกล้เคียงที่ได้จัดทำไว้ในขั้นตอนเตรียมการพร้อมๆ ไปด้วย สํารวจที่ดินแปลงใหม่ๆ

- 2.3 ขอเข้าพบหน่วยงานในพื้นที่ เท่าที่ทำได้

- 3. การประมวลผล

โดยอาศัยวิธีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินเป็นเครื่องมือในการกำหนดราคา ที่เหมาะสม ของที่ดิน

- 3.1 การประเมินมูลค่าทรัพย์สิน โดยทั่วไปมี 3 วิธี

- Market Approach ใช้สำหรับหามูลค่าที่ดินว่างเปล่า

- Cost Approach ใช้สำหรับหามูลค่าที่มีสิ่งปลูกสร้างอยู่ด้วย

- Income Approach ใช้สำหรับหามูลค่าทรัพย์สินนอกเหนือจาก

- 2 วิธีการข้างต้น

การสรุปผลการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน โดยพิจารณาเลือกวิธีที่สะท้อนมูลค่า ทรัพย์สินได้เหมาะสมที่สุด

- เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลที่ดิน

- กล้องถ่ายรูป

- เทปวัดระยะ

- อื่นๆ เช่น เครื่องมือวัดระยะระบบ DIGITAL

- เทคนิคในการสำรวจข้อมูลที่ดินและราคาตลาดที่ดิน

- การเตรียมข้อมูลที่ดินเพื่อลงพื้นที่ เช่น สำเนาโฉนดที่ดิน แผนที่ตั้งที่ดิน ผัง GIS

- รัศมี ๕ กม. ประกอบด้วยสถานที่ราชการ สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า ธนาคาร ฯลฯ

- สํารวจข้อมูลเบื้องต้นบริเวณที่ตั้งที่ดินตามแนวถนนสายหลักและสายรอง

- พร้อมวัดระยะทางสถานที่สำคัญๆ

- เก็บข้อมูลที่ดินและราคาตลาดในเชิงลึก โดยการสอบถามจากหน่วยงานราชการและ

- ภาคเอกชน ตลอดจนแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น หอการค้าจังหวัด สำนักงานที่ดิน ธนาคาร

- นายหน้าค้าที่ดิน ผู้นำท้องถิ่น เจ้าของที่ดินบริเวณข้างเคียง ป้ายประกาศขาย สื่อ

- โฆษณา สื่อเว็บไซต์

- การสำรวจข้อมูลที่ดินโดยใช้การสังเกตจากสภาพแวดล้อมและสภาพ ภูมิประเทศ

- ตลอดจนเครื่องมือที่ใช้ประกอบการสำรวจที่ดินต่างๆ

- จัดทำตารางข้อมูลที่ดินที่สำรวจ เพื่อนำมาใช้ในการเปรียบเทียบวิเคราะห์ราคาตลาดที่ดิน
- การวิเคราะห์มูลค่าที่ดินโดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) โดยใช้ปัจจัยต่างๆ ในการวิเคราะห์ เช่น ทำเลที่ตั้ง รูปร่างที่ดิน ขนาดที่ดิน ฯลฯ (ตัวอย่างตามตาราง)

A/29 ส.ค. 2550

E:\กอง ๒๓\ตารางที่ 1-1 และข้อมูลตลาด/13/02/2013

074

ตารางที่ 1-1 : ข้อมูลข้อมูลตลาด	รายละเอียด	หน่วย	ทรัพย์สิน	ข้อมูลที่...	ข้อมูลที่...	ข้อมูลที่...	ข้อมูลที่...	ข้อมูลที่...	ข้อมูลที่...	
ประเภททรัพย์สิน	ที่ดิน									
	ส่วน									
	อัน									
	อัน									
	ระยะทางจากถนนหลัก	เมตร / กม.								
	ถนนรอง	เมตร / กม.								
	ระยะทางจากถนนรอง	เมตร / กม.								
	ถนนร่วมใช้ที่ดิน									
	ผิวจราจรของถนนร่วมใช้ที่ดิน									
	ความกว้างผิวจราจรของถนนร่วมใช้ที่ดิน	เมตร								
	ความกว้างเขตทางของถนนร่วมใช้ที่ดิน	เมตร								
	ระยะทางจากศูนย์กลางความถี่	เมตร / กม.								
	รายละเอียดที่ดิน	ประเภทเอกสารสิทธิ								
เนื้อที่		ไร่-งาน-วา								
ระยะทางจากถนนหลัก (ไม่เกิน 5 กม.)		เมตร / กม.								
รูปโฉมที่ดิน										
จำนวนที่ดินติดถนน		ด้าน								
หน้ากว้างติดถนน		เมตร								
ความลึกที่ดิน		เมตร								
การถมดิน										
ถมดิน (สูง / ต่ำ) / (น้ำ / ทราย)		เมตร								
สภาพการไม่ปนเปื้อนรังสี										
ตารางอุปโภคบริโภค		ระบบไฟฟ้า	มี / ไม่มี							
		หน่วยการรับติดตั้งระบบไฟฟ้า	มี / ไม่มี							
		ระบบโทรศัพท์	มี / ไม่มี							
	หน่วยการรับติดตั้งระบบโทรศัพท์	มี / ไม่มี								
	ระบบน้ำประปา / น้ำบาดาล	มี / ไม่มี								
	หน่วยการรับติดตั้งระบบน้ำประปา / น้ำบาดาล	มี / ไม่มี								
	ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางของท่อประปา	มม. / นิ้ว								
	ระบบระบายน้ำ	มี / ไม่มี								
	หน่วยการรับติดตั้งระบบระบายน้ำ	มี / ไม่มี								
	การดูแลสวน (สวนสาธารณะ)									
	ข้อมูลนายที่ถือกรรม	มี/ไม่มี								
		ชื่อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน								
		ชื่อพื้นที่ใช้ประโยชน์ที่ดิน								
ข้อจำกัด	ขนาดที่ดินสามารถใช้งานได้จริง	ไร่/ก.								
	รายละเอียดการขาย									
ราคาประเมินการขาย	วัน / เดือน / ปี (ระยะเวลาที่ราคาประเมิน)									
	ราคาประเมินราย									
	พยานบุคคล									
	สัญญาเช่า / ใ้ไปซื้อ									
	โฉนดที่ดิน / อื่นที่มีผล									

- ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคในการสำรวจที่ดิน
 - จะต้องใช้ระยะเวลาในฝึกฝนบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญ
 - ราคาที่ซื้อขายแล้วจะหาได้ยาก
 - ขาดอุปกรณ์และเครื่องมือที่ทันสมัย
- วิธีการแก้ไข
 - การถ่ายทอดองค์ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ เช่น ระบบพี่เลี้ยง (Coaching)
 - ฝึกอบรม
 - ประสานงานระหว่างหน่วยงานของรัฐโดยตรง
 - ตั้งงบประมาณเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือที่ทันสมัย

- ความรู้การศึกษาสำรวจข้อมูลด้านการตลาด

วัตถุประสงค์ – เพื่อสำรวจความเป็นไปได้ทางการตลาดในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย

- เทคนิคในการสำรวจตลาด

ช่วงที่ 1 ก่อนดำเนินการสำรวจ

<p>ช่วงที่ 1 ก่อนดำเนินการสำรวจ</p>	<input checked="" type="checkbox"/> ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใน กคช. ได้แก่ นผ. พส.1 พส.2 พพ. พม. กม. วช. เพื่อขอข้อมูลรายละเอียดโครงการ ข้อมูลที่ดิน สำเนาโฉนดที่ดิน และแผนที่ GIS
	<input checked="" type="checkbox"/> ติดต่อวิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัยในพื้นที่ศึกษาเพื่อจัดนักศึกษาร่วมปฏิบัติงานสุ่มตัวอย่างสัมภาษณ์ประชากรกลุ่มเป้าหมาย
	<input checked="" type="checkbox"/> จัดทำหนังสือติดต่อหน่วยงานราชการและเอกชน เพื่อขอความอนุเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้อง
	<input checked="" type="checkbox"/> กำหนดพื้นที่ศึกษาในการสำรวจ
	<input checked="" type="checkbox"/> กำหนดประชากรกลุ่มเป้าหมาย เช่น ประชากรตามแหล่งงาน ประชากรที่อาศัยในบ้านทั่วไปและบ้านเช่า รวมทั้งอายุและระดับรายได้ต่อเดือน
	<input checked="" type="checkbox"/> พัฒนาแบบสอบถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การศึกษา จำแนกเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป ข้อมูลความต้องการ และข้อเสนอแนะ
	<input checked="" type="checkbox"/> กำหนดจำนวนหรือขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 400 หน่วยตัวอย่าง (คำนวณจากสูตรของ Taro Yamane ค่าความคลาดเคลื่อนที่ 5 %)

ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านอุปสงค์)

<p>ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านอุปสงค์)</p>	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจพื้นที่ศึกษาเพื่อวางแผนและกำหนดกรอบในการสุ่มตัวอย่างสัมภาษณ์หรือการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง
	<input checked="" type="checkbox"/> ประชุมร่วมกับนักศึกษาผู้ปฏิบัติงานสุ่มตัวอย่างสัมภาษณ์ประชากรกลุ่มเป้าหมาย เพื่อทราบพื้นที่ศึกษา รายละเอียดแบบสอบถาม และวิธีการสำรวจเก็บข้อมูล
	<input checked="" type="checkbox"/> จัดทำ Pre-test แบบสอบถามจำนวน 50 ชุด เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความเที่ยงตรงก่อนดำเนินการเก็บข้อมูลจริง
	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจความต้องการที่อยู่อาศัย (Demand) โดยวิธีการวิจัยเชิงสำรวจและกำหนดกรอบในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยการสัมภาษณ์แบบพบตัว กระจายตามหลักสถิติครอบคลุมกลุ่มประชากรเป้าหมายที่กำหนด
	<input checked="" type="checkbox"/> ควบคุมคุณภาพการสำรวจภาคสนาม การตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ในเชิงคุณภาพเพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้องครบถ้วนครอบคลุมทุกประเด็นในหัวข้อต่างๆ ที่มีการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง การทำรหัสโค้ด และการบันทึกข้อมูลแบบสอบถามลงโปรแกรมคอมพิวเตอร์
	<input checked="" type="checkbox"/> ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามโดยใช้โปรแกรม SPSS ตามเงื่อนไขที่กำหนด

ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านอุปทาน)

<p>ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านอุปทาน)</p>	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจอุปทานตลาดที่อยู่อาศัย (Supply) ที่มีการลงทุนพัฒนาโครงการโดยภาคเอกชนและเก็บรวบรวมข้อมูลโครงการที่เปิดขายหรือเปิดให้เช่าในพื้นที่ศึกษา โดยมีรายละเอียดดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ▶ ชื่อโครงการ ที่ตั้ง ขนาดพื้นที่โครงการ รูปแบบอาคาร ขนาดที่ดินต่อหน่วย ขนาดพื้นที่ใช้สอยต่อหน่วย ▶ ระดับราคาขายต่อหน่วย (บ้านพร้อมที่ดิน & อาคารชุด) ▶ ราคาที่ดินส่วนขาดเกินจากแปลงมาตรฐาน (บ้านพร้อมที่ดิน) ▶ ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร (อาคารชุด) ▶ เงื่อนไขการผ่อนชำระเงิน (บ้านพร้อมที่ดิน & อาคารชุด) ▶ จำนวนหน่วยที่เปิดขาย ผลการขาย ผลการขายสะสมเฉลี่ยต่อเดือน และเดือน ปี ที่เปิดขายโครงการ(บ้านพร้อมที่ดิน & อาคารชุด) ▶ อัตราค่าเช่าต่อหน่วยต่อเดือน เงินมัดจำ เงินล่วงหน้า เงินประกัน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า (อาคารเช่า) ▶ จำนวนหน่วยที่เปิดให้เช่า จำนวนผู้เช่าอยู่อาศัย และจำนวนห้องว่าง (อาคารเช่า) ▶ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในและภายนอกโครงการ / รายละเอียดวัสดุก่อสร้าง ▶ เงินกองทุนและค่าใช้จ่ายส่วนกลาง / การส่งเสริมการขาย / กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ ▶ กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดของโครงการ (4P's & 4C's) ▶ ภาพถ่ายหรือโมเดล 3D / จัดทำแผนที่และสรุปรายละเอียดจำแนกเป็นรายโครงการ
	<input checked="" type="checkbox"/> ราคาประกาศซื้อขายที่ดิน / ราคาตลาดซื้อขายที่ดิน

ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านกายภาพ)

<p>ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านกายภาพ)</p>	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจเส้นทางเข้าออกโครงการ
	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจระบบโครงข่ายการคมนาคมที่เชื่อมโยงกับที่ดินโครงการ
	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจเส้นทางรถประจำทางที่วิ่งให้บริการผ่านที่ดินโครงการ
	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจสาธารณูปการพื้นฐานที่ตั้งอยู่บริเวณโดยรอบที่ดินโครงการ เช่น ย่านชุมชนที่อยู่อาศัย โรงเรียน มหาวิทยาลัย โรงพยาบาล หน่วยงานราชการ สวนสาธารณะ ตลาดสด ห้างสรรพสินค้า ย่านธุรกิจการค้าพาณิชยกรรมและการบริการ
	<input checked="" type="checkbox"/> สำรวจแนวโน้มและทิศทางการขยายตัวของเมือง เช่น ด้านเศรษฐกิจการค้า ด้านสาธารณูปโภคสาธารณูปการพื้นฐาน ด้านโครงการที่อยู่อาศัยที่ลงทุนพัฒนาโดยภาคเอกชน

ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านข้อมูลทุติยภูมิ)

<p>ช่วงที่ 2 ดำเนินการสำรวจ (ด้านข้อมูลทุติยภูมิ)</p>	<input checked="" type="checkbox"/> เก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนและข้อจำกัดในการลงทุนพัฒนาโครงการของ กคช. ประกอบด้วย
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศระดับมหภาค ▶ ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ▶ ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ ▶ ข้อมูลด้านเศรษฐกิจการค้าและการลงทุน ▶ ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ▶ แผนการลงทุนพัฒนาโครงการขนาดใหญ่จากภาครัฐและเอกชน ▶ ข้อกำหนดด้านผังเมือง สิ่งแวดล้อม และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ▶ ราคาประเมินที่ดินโครงการของ กคช. ▶ สถิติการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน (ย้อนหลัง 5 ปี) โดยระบุจำนวนโครงการ ประเภทอาคาร และจำนวนหน่วย

ช่วงที่ 3 การจัดทำรายงานผลการศึกษานำเสนอผู้บริหารระดับสูงและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จัดทำรายงานผลการศึกษา โดยมีหัวข้อในการพิจารณา ดังนี้

● การวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศระดับมหภาค โดยพิจารณาจากอัตราการขยายตัวของ GDP มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ปัจจัยสนับสนุนและปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลต่อการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีเครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจที่สำคัญดังนี้

▶ **อสังหาริมทรัพย์** พิจารณาจากจำนวนโครงการที่เปิดตัวใหม่ ยอดการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยและยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ ยอดคงค้างสินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ และด้านราคาจากฐานสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

▶ **ภาวะการเงิน** พิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยนโยบาย และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

▶ **การใช้จ่ายภาคครัวเรือน** พิจารณาจากการใช้จ่ายและดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภค

▶ **การลงทุนรวม** พิจารณาจากการลงทุนภาครัฐและเอกชน และดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจของผู้ประกอบการในภาคธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่

▶ **อัตราเงินเฟ้อทั่วไป**

▶ **การจ้างงาน**

● การวิเคราะห์ข้อมูลของจังหวัด

▶ ข้อมูลด้านเศรษฐกิจการค้าและการลงทุน

▶ มูลค่า GPP

▶ โครงสร้างการผลิตที่สำคัญ เช่น อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว ค่าปลีกค้าส่ง

▶ อัตราการขยายตัวของ GPP และ GPP per capita

▶ ปัจจัยสนับสนุนและปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลต่อการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจของจังหวัด

▶ ประมาณการอัตราการขยายตัวของ GPP ในปีถัดไป

▶ การขยายตัวของจำนวนประชากรและจำนวนบ้าน / จำนวนประชากรแฝง

▶ แผนพัฒนาจังหวัด

● การวิเคราะห์ศักยภาพและทิศทางการขยายตัวของเมือง

▶ ด้านเศรษฐกิจการค้าและการลงทุน

▶ ด้านสาธารณูปโภคสาธารณูปการพื้นฐาน

▶ ด้านโครงการที่อยู่อาศัยที่ลงทุนพัฒนาโดยภาคเอกชน

- ข้อมูลการลงทุนพัฒนาโครงการขนาดใหญ่จากภาครัฐและเอกชน
 - การวิเคราะห์ศักยภาพและทิศทางการขยายตัวของเมือง
 - ▶ ด้านเศรษฐกิจการค้าและการลงทุน
 - ▶ ด้านสาธารณูปโภคสาธารณูปการพื้นฐาน
 - ▶ ด้านโครงการที่อยู่อาศัยที่ลงทุนพัฒนาโดยภาคเอกชน
 - ข้อมูลโครงการของ กคช. ที่ดำเนินการศึกษา
 - ข้อกำหนดด้านผังเมือง สิ่งแวดล้อม และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
 - ราคาประเมินและราคาตลาดที่ดินโครงการของ กคช.
 - การวิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งโครงการของ กคช.
-
- อุปทานตลาดที่อยู่อาศัย (Supply) ที่ลงทุนพัฒนาโครงการโดยภาคเอกชน
 - ▶ การวิเคราะห์ตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่ศึกษา จำแนกตามประเภทอาคารระดับราคาขาย และผลการขายสะสมเฉลี่ยต่อเดือน
 - ▶ การวิเคราะห์ทิศทางการขยายตัว
 - ▶ การวิเคราะห์รูปแบบอาคารที่ลงทุนพัฒนาโครงการมากที่สุด 3 ลำดับ
 - ▶ การวิเคราะห์รูปแบบอาคารที่ได้รับการตอบสนองความต้องการมากที่สุด 3 ลำดับ
 - ▶ การวิเคราะห์ข้อมูลโครงการคู่แข่งเปรียบเทียบกับโครงการของ กคช.
 - ▶ การวิเคราะห์กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดของโครงการคู่แข่ง (Marketing Mix Strategy : 4P's & 4C's)
 - ▶ การวิเคราะห์อุปทานจากสถิติการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน

- การวิเคราะห์อุปสงค์ (Demand) ที่มีต่อโครงการของ กคช. ครอบคลุมเงื่อนไขที่กำหนด
 - ▶ อายุตั้งแต่ 22-55 ปี
 - ▶ ต้องการซื้อหรือต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในพื้นที่ศึกษา
 - ▶ มีระดับรายได้ครอบคลุมครัวต่อเดือนตามเกณฑ์ที่กำหนด
 - ▶ ต้องการซื้อหรือต้องการเช่าโครงการของ กคช.
 - ▶ ระยะเวลาที่ต้องการซื้อไม่เกิน 2 ปี (นับจากวันสำรวจ)
 - ▶ มีความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน หรือมีความสามารถในการชำระค่าเช่าต่อเดือนตามเกณฑ์ที่กำหนด
 - ▶ สรุปรูปแบบอาคาร ระดับราคาขายหรืออัตราค่าเช่าและจำนวนหน่วยก่อสร้างที่มีความเป็นไปได้ทางการตลาดของกลุ่มตัวอย่าง

● SWOT Analysis

● PESTDEL Analysis (Politic Economic Social Technology Demographic Environment Legal)

● Marketing Mix Strategy : 4P's & 4C's

● การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดในการลงทุนพัฒนาโครงการของ กคช.

● การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายโครงการ

● การวิเคราะห์ผลตอบแทนกรณีลงทุนพัฒนาโครงการเปรียบเทียบกับการขายที่ดิน

● ข้อเสนอแนะต่างๆ ในการใช้ประโยชน์ที่ดินให้ได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินงานสูงสุด

- เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลตลาด

- แบบสอบถาม

- แผนที่ GIS

- แผนที่ Google Map

- แผนที่ผังเมืองรวม

- แผนที่เทศบาล / [อบต.](#)

- แบบฟอร์มการกรอกข้อมูลตลาดที่อยู่อาศัย

- รูปแบบอาคาร แปลนพื้นที่ และผังบริเวณโครงการ

- ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคและวิธีการแก้ไข

ข้อจำกัด & ปัญหาอุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา
<ul style="list-style-type: none"> ● บุคลากรไม่เพียงพอ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ จัดจ้างหน่วยงานภายนอกดำเนินการศึกษา
<ul style="list-style-type: none"> ● บุคลากรขาดองค์ความรู้ด้านการสำรวจวิจัย รวมทั้งมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการสำรวจภาคสนามค่อนข้างน้อย 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ฝึกอบรม ▶ การ Coaching ▶ การถ่ายทอดองค์ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ
<ul style="list-style-type: none"> ● ใช้นักศึกษาดำเนินการสำรวจเก็บข้อมูลความต้องการ ซึ่งยังขาดประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการสำรวจภาคสนาม 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ จัดจ้างหน่วยงานภายนอกดำเนินการสำรวจเก็บข้อมูลความต้องการภาคสนาม ▶ เพิ่มจำนวนลูกจ้างและพนักงาน

ตัวอย่างกรณีศึกษา

การวิเคราะห์ผลตอบแทนโครงการเคหะชุมชนและบริการชุมชน จังหวัดนครพนม
กรณีลงทุนจัดทำโครงการเปรียบเทียบกับกรณีขายที่ดิน และข้อเสนอแนะ

เมื่อพิจารณาที่ดินที่ใช้จัดทำโครงการพบว่าไม่มีต้นทุนค่าที่ดิน เนื่องจากได้รับโอนจากสำนักงานอาคารสงเคราะห์ (แบบให้เปล่า) ดังนั้น เพื่อให้การเคหะแห่งชาติ ได้รับผลตอบแทนสูงสุด จึงเห็นควรพิจารณาโดยเปรียบเทียบผลตอบแทนที่ได้รับกรณีลงทุนจัดทำโครงการกับกรณีขายที่ดิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผลตอบแทนที่ได้รับกรณีลงทุนจัดทำโครงการและกรณีขายที่ดิน

1) กรณีลงทุนจัดทำโครงการ ในรูปแบบอาคารทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ขนาด

ที่ดินแปลงมาตรฐานต่อหน่วย 19.25 ตารางวา ระดับราคาขายเงินสดต่อหน่วย 1,500,000 บาท รวมจำนวน 80 หน่วย โดยมีต้นทุนหน่วยละ 1,329,098 บาท ตามข้อมูลที่ฝ่ายพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์ (พพ.) กำหนด กรณีดังกล่าว การเคหะแห่งชาติ ใช้เงินลงทุนจัดทำโครงการรวม 106,327,840 บาท หากปิดการขายโครงการภายในระยะเวลา 1 ปี จะได้รับผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าขายรวม 120,000,000 บาท มูลค่าขายรวมมากกว่าต้นทุนโครงการรวมเป็นเงินจำนวน 13,672,160 บาท หรือมีผลกำไรจากการลงทุนพัฒนาโครงการประมาณร้อยละ 12.86

2) กรณีขายที่ดิน

ก) ในราคาขั้นต่ำเท่ากับราคาประเมินของกรมธนารักษ์ การเคหะแห่งชาติ จะได้รับผลตอบแทน ดังนี้

▪ แปลงที่ 1 ตัดถนนออกดูยทาน ขนาดที่ดิน 3-2-19.9 ไร่

(1,419.99 ตารางวา) ราคาประเมินตารางวาละ 6,500 บาท หรือ 2,600,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นมูลค่าขาย 9,229,350 บาท

▪ แปลงที่ 2 ตัดถนนศาลากลาง ขนาดที่ดิน 3-2-80.9 ไร่

(1,480.9 ตารางวา) ราคาประเมินตารางวาละ 12,000 บาท หรือ 4,800,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นมูลค่าขาย 17,770,800 บาท

รวมมูลค่าที่ดินทั้ง 2 แปลง เป็นเงิน 27,000,150 บาท (ผลตอบแทนสูงกว่าผลกำไรกรณีลงทุนจัดทำโครงการ เป็นเงินจำนวน 13,327,990 บาท หรือสูงกว่าประมาณ 1 เท่า)

ข) ในราคาขั้นต่ำเท่ากับราคาตลาด การเคหะแห่งชาติ จะได้รับผลตอบแทน
ดังนี้

■ **แปลงที่ 1** ตัดถนนอศุขยพาน ขนาดที่ดิน 3-2-19.9 ไร่
(1,419.99 ตารางวา) ราคาประเมินตารางวาละ 12,500 บาท หรือ 5,000,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นมูลค่าขาย
17,748,750 บาท

■ **แปลงที่ 2** ตัดถนนศาลากลาง ขนาดที่ดิน 3-2-80.9 ไร่
(1,480.9 ตารางวา) ราคาประเมินตารางวาละ 12,500 บาท หรือ 5,000,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นมูลค่าขาย
18,511,250 บาท

รวมมูลค่าที่ดินทั้ง 2 แปลง เป็นเงิน 36,260,000 บาท (ผลตอบแทนสูงกว่าผลกำไร
กรณีลงทุนจัดทำโครงการ เป็นเงินจำนวน 22,587,840 บาท หรือสูงกว่าประมาณ 1.65 เท่า)

2. ข้อเสนอแนะ

เมื่อเปรียบเทียบผลตอบแทนกรณีลงทุนจัดทำโครงการกับกรณีขายที่ดิน การเคหะแห่งชาติ
จะได้รับผลตอบแทนในการขายที่ดินสูงกว่ากำไรจากการลงทุนพัฒนาโครงการประมาณ 1- 1.65 เท่า และไม่ต้อง
รับภาระความเสี่ยงในการลงทุนแต่อย่างใด ดังนั้นเพื่อให้การเคหะแห่งชาติได้รับผลประโยชน์สูงสุด
จึงเห็นควรเสนอแนะเพื่อใช้ประกอบในการพิจารณา ดังนี้

2.1) ปรับลดต้นทุนในส่วนของค่าก่อสร้างอาคาร และค่าปรับปรุงสาธารณูปโภค โดย
กำหนดระดับขายแปลงมาตรฐานต่อหน่วยไม่เกิน 1.50 ล้านบาท แต่ทั้งนี้จะต้องได้รับผลตอบแทนในการลงทุน
พัฒนาโครงการไม่น้อยกว่ากรณีขายที่ดิน (มูลค่าขายที่ดินรวม) + กำไรจากการก่อสร้างประมาณ 10 - 15%
และเห็นควรเปิดขายโครงการล่วงหน้า (Pre-sales) เพื่อทราบปริมาณความต้องการที่แท้จริงก่อนลงทุนก่อสร้าง
โครงการ รวมทั้งควรคัดเลือกผู้รับจ้างก่อสร้างโครงการที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญในการก่อสร้างบ้านที่
มีคุณภาพ โดยสามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการได้แล้วเสร็จพร้อมทั้งส่งมอบให้การเคหะแห่งชาติภายใน
ระยะเวลาที่กำหนดตามสัญญา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นที่ดีต่อลูกค้า และเป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีต่อการ
เคหะแห่งชาติ ในฐานะเป็นผู้ลงทุนพัฒนาโครงการ

2.2) หากไม่สามารถดำเนินการได้ตามข้อ 2.1) เห็นควรชะลอการก่อสร้างโครงการและเก็บ
ที่ดินไว้เป็น Land Bank เพื่อจัดทำโครงการในอนาคต

คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นางกิตติมา รุ่งกระจ่าง

ประธานคณะกรรมการ



นางจรรพี อรุณวงศ์สาธุกุล

รองประธาน



นางเมตตา ชนชาดา

คณะกรรมการ



นายคณิศร์ อรุณวงศ์สาธุกุล

คณะกรรมการ



นางฟาริดา เส็มหล่อ

คณะกรรมการ



นายบรรยเวกษ์ แก้วขวัญ

คณะกรรมการ



นางสุดาพร ศรีไชย

คณะกรรมการ



นายอรรคพล เกลี้ยงประดิษฐ์

คณะกรรมการ



นายกำพล ตั้งประดิษฐ์

คณะกรรมการ



นายสกนธ์ หาญกาย

คณะกรรมการ

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นายมุฮัมมัดรอโซ มาฮีเถาะ

คณะทำงาน



นายนที ชุนนิต

คณะทำงาน



นางสาวบังอร ทองส่งโสม

เลขาและคณะทำงาน



นางรัชนีกร ศิริสุวรรณรัตน์

ผู้ช่วยเลขาและคณะทำงาน

กิจกรรม KM ของ กคช. ปี 2559

กลุ่ม 4 - การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

COP ครั้งที่ 2

เรื่อง	ความรู้การศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดิน/ตลาด
วัตถุประสงค์	เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ในการศึกษาและสำรวจข้อมูลที่ดินด้านกายภาพ สังคม เศรษฐกิจ และข้อมูลการตลาด
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	ได้รับองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีประสบการณ์ในด้านการศึกษาและสำรวจที่ดิน เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
วันที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้	วันที่ 15 มกราคม 2559 ห้องประชุม วช. อาคาร 2 เวลา 9.00 -16.00 น.
ประเด็นวาระ	ที่ต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน <ol style="list-style-type: none">1. เทคนิคในการสำรวจที่ดินและตลาด2. เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลที่ดินและตลาด3. ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคและวิธีการแก้ไขปัญหา
สมาชิก (Member) ที่จะเชิญเข้าร่วม	<ol style="list-style-type: none">1. คุณสร้อย โสภณ อดีต รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพย์สินและอาคารเช่า2. คุณสุชาติ อักษรไทย พ.วิเคราะห์ฯ 7 วว.กต.3. ผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 10 ท่าน
Facilitator และ Historian	คุณจรรณี อรุณวงศ์สานุกุล/ ผู้อำนวยการความสะอาด Facilitator คุณบังอร ทองสงโสม/ ผู้บันทึก Historian

ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 2
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2559



ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 2
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2559



ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 2
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2559



ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 2
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2559



การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง



KM.

KNOWLEDGE MANAGEMENT

COP 3.

3. ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด)

เนื้อหาความรู้

1. หลักการเจรจาต่อรอง

- ความหมายการเจรจาต่อรอง (Negotiation) หมายถึง การใช้ความสามารถเกลี้ยกล่อมบุคคลที่เรามุ่งจะได้บางสิ่งบางอย่างจากเขา ให้อยอมให้บางสิ่งบางอย่างนั้นแก่เรามากที่สุด โดยความสมัครใจ

- หลักการเจรจาต่อรอง มีหลักการที่สำคัญ 3 ประการคือ

1. เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย/หลักการ ที่ต้องการ
2. เสียผลประโยชน์ให้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
3. ทำให้อีกทุกฝ่ายรู้สึกพึงพอใจกับผลการเจรจา

- รูปแบบของการเจรจา

1. การเจรจาแบบร่วมมือกัน คือการเจรจาในลักษณะที่ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์ร่วมกัน
2. การเจรจาแบบแข่งขัน คือการเจรจาในลักษณะที่ได้รับประโยชน์เพียงฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

- หัวใจสำคัญของการเจรจาต่อรอง

1. win – win (ได้รับความพึงพอใจทั้งสองฝ่าย)
2. ข้อมูล (รู้เขา รู้เรา)

2 เทคนิคการเจรจาต่อรอง

- การเตรียมตัวเบื้องต้นก่อนการเจรจาต่อรอง (การบริหารจัดการที่ดิน)
จะต้องเตรียมความพร้อมในด้านต่อไปนี้

1. เก็บรวบรวมข้อมูล
2. ตั้งจุดประสงค์หรือเป้าหมาย
3. มีการวางแผนการใช้กลยุทธ์
4. เลือกสถานที่เพื่อเปิดการเจรจา

- การเจรจากลยุทธ์ที่ใช้เพื่อให้การเจรจาประสบความสำเร็จ ได้แก่

1. การหาจุดอ่อนแอของคู่เจรจา
2. การให้สิ่งล่อใจ
3. การแสดงความอ่อนแอและต้องการความช่วยเหลือ
4. การทำให้รู้สึกผิด
5. การตีกรอบความคิดของคู่เจรจา
6. การตีกันตนเอง
7. การทำให้คู่เจรจาล้อตาม
8. การใช้ความสงบเยือกเย็น

- ข้อควรปฏิบัติในระหว่างการเจรจา

1. ใช้ข้อมูลที่ได้รวบรวมได้ระหว่างการเจรจาในการตัดสินใจ
2. ตั้งใจฟังและสังเกตลักษณะท่าทางของคู่เจรจา
3. พยายามหาจุดที่จะยอมรับได้ของคู่เจรจา
4. ไม่รีบร้อนเจรจาในเรื่องที่ไม่ได้เตรียมตัวมา
5. พยายามหาทางออกที่ดีให้กับทุกฝ่าย

3. เครื่องมือ/เอกสารที่ใช้ในการเจรจาต่อรองราคา

- 3.1 รายละเอียดเงื่อนไขการขายที่ดิน (TOR)
- 3.2 เอกสารด้านกายภาพที่ดินที่ขาย
- 3.3 ข้อมูลราคาที่ดินที่ขาย/ที่ดินบริเวณใกล้เคียง

4. คุณสมบัติของผู้เจรจาต่อรองควรมีความรู้ด้านใด

- 4.1 รายละเอียดเงื่อนไขการขายที่ดิน (TOR)
- 4.2 ศักยภาพของที่ดิน/ราคาที่ดินที่ขาย
- 4.3 ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองการขายที่ดิน

5. ระยะเวลาในการเจรจาต่อรอง

- 5.1 ต้องให้คู่เจรจามีเวลาเพียงพอในการหารือหรือทบทวนราคาตามที่ได้เจรจา
- 5.2 ระยะเวลาในการเจรจาไม่ควรนานจนเกินไปจนคู่เจรจาเกิดความรู้สึกเบื่อหน่าย

6. ข้อสังเกตในการปิดการเจรจา

การปิดการเจรจา ผู้เจรจาที่ดีควรรู้เวลาที่สมควรปิดการเจรจาเมื่อผลการเจรจาบรรลุวัตถุประสงค์ หรือโดยสังเกตพฤติกรรมของคู่เจรจา ได้แก่ การถอนหายใจ แสดงสีหน้าโล่งอก ปิดแฟ้มแล้วเงยหน้าขึ้นมองดูผู้พูด และคำพูดหรือคำถามบางคำเช่น คุณคิดว่าจะได้รับการอนุมัติหรือไม่ เป็นต้น



การเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง หมายถึง กระบวนการของบุคคลที่ต้องการแก้ไข ปัญหาโดยสันติวิธี เพื่อให้เกิดการประนีประนอม พยายามหาข้อตกลงที่ยอมรับ ได้ของคู่สนทนาทั้ง 2 ฝ่าย โดยมีการเสนอข้อแลกเปลี่ยน ซึ่งนำผลประโยชน์มา ให้ทั้ง 2 ฝ่าย (Win & Win) และรู้สึกดี เห็นพ้องกันทั้ง 2 ฝ่าย

การเจรจาต่อรอง

ขั้นตอนของการเจรจาต่อรอง 3 ขั้นตอน ดังนี้

- ขั้นตอนก่อนเจรจา
- ขั้นตอนระหว่างเจรจา
- ขั้นตอนหลังการเจรจา

5

การเลือกผู้เจรจาต่อรอง หรือทีมเจรจาต่อรอง โดยพิจารณาจากลักษณะเด่น

- มีลักษณะเด่นบุคลิกภาพ
- มีลักษณะเด่นด้านอารมณ์
- มีลักษณะเด่นด้านนิสัย
- มีลักษณะเด่นด้านความสามารถ
- มีลักษณะเด่นด้านการเป็นผู้ฟังที่ดี

6

การเจรจาต่อรองอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

- การเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่ต้องดำเนินการอย่างเป็นระบบ
- ศึกษาคู่เจรจาต่อรอง คาดเดาความต้องการของคู่เจรจา และเข้าใจในข้อกังวลของฝ่ายตรงข้าม
- แม้จะไม่มีรูปแบบหรือสูตรสำเร็จ แต่การเตรียมตัว เตรียมการ วางแผนล่วงหน้า เลือกผู้แทนในการเจรจาที่เหมาะสมและการนำเสนอที่ดี ย่อมสามารถทำให้เกิดประสิทธิภาพในการเจรจาได้ดีที่สุด วางกรอบการเจรจาต่อรองในเชิงบวกให้เป็นงานสำคัญที่ร่วมกันทำและทั้ง 2 ฝ่ายคาดว่าจะได้ประโยชน์

7

การเจรจาต่อรองอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

- เน้นย้ำความเปิดกว้างของการที่จะรับฟังผลประโยชน์ และเน้นผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย
- เมื่อเริ่มการเจรจาต่อรอง ให้พูดและฟังตามปกติ เพื่อให้กระบวนการสื่อสารปฏิสัมพันธ์เป็นไปได้ดี
- การเจรจาต่อรองที่ดีต้องคำนึงถึงการมีจรรยาบรรณในวิชาชีพของตนด้วย
- มีไหวพริบมีการโน้มน้ำหนัก การจูงใจ การฟัง การตั้งคำถาม การตอบคำถาม เพื่อแก้ไขปัญหาโดยสันติ ให้เกิดการประนีประนอม

8

การเจรจาต่อรองอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

- มีความเหมาะสม และสามารถยืดหยุ่นได้ ซึ่งนำผลประโยชน์มาให้ทั้ง 2 ฝ่าย (Win & Win) และรู้สึกดี เห็นพ้องกันทั้ง 2 ฝ่าย
- ปิดท้ายด้วยการสรุป แม้จะไม่สามารถหาข้อตกลงระหว่าง 2 ฝ่าย หรือ การเจรจาไม่เป็นที่น่าพอใจ แต่ควรเจรจากันด้วยดีเพราะเราอาจต้องมีการเจรจาได้อีกในอนาคต

9

ทักษะในการเจรจาที่ดี

- สื่อความหมายการพูดหรือแสดงลักษณะท่าทางให้ลูกค้ายอมรับและเข้าใจ ตรงกันทั้งสองฝ่าย
- ฟัง จับประเด็นได้ถูกต้อง เข้าใจในความหมาย สามารถตอบคำถามต่างๆ ได้ถูกต้อง รวมถึงการรับรู้อารมณ์ของคนพูดได้ว่าขณะนี้อารมณ์ของอีกฝ่ายเป็นเช่นไร
- กำจัดข้อขัดแย้ง คือสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ กรณีที่เกิดความไม่เข้าใจกัน เช่น ลูกค้าไม่ยอมตกลงตามข้อเสนอของเรา เราอาจจะยื่นข้อเสนอใหม่จนกว่าจะตกลงกันได้ บางครั้งการยอมเสียเพิ่มอีกเล็กน้อยแต่ผลที่ได้คุ้มค่าน่าจะยอม ดีกว่าแข่งกร้าวใส่กัน
- จูงใจ คือสามารถพูดโน้มน้าว จูงใจให้อีกฝ่ายคล้อยตามได้

10

คุณสมบัตินักต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

- มีความสามารถในการคิดเชิงระบบ คิดรอบด้าน คิดเชิงวิเคราะห์ได้
- มีความเชื่อมั่นในตนเอง
- มีเขวาม์ปฏิกิริยาไหวพริบ เฉียบไวในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า
- มีความสามารถในการหาเหตุผลมาโน้มน้าวคู่เจรจา
- มีทักษะในการสรุปความ เก่งพูดที่แม่นยำ สั้นกระชับ ชัดเจน ตรงไปตรงมา
เชิงบวก ง่ายต่อการเข้าใจ

11

คุณสมบัตินักต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

- มีจิตวิทยาโน้มน้าวใจ
- มีทักษะในการตัดสินใจ รู้ขอบเขตอำนาจความรับผิดชอบของตัวเอง
- มีลักษณะประนีประนอม ประสานประโยชน์ (Win & Win)
- มีความสุขุมรอบคอบ
- มีแนวคิดถูกต้อง มีจริยธรรมไม่ใช้เอาเปรียบงานอีกฝ่ายจนอยู่รอดไม่ได้

12

การมีตัวแทนไปเจรจาเพียงคนเดียว หรือเป็นทีมเจรจา

การส่งตัวแทนเจรจาเพียงคนเดียวหรือเป็นทีม ขึ้นอยู่กับประเด็นและความยากง่ายของการเจรจานั้นๆ หากเลือกส่งตัวแทนไปเจรจาคนเดียว ตัวแทนนั้นๆ จำเป็นต้องมีความสามารถหลากหลาย และรอบด้านเกี่ยวกับเรื่องที่จะเจรจา แต่หากเป็นประเด็นที่มีความซับซ้อนมาก และต้องการความรู้เฉพาะทางที่ค่อนข้างลึกซึ้ง ก็ไม่สามารถเลือกส่งตัวแทนไปเจรจาเพียงคนเดียว แต่ต้องเลือกบุคคลหลายคนซึ่งมีความสามารถและพื้นฐานแตกต่างกันไปรวมเป็นทีม

13

ข้อดีของการส่งตัวแทนไปเจรจาคนเดียว

- สามารถหลีกเลี่ยงไม่ให้ฝ่ายตรงข้ามเลือกโจมตีสมาชิกที่ขาดประสบการณ์
- ป้องกันไม่ให้ฝ่ายตรงข้ามมีโอกาสสร้างความแตกแยกทางความคิดให้เกิดขึ้นให้หมู่สมาชิกได้
- สามารถตัดสินใจได้อย่างฉับไว ไม่ว่าจะเลือกถอย ยอมรับ หรือปฏิเสธ ข้อเสนอของฝ่ายตรงข้าม

14

ข้อดีของการส่งตัวแทนไปเจรจาเป็นหมู่คณะ

- สมาชิกสามารถรวบรวมและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน
- สามารถเลือกสมาชิกที่มีพื้นฐานต่างกัน ทำให้มีความคิดหลากหลายมองปัญหาได้รอบด้าน
- ทำให้หัวหน้าคณะสามารถรับมือกับฝ่ายตรงข้ามได้ง่ายขึ้น เพราะสามารถอ้างได้ว่าไม่ได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกคนอื่นๆ เพื่อปฏิเสธข้อเสนองของฝ่ายตรงข้าม

15

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

1. เก็บข้อมูลของอีกฝ่าย และวางแผนการเจรจาต่อรอง ต้องศึกษาข้อมูล และประเมินของ ฝ่ายตรงข้ามว่าเขาต้องการอะไร เพื่อที่คุณจะสามารถวางแผนยื่นข้อเสนอได้อย่างเหมาะสม เพราะหากคุณยื่นข้อเสนอที่เขาไม่สนใจ การเจรจานั้นย่อมไม่เกิดข้อตกลงที่น่าพึงพอใจอย่างแน่นอน
2. เตรียมฝึกการพูด วางแผนกลวิธีการโน้มน้าวใจ ควรฝึกพูด ให้คล่อง เตรียมข้อมูลให้แม่นยำ น่าเชื่อถือ วางแผนให้ดีกว่าคำถาม ที่คาดว่าจะถูกถามมีอะไรบ้าง รวมทั้งฝึกตอบคำถามเหล่านั้น อย่างฉะฉาน

16

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

3. นำเสนอประโยชน์ที่เขาจะได้รับ แต่ไม่อวดอ้างเกินจริง ไม่ควรเอาแต่พูดถึงประโยชน์ของตนเอง แต่ควรบอกให้อีกฝ่ายทราบ ถึงประโยชน์และผลดีที่เขาจะได้รับเพื่อเป็นการโน้มน้าวใจ โดยที่ประโยชน์นั้นต้องอยู่บนพื้นฐานความจริง ไม่โกหกหลอกลวง หรือกล่าวอ้างเกินจริง
4. แสดงเงื่อนไขที่แตกต่าง การกระตุ้นให้การเจรจาต่อรองประสบความสำเร็จ ต้องแสดงเงื่อนไขที่แตกต่าง ให้เห็นว่าข้อเสนอลของคุณมีความโดดเด่น และให้ประโยชน์กับอีกฝ่ายได้มากกว่าคนอื่น ๆ
5. สร้างความน่าเชื่อถือ แสดงข้อมูลให้มากหากรู้ตัวว่าตนเป็นรอง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และใช้เทคนิคการพูดเพื่อโน้มน้าวเขาให้ได้ แต่หากฝ่ายคุณเหนือกว่า ก็ไม่ควรรุกเร็ว กดดัน หรือเอาเปรียบเขาจนเกินไป

17

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

6. ปรับกลยุทธ์ได้ทุกเมื่อ การต่อรองที่ดีต้องรู้จักปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ ได้ตลอดเวลา เพื่อไม่ให้คุณตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ โดยใช้ไหวพริบ และปฏิภาณของคุณ รวมทั้งการมีอารมณ์ขันก็สามารถพลิก สถานการณ์ได้
7. สุขภาพ อ่อนนุ่มถ่อมตน การวางตัวของคุณจะต้องมีความสุภาพ และถ่อมตน จะทำให้การเจรจานั้นราบรื่นกว่าการ แสดงตนเหนือกว่า และโอ้อวดตนเอง แต่ก็ไม่ควรถ่อมตนมากเกินไปจนดูต่ำต้อย และเสียเปรียบในการเจรจาต่อรอง
8. ไม่ยกประโยชน์ให้อีกฝ่ายง่ายเกินไป ต้องมีจุดยืนในการเจรจาต่อรอง ไม่ให้เขารู้สึกว่าคุณอยากตกลงกับเขา จนยอมทุกอย่างโดยง่าย ต้องรู้จักแสดงท่าทีเพื่อรักษาผลประโยชน์ของฝ่ายคุณไว้ด้วย

18

เทคนิคการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ 10 ข้อ

9. กล้าปฏิเสธ และเรียกร้องบ้าง ถ้าไม่กล้าปฏิเสธ จะเป็นฝ่ายเสียเปรียบทันที ดังนั้นต้องกล้าปฏิเสธ กล้าบอกว่าขอคิดดูก่อน และกล้าเรียกร้องในสิ่งที่ต้องการด้วย เมื่อยังไม่พึงพอใจในการเจรจาก็ยังไม่จำเป็นต้องรีบตกลง
10. หากเจรจาไม่สำเร็จ ต้องกล้าที่จะถอย หากรู้แน่ชัดว่า เขาไม่ตกลงแน่แล้ว ต้องกล้าพอที่จะยกเลิก การเจรจานั้นทันที ให้โอกาสอีกฝ่ายได้พักหายใจสักระยะ แล้วค่อยติดต่อเข้าไปใหม่ โดยไม่กระชั้นเกินไป และไม่ห่างหายนานเกินไปจนอีกฝ่ายจำข้อมูลที่คุยกันไม่ได้

19

สาเหตุการเจรจาต่อรองไม่ประสบผลสำเร็จ

- ไม่มีการศึกษาคู่เจรจาต่อรอง ทำให้เกิดข้อขัดแย้งได้ง่าย
- ข้อตกลงระหว่าง 2 ฝ่ายไม่เป็นที่น่าพอใจ
- ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือทั้ง 2 ฝ่าย

20

7. ประเด็นคำถามและแนวทางแก้ไข Q & A การเจรจาต่อรอง

ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค	วิธีการแก้ไขปัญหา
1 ผู้เจรจาเสนอเงื่อนไขนอกเหนือจาก TOR	1 กรรมการจะพิจารณาตามเงื่อนไขที่ระบุใน TOR เท่านั้น แต่ให้ผู้เจรจาเสนอเงื่อนไขเพิ่มเติมภายหลัง
2 กรณีที่กรรมการมีความเห็นไม่ตรงกันในด้านเจรจาต่อรองราคา หรือได้รับข้อมูลอื่นๆ เพิ่มเติม	2.1 ประธานขอเวลาหารือกับกรรมการนอกรอบเพื่อหาข้อยุติ 2.2 เชิญคู่เจรจาลับมาเจรจาต่อรองอีกครั้ง 2.3 กรณีหาข้อยุติไม่ได้ให้ขอความร่วมมือฝ่ายกฎหมายเพื่อให้ความเห็น
3.1 เวลาในการปิดรับของเสนอราคา 3.2 กรณีผู้ยื่นของเสนอราคามากันหลายรายในช่วงใกล้เวลาปิดรับของ	3.1 กำหนดใช้เวลาจากนาฬิกาในห้องเปิดของ 3.2 ถ้ามาภายในเวลาที่กำหนด แต่กระบวนการตรวจสอบเอกสารยังไม่แล้วเสร็จทันเวลาสามารถยื่นของเสนอราคาได้
4 กรณีผู้ยื่นของเสนอราคาขอเปลี่ยนของเสนอราคา	4 เมื่อกรรมการรับของเสนอราคาแล้ว ไม่สามารถเปลี่ยนของเสนอราคาได้
5 กรณีเอกสารของผู้ยื่นของไม่ครบถ้วน	5.1 ถ้าเป็นเอกสารสำคัญไม่สามารถยื่นของเสนอราคาได้ 5.2 ถ้าเป็นเอกสารไม่สำคัญให้ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของกรรมการ
6 เนื้อหาเงื่อนไขใน TOR ไม่ชัดเจน ทำให้เกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อนของคู่เจรจา เช่น กรณีมีผู้เสนอราคาเพียงรายเดียว คณะกรรมการพิจารณายกเลิก	6.1 ต้องระบุเงื่อนไขใน TOR ให้ชัดเจน 6.2 เชิญฝ่ายกฎหมายมาร่วมให้ความเห็นและระบุผลการพิจารณาเป็นลายลักษณ์อักษร
7 ผู้ยื่นของเสนอราคาลำดับสองขอเพิ่มเงินมากกว่าผู้ยื่นของเสนอราคาลำดับที่หนึ่ง	7.1 แจ้งผู้ยื่นของเสนอราคาลำดับสองไม่สามารถดำเนินการได้โดยยึดเงื่อนไขตามที่ระบุใน TOR 7.2 กรณีผู้ยื่นของเสนอราคาลำดับที่หนึ่งยกเลิกจะเชิญลำดับที่สองมาเจรจา โดยจะต้องรับราคาไม่น้อยกว่าราคาของผู้ยื่นของเสนอราคาลำดับที่หนึ่ง
8 กรณีผู้ยื่นของเสนอราคาละบุราคาระบุราคาที่เป็นตัวเลขกับตัวอักษรไม่ตรงกัน	8 ให้ยึดเอาราคาสูงสุดเป็นหลัก หากผู้เสนอราคาไม่สามารถรับราคาได้ให้ยกเลิกการประกวดราคาพร้อมกับรับเงินประกันไว้
9 กรณีเปิดเสนอราคา 2 ครั้ง โดยไม่มีผู้สนใจยื่นของ	9 ประกาศขายโดยให้สิทธิซื้อโดยวิธีการมาก่อนได้สิทธิก่อน
10 กรณีผู้ยื่นของเสนอราคาไม่พอใจผลการตัดสินใจเปิดซอง โดยมีการร้องคัดค้าน	10.1 พิจารณาคำร้องคัดค้าน 10.2 ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุใน TOR

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นางกิตติมา รุ่งกระจ่าง

ประธานคณะทำงาน



นางจรรูพี อรุณวงศ์สถานกุล

รองประธาน



นางเมตตา ชนชาดา

คณะทำงาน



นายคณิศร์ อรุณวงศ์สถานกุล

คณะทำงาน



นางฟาริดา เส็มหล่อ

คณะทำงาน



นายบรรยเวกษกั แก้วขวัญ

คณะทำงาน



นางสุดาพร ศรีไชย

คณะทำงาน



นายอรรคพล เกลี้ยงประดิษฐ์

คณะทำงาน



นายกำพล ตั้งประดิษฐ์

คณะทำงาน



นายสกนธ์ หาญกาย

คณะทำงาน

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นายสมำมัตโรไซ มาหิเถาะ

คณะทำงาน



นายนที ชุนนิต

คณะทำงาน



นางสาวบังอร ทองส่งโสม

เลขานุการและคณะทำงาน



นางรัชนิกร ศิริสุวรรณรัตน์

ผู้ช่วยเลขานุการและคณะทำงาน

แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 3
กิจกรรม KM ของ กคช. ปี 2559

กลุ่ม 4 - การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

“การพัฒนาความรู้ในการบริหารจัดการที่ดินแปลงว่างรอการพัฒนา
ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลให้เกิดประโยชน์สูงสุด”

COP ครั้งที่ 3

เรื่อง	ความรู้ด้าน การเจรจาต่อรอง
วัตถุประสงค์	เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะ ด้านจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ในด้านการเจรจาต่อรองเกี่ยวกับการ บริหารจัดการที่ดิน กคช.
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	ได้รับองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีประสบการณ์ในด้านการเจรจาต่อรอง เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
วันที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้	วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559 ห้องประชุม วช. อาคาร 2 เวลา 9.00 – 16.00 น.

ประเด็นวาระ ที่ต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

1. การจัดเตรียมความพร้อมก่อนเจรจาต่อรอง
2. เทคนิคการเจรจาต่อรอง
3. ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค
4. วิธีการแก้ไขปัญหา

สมาชิก (Member) ที่จะเชิญเข้าร่วม

1. คุณมนตรี วิจิต อดีต ผู้ช่วยผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ
2. คุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีต รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า
2. ผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 10 ท่าน

Facilitator และ Historian

คุณฟาริดา สัมหล่อ/ ผู้อำนวยการความสะอาด Facilitator

คุณรัชนิกร ศิริสุวรรณรัตน์/ผู้บันทึก Historian

ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 3
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ Cop 3 หัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาต่อรอง ได้แก่ คุณมนตรี วิจิตต์ อดีตผู้ช่วยผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์ และอาคารเช่า ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 3 หัวข้อการเจรจาต่อรอง
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ Cop 3 หัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาต่อรอง ได้แก่ คุณมนตรี วิชิต อดีตผู้ช่วยผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อดีตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์ และอาคารเช่า ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 3 หัวข้อการเจรจาต่อรอง
(Community of Practice – Cop) เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ Cop 3 หัวข้อความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง (เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาต่อรอง ได้แก่ คุณมนตรี วิชิต อติตผู้ช่วยผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ และคุณธัญญาภา สุโลวรรณ อติตรองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินทรัพย์ และอาคารเช่า ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



เทคนิคการนำเสนอโครงการ

KM.

KNOWLEDGE MANAGEMENT

COP 4.

4. ความรู้ด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ

(เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด)

- **ความรู้ด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ**

ความรู้จากวิทยากรทั้ง 2 ท่าน สรุปได้ ดังนี้

ในการแบ่งปันความรู้ด้านการนำเสนอโครงการจะแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1. การนำเสนอโครงการในภาพรวม ซึ่งจะเป็นหลักการโดยทั่วไปที่สามารถนำไปใช้ได้ทุกๆ การนำเสนอโครงการ

ส่วนที่ 2. การถ่ายทอดประสบการณ์และตัวอย่างของการนำเสนอโครงการ

2.1 ตัวอย่างในการนำเสนอการบริหารจัดการที่ดินของ กคช.

2.2 การนำเสนอด้านการเงิน

ส่วนที่ 1 ภาพรวมด้านการนำเสนอโครงการ

วิธีการนำเสนอ มี 4 ขั้นตอน

1. การเตรียมตัว

- เตรียมวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ (Why) เพื่อกำหนดทิศทางในการนำเสนอว่านำเสนอเพื่อขออนุมัติ เพื่อทราบ เพื่อขอความเห็นชอบ หรืออื่นๆ

- เตรียมรู้จักผู้ฟังของคุณ (Who) ควรต้องทราบว่าผู้ฟังมีสถานะอย่างไร ประสบการณ์ชำนาญด้านใดเพื่อเตรียมข้อมูลในด้านนั้นๆ เพิ่มเติม (การประเมินผู้ฟัง เช่น บอร์ด มีความรู้เฉพาะของแต่ละท่าน) รวมถึงมีจำนวนผู้ฟังเท่าใดเพื่อการจัดทำเอกสารประกอบการนำเสนอ

- เตรียมข้อมูลที่จะนำเสนอ (What) เตรียมข้อมูลการนำเสนอให้ชัดเจน ควรจะต้องมีข้อมูลทางตัวเลข สถิติ (สิ่งนี้เป็นเทคนิคเพราะจะทำให้เข้าใจง่าย แต่ยากต่อการโต้แย้ง) หรืออาจจะอ้างถึงผู้เชี่ยวชาญที่ใครรู้จักและเป็นที่ยอมรับได้ หรืออาจมีการเปรียบเทียบกับสิ่งที่คุ้นเคยพยายามหาตัวอย่างที่นำมาเปรียบเทียบได้

- เตรียมวิธีการในการนำเสนอ (How) กล่าวคือใช้รูปแบบใดในการนำเสนอ เช่น นำเสนอเป็น power point เป็น VDO เป็นต้น

- เตรียมสถานที่ (Where) ต้องถึงสถานที่ก่อนเวลา ตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์ รวมถึงกำหนดการที่จะนำเสนอโดยการนั่ง ยืน เดิน ตรงจุดไหนอย่างไร เป็นต้น

* ทั้งนี้สิ่งสำคัญซึ่งเป็นหัวใจของการนำเสนอ คือ การซ้อมหลายๆ ครั้งเสมอเพื่อความแม่นยำจดจำได้ไม่สะดุดหากมีสถานการณ์คับขัน และจะทำให้ไม่ตื่นเต้นควบคุมอารมณ์และสถานการณ์ได้ดี

2. โครงสร้างในการนำเสนองาน

- ช่วงเริ่มต้น กล่าวแนะนำตัวแจ้งวัตถุประสงค์ หัวข้อในการนำเสนอ (ประเด็นนี้ใช้ได้กับทุกการนำเสนอ ต้องการให้ผู้ฟังทำอะไร เช่น ทราบ อนุมัติ อื่นๆ หรือรวมไปถึงการบรรยาย การทำ workshop ต่างๆ ก็สามารถใช้ได้) พูดให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับจากการนำเสนออย่างชัดเจน

- ช่วงเนื้อหา ทำให้ผู้ฟังเข้าใจรายละเอียดที่นำเสนอ เทคนิคที่วิทยากรเคยใช้ เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน 4 ขั้นตอน ตามลำดับดังนี้

1. สถานะการณ์ปัจจุบัน ควรต่อเล่าความเป็นมาโดยสังเขปจนถึงสถานการณ์ปัจจุบัน
2. ปัญหา/โอกาส ผลกระทบในปัจจุบันซึ่งอาจมีทั้งเชิงบวกและเชิงลบ เช่นการมีที่ดินมากก็เป็นการดีในภาพรวม แต่การดูแลบริหารจัดการอย่างไรให้มีประสิทธิภาพไม่เป็นภาระ

3. ให้มีทางเลือกในการแก้ไขปัญหาและการบริหารจัดการ ในแต่ละทางเลือก มีข้อดี/ข้อเสียอย่างไร อาจทำเป็นลักษณะ my map เป็นต้น

4. ทางเลือกใดที่เหมาะสม ตัวอย่างโครงการดินแดง ระหว่าง ซ่อมกับสร้าง ในภาพรวมแล้วอย่างไรจะคุ้มค่าหรือได้ประโยชน์มากกว่าในช่วงเวลานี้ให้ อธิบายเพื่อเสริมประเด็นหลัก อาจใช้ข้อมูลเป็นตาราง กราฟ หรือสถิติ การเปรียบเทียบ ตามที่กล่าวข้างต้น และเชื่อมโยงแต่ละประเด็นด้วยการสรุปย่อลำดับเรื่องราวอย่างเป็นระบบ

- ช่วงปิดท้าย สรุปประเด็น นำเสนอ Action Plan อธิบายข้อมูลเพิ่มเติม ในเอกสารแนบ (ที่อาจจะมีเช่น ข้อมูลทางการเงิน ข้อมูลของภาคเอกชน เป็นต้น) และให้ที่ประชุมได้ซักถาม

3. การถ่ายทอด

- ชัดเจน ตรงประเด็น

- นำเสนอด้วยความมั่นใจ

- บุคลิกภาพ First impression

- ภาษา สุภาพ เข้าใจง่าย หลีกเลี่ยงการพิมพ์การอ่าน ท่าทางลังเล พูดมาก การไม่สบตา อย่าพูดแบบท่องจำ

- ระยะเวลาการนำเสนอโดยทั่วไปไม่ควรเกิน 30 นาที โดยรวมระยะเวลาซักถามด้วย

รายละเอียดอื่นๆ

● ทักษะการถ่ายทอด

- ระดับสายตา มองผู้ฟังทีละคนบ่อยๆ

- การแสดงออก, ท่าทางเป็นธรรมชาติ อบอุ่น ยิ้มแย้ม

- สร้างความสำคัญการนำเสนอ เพื่อเอื้อบรรยายภาคการรับรู้ ความน่าสนใจตลอดเวลา

- การใช้ภาษา หลีกเลี่ยงคำฟุ่มเฟือย คำเคยชิน ศัพท์เฉพาะ

- การใช้คำถาม เพื่อให้ผู้ฟังมีส่วนร่วม ย้ำประเด็นสำคัญ ทบทวนข้อมูล ประเมินความเข้าใจ

ของผู้ฟัง

- การตอบคำถามที่ยาก
 - ระวังอารมณ์ไม่ตอบโต้
 - ขอให้ผู้ถามขยายความ
 - ทางเลือก
 - ตอบ
 - ยอมรับว่าไม่รู้ แต่จะหาคำตอบมาให้
 - ขอตอบส่วนตัว
 - ให้ผู้เชี่ยวชาญตอบ
 - โอนให้กลุ่มตอบ

4. โสตทัศนูปกรณ์

- ต้องเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับอุปกรณ์การนำเสนอทั้งหมด เช่น
 - 4.1 Power Point
 - 4.2 White Board & Flip Chart
 - 4.3 Video
 - 4.4 คู่มือ

ลองตอบคำถามก่อนเลือกใช้

- อุปกรณ์นี้ช่วยให้การสื่อสารสมบูรณ์ขึ้นหรือไม่
- ผู้นำเสนอใช่เป็น ใช้อย่างมั่นใจหรือไม่
- หากตัดสินใจเลือกมาจัดทำได้หรือไม่

4.1 Power Point

มุมมองผู้นำเสนอ

- สะดวกต่อการเก็บนำมาใช้ใหม่
- ค่อยๆแสดงให้เห็นที่จะประเด็นได้ -
- ต้องใช้อุปกรณ์อื่นประกอบ เช่น LED
- ใช้เวลาเตรียมการ
- บรรจุข้อความได้น้อย

มุมมองผู้ฟัง

- ดูทันสมัยเป็นมืออาชีพ
- สีสันทัน รูปแบบนี้ทำให้สวยงามได้
- บางครั้งตัวหนังสือเล็ก

4.2 White Board & Flip Chart

ผู้นำเสนอ

- เขียนแล้วเปลี่ยนยาก
- ง่ายต่อการใช้
- ต้องคิดว่าจะเขียนอะไร

ผู้ฟัง

- ยากต่อการอ่าน เพราะลายมือ
- ย้ำข้อมูลสนับสนุนได้

4.3 Video

มุมมองผู้นำเสนอ

- แสดงให้เห็นสถานการณ์จริง
- ชักจูงไม่ดี
- หลากหลายในการนำเสนอ
- เตรียมการมาก
- ต้องคิดเนื้อหา ถ่ายทอดให้สอดคล้องวัตถุประสงค์

ผู้ฟัง

- ดูและจับประเด็นไม่ทัน

4.4 คู่มือ

ผู้นำเสนอ

- เป็นข้อมูลถาวร ใช้ทบทวนได้ตลอด
- ใช้เวลาเตรียมการมาก
- ดึงความสนใจจากผู้ฟังไปจากการนำเสนอ

ผู้ฟัง

- อ่านแล้วอาจไม่เข้าใจ
- ข้อมูลมากเกินไป ใช้เวลาอ่าน

- ตัวอย่างการนำเสนอโครงการ



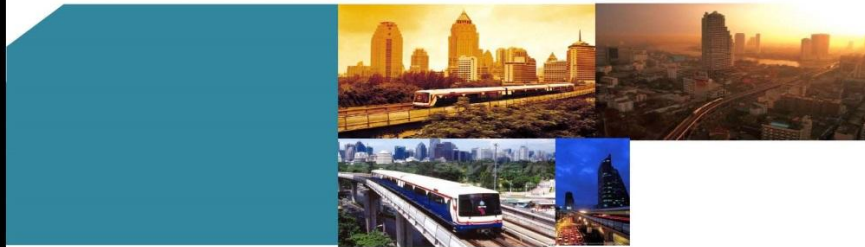
เทคนิคการนำเสนอโครงการ

พาร์ตวิสิล กรุงเทพมหานคร-ร่วมเกล้า แผนที่สีจิวเป



ที่ตั้งโครงการ ถนนกรุงเทพกรีฑา-ร่วมเกล้า แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

เทคนิคการนำเสนอโครงการ



โครงการบ้านหลังแรก

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ กรุงเทพมหานคร

เทคนิคการนำเสนอโครงการ

ตัวอย่างการนำเสนอโครงการ

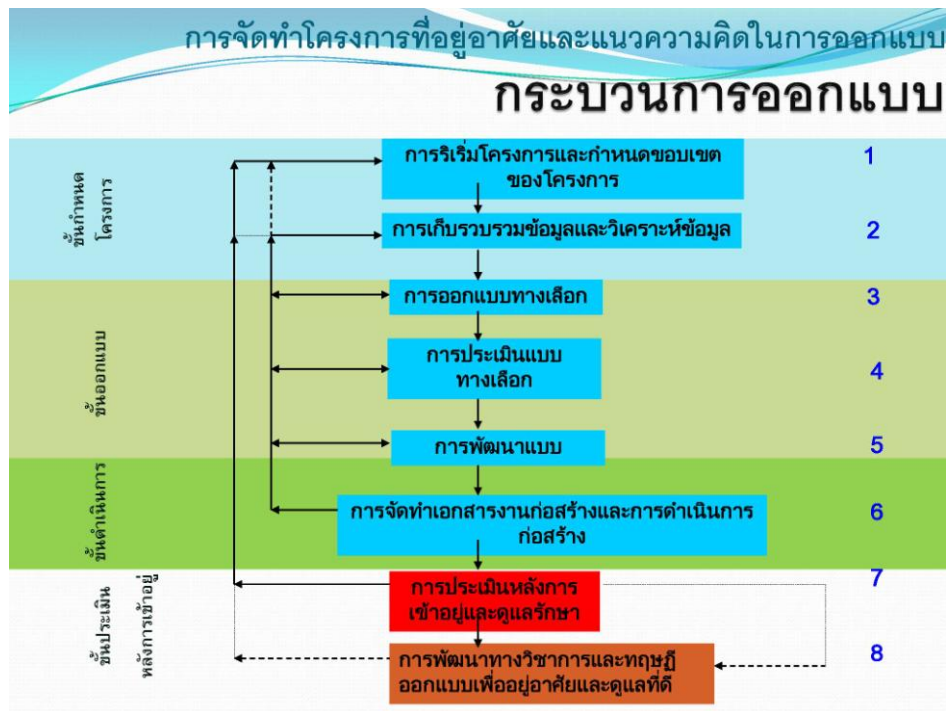
เทคนิคการนำเสนอโครงการ



- ภาพรวมโครงการเดหะชุมชนร่มเกล้า
- โครงการเดหะชุมชนร่มเกล้า ระยะที่ 1/1
- โครงการเดหะชุมชนฯ ร่มเกล้า ระยะ 10

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

องค์ประกอบการจัดทำโครงการ

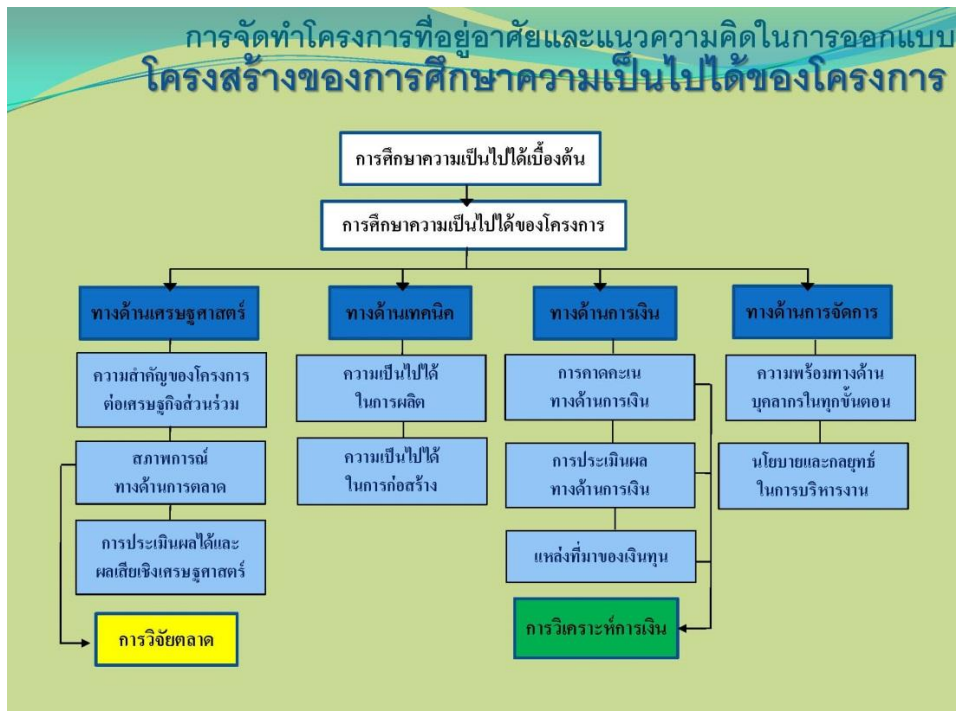


การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

ขั้นตอนกำหนดโครงการ

ความเป็นไปได้โครงการ

- ด้านทำเลที่ตั้ง
- ด้านการตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ด้านเศรษฐศาสตร์และการเงิน
- ด้านเทคนิค
- ด้านสังคมและวัฒนธรรม
- ด้านสภาวะแวดล้อม
- ด้านการเปลี่ยนแปลงในอนาคต







การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Multi purpose

แนวคิดการสร้างบ้านกำลังจะเปลี่ยนไปจากการก่อสร้างที่มีขนาดใหญ่ มาเป็นขนาดเล็กๆ กระแสโลกเปลี่ยนไปสู่

สถาปัตยกรรมพอเพียง

เล็กกว่า กระชับกว่า ประโยชน์ใช้สอยดีกว่า

ได้รับการยกย่อง

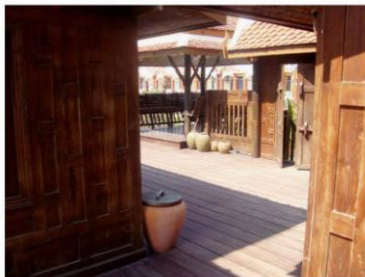
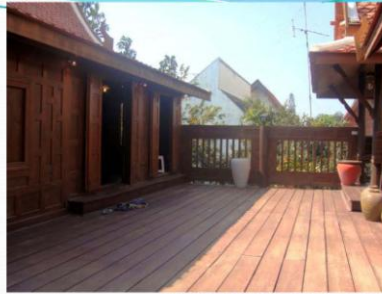


A Multi Purpose Furniture Design Ideas for Small Space Room

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Multi purpose

ที่ผ่านมาเราไปรับวัฒนธรรมแบบตะวันตก ที่มีการกำหนดไว้ชัดเจนว่าห้องแต่ละห้องมีหน้าที่อะไร แต่วันนี้โลกได้เปลี่ยนไปแล้ว เป็น Multi purpose เป็นห้องอเนกประสงค์ ห้องเดียวทำได้ทุกอย่าง ซึ่งในสังคมไทยเป็นมานานแล้ว



Traditional Thai house

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Green Architecture

เทรนด์การออกแบบอาคารอีก
รูปแบบหนึ่ง คือ แนวคิดสถาปัตยกรรม
สีเขียว หรือ อาคารสีเขียว กระแสเรื่อง
ภาวะโลกร้อนได้สร้างให้เกิดการตื่นตัว
ของวงการสถาปนิกโลก ในการ
ออกแบบสถาปัตยกรรมสีเขียวขึ้น และ
ได้รับการตอบรับจากทั่วโลก



Green Rollercoaster High-Rise Takes Off in Vietnam



Its design concept is a throwback to the Mobius Strip, where the undulations of the structure not only create dynamism in the overall form, but also manage to reduce the visual mass of the 37-story building.



Everrich 2

is projected to open in February of 2012 in District 7 of Ho Chi Minh City.

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Green Architecture

หลักการออกแบบสถาปัตยกรรม
สีเขียวอย่างครบวงจร คือ

1. คำนึงถึงสภาพแวดล้อม
อาคารและระบบนิเวศ
ก่อนการออกแบบ
2. พิจารณาถึงผลกระทบต่อ
สิ่งแวดล้อมในการ
ออกแบบ
3. ก่อสร้างอาคาร การรักษา
สภาพที่ดินและทรัพยากร
ในพื้นที่ดินให้มากที่สุด



James 26 Kutyla



OS House, Racine, WI

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Universal Design





Exterior of the Universal Design Research Centre

เทรนด์ต่อมา เป็นการตอบรับกับการที่สังคมโลกกำลังเข้าสู่ยุคของผู้สูงอายุ ดังนั้น กิจกรรมทุกอย่างจากนี้ไปอีก 20 ปีข้างหน้า **Universal Design** เป็นอีกเรื่องทั่วโลกให้ความสำคัญ

การออกแบบสถาปัตยกรรมต่างๆ ต้องคำนึงถึงการใช้งานของคนทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็น เด็ก ผู้สูงอายุ หรือคนพิการ ควรได้รับสิทธิอันเท่าเทียมกัน แต่ทุกวันนี้ประเทศไทยยังไม่ได้คำนึงหรือให้ความสำคัญต่อคนกลุ่มนี้เท่าใดนัก เห็นได้จากทางลาด ลิฟต์ ห้องน้ำ ทางเดิน



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Flood Houses

น้ำซัดตอสังหาเปลี่ยนโฉมอนาคตเห็นบ้านแนวราบยกพื้นสูง

สถาปนิกชาวอังกฤษ ได้คิดค้นแนวคิดการออกแบบบ้านแนวราบยกพื้นสูง เพื่อรับมือกับน้ำท่วมขังที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

แนวคิดนี้เรียกว่า Flood Houses ซึ่งถูกออกแบบมาให้สามารถยกตัวขึ้นได้เมื่อเกิดน้ำท่วมขัง โดยบ้านจะตั้งอยู่บนเสาสูงที่ปรับระดับได้ตามระดับน้ำ

นอกจากนี้ บ้านยังถูกออกแบบมาให้มีพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวาง และมีการจัดสวนที่สวยงาม



ระดับชั้นล่างถูกยกขึ้นโดย 60cm
ผนังคอนกรีตจะเป็นสิ่งที่ทำหน้าที่ยกระดับพื้นดินให้สูงขึ้น

Pohkit Goh – based in Edinburgh



ผลงานของผู้รับรางวัล Eleena Jamil Architects – based in Malaysia ได้เสนอแบบและวิธีการสร้างช่องว่างภายในพื้นที่บ้านป้องกันน้ำท่วมได้



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Universal Design: The Aged



การออกแบบเพื่อมวลชน เป็นแนวคิดในการออกแบบที่คำนึงถึงการใช้งาน ความมีประโยชน์ครอบคลุมสำหรับคนทุกคน เป็นการออกแบบโดยคิดว่าทำอะไรคนทุกประเภทจะมีโอกาสใช้สถานที่ต่าง ๆ ได้อย่างเท่าเทียมกัน ทั้งคนป่วย สตรีมีครรภ์ เด็ก คนพิการ คนที่อ่านหนังสือไม่ออก และคนสูงอายุ เพื่อให้สามารถอยู่ร่วมกันในสังคมได้อย่างปกติสุข



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ ผลการสำรวจของสหประชาชาติ:

จำนวนผู้สูงอายุ	ปี พ.ศ. 2545 (ค.ศ. 2002)	ปี พ.ศ. 2593 (ค.ศ. 2050)
ทั่วโลก	629 ล้านคน	2,000 ล้านคน
ประเทศไทย (ของประชากรทั้งหมด)	5,441,000 คน หรือ คิดเป็นร้อยละ 8	22,337,000 คน หรือ คิดเป็นร้อยละ 27

นโยบาย

จากจำนวนผู้สูงอายุไทยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ดังนั้นตามแผนผู้สูงอายุแห่งชาติ ฉบับที่ ๒ (ปี ๒๕๔๕-๒๕๖๔) ในยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมผู้สูงอายุจึงมีมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้สูงอายุมีที่อยู่อาศัยและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมปลอดภัย

พระราชบัญญัติผู้สูงอายุ พ.ศ.2546 กำหนดให้รัฐออกมาตรการอำนวยความสะดวกและความปลอดภัยในอาคาร สถานที่ ในบริการสาธารณะ และในยานพาหนะ รวมทั้งจัดทำที่พักอาศัยให้กับผู้สูงอายุที่ประสบปัญหา



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

ดังนั้น

“การออกแบบเพื่อมวลชน” จึงมีความสำคัญเพราะเป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ ออกแบบบริการต่างๆ และการออกแบบสิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้น เป็นความพยายามที่ให้คนทุกกลุ่มในสังคมเข้าถึงและใช้ประโยชน์ได้มากที่สุดโดยไม่เกี่ยวกับอายุ

เพราะ เมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุทำให้ร่างกายมีการเปลี่ยนแปลงและการทำงานมีประสิทธิภาพลดลงเช่น สายตาสั้นลง และการตอบสนองต่อสิ่งมีประสิทธิภาพลดลง กระดูกหุ้มมีการเปลี่ยนแปลงทำให้ประสิทธิภาพการได้ยินลดลง ข้อต่อต่าง ๆ เริ่มมีความบกพร่องทำให้การเคลื่อนไหวอวัยวะต่าง ๆ ลำบากขึ้น การทำงานของกล้ามเนื้อหัวใจและระบบหายใจมีประสิทธิภาพลดลง เป็นต้น



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

ผลการวิจัย

(มาตรฐานขั้นต่ำสำหรับที่พักอาศัยและสภาพแวดล้อมของผู้สูงอายุ-จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย) พบว่า

- ➔ ระดับการศึกษาของผู้สูงอายุส่วนใหญ่เรียนหนังสือจบสูงสุดในระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ คิดเป็นร้อยละ ๓๘.๒
- ➔ ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เป็นโรคเกี่ยวกับกระดูก/ข้อ/กล้ามเนื้อ/เอ็นถึงร้อยละ ๓๙.๙ รองลงมาคือโรคความดันโลหิตสูงร้อยละ ๓๑.๒
- ➔ ประสบปัญหาหนักที่สุดในเรื่องการมองเห็นคิดเป็นร้อยละ ๔๐.๑
- ➔ อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นกับกลุ่มตัวอย่างผู้สูงอายุในรอบ ๑ ปีที่ผ่านมาที่พบบ่อยที่สุดคือการหกล้ม คิดเป็นร้อยละ ๒๐.๘
- ➔ ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ใช้เวลาในแต่ละวันมากที่สุดคือห้องนั่งเล่น คิดเป็นร้อยละ ๓๔.๑ รองลงมาคือห้องนอน ร้อยละ ๒๕.๖

ฯลฯ



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ



- ➔ **ราวจับทั่วไป** ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เลือกราวจับที่มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 4.5 เซนติเมตร และมีระดับที่สูงจากพื้น 0.8 เมตร สำหรับวัสดุที่ใช้ทำราวจับส่วนใหญ่เลือกสแตนเลส



- ➔ **ความสูงลูกตั้งบันได** ส่วนใหญ่เลือกที่ความสูง 130 มิลลิเมตร

ซึ่งถือว่าต่ำกว่าที่ระบุในร่างกฎกระทรวงกำหนดถึงอำนวยความสะดวกสำหรับผู้พิการหรือทุพพลภาพ และคนชราในอาคารที่กำหนดไว้ความสูงไม่เกิน 150 มิลลิเมตร เป็นข้อสังเกตมาตรฐานที่กำหนด อาจใช้ไม่ได้กับผู้สูงอายุชราเนื่องจากความแตกต่างด้านสรีระ และความสามารถของร่างกายของผู้สูงอายุและผู้พิการแตกต่างกัน



- ➔ **ราวจับในห้องน้ำบริเวณโถส้วม** ผู้สูงอายุเลือกราวติดพื้น 2 ข้างมากที่สุด

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

➡ **สวิตช์ไฟฟ้า** ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เลือกสวิตช์ที่มีลักษณะอย่างเดียวกับสวิตช์ที่พบเห็นได้ทั่วไป มีขนาดไม่ใหญ่มากนัก แสดงว่าผู้สูงอายุเลือกใช้อุปกรณ์ที่คุ้นเคยอยู่แล้ว

➡ **ปลั๊กไฟฟ้า** ที่เลือกมากที่สุดคือ ปลั๊กที่มีสวิตช์หลายช่อง

➡ **โถสุขภัณฑ์** จากการสำรวจพบว่า ผู้สูงอายุที่เลือกโถสุขภัณฑ์แบบสูงและแบบต่ำ มีจำนวนใกล้เคียงกัน



สวิตช์ใหญ่กว่าเดิมและมีป้ายบอกว่าจะทำอะไร



ตัวสุขภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ มีราวจับ

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ



➡ **การใช้สี** สีของตัวอักษรที่ผู้สูงอายุส่วนใหญ่มองเห็นชัดเจนมากที่สุดคือ ตัวอักษรสีน้ำเงินบนพื้นสีขาว ส่วนการเลือกสีขาว-ดำ พบว่าความชัดเจนในการมองเห็นคือ อักษรสีดำพื้นสีขาว



➡ **ก๊อกน้ำ** รูปแบบของก๊อกน้ำ สอนช่างจะกระจายการเลือกแบบ แต่แบบที่เลือกมากคือ แบบบิดไปด้านข้าง

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

ลูกบิดประตู ผู้สูงอายุเลือกแบบมีร่องมากที่สุด

- ➔ **มือจับประตู** แบบที่เลือกมากที่สุด คือแบบที่มีก้านจับและมือไม่ลื่นหลุดได้ง่าย
- ➔ **กลอนประตู** แบบที่ผู้สูงอายุเลือกมากที่สุด คือ แบบที่มีกลไกในการล็อกที่ค่อนข้างซับซ้อนมากกว่าแบบอื่น

➔ **พื้นชานบ้านหรือพื้นทางเดินเท้า** พื้นผิวที่ให้ความรู้สึกปลอดภัยในการเดิน ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เลือกทรายล้าง กรวดล้างมากที่สุด ส่วนใหญ่เห็นว่าเหมาะสมกับทางเดินเท้ามากที่สุด

➔ **พื้นผิวที่เป็นบล็อกรูปถนน** ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เลือกใช้คอนกรีตตัวหนอนมากที่สุด





การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

แนวความคิด
RENOVATE

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate ทำไมต้อง...ปรับปรุงอาคาร

- (Hygienic Propose)
เพื่อให้มีสุขลักษณะที่ดีขึ้น
- (Longer Life Propose)
เพื่อยืดอายุการใช้งานให้ยาวนานขึ้น
- (Economic Propose)
เพื่อความประหยัดในระยะยาว
- (Safety and Loss Minimize Propose)
เพื่อความปลอดภัยและลดการสูญเสีย
- (Value Increase Propose)
เพื่อเพิ่มมูลค่า
- (Aesthetic Propose)
เพื่อความสวยงาม, ให้บ้านน่าอยู่

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate รูปแบบของการปรับปรุง

- ปรับปรุงเฉพาะภายนอกและเปลือกของอาคาร
- ปรับปรุงรูปแบบภายนอกและภายในของอาคาร
- ปรับปรุงแก้ไขโครงสร้างอาคาร
- ปรับปรุงเพื่อการประหยัดพลังงาน



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Before

After



ตึกแถวเก่าอายุ 45 ปีโดยประมาณ เจ้าของต้องการ รื้อทำ ใหม่ ตั้งแต่ใต้ดิน ถึงหลังคา

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate รูปแบบของการปรับปรุง

● ปรับปรุงแก้ไขโครงสร้างอาคาร

แก้ไขโครงสร้าง เช่น ฐานราก เสา คาน พื้น ผนัง ทรวดตัวหรือแตกร้าวให้กลับมามีคุณสมบัติตามที่ได้ออกแบบไว้ดั้งเดิม



รูปที่ 1 ด้านข้างของทาวเวอร์ไฮตส์ฝั่งนี้เป็นรอยร้าวเสา เสาของบ่อเลี้ยงปลาสูงเกือบจากบ่อ เพื่อหาต้นโพ้งโพ้ง ประจวบกับมีฝนตกลงมาด้วยทำให้ดินใต้อาคารไหลเคลื่อนลงบ่อ แรงจากการเคลื่อนตัวของดินทำให้เสาเริ่มเคลื่อนหลุด

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate รูปแบบของการปรับปรุง

● ปรับปรุงเพื่อการประหยัดพลังงาน

1. การป้องกันความร้อนเข้าอาคาร

เป็นวิธีลดความร้อนจากภายนอกเข้าสู่อาคาร เพื่อประหยัดพลังงาน เช่น

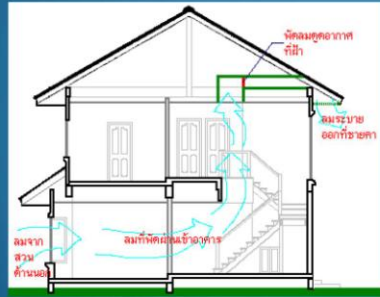
- การทำระแนงไม้บังอาคารในด้านที่อาคารอยู่ทางทิศตะวันตก
- การเพิ่มโพลีลึงในช่องระหว่างโครงสร้างผนัง
- การก่อผนัง 2 ชั้น หรือใช้วัสดุที่ไม่ดูดซับความร้อน เช่น อิฐมวลเบา
- การลดช่องเปิดในบริเวณส่วนของผนังที่โดนแสงแดด
- การใช้วัสดุอื่นๆ เพื่อบังแดด และลดความร้อนที่จะเข้าโดนผนังอาคาร เช่น กันสาด ต้นไม้ใหญ่



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate รูปแบบของการปรับปรุง

- 2.การระบายความร้อนภายในอาคาร
- การเจาะช่องระบายอากาศที่เชิงชาย
 - การนำอากาศภายนอกมาทดแทนภายใน



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate รูปแบบของการปรับปรุง

- 3.การปรับปรุงสภาพแวดล้อมรอบอาคาร
- การเพิ่มพื้นที่สีเขียว เช่น หญ้า เพื่อลดความร้อนจากพื้นดิน และต้นไม้ยืนต้น เพื่อให้ร่มเงาแก่อาคาร
 - การสร้างบ่อน้ำและสวนเพื่อให้ปรับบรรยากาศรอบอาคารให้เย็นขึ้น



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Renovate รูปแบบของการปรับปรุง

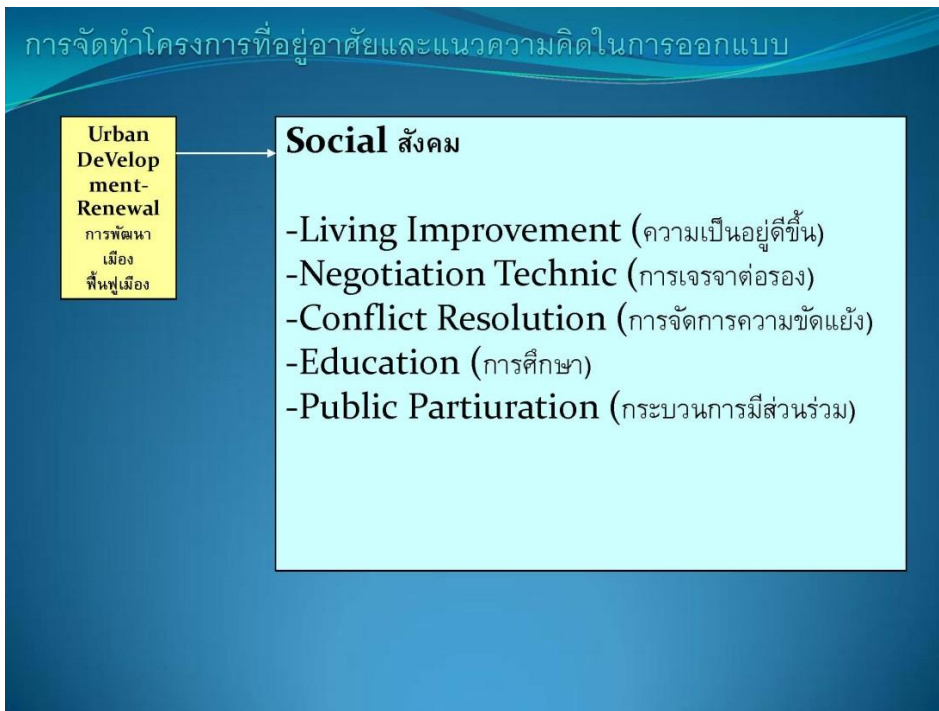
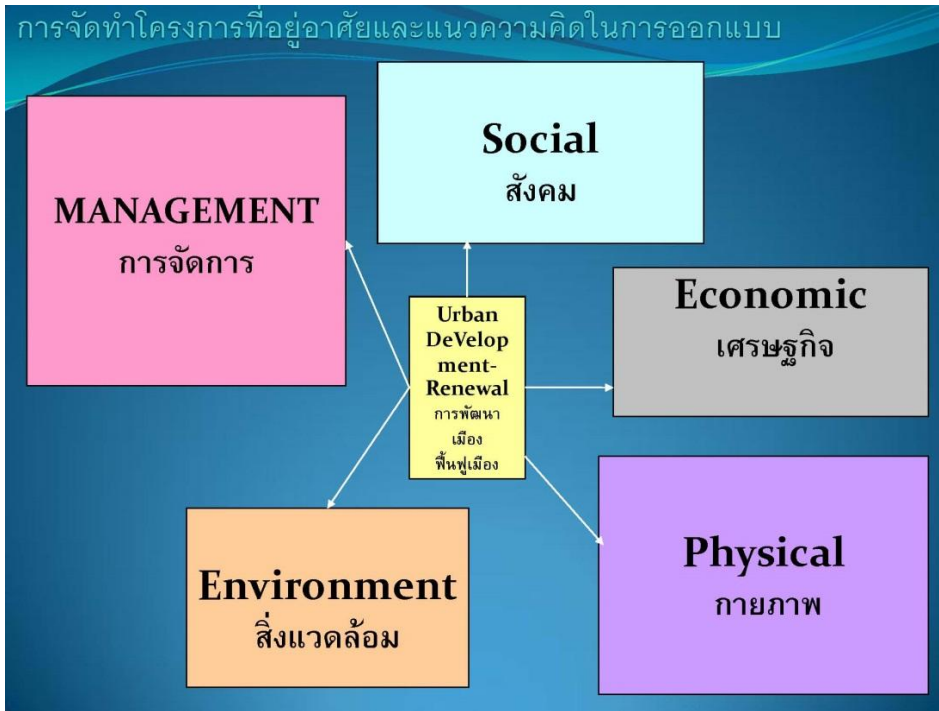
4. การปรับปรุงระบบไฟฟ้าแสงสว่าง และอุปกรณ์ภายในอาคารเพื่อการประหยัดพลังงาน

- การเปลี่ยนหลอดไฟภายในอาคารไปใช้หลอดประหยัดพลังงาน
- การเปลี่ยนเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นระบบประหยัดพลังงาน เบอร์ 5 หรือการเลือกเครื่องใช้ไฟฟ้าให้เหมาะกับแต่ละห้อง เช่น การใช้ขนาด BTU ของแอร์



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

แนวความคิด
DEVELOPMENT-RENEWAL



การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Urban DeVelopment-Renewal
การพัฒนาเมืองฟื้นฟูเมือง

Economic เศรษฐกิจ

- Financial / Investment (การเงินการลงทุน)
- Feasibility Study (การศึกษาความเป็นไปได้)
- Economic Multiplier Effect (ผลกระทบทางเศรษฐกิจ)
- Etc.

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Urban DeVelopment-Renewal
การพัฒนาเมืองฟื้นฟูเมือง

Physical กายภาพ

- Transportration (ระบบคมนาคม)
- Infrastructure & Facility (สาธารณูปโภค สาธารณูปการ)
- Urban Land (ที่ดินเมือง)
- LandUse planning (การวางแผนการใช้ที่ดิน)
- Conservation/Preseriation (การอนุรักษ์ฯ)
- Urban design (การออกแบบเมือง)
- Land Readjustment (การจัดรูปที่ดิน)
- Newtown (เมืองใหม่)
- Compac city (เมืองกระชับตัว)
- Etc.

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Urban DeVelopment-Renewal
การพัฒนาเมืองฟื้นฟูเมือง

Environment (สิ่งแวดล้อม)

- U Landscape (ภูมิทัศน์เมือง)
- U Forestry (พื้นที่สีเขียวเมือง)
- U Biodiversity (ความหลากหลายทางชีวภาพ)
- U Climate (สภาพภูมิอากาศเมือง)
- U Cultural Landscape ภูมิทัศน์วัฒนธรรมเมือง
- U Ecotown (Ecology) (เมืองเชิงนิเวศน์)
- Etc.

การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยและแนวความคิดในการออกแบบ

Urban DeVelopment-Renewal
การพัฒนาเมืองฟื้นฟูเมือง

MANAGEMENT การจัดการ

- Land (ที่ดิน)
- Environment (สิ่งแวดล้อม)
- Public Private Partnership (ร่วมลงทุน)
- Law (กฎหมาย)
- Policy/Politic (นโยบาย/การเมืองที่เกี่ยวข้อง)
- Construction Management (การบริหารการก่อสร้าง)
- Urban Planning (การวางแผนเมือง)
- Project Management (การบริหารโครงการ)
- ขบวนการจัดทำแผนแม่บทแผนปฏิบัติการโครงการ
- Etc.

- ตัวอย่างการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

บางละมุง

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Study)

1.1 เกณฑ์การวิเคราะห์ต้นทุนโครงการ ประกอบด้วย

- (1) ค่าก่อสร้างอาคาร
- (2) ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภค
- (3) ค่าดำเนินการ คัดร้อยละ 7 ของค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภครวม
- (4) สำรองราคา คัดร้อยละ 5 ของค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภครวม

จากหลักเกณฑ์ตามที่กำหนดตามข้อ 1.1 (1) - 1.1 (4) สามารถประมาณการต้นทุนโครงการโดยมีรายละเอียดแสดงตามตารางดังนี้

Descriptions	Land Area (Sq.m.)	Project Cost (Baht)
ก. Phase 1		
• ค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค	67,659	66,221,012
• ค่าดำเนินการ 7%		4,635,471
• สำรองราคา 5%		3,311,051
Total Phase 1		74,167,533
ข. Phase 2		
• ค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค	57,692	51,134,372
• ค่าดำเนินการ 7%		3,579,406
• สำรองราคา 5%		2,556,719
Total Phase 2		57,270,497
ค. Phase 3		
• ค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค	80,584	60,358,125
• ค่าดำเนินการ 7%		4,225,069
• สำรองราคา 5%		3,017,906
Total Phase 3		67,601,100
ง. Phase 4		
• ค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค	2,454	60,876,673
• ค่าดำเนินการ 7%		4,261,367
• สำรองราคา 5%		3,043,834
Total Phase 4		68,181,874

1.2 กระแสเงินสดโครงการ (Cash flow)

(1) เกณฑ์การวิเคราะห์กระแสเงินสดโครงการ (Cash flow Analysis Criteria)

ประมาณการรายรับและรายจ่ายโครงการเป็น 2 ช่วง ช่วงที่ 1 ระหว่างดำเนินการก่อสร้างโครงการ ระยะเวลาประมาณ 3 ปี (ปีที่ 1-3) และช่วงที่ 2 เมื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จหรือช่วงบริหารโครงการ ระยะเวลา 17 ปี (ปีที่ 4-20)

ก. เกณฑ์ประมาณการรายจ่ายโครงการ

- ช่วงที่ 1 ระหว่างดำเนินการก่อสร้างโครงการ (ปีที่ 1-3)
 - ค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค
 - ค่าดำเนินการร้อยละ 7
 - สำรองราคาร้อยละ 5
- ช่วงที่ 2 เมื่อก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จหรือช่วงบริหารโครงการ (ปีที่ 4-20)
 - ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรและค่าดูแลโครงการ

ข. เกณฑ์ประมาณการรายรับโครงการ

- บประมาณจากรัฐบาลหรืองบประมาณของหน่วยงาน
- ค่าเช่าพื้นที่
 - เฟส 2 จากค่ายพักแรม กำหนดพื้นที่ให้เช่าร้อยละ 60 ของ Gross Building Area ค่าเช่าตารางเมตรละ 100 บาทต่อเดือน
 - เฟส 3 จากลานกิจกรรมเพื่อจัดประโยชน์ กำหนดพื้นที่ให้เช่าร้อยละ 10 ของ Gross Building Area ค่าเช่าตารางเมตรละ 200 บาทต่อเดือน
 - เฟส 3
 - สนามฟุตบอล วันละ 3 รอบ ค่าเช่ารอบละ 500 บาท
 - บ้านพักบุคคลภายนอก พื้นที่ให้เช่าร้อยละ 60 ของ Gross Building Area ค่าเช่าตารางเมตรละ 300 บาทต่อเดือน
 - ค่าเช่าปรับเพิ่มขึ้นทุก 5 ปีครั้งละประมาณร้อยละ 10

(2) ผลการวิเคราะห์กระแสเงินสดโครงการ (Cash flow Analysis)

จากหลักเกณฑ์ที่กำหนดตามข้อ 1.2 (1) สามารถประมาณการรายรับและรายจ่ายของโครงการจำแนกตาม Phase โดยมีรายละเอียดแสดงตามตารางดังนี้

Phase	รายรับรวม (ล้านบาท)		รายจ่ายรวม (ล้านบาท)		รายรับสุทธิรวม (ล้านบาท)
	ระหว่างก่อสร้าง	บริหารโครงการ	ระหว่างก่อสร้าง	บริหารโครงการ	
Phase 1	66.22	67.55	74.16	56.28	3.33
Phase 2	51.13	72.91	57.27	43.46	23.31
Phase 3	60.35	69.26	67.60	51.30	10.71
Phase 4	60.87	147.17	68.18	51.74	88.12

1.3 ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility)

(1) เกณฑ์การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Analysis Criteria)

ก. อัตราผลตอบแทนของโครงการ

- อัตราผลตอบแทนทางการเงิน (Financial Internal Rate of Return : FIRR) คือดัชนีที่แสดงถึงอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของรายรับโครงการมีค่าเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของรายจ่ายโครงการ หรืออัตราคิดลด (Discount Rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ ค่าของ FIRR ที่คำนวณได้จะช่วยในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน ในกรณีที่โครงการมีค่า FIRR มากกว่าอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมหรือมากกว่าต้นทุนเงินทุน (WACC) แสดงว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางการเงินและสมควรลงทุนโครงการ

- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) คือผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของรายรับโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของรายจ่ายโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้จะช่วยในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน ในกรณีที่โครงการมีค่า NPV มากกว่าศูนย์ แสดงว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางการเงินและสมควรลงทุนโครงการ

ข. อัตราคิดลด (Discount Rate Criteria) ใช้อัตราร้อยละ 6.5 ต่อปี เนื่องจากเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีวัตถุประสงค์หลักในเชิงสังคมและไม่แสวงหาผลกำไรสูงสุดตามหลักเกณฑ์การจัดประโยชน์ ดังนั้นจึงกำหนดอัตราคิดลดจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate : MLR) ของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ 4 แห่ง เฉลี่ยร้อยละ 6.5 ต่อปี

(2) ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Analysis) เมื่อพิจารณาจากหลักเกณฑ์ที่กำหนดตามข้อ 1.3 (1) สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการจำแนกตามพื้นที่ โดยมีรายละเอียดแสดงตามตารางดังนี้

Phase	Base Case		Discount Rate
	FIRR	NPV	
Phase 1	2.5%	-3.12 MB.	6.5%
Phase 2	17.01%	8.16 MB.	6.5%
Phase 3	7.86%	1.07 MB.	6.5%
Phase 4	39.64%	40.51 MB.	6.5%

1.4 ความอ่อนไหวทางการเงิน (Financial Sensitivity)

(1) เกณฑ์การวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงิน (Sensitivity Analysis Criteria) การวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงินในการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ อาจเกิดปัญหาและอุปสรรคที่ทำให้แผนการเงินคลาดเคลื่อนจากที่วางไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการเงินโครงการ จึงได้วิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ 2 กรณี ดังนี้

ก. กรณีที่ 1 ต้นทุนค่าก่อสร้างปรับเพิ่มขึ้นจาก Base Case ประมาณ 5 % จะมีผลให้ค่าก่อสร้างอาคารและสาธารณูปโภค รวมทั้งค่าดำเนินการและสำรองราคาเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตราผลตอบแทนโครงการลดลง และระยะเวลาในการคืนทุนโครงการยาวขึ้น

ข. กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรและค่าดูแลโครงการปรับเพิ่มขึ้นจาก Base Case ประมาณ 5 % ส่งผลให้อัตราผลตอบแทนโครงการลดลงและระยะเวลาในการคืนทุนโครงการยาวขึ้น

(2) ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงิน (Sensitivity Analysis) เมื่อพิจารณาจากหลักเกณฑ์ที่กำหนดตามข้อ 1.4 (1) สามารถวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงินในการลงทุนพัฒนาโครงการจำแนกตามพื้นที่ โดยมีรายละเอียดแสดงตามตารางดังนี้

โครงการ	Discount Rate	ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่ม 5%		ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรและค่าดูแลโครงการเพิ่ม 5%	
		FIRR	NPV	FIRR	NPV
Phase 1	6.5%	-0.23%	-6.67 MB.	0.40%	-4.59 MB.
Phase 2	6.5%	11.96%	5.42 MB.	15.67%	7.02 MB.
Phase 3	6.5%	4.34%	-2.16 MB.	6.50%	-0.27 MB.
Phase 4	6.5%	30.32%	37.24 MB.	38.75%	39.15 MB.

2. สรุปผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

2.1 Base Case

- อัตราผลตอบแทนทางการเงิน (Financial Internal Rate of Return : FIRR) มีค่าประมาณ 2.50 % - 39.64 % โดยเฟสที่ 2-4 ค่า FIRR สูงกว่า Discount Rate ซึ่งกำหนดในอัตราร้อยละ 6.5 ต่อปี และเฟสที่ 1 ค่า FIRR ต่ำกว่า Discount Rate เนื่องจากไม่มีกิจกรรมหรือพื้นที่จัดประโยชน์ที่ก่อให้เกิดรายได้
- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) มีมูลค่าประมาณ -3.12 - 40.51 ล้านบาท โดยเฟสที่ 2-4 NPV มีค่ามากกว่า 0 และเฟสที่ 1 NPV มีค่าน้อยกว่า 0 เนื่องจากไม่มีกิจกรรมหรือพื้นที่จัดประโยชน์ที่ก่อให้เกิดรายได้

2.2 Sensitivity Analysis ได้กำหนดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ 2 กรณี ดังนี้

- (1) กรณีต้นทุนค่าก่อสร้างปรับเพิ่มขึ้นจาก Base Case ประมาณ 5% ส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการมีอัตราลดลง โดยเฉพาะโครงการเฟสที่ 1 และเฟสที่ 3 ค่า FIRR ของโครงการมีค่าประมาณ -0.23% และ 4.34% และ NPV มีค่าน้อยกว่า 0 หรือมีมูลค่าประมาณ -6.67 ล้านบาท และ -2.16 ล้านบาท ตามลำดับ
- (2) กรณีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรและค่าดูแลโครงการปรับเพิ่มขึ้นจาก Base Case ประมาณ 5% ส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการมีอัตราลดลง โดยเฉพาะโครงการเฟสที่ 1 และเฟสที่ 3 ค่า FIRR ของโครงการมีค่าประมาณ 0.40% และ 6.50% และ NPV มีค่าน้อยกว่า 0 หรือมีมูลค่าประมาณ -4.59 ล้านบาท และ -0.27 ล้านบาท ตามลำดับ

● Q&A การนำเสนอโครงการ

ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางแก้ไข
1 กรณีจัดเตรียมข้อมูลครบถ้วนแล้วแต่มีอุปสรรคในเรื่องสื่อที่สนับสนุน	1 จัดเตรียมข้อมูลสำรองที่เป็นเอกสาร เช่น แบบก่อสร้าง , เอกสารนำเสนอ 2 เตรียมอุปกรณ์สำรอง เช่น คอมพิวเตอร์ Note Book , external hardisk cd
2 กรณีมีการซักถามระหว่างการนำเสนอทำให้ลืมนโยบายที่จะนำเสนอต่อ	3 มีการซ้อมการนำเสนอบ่อยๆ ก่อนการนำเสนอจริง
3 การนำเสนอไม่ตรงประเด็น	4 ศึกษาหัวข้อเรื่องการนำเสนอให้ชัดเจนและเข้าใจ
4 นำเสนอตรงประเด็นตามหัวข้อเรื่อง แต่ผู้ฟังมีคำตอบไว้แล้ว ซึ่งมีความเห็นไม่ตรงกับ ผู้นำเสนอ	5 นำเสนอนอกรอบก่อนนำเสนอจริง เฉพาะผู้ฟังที่มีคำตอบไว้แล้ว
5 ขณะนำเสนอผู้ฟังบางส่วนไม่สนใจ เช่น คุยกันหรือใช้โทรศัพท์	6 ให้ผู้นำเสนอตั้งคำถามให้ผู้ฟังช่วยคิด 7 เปิดภาพหรือ VDO เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง
6 กรณีที่ผู้ฟังซักถามคำถามที่ไม่สามารถตอบได้ในขณะนำเสนอ	8 ขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในห้องประชุม 9 รับคำถามไป เพื่อหาข้อมูลเพิ่มเติมและตอบในภายหลัง
7 ในกรณีที่ผู้ฟังซักถามในที่ประชุม ซึ่งคำตอบอาจมีผลกระทบต่อหลายภาคส่วน ทั้งภายในและภายนอกองค์กร	10 ให้นำเสนอข้อมูลหลายด้านเพื่อเปรียบเทียบ
8 เนื้อหาและวิธีการนำเสนอไม่น่าสนใจ	11 ใช้เทคนิคในการจัดทำ Presentation 12 ใช้ภาพ / VDO /Animation
9 คุณสมบัติของผู้นำเสนอที่จะต้องมีความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์/การบริหารจัดการที่ดินโดยการขาย/ให้เช่า/จัดประโยชน์	13 ต้องทราบนโยบาย/ข้อมูลที่ดินทั้งหมด/ทางเลือกในการบริหารจัดการ/ระบบโครงการสร้างพื้นฐานของประเทศ เป็นต้น
10 การนำเสนอให้ได้เวลาพอดี	14 ต้องซ้อมเสมอทุกครั้ง

คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นางกิตติมา รุ่งกระจ่าง

ประธานคณะกรรมการ



นางจรรุพี อรุณวงศ์สาณุกุล

รองประธาน



นางเมตตา ชนชาดา

คณะกรรมการ



นายคมสิทธ์ อรุณวงศ์สาณุกุล

คณะกรรมการ



นางฟาริดา เส็มหล่อ

คณะกรรมการ



นายบรรยเวกษกั แก้วขวัญ

คณะกรรมการ



นางสุดาพร ศรีไชย

คณะกรรมการ



นายอรรคพล เกต็ียงประคิชฐ์

คณะกรรมการ



นายกำพล คั้งประคิชฐ์

คณะกรรมการ



นายสทนต์ หาญกาย

คณะกรรมการ

คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นายอัมรินทร์ วิชาญ

คณะกรรมการ



นายอาทิตย์ ชุนนิล

คณะกรรมการ



นางสาวบังอร ทองส่งโสม

คณะกรรมการและเลขานุการ



นางรัชনীกร ศิริสุวรรณรัตน์

คณะกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 4

กิจกรรม KM ของ กคช. ปี 2559

กลุ่ม 4 - การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

“การพัฒนาความรู้ในการบริหารจัดการที่ดินแปลงว่างรอการพัฒนา

ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลให้เกิดประโยชน์สูงสุด”

COP ครั้งที่ 4

เรื่อง	เทคนิคการนำเสนอโครงการ
วัตถุประสงค์	เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ในด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช.
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	ได้รับองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีประสบการณ์ในด้านเทคนิคการนำเสนอโครงการ เกี่ยวกับการบริหารจัดการที่ดิน กคช. เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
วันที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้	วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2559 ห้องประชุม วช. อาคาร 2 เวลา 9.00 -16.30 น.

ประเด็นวาระ ที่ต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

3. การจัดเตรียมความพร้อมก่อนนำเสนอโครงการ
4. เทคนิคการนำเสนอโครงการ
5. ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค
6. วิธีการแก้ไขปัญหา

สมาชิก (Member) ที่จะเชิญเข้าร่วม

1. คุณจุฑากาญจน์ ศิริไสยาสน์ อดีต ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารสินเชื่อและหนี้
2. คุณวัลลภ เทอดเกียรติกุล อดีต ผู้อำนวยการฝ่ายการฟื้นฟูและพัฒนาเมือง
3. ผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 10 ท่าน

Facilitator และ Historian

คุณมูฮัมมัดรอโซ มาหิเลส/ ผู้อำนวยการความสะอาด Facilitator

คุณเมตตา ธนธาดา/ ผู้บันทึก Historian

ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม COP ครั้งที่ 4











การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา)



KM.

KNOWLEDGE MANAGEMENT

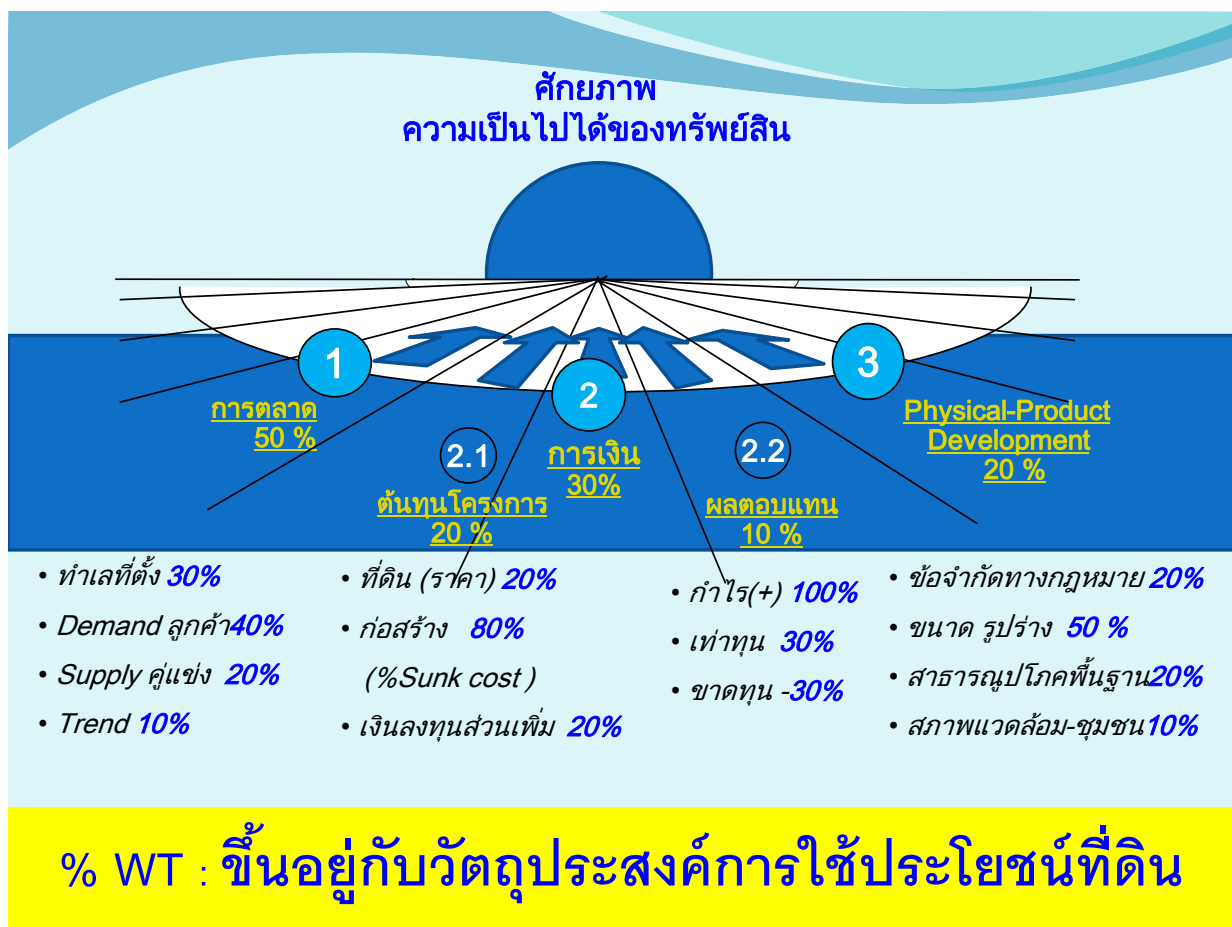
COP 5.

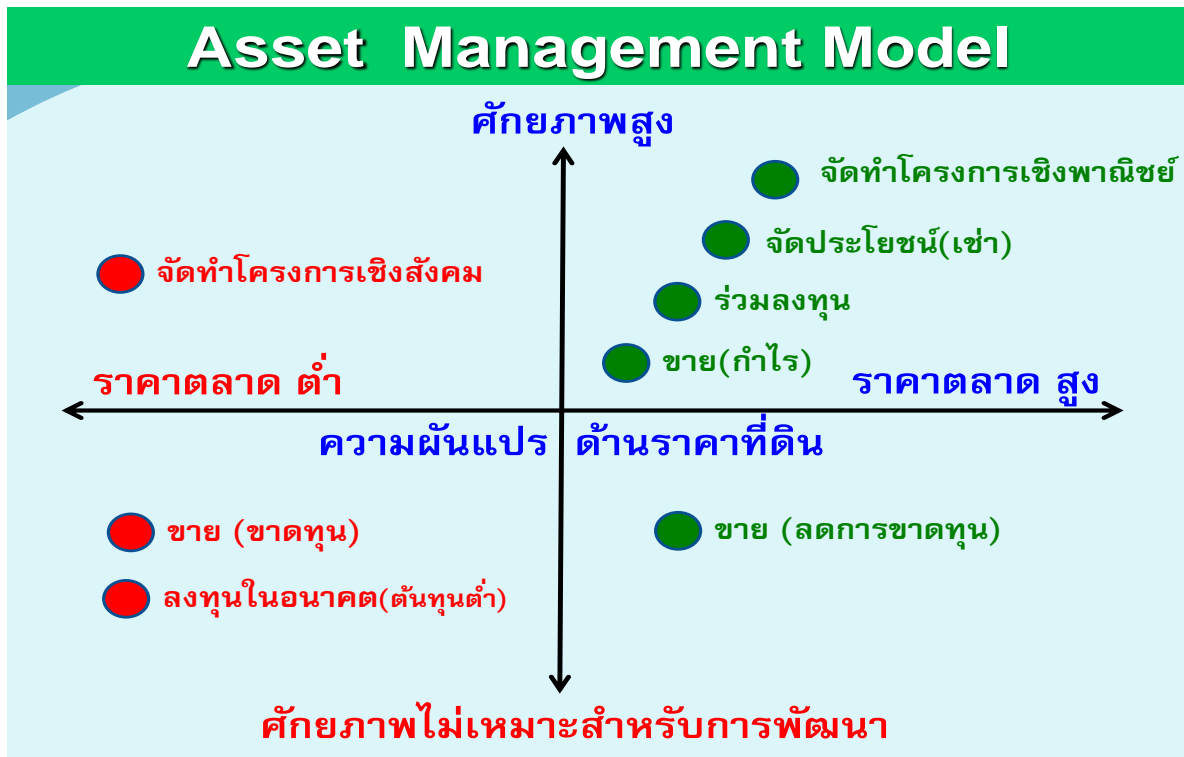
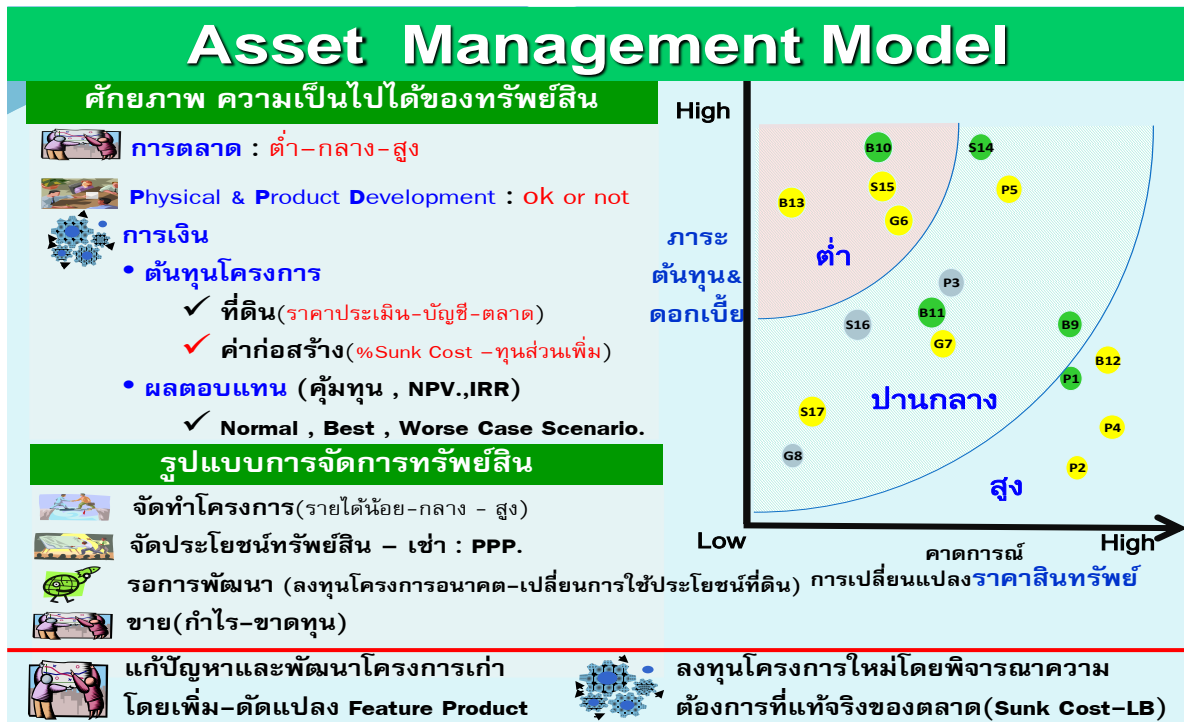
5.ความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา)

การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

การวิเคราะห์ศักยภาพทรัพย์สิน

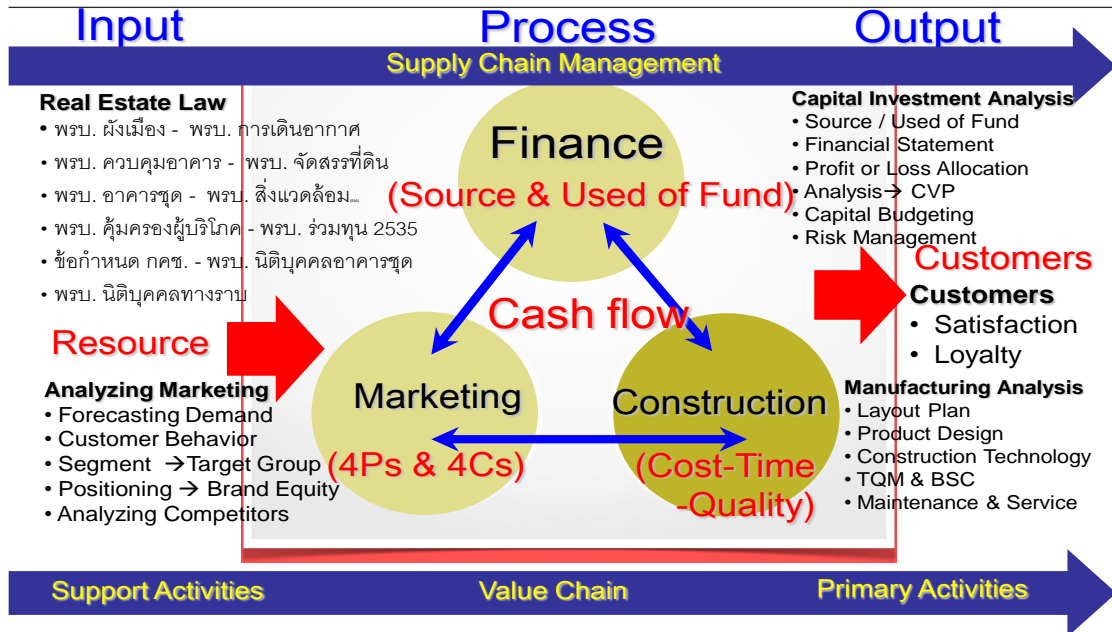
1.การวิเคราะห์ศักยภาพทรัพย์สิน มีหลักเกณฑ์การพิจารณาศักยภาพของทรัพย์สิน ประกอบด้วย การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด และการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน ดังนี้



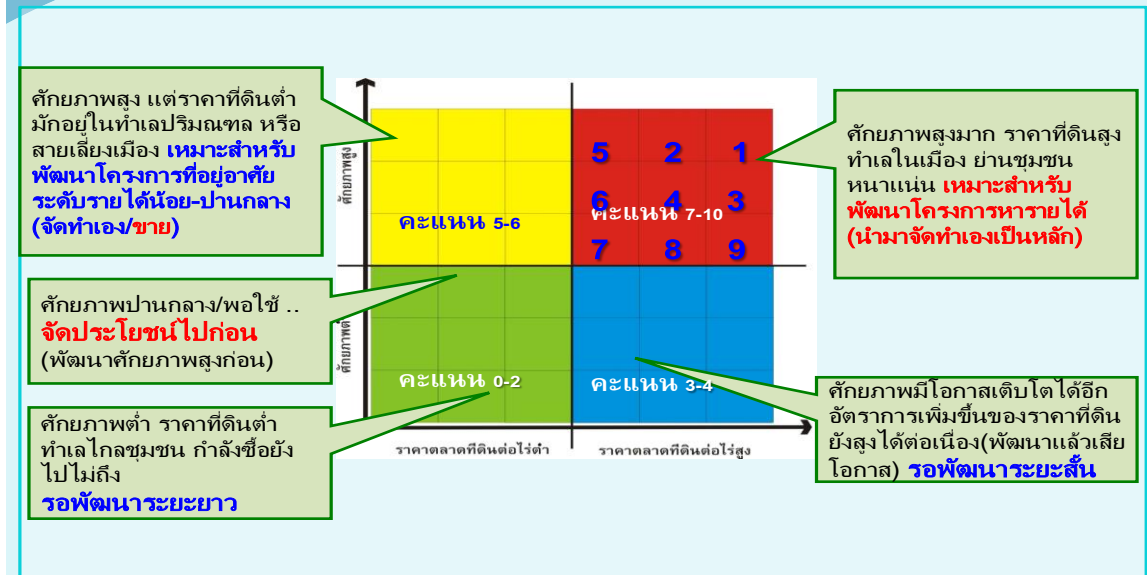




Project Development Model



Asset Management Model

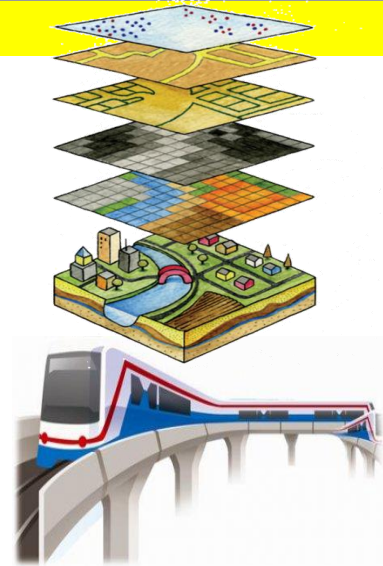
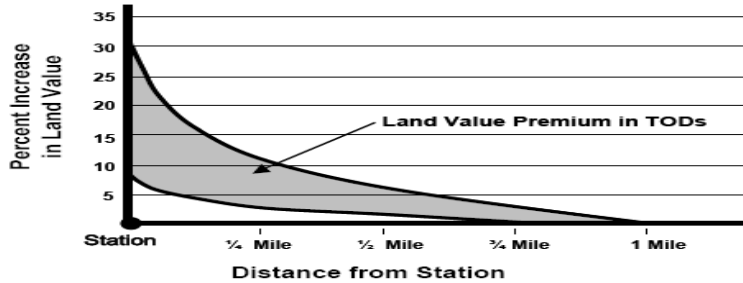


1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ ประกอบด้วย ขนาด รูปร่างของที่ดิน ข้อจำกัดทางกฎหมาย เช่น พรบ.ผังเมือง พรบ.ควบคุมอาคาร พรบ.อาคารชุด พรบ.สิ่งแวดล้อม พรบ.นิติบุคคลอาคารชุด ระบบสาธารณสุข โภค สภาพแวดล้อมของชุมชนและสภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง



มูลค่าที่ดินขึ้นอยู่กับระยะห่างจาก CBD.

- ▣ ใช้เทคนิคการทับซ้อนของค่าปัจจัยที่กำหนด
- ▣ ปัจจัยด้านระยะทางจากรถไฟฟ้า
- ▣ ปัจจัยด้านความหนาแน่น
- ▣ ปัจจัยด้านความสูง-ต่ำ ของพื้นที่
- ▣ ปัจจัยด้านโครงข่ายคมนาคมโดยรอบ
- ▣ ปัจจัยด้านขนาดของพื้นที่
- ▣ ปัจจัยด้านพื้นที่ว่าง



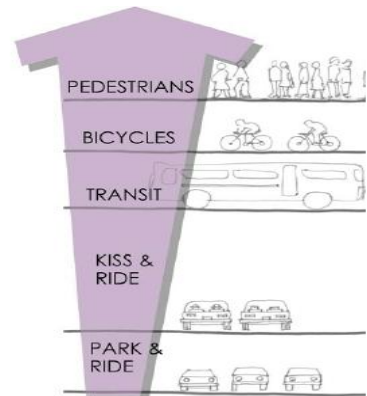
Land Value Benefits of CBD.



การจัดการด้านการเข้าถึงสถานี

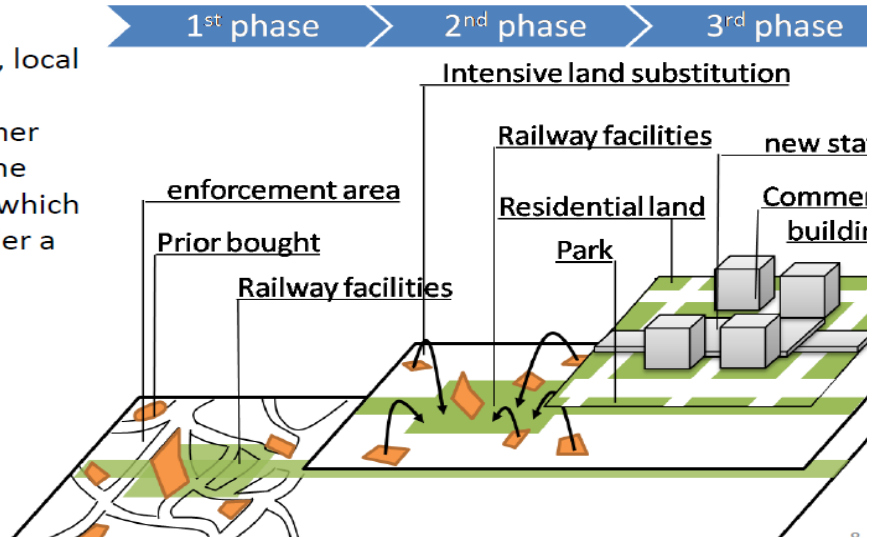


Source: Encouraging Transit Oriented Development: Case Studies that work, 2012

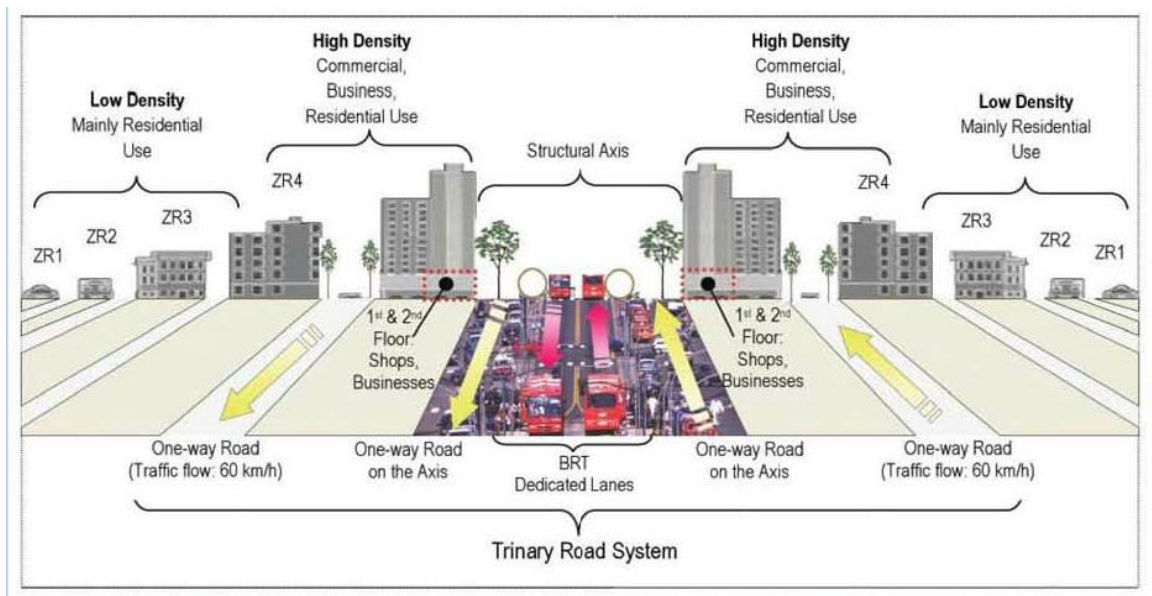


Integration Land Readjustment Programs

This allows a railway operator, Urban Renaissance Agency, local governments to consolidate the former acquired land into the railway facility area which was established under a project plan.



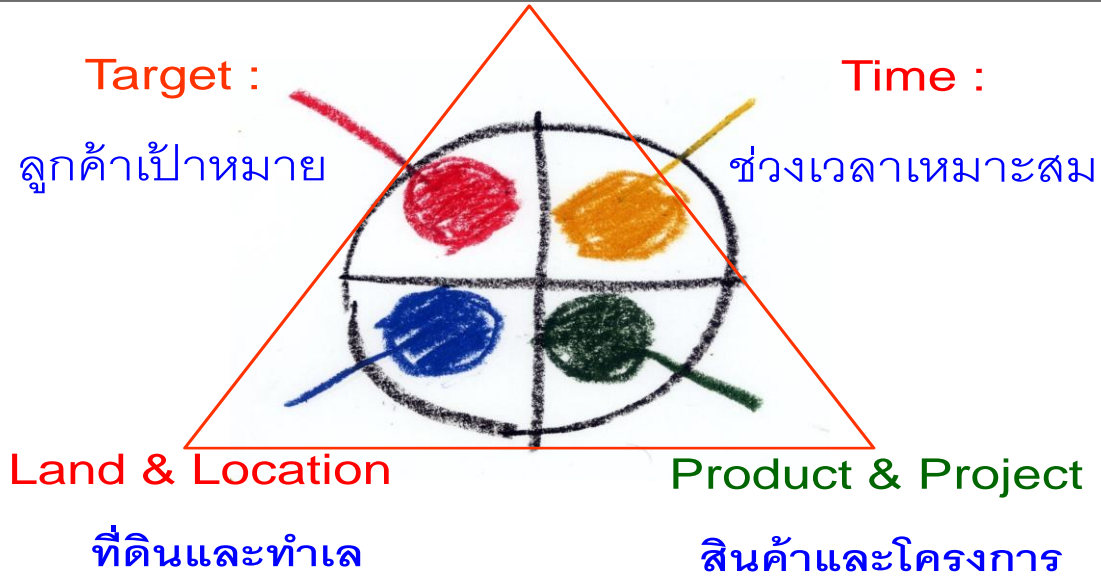
มูลค่าที่ดิน ขึ้นอยู่กับระยะห่างจากCBD.



1.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ประกอบด้วย ทำเลที่ตั้ง ความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของลูกค้า ระดับรายได้ ความสามารถในการผ่อนชำระ คู่แข่งทางการตลาดกับการเคหะแห่งชาติ และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดในด้านต่างๆ

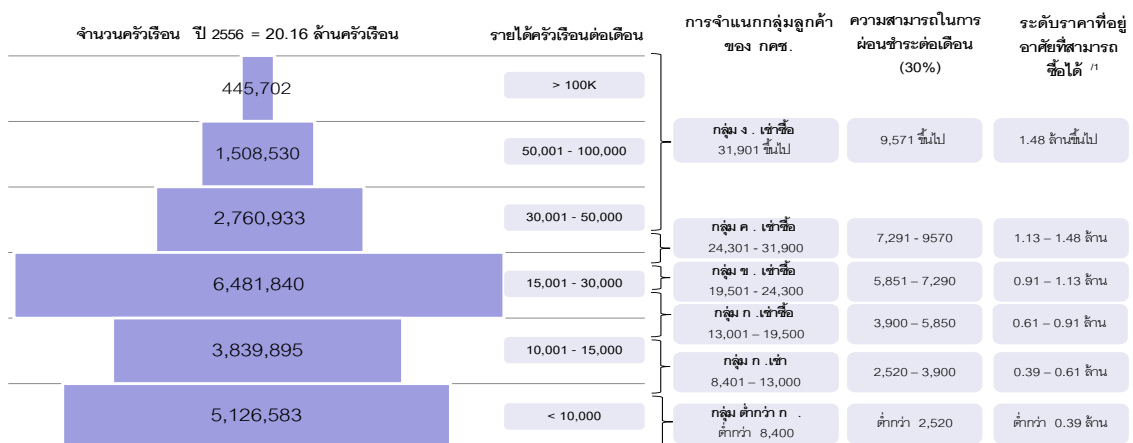


Real Estate Marketing Mix.



พิจารณาจากระดับรายได้ครัวเรือนส่วนใหญ่ของประเทศที่กำลังซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาต่ำกว่า 1.5 ล้านบาท

การประมาณระดับราคาในแต่ละกลุ่มครัวเรือนสามารถซื้อหรือเช่าได้



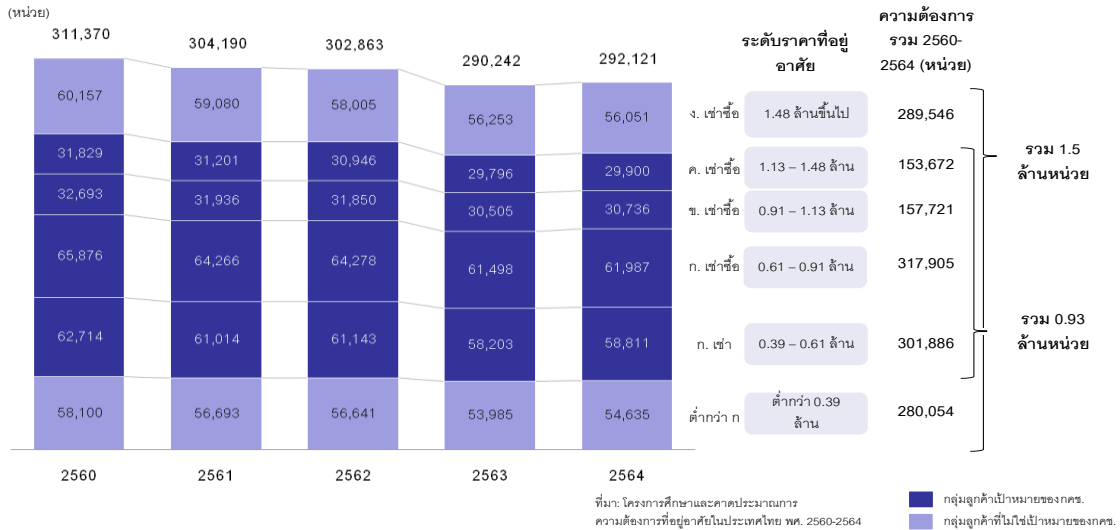
Source: ศพช., Bridge analysis

/1 ดอกเบี้ย 6.57 เปอร์เซ็นต์ คิดปีระยะเวลา 30 ปี



ประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัย ในช่วงปี 2560-2564 เท่ากับ 1.5 ล้าน หน่วย โดยมาจากกลุ่ม ก.เช่า – ค.เช่าซื้อ จำนวน 0.93 ล้านหน่วย

ความต้องการที่อยู่อาศัยแบ่งตามระดับรายได้ในช่วง พ.ศ. 2558-2564



30

Segment :Target : Positioning :STP

Market Direction			Single Detached Houses	Town houses	Condominiums
Logo/Brand	Segment	Price /Unit			
Economy	Low Inc.	< 0.60 0.6-0.9			
Standard	Mid Inc.	1.2-1.5 1.8-2.5			
Premium	Stylish Mid Inc	3.0-5.0			

1.3 การวิเคราะห์ทางการเงิน ประกอบด้วย ต้นทุน ค่าดำเนินการ ดอกเบี้ย มูลค่า Sunk Cost จำนวนเงินที่จะต้องลงทุนเพิ่ม และรวมถึงผลตอบแทนจากการดำเนินงาน

กรณีศึกษาการวิเคราะห์โครงการบ้านเอื้ออาทรรังสิต คลอง 4 ส่วน 1, 2, 3 (Case Study)

ข้อมูลโครงการ

1. พื้นที่โครงการ

- โครงการฯ รังสิต คลอง 4 ส่วน 1 จำนวน 127-0-83 ไร่
 - โครงการฯ รังสิต คลอง 4 ส่วน 2 จำนวน 150-1-34 ไร่
 - โครงการฯ รังสิต คลอง 4 ส่วน 3 จำนวน 237-0-10 ไร่
- รวม 514-2-19 ไร่

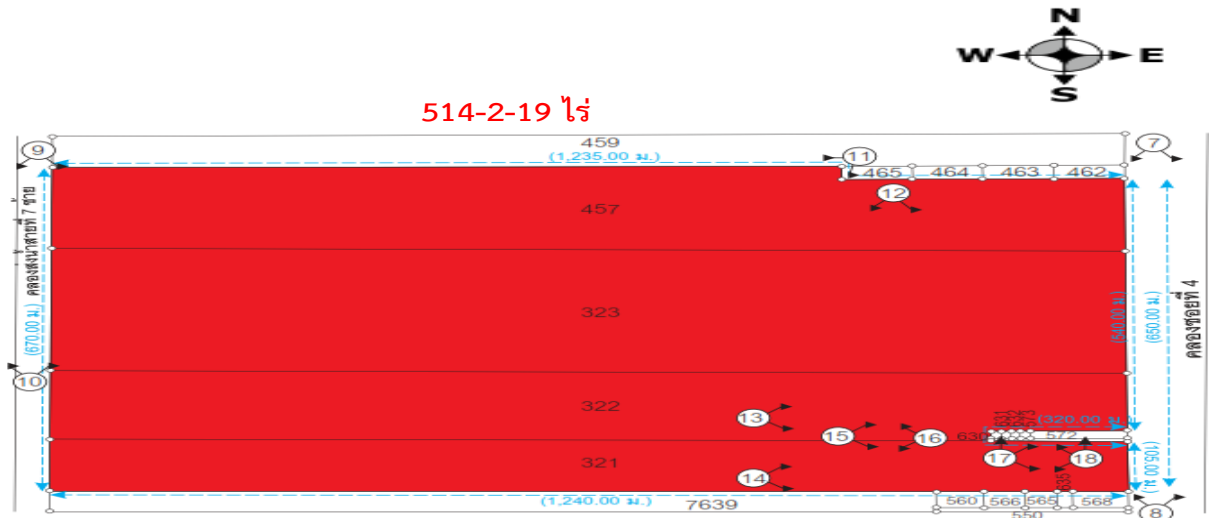
2. โครงการตั้งอยู่ในเขตผังเมืองสีเขียว เป็นพื้นที่เกษตรกรรม ที่ดินเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า

3. ข้อมูลต้นทุนโครงการ

โครงการ	ต้นทุนค่าที่ดิน (บาท)	ต้นทุนอื่นๆ (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)
รังสิต คลอง 4 ส่วน 1	122,582,187.10	8,350,804.29	130,932,991.39
รังสิต คลอง 4 ส่วน 2	135,718,084.01	298,284.75	136,016,368.76
รังสิต คลอง 4 ส่วน 3	214,904,699.22	2,958,800.61	217,863,499.83
รวม	473,204,970.33	11,607,889.65	484,812,859.98



ผังโครงการรังสิต คลอง 4 ส่วนที่ 1,2,3



รูปถ่ายโครงการรังสิต คลอง 4 ส่วนที่ 1,2,3



1.การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด ประกอบด้วย ทำเลที่ตั้ง ความต้องการด้านที่อยู่อาศัย ของลูกค้า ระดับรายได้ ความสามารถในการผ่อนชำระ คู่แข่งทางการตลาดกับการเคหะแห่งชาติ และแนวโน้ม การเปลี่ยนแปลงของตลาดในด้านต่างๆ มีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	โซนพื้นที่	การตลาด : Marketing : (Wt)				50%
		Location	Demand	Supply	Trend	Score
		ทำเลที่ตั้ง	ลูกค้า	คู่แข่ง	อนาคต	
		40%	30%	20%	10%	
รังสิต คลอง 4 (ส่วนที่ 1)	กทม-ปริมลฑล	75	85	65	75	38.0
รังสิต คลอง 4 (ส่วนที่ 2)	กทม-ปริมลฑล	75	85	65	75	38.0
รังสิต คลอง 4 (ส่วนที่ 3)	กทม-ปริมลฑล	75	85	65	75	38.0

1. การวิเคราะห์ทางการเงิน ประกอบด้วย ต้นทุน ค่าดำเนินการ ดอกเบี้ย มูลค่า Sunk Cost จำนวนเงินที่จะต้องลงทุนเพิ่ม และรวมถึงผลตอบแทนจากการดำเนินงาน มีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	โซนพื้นที่	การเงิน-เพื่อการลงทุนโครงการ : Finance : (Wt)							30%	
		ต้นทุน (Wt.)			20%	ผลตอบแทน (Wt.)			10%	Score
		ที่ดิน	ก่อสร้าง	ต้นทุนเพิ่ม (SunkCost)	Score	กำไร(+)	เท่าทุน(0)	ขาดทุน (เสียโอกาส)	Score	
		20%	80%	20%	100%	100%	30%	-30%	100%	
รังสิต คลอง 4 (ส่วนที่ 1)	กทม-ปริมลฑล	70	50	80	66.0	50	50		65.0	19.7
รังสิต คลอง 4 (ส่วนที่ 2)	กทม-ปริมลฑล	70	50	80	66.0	50	50		65.0	19.7
รังสิต คลอง 4 (ส่วนที่ 3)	กทม-ปริมลฑล	70	50	80	66.0	50	50		65.0	19.7

2. การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ ประกอบด้วย ขนาด รูปร่างของที่ดิน ข้อจำกัดทางกฎหมาย เช่น พรบ.ผังเมือง พรบ.ควบคุมอาคาร พรบ.อาคารชุด พรบ.สิ่งแวดล้อม พรบ.นิติบุคคลอาคารชุด ระบบสาธารณูปโภค สภาพแวดล้อมของชุมชนและสภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง มีรายละเอียด ดังนี้

กายภาพ : Physical & Technical for Land : (Wt.)				20%	Average
กฎหมายการใช้	ขนาด-รูปร่าง	สาธารณูปโภค	สภาพแวดล้อม	Score	Score
ประโยชน์ที่ดิน	(Shape-Sizing)	(Facilities Support)	(Side Effect)		
20%	50%	20%	10%		100%
80	85	75	50	15.7	73.4
80	85	75	50	15.7	73.4
80	85	75	50	15.7	73.4

สรุป จากผลการวิเคราะห์โครงการบ้านเอื้ออาทรรังสิต คลอง 4 ส่วนที่ 1 - 3 โดยข้อมูลด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยร้อยละ 38.0 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านเงินค่าเฉลี่ย 19.70 และผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านกายภาพ เฉลี่ย 15.70 คิดเป็นค่าเฉลี่ยรวมทั้งหมด 73.40 ซึ่งอยู่ในช่วงร้อยละ 60 - 79 รูปแบบทางเลือกในการบริหาร ทรัพย์สิน โดยจัดทำโครงการสำหรับผู้มีรายได้น้อย สำหรับแผนการดำเนินงานเป็นแผนระยะสั้น - ระยะกลาง ประมาณ 3 - 5 ปี

ประเด็นคำถามในห้วงสัมมนาและแนวทางแก้ไข

ประเด็นคำถาม	แนวทางการแก้ไข
เทคนิคการเพิ่มมูลค่าที่ดิน	การสร้างจุดเด่นจากการพัฒนา สร้างความแตกต่าง ได้แก่ Eco Village บ้านประหยัดพลังงาน โครงการยังคงสภาพเดิมไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม
กรณีที่ดินที่มีศักยภาพสูง หาก กคช. ทำตามนโยบายของรัฐ จะทำให้เสียโอกาสในการร่วมลงทุน มีแนวทางแก้ไขอย่างไรบ้าง	การคัดเลือกแปลงที่ดินในการจัดทำโครงการตามนโยบายของรัฐ เป็นนโยบายของผู้บริหาร กคช. ควรเลือกแปลงที่ดินตามศักยภาพของราคาที่กำหนดขาย สำหรับแนวทางการแก้ไข เช่น การจัดซื้อที่ดินแปลงใหม่ การใช้ที่ดินของรัฐ หรือชดเชยเงินอุดหนุน
ราคาที่ดินตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าศักยภาพจะสูงกว่าที่ดินแปลงที่ไม่ได้อยู่ในแนวรถไฟฟ้า โดยประมาณกี่เปอร์เซ็นต์	การปรับตัวขึ้นของราคาที่ดินตามแนวรถไฟฟ้า จะปรับตัวขึ้นค่อนข้างสูงซึ่งประกอบด้วยหลายปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับขึ้นของราคา ประกอบด้วยทำเลที่ตั้ง รูปที่ดิน ราคาขายเดิม ข้อกฎหมาย และแนวโน้มของตลาด เป็นต้น เช่น ที่ดินตามแนว

	<p>รถไฟฟ้าสายสีม่วงบางใหญ่-บางซื่อ มีการเปลี่ยนแปลงราคาสูงขึ้นประมาณ 75% และที่ดินตามแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินบางซื่อ-ท่าพระ-หัวลำโพง มีการเปลี่ยนแปลงราคาสูงขึ้นประมาณ 55%</p>
<p>ที่ดินรอการพัฒนา มีปัจจัยใดบ้างที่บ่งบอกถึงเวลาที่เริ่มจัดทำโครงการได้แล้วในช่วงเวลาที่เหมาะสม</p>	<p>ปัจจัยที่บ่งบอกถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการพัฒนาที่ดิน เช่น เศรษฐกิจโดยรวมดีขึ้น มีอัตราการขยายตัวของภาคการผลิตในสาขาต่างๆ อัตราการว่างงานลดลง กำลังซื้อของประชากรสูงขึ้น รวมถึงความต้องการด้านที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น เป็นต้น</p>
<p>การวิเคราะห์แนวโน้มและทิศทางการเจริญเติบโตของเมือง พิจารณาจากปัจจัยใดบ้าง</p>	<p>ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์แนวโน้มและทิศทางการเจริญเติบโตของเมือง ประกอบด้วย การขยายตัวของภาคธุรกิจการค้าในสาขาต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ศูนย์การค้า ธนาคาร โรงแรมรถยนต์ที่อยู่อาศัย และการขยายตัวของระบบสาธารณสุขภาคและสาธารณูปการ</p>
<p>อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ของการจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยเชิงพาณิชย์ กับการจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยเชิงสังคมของ กคช. แตกต่างกันอย่างไรร</p>	<p>อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ของการจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยเชิงพาณิชย์จะพิจารณาเทียบเคียงกับผลตอบแทนของของธุรกิจประเภทเดียวกันในตลาด โดยมีผลตอบแทนประมาณ 15-20% สำหรับอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ของการจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยเชิงสังคมจะพิจารณาจากต้นทุนของเงินลงทุนเป็นหลักโดยปัจจุบันมีอัตราประมาณ 7 - 8%</p>
<p>การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองในปัจจุบัน มีผลต่อการจัดทำโครงการของ กคช. หรือไม่ อย่างไร</p>	<p>การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองในปัจจุบัน มีผลต่อการจัดทำโครงการของ กคช. ค่อนข้างมาก เนื่องจากปัจจุบันเป็นรัฐบาลทหารเฉพาะกิจที่มาจากการปฏิวัติ และร่างกฎหมายรัฐธรรมนูญยังไม่ผ่านความเห็นชอบจากประชาชน การอนุมัติโครงการลงทุนใหญ่ๆ และการเบิกจ่ายงบประมาณค่อนข้างน้อย ซึ่งจะส่งผลต่ออัตราการขยายตัวของธุรกิจ ในสาขาต่างๆ รวมถึงการจ้างงานรายได้ของประชากร กำลังซื้อที่ลดลง ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยของ กคช.</p>
<p>ศักยภาพของที่ดิน Sunk Cost ด้านทำเลและที่ตั้ง บางแปลงหรือบางโครงการไม่ดี ก่อนจัดซื้อได้มีการวิเคราะห์ด้านศักยภาพประกอบหรือไม่</p>	<p>การจัดซื้อที่ดินเพื่อจัดทำโครงการบ้านเอื้ออาทร ที่ผ่านมา กคช. จะต้องดำเนินการตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายจากรัฐบาล จำนวน 600,000 หน่วย ในช่วงระยะเวลาจำกัด ซึ่งเป็นจำนวนที่ค่อนข้างมาก โดยในการจัดซื้อที่ดินอาจจะมิบาง</p>

	<p>แปลงที่มีทำเลที่ตั้งไม่ดี และเมื่อถูกปรับลดหน่วยการก่อสร้างลงทำให้เป็นที่ดินรอการพัฒนาในอนาคต หรือ Sunk Cost บางแปลงที่มีข้อจำกัดด้านทำเลที่ตั้ง</p>
<p>สาเหตุที่ทำให้ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยของ กคช. ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับโครงการของเอกชน</p>	<p>การจัดทำโครงการที่อยู่อาศัยของเอกชนมีการบริหารจัดการที่คล่องตัวมากกว่าเมื่อเทียบกับ กคช. ซึ่งเป็นหน่วยของรัฐที่มีกระบวนการค่อนข้างมาก การก่อสร้างโครงการเริ่มได้ช้ากว่าโครงการของเอกชนในขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้าง รวมถึงค่าแรงได้ปรับตัวขึ้นไปตามภาวะของตลาด</p>
<p>ถ้าวิเคราะห์ต้นทุนที่ดินตามราคาตลาด มูลค่าตลาดแบบเอกชน แต่ไม่สามารถสร้างที่อยู่อาศัยขายในรูปแบบและราคาแบบเอกชนได้ กคช. ควรทำโครงการต่อหรือไม่</p>	<p>การวิเคราะห์ต้นทุนที่ดินตามราคาตลาด และมูลค่าตลาดแบบเอกชน อาจจะทำให้มีข้อจำกัดต่อการดำเนินงานของ กคช. เนื่องจากราคาขายค่อนข้างสูงตามแบบของบ้าน ซึ่งลูกค้าบ้านระดับบนยังให้ความเชื่อถือโครงการของเอกชนสำหรับการจัดทำโครงการของ กคช. อาจจะต้องปรับแบบบ้านให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ให้ความเชื่อถือกับองค์กรโดยเป็นกลุ่มระดับรายได้ปานกลางและรายได้น้อย เช่น ระดับราคา รูปแบบบ้าน และเงื่อนไขการผ่อนชำระ เป็นต้น</p>
<p>ทำไมโครงการของ กคช. ในอดีต (โครงการเคหะชุมชน) จึงประสบผลสำเร็จในแง่ของการสร้างชุมชน เป็น Magnet ดึงดูดมากกว่าโครงการบ้านเอื้ออาทรในปัจจุบันที่ส่วนมากการเกิดชุมชนค่อนข้างน้อยกว่า</p>	<p>เนื่องจากโครงการบ้านเอื้ออาทรมีจำนวนค่อนข้างมาก และมีผู้อยู่อาศัยจำนวนมาก การกำกับดูแลเมื่อเทียบกับโครงการเคหะชุมชนในอดีตอาจแตกต่างกัน ประกอบกับวิถีชีวิตของสังคมปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงจากเดิมค่อนข้างมาก เช่น คริวเรือนมีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ความเร่งรีบของสังคมที่มากขึ้น สถาบันครอบครัวมีความเข้มแข็งน้อยลง เป็นต้น</p>
<p>กรณีขายที่ดินแปลงว่างทำไม กคช. ไม่เก็บที่ด้านหน้าไว้พัฒนาในอนาคต โดยขายที่ดินด้านในเหมือนตอนที่ซื้อที่ดินจากเอกชน</p>	<p>การขายที่ดินแปลงว่างของ กคช. ในปัจจุบันมีการพิจารณาปัจจัยในหลายๆ ด้านประกอบการพิจารณาขาย เช่น การพิจารณาศักยภาพของที่ดินคงเหลือจากการขาย โอกาสการพัฒนาที่ดินในอนาคต และรวมถึงการจัดรูปที่ดินคงเหลือไว้พัฒนาในอนาคต</p>

คณะกรรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559

เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นางกิตติมา รุ่งกระจ่าง

ประธานคณะกรรมการ



นางจรรุพี อรุณวงศ์สาธุกุล

รองประธาน



นางเมตตา ชนธาดา

คณะกรรมการ



นายคณิศร์ อรุณวงศ์สาธุกุล

คณะกรรมการ



นางฟารีดา เต็มหล่อ

คณะกรรมการ



นายบรรยเวงกัย แก้วขวัญ

คณะกรรมการ



นางสุดาพร ศรีไชย

คณะกรรมการ



นายอรรคพล เกต็ยงประดิษฐ์

คณะกรรมการ



นายกำพล ตั้งประดิษฐ์

คณะกรรมการ



นายสกนธ์ หาญกาย

คณะกรรมการ

คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการการจัดการความรู้ของ กคช. ปี 2559
เรื่อง การบริหารจัดการที่ดินของ กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



นายอัมรินทร์ โอ มาหิไธยะ

คณะทำงาน



นายนที ชุนนิต

คณะทำงาน



นางสาวบังอร ทองส่งโสม

เลขาและคณะทำงาน



นางรัชนิกร ศิริสุวรรณรัตน์

ผู้ช่วยเลขาและคณะทำงาน

แนวทางการเตรียมการจัดทำกิจกรรม Cop ครั้งที่ 5

กิจกรรม KM ของ กคช. ปี 2559

กลุ่ม 4 - การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

“การพัฒนาความรู้ในการบริหารจัดการที่ดินแปลงว่างรอการพัฒนา

ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลให้เกิดประโยชน์สูงสุด”

COP ครั้งที่ 5

เรื่อง	ความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา)
วัตถุประสงค์	เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะ ด้าน จากผู้ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในการวิเคราะห์และปฏิบัติการจัดทำกรณีศึกษา การวิเคราะห์ข้อมูลแปลงที่ดินที่เลือกมาเป็นกรณีศึกษา
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	ได้รับองค์ความรู้ และเทคนิคเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์จากผู้รู้ผู้เชี่ยวชาญผู้มีประสบการณ์ในการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร
วันที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้	วันที่ 31 มีนาคม 2559 ห้องฝึกอบรม 2 อาคาร 2 เวลา 9.00 - 16.30 น.
ประเด็นวาระ ที่ต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน	<ol style="list-style-type: none">1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบด้วยอะไรบ้าง2. ข้อมูลประกอบการวิเคราะห์3. ข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรค4. วิธีการแก้ไขปัญหา

สมาชิก (Member) ที่จะเชิญเข้าร่วม

1. คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อติตรองผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ
2. คุณวัลลภ เทอดเกียรติกุล อติตผู้อำนวยการฝ่ายการฟื้นฟูและพัฒนาเมือง
3. คุณจุฑาภากาญจน์ สิริไสยาสน์ อติตผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร
3. คุณมงคล จันทะยี พนักงานวิเคราะห์นโยบายและแผน 9 นพ.
4. ผู้เข้าร่วมสังเกตการณ์ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 50 ท่าน

Facilitator และ Historian

คุณกิตติมา รุ่งกระจ่าง และคุณบรรยเวกษก แก้วขวัญ/ผู้อำนวยการความสะดวก Facilitator
คุณรัชณีกร ศิริสุวรรณรัตน์/ผู้บันทึก Historian

.....

ภาพบรรยากาศการจัดทำกิจกรรม Cop ครั้งที่ 5

การทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ

(Community of Practice-Cop) ครั้งที่ 5 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 5 หัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อดีตรองผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ คุณวัลลภ เทอดเกียรติกุล อดีตผู้อำนวยการฝ่ายการฟื้นฟูและพัฒนาเมือง คุณจุฑากาญจน์ สิริไสยาสน์ อดีตผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร และคุณมงคล จันทษี พนักงานวิเคราะห์นโยบายและแผน ระดับ 9 ฝ่ายนโยบายและแผน ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายนโยบายและแผน ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบัญชี ฝ่ายบริหารเงินและการลงทุนฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารงานชุมชน 4 และฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ

(Community of Practice-Cop) ครั้งที่ 5 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 5 หัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ คุณภาวิณี อธิสรวิสต์ อติตรองผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ คุณวัลลภ เทอดเกียรติกุล อดีตผู้อำนวยการฝ่ายการฟื้นฟูและพัฒนาเมือง คุณจุฑากาญจน์ สิริไสยาสน์ อดีตผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร และคุณมงคล จันทชี พนักงานวิเคราะห์นโยบายและแผน ระดับ 9 ฝ่ายนโยบายและแผน ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายนโยบายและแผน ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบัญชี ฝ่ายบริหารเงินและการลงทุนฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารงานชุมชน 4 และฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ

(Community of Practice-Cop) ครั้งที่ 5 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 5 หัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อดีตรองผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ คุณวัลลภ เทอดเกียรติกุล อดีตผู้อำนวยการฝ่ายการฟื้นฟูและพัฒนาเมือง คุณจุฑาทากาญจน์ สิริไสยาสน์ อดีตผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร และคุณมงคล จันทิณี พนักงานวิเคราะห์นโยบายและแผน ระดับ 9 ฝ่ายนโยบายและแผน ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายนโยบายและแผน ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบัญชี ฝ่ายบริหารเงินและการลงทุนฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารงานชุมชน 4 และฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การทำกิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยวิธีชุมชนนักปฏิบัติ

(Community of Practice-Cop) ครั้งที่ 5 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559



ภาพบรรยากาศในการจัดทำ COP 5 หัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล (กรณีศึกษา) โดยได้รับเกียรติจากผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ คุณภาวิณี ธีรสวัสดิ์ อดีตรองผู้ว่าการ การเคหะแห่งชาติ คุณวัลลภ เทอดเกียรติกุล อดีตผู้อำนวยการฝ่ายการฟื้นฟูและพัฒนาเมือง คุณจุฑากาญจน์ สิริไสยาสน์ อดีตผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร และคุณมงคล จันทิณี พนักงานวิเคราะห์นโยบายและแผน ระดับ 9 ฝ่ายนโยบายและแผน ได้มาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับคณะทำงานกลุ่มที่ 4 และผู้สนใจจากฝ่ายต่างๆ อาทิ ฝ่ายนโยบายและแผน ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายบัญชี ฝ่ายบริหารเงินและการลงทุนฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารงานชุมชน 4 และฝ่ายบริหารสินทรัพย์และอาคารเช่า ทำให้คณะทำงานสามารถสรุปประเด็นต่างๆ และองค์ความรู้ที่สำคัญในหัวข้อความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การศึกษาดูงาน โครงการ พรีเมียมเอาต์เล็ตมอลล์ เชียงใหม่



การศึกษาดูงาน โครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ เชียงใหม่

1. ที่มา

ตามที่คณะทำงานโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การจัดการองค์ความรู้ของ กคช. ปี 2559 กลุ่มที่ 4 เรื่อง “การบริหารจัดการที่ดิน กคช. ให้เกิดประโยชน์สูงสุด” ได้ดำเนินการตามแผนการดำเนินการจัดการความรู้ นับตั้งแต่วันที่ 13 พฤศจิกายน 2558 เป็นต้นมา โดยได้มีการจัดทำแผนที่ความรู้ (Knowledge Mapping) การทำแผนการจัดการความรู้ (KM Action Plan) และ การฝึกปฏิบัติการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และบันทึกองค์ความรู้ด้วยเครื่องมือ Cop (Community of Practices) ในความรู้เรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารจัดการที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด 5 เรื่อง ดังนี้ เรื่องที่ 1 ความรู้ด้านความรู้การจัดกลุ่มที่ดินตามศักยภาพ/การใช้ประโยชน์, เรื่องที่ 2 ความรู้ด้านการศึกษาสำรวจข้อมูลที่ดินและด้านการตลาด, เรื่องที่ 3 ความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง, เรื่องที่ 4 ความรู้ด้านเทคนิคการนำเสนอ และ เรื่องที่ 5 ความรู้ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคนิคเฉพาะด้านจากผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ในเรื่องที่คณะทำงานฯ ได้คัดเลือกมาจัดทำ cop ซึ่งทำให้เราเรียนรู้รายละเอียดเทคนิคและองค์ความรู้ที่สำคัญในด้านวิชาการและประสบการณ์จริงของผู้ถ่ายทอดองค์ความรู้ทุกท่านในแต่ละหัวข้อเรื่องโดยสามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากรที่รับผิดชอบโดยตรงและผู้ที่เกี่ยวข้องไป สามารถนำความรู้ดังกล่าวไปปรับใช้กับการทำงานของตนเองได้ และเพื่อให้การดำเนินงานมีความสมบูรณ์ที่สุด

คณะทำงานฯ ได้รับโอกาสในการศึกษาดูงานโครงการที่ได้นำที่ดินแปลงว่างมาพัฒนาในเชิงธุรกิจ โดยได้คัดเลือกพื้นที่การศึกษาดูงานที่จังหวัดเชียงใหม่ ชื่อ “โครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ เชียงใหม่” ดำเนินการโดย บริษัท เอาร์ท์เล็ทมอลล์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทฯ ที่ดำเนินโครงการพรีเมียมเอาร์ท์ มาตั้งแต่ปี 2554 โดยเปิดดำเนินการที่พญา จ.ชลบุรีเป็นแห่งแรก ต่อมาได้เปิดให้บริการในจังหวัดต่างๆ รวมแล้วจำนวน 9 สาขา อาทิ จ.อุดรธานี, จ.ภูเก็ต, จ.กระบี่, จ.นครราชสีมา, จ.ชลบุรี, จ.สุราษฎร์ธานี, ฯลฯ โครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ เชียงใหม่ เปิดให้บริการเป็นสาขาที่ 10 นับได้ว่าเป็นบริษัทฯ ที่ประสบความสำเร็จในการบริหารงานในรูปแบบ “โครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์” ในประเทศไทย การศึกษาดูงานในโครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ เชียงใหม่ จะทำให้ทราบถึงแนวคิดและมุมมองด้านต่างๆ อาทิ ด้านกายภาพของพื้นที่ ด้านการตลาด ด้านการเงิน ฯลฯ ของภาคเอกชน ที่นำที่ดินแปลงว่างมาพัฒนาในโครงการเชิงธุรกิจ นอกเหนือจากโครงการที่อยู่อาศัยที่การเคหะแห่งชาติดำเนินการอยู่แล้ว และการศึกษาพื้นที่ดังกล่าวสามารถนำข้อมูลด้านต่างๆ มุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ในที่ดินของการเคหะแห่งชาติที่มีอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่มีทั้งที่แปลงว่างกลุ่ม LAND BANK และที่ดินในกลุ่ม SUNK COST รวมทั้งสามารถนำแนวคิดและมุมมองด้านต่างๆ ไปปรับใช้กับที่ดินของการเคหะแห่งชาติ ในพื้นที่อื่นๆ ได้อย่างเหมาะสมต่อไป

2.รายละเอียดการศึกษาดูงาน

จากการศึกษาดูงานเมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559 ณ โครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ เชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ คณะทำงานฯ ได้สรุปรายละเอียดในหัวข้อต่างๆ ดังนี้

2.1 รายละเอียดโครงการ

บริษัท เอาร์ท์เล็ทมอลล์ จำกัด เป็นบริษัทที่มีความหลากหลายในด้านธุรกิจการค้าที่ไม่ใช่เพียงแค่เสื้อผ้า ซึ่งเป็นเวลากว่า 30 ปี ที่บริษัททำการค้าขายในเรื่องสิ่งทอ และการค้าปลีก ท่ามกลางการแข่งขันที่สูง แนวทางธุรกิจ คือ การสร้างช่องทางการกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค มีการรับรองตราสินค้าแบรนด์เสื้อผ้าว่ามีราคาประหยัด ซึ่งมีการลดราคาตั้งแต่ 10 - 70% ในทุกวัน ไม่ว่าจะเป็นแฟชั่นเสื้อผ้าสุภาพบุรุษ สุภาพสตรี หรือเด็ก มีสินค้ามากมายหลากหลาย อาทิ แฟชั่น อุปกรณ์กีฬา รองเท้า กระเป๋า และ อื่นๆ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่เป็นลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ในการดำเนินการแต่ละสาขาจะมีการลงทุนประมาณ 250-500 ล้านบาท โดยใช้พื้นที่ในการดำเนินโครงการกว่า 8,000 – 18,000 ตารางเมตร ปัจจุบัน บริษัทได้รับความประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับความร่วมมือจากพันธมิตรทางธุรกิจ และบริษัทแฟชั่นชั้นนำทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

โครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ เชียงใหม่ ตั้งอยู่บนทางหลวงหมายเลข 108 สายเชียงใหม่ – แม่ฮ่องสอน (หรือที่นิยมเรียกว่า ถนนเชียงใหม่ – หางดง) อำเภอหางดง ตำบลบ้านแหวน มีขนาด 57 ไร่ หน้ากว้างที่ดินติดถนนประมาณ 260 เมตร เป็นโครงการที่พัฒนาในเฟสแรกแล้ว 30 ไร่ มีพื้นที่ขาย 12,800 ตารางเมตร ก่อสร้างในลักษณะอาคารเป็นอาคารสไตล์ Open Mall เน้นความทันสมัยผสานวัฒนธรรมท้องถิ่น มีความผสมผสานกันอย่างลงตัว ด้วยสถาปัตยกรรมที่เก๋ไก๋ มีการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพเยี่ยมและมีความทันสมัย ควบคุมการก่อสร้างภายใต้บริษัทชั้นนำที่ขึ้นชื่อในเรื่องการออกแบบตกแต่งภายใน การก่อสร้าง

2.2 การวิเคราะห์ศักยภาพที่ดินต่อโครงการ พรีเมียม เอาร์ท์เล็ทมอลล์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ต่อโครงการ พรีเมียม เอาร์ท์เล็ทมอลล์ โดยมีรายละเอียดปัจจัยด้านต่างๆ ทั้งปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มการพัฒนาโครงการ ดังนี้

2.2.1. ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง (STRENGTHS)

1. ประสบการณ์บริหาร 9 สาขา ใน 9 จังหวัด จังหวัดท่องเที่ยวชั้นนำของประเทศ สร้างความมั่นใจในการพัฒนาธุรกิจเอ้าท์เล็ทบนที่ดินซึ่งไม่ได้จัดว่าเป็น Prime location
2. ประสบการณ์การบริหารธุรกิจเอ้าท์เล็ท ทำให้มีการวางแผนการออกแบบโครงการ ทั้งปัจจุบันและอนาคตควบคู่ไปกับขั้นตอนการเจรจาจัดซื้อที่ดิน
3. ผู้บริหารระดับสูง มีความเข้าใจในเนื้องานก่อสร้างเป็นอย่างดี ส่งผลให้การบริหารโครงการส่วนก่อสร้างเป็นไปตามเป้าหมาย (10 เดือน)
4. ความสามารถในการกำหนดรูปแบบโครงสร้างอาคาร ให้ตอบโจทย์การใช้งานโดยมีระยะเวลาที่จำกัด

5. ความเชี่ยวชาญในการประยุกต์ใช้วัฒนธรรมท้องถิ่นนั้นๆ มาเป็นส่วนประกอบของแนวคิดการออกแบบ สถาปัตยกรรม เพื่อสร้าง P.O.D. (จุดเด่น) ให้กับทุกโครงการ พรีเมียมเอาร์ท์เล็ทมอลล์ ตั้งอยู่

6. มีการจัดสรรที่ดินเพื่อการขยายธุรกิจในอนาคต เพื่อการบริหารต้นทุนที่ดินองค์รวมให้เกิดประโยชน์สูงสุด

จุดอ่อน (WEAKNESSES)

1. ที่ดินแต่ละชั้นเป็นแปลงย่อย รวม 29 แปลง ประกอบกันเป็น 57 ไร่ ส่งผลให้การเจรจารวบรวมที่ดินใช้ระยะเวลามากกว่าโครงการอื่นๆ

2. ที่ดินแปลงติดถนนใหญ่ มีขนาดหน้ากว้างเพียง 80 เมตร ไม่เหมาะกับลักษณะทางธุรกิจรีเทล

3. รูปที่ดินเมื่อประกอบรวมกันแล้ว มีสัดส่วนที่ไม่สมมาตร จึงเป็นอุปสรรคในการออกแบบ

4. ที่ดินไม่ติดถนนหลวง มีคลองชลประทานคั่นหน้าโครงการ และภายในมีลำรางชั้นเป็นช่วงๆ ส่งผลให้ต้องคำนึงถึงความต่อเนื่องในโครงการออกแบบโครงการ

5. ที่ดินมีระดับต่ำกว่าถนน และที่ดินข้างเคียงโดยเฉลี่ย 2 เมตร และมีประวัติน้ำท่วม จึงต้องเพิ่มความรอบคอบในการออกแบบอาคาร

6. บางส่วนของที่ดินติดกับฉาปนสถานของชุมชน ซึ่งมีการจัดพิธีกรรมที่ไม่สอดคล้องกับการสุนทรียภาพในการช้อปปิ้ง

2.2.2 ปัจจัยภายนอก

โอกาส (OPPORTUNITIES)

1. ตำแหน่งที่ดินอยู่ใกล้สนามบิน มีโอกาสในการทำธุรกิจกับนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างชาติ
2. ตำแหน่งที่ดิน อยู่ใกล้วงแหวนรอบที่ 3 ซึ่งการคมนาคมคลองตัวกว่ารอบที่ 1 และ 2
3. ตำแหน่งที่ดิน อยู่ในย่านที่มีการขยายตัวของที่พักอาศัยชุมชน เช่น บ้าน คอนโดมิเนียม
4. ตำแหน่งที่ดินใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัด เช่น บ้านถวาย พิชสวนโลก ไนท์ซาฟารี
5. ตำแหน่งที่ดินติดกับ Community Mall ซึ่งเป็นธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เอื้อประโยชน์ให้กับเอาร์ท์เล็ท ซึ่งมีธุรกิจแฟชั่นเป็น P.O.S. (จุดขาย)

อุปสรรค (THREATS)

1. การเปลี่ยนแปลงด้านการคมนาคมของจังหวัด อาจส่งผลต่อการเข้าถึงโครงการของกลุ่มเป้าหมาย
2. ตลาดธุรกิจท่องเที่ยวของประเทศไทย ส่งผลต่อขนาดของโครงการจากข้อมูลสถิตินักท่องเที่ยวที่เข้ามาในจังหวัดเชียงใหม่ ในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนธันวาคม เปรียบเทียบระหว่างปี 2555 กับปี 2559 เป็นดังนี้

	ปี 2556	ปี 2555	สถิติเพิ่มขึ้น-ลดลง
นักท่องเที่ยว	2,341,905	2,192,322	เพิ่มขึ้น 6.82%
คนไทย	4,747,887	4,378,320	เพิ่มขึ้น 8.44%
อัตราการจองห้องพักโรงแรม	32,007*	30,587	เพิ่มขึ้น 4.87%

* นักท่องเที่ยวชาวจีนตอนนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในสาขาเชียงใหม่ ตั้งแต่กลางปี 2557 *

- มีนักท่องเที่ยวจากจังหวัดใกล้เคียง ; ลำปาง, เชียงราย, แม่ฮ่องสอน
- ผู้อาศัยในท้องถิ่น/ชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทย 1,655,642 คน จาก 693,605 ครัวเรือน (82.34 คน/ตารางกิโลเมตร) เพิ่มขึ้น 0.6% เพิ่มขึ้นจากปีก่อน อำเภอเมือง 19,009 คน / อำเภอจอมทอง 56,197 คน / อำเภอแม่แจ่ม 55,110 คน / อำเภอเชียงดาว 23,742 คน / อำเภอดอยสะเก็ด 64,165 คน
- รายได้ส่วนบุคคล = 101,806 บาท/ปี หรือ 8,483.83 บาท/เดือน
- ชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทย มีประมาณ 1,800 ครัวเรือน ที่อยู่ห่างจากสาขาเชียงใหม่ 10 กิโลเมตร

2.2.3 สถานที่ท่องเที่ยวโดยรอบมีรัศมี 10 กิโลเมตร

1. เชียงใหม่ ไนท์ ซาฟารี สวนสัตว์กลางคืนแห่งแรกในประเทศไทย
2. ศิลปหัตถกรรม บ้านถวาย หมู่บ้านหัตถกรรมไม้แกะสลัก ถือว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมที่ขึ้นชื่อที่สุดแห่งหนึ่งของจังหวัดเชียงใหม่ เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศ เป็นแหล่งกำเนิดของงานแกะสลักไม้ในจังหวัดเชียงใหม่ จนผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในปัจจุบันทั้งด้านคุณค่า และคุณภาพของสินค้า
3. อุทยานหลวงราชพฤกษ์ แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ศูนย์กลางเรียนรู้พืชสวนโลก มีการจัดแสดงพันธุ์ไม้หลากหลายชนิด การจัดแสดงนิทรรศการด้านการเกษตรและอื่นๆ เพื่อการเรียนรู้สำหรับเยาวชนและประชาชนทั่วไป เพื่อการศึกษางานวิจัย และเป็นแหล่งพบปะกันในกลุ่มเกษตรกร
4. เมืองโบราณกุ่มกาม เมืองโบราณอายุกว่า 727 ปี เป็นเมืองที่ “พญาเม็งราย” กษัตริย์แห่งโยนกนครได้สถาปนาให้เป็นเมืองหลวงแห่งแรกของล้านนา
5. พระธาตุดอยสุเทพ พระอารามหลวงชั้นโท ชนิดราชวรวิหาร ตั้งอยู่บนยอดดอยสุเทพ เป็นหนึ่งในวัดที่มีความสำคัญมากที่สุดของจังหวัดเชียงใหม่ ก่อสร้างตามแบบศิลปะล้านนา มรดกเจดีย์ทรงเชียงแสน ฐานสูงย่อมุมระฆัง ทรงแปดเหลี่ยมปิดทองด้วยจังโก 2 ชั้น ลานเจดีย์เป็นจุดชมวิวทิวทัศน์เมืองเชียงใหม่
6. วัดพระสิงห์ พระอารามหลวงชั้นเอก ชนิดวรมหาวิหาร ตั้งอยู่ในบริเวณคูเมืองเชียงใหม่ ถนนสามล้าน ตำบลพระสิงห์ อำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ วัดพระสิงห์ฯ เป็นวัดสำคัญวัดหนึ่งของเมืองเชียงใหม่ เป็นประดิษฐานพระสิงห์ (พระพุทธสีหังค์ พระพุทธรูปศักดิ์สิทธิ์คู่เมืองเชียงใหม่และแผ่นดินล้านนา พระพุทธรูปเป็นศิลปะเชียงแสน รู้จักกันในชื่อ ‘เชียงแสนสิงห์หนึ่ง’)
7. นิมานเหมินท์ ถนนสายการค้าและบันเทิงเต็มไปด้วยร้านค้า ร้านกาแฟ ที่พักและร้านอาหารแนวๆมากมาย โดดเด่นด้วยสถาปัตยกรรมและโอเดียนสร้างสรรค์

2.2.4 คู่ค้าเพื่อบ้านและอสังหาริมทรัพย์

1. กาดฝรั่งวิลเลท
 - บุติคไลฟ์สไตล์มอลล์
 - สถานที่สำหรับการประชุม และพบปะสังสรรค์
 - มีร้านอาหารหลากหลาย : Mac Donald, Starbucks, Wine Connection, Dunkin Donuts, The Country Place Pub & Restaurant

- มีร้านค้าทั่วไป : ริมปิง ซูเปอร์มาร์เก็ต (ได้รับความนิยม) , Watson, Kumon, Daiso, K Bank, First Drug Pharmacy

2. โรงเรียนสาธิต แห่งมหาวิทยาลัยรังสิต

- เป็นการศึกษาในระดับเตรียมอุดม
- อยู่ในพื้นที่กว่า 30 ไร่
- มีการศึกษาตั้งแต่ระดับอนุบาล จนถึงระดับมัธยม
- มีจำนวนนักเรียน ครูอาจารย์ และบุคลากรกว่า 1,800 คน
- มีการใช้ภาษาไทยและภาษาอังกฤษได้อย่างดีเยี่ยม

2.2.5 อสังหาริมทรัพย์ บนเส้นบายพาส เชียงใหม่-หางดง

1. ธุรกิจสนามกอล์ฟ และที่พัก BY KOOL PUNT VILLE

- มีโรงแรมที่มีมาตรฐาน 9 แห่ง พร้อมด้วยสนามกอล์ฟและรถรับส่ง เป็นสถานที่ที่มีผลการผสมผสานกันอย่างลงตัวของสนามกอล์ฟ และที่พักที่ที่สวยงาม
- มีที่พักอาศัยกว่า 9,300 แห่ง
- โครงการบ้านในรัศมี 10 กิโลเมตร กว่า 51 แห่ง
- ใกล้โรงเรียนนานาชาติ และมหาวิทยาลัย

2. โครงการบ้านจัดสรร : ภูเขา การ์เด้นท์โฮม, หมู่บ้านธารดง, ปาร์ควิลล์, สีวลี เลควิว เชียงใหม่, หมู่บ้านรอยัลวิวหางดง เชียงใหม่, กุลพันธ์ วิลล์, พราวด์ ชวัญเวียง, เชียงใหม่ ล้านนา วิลเลจ, บ้านล้านนาไพน์เนอร์รี่, หมู่บ้านธนาบุญ, สาริศาวิลล์, บ้านปาริชาต, แกรนด์ ทropicคานา, แสนสรายุ ฦ ลานนา (ราคาเริ่มต้น : 3.4 – 10.5 ล้านบาท)

3. คอนโดมิเนียม : Airport Home Condominium, North Condo Chiangmai, The Alps Condominium, Sereno Airport Condominium (ราคาเริ่มต้น : 3.5-12.9 ล้านบาท)

จากการรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น จึงเห็นได้ว่า การนำที่ดินแปลงว่างมาพัฒนาธุรกิจเอาร์ท์เล็ทของ บริษัทเอาร์ท์เล็ท มอลล์ จำกัด ได้มีการวิเคราะห์ปัจจัยด้านกายภาพของพื้นที่ ด้านการตลาดและด้านการเงิน ก่อนพัฒนาได้รวบรวมถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องด้านอื่นๆ อาทิข้อมูลและสถิติต่างๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจการท่องเที่ยวในประเทศและจังหวัดเชียงใหม่ จากการดำเนินธุรกิจเอาร์ท์เล็ท นับตั้งแต่ปี 2543 จนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้คำนวณงานโดยมีการวางแผนออกแบบรูปแบบโครงการอาคารในปัจจุบันและอนาคตควบคู่ไปกับขั้นตอนเจรจาจัดซื้อที่ดิน ทำให้ทราบราคาบริหารโครงการก่อสร้างได้สำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนด รวมถึงมีการจัดสรรที่ดินสำหรับขยายธุรกิจในอนาคต เพื่อให้ทราบการบริหารที่ดินโดยองค์รวม

ประเด็นคำถามและคำตอบ/แนวทางแก้ไข

ประเด็นคำถาม	คำตอบ / แนวทางแก้ไข
1. กรณีจัดทำโครงการจะต้องทำในพื้นที่เท่าไรจึงจะเป็นขนาดที่พอดี และขนาดเล็กที่สุดของบริษัทเท่าไร ใหญ่ที่สุดเป็นเท่าไร	1. พื้นที่ขายของโครงการเล็กที่สุด 3,000 ตารางเมตร ใหญ่ที่สุด 18,000 ตารางเมตรโดยวางแผนตั้งแต่แรก และดูจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและราคาที่ดิน ประกอบด้วย
2. ใช้งบประมาณเป็นค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ เท่าไร ของต้นทุนโครงการ	2. ใช้ประมาณ 2% (หากเป็นโครงการโดยทั่วไปที่ไม่ใช่ Premium Outlet คือบริษัทในเครือต่างๆ จะใช้ 5-7%)
3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ในแต่ละโครงการที่ได้จัดทำมา มีการจ้างวิจัยในโครงการใดบ้าง หรือไม่	3. ไม่ได้จ้างบุคคลภายนอกเลย เป็นทีมงานของบริษัท ล้วนๆ มีวิธีคิด และนำประสบการณ์ทั้งหมดมาแก้ไขปัญหา มีการสำรวจ การเก็บข้อมูลอย่างต่อเนื่องเป็นระบบ
4. กาดเปิดมาก่อนนานเท่าไร	4. เปิดมาก่อนประมาณ 8 ปี แต่ก็ไม่ได้ประสบความสำเร็จมากนัก ในเบื้องต้นบริษัทมองเห็นโอกาสที่จะเข้าไปร่วมจึงเจรจาและก็ประสบความสำเร็จเพราะต่างก็ได้ประโยชน์ เนื่องจากไม่ได้เป็นธุรกิจคู่แข่งกัน ทำให้หน้ากว้างโครงการเป็น 280 เมตร แต่โดยบริษัทที่มีที่จอดรถถึง 300 คัน ก็เอื้อประโยชน์กันและกันได้โดยต่างฝ่ายต่างได้ประโยชน์
5. เดิมพื้นที่บริเวณนี้ทำอะไรมาก่อน	5. ปลุกข้าว สวนลำไย ห้องเก็บความเย็น (ด้านหน้าใกล้กับ max)
6. มูลค่าที่ดินเป็นสัดส่วนเท่าไรของมูลค่าโครงการ และการคืนทุนโดยปกติจะคืนทุนได้ในระยะเวลาเท่าใด	6. โครงการเชียงใหม่ มูลค่าโครงการประมาณ 1,000 ล้านบาท มูลค่าที่ดิน 250 ล้านบาท (ประมาณ 25%) การคืนทุนที่ดีที่สุดควรเป็น 8 ปี ธนาคารเองก็จะพิจารณาตรงนี้ว่าเหมาะสม แต่ในการคืนทุนจริงอาจจะมีมากกว่า โดยสูงสุดไม่ควรเกิน 12 ปี
7. ในการจัดทำโครงการ มีปัญหากับชุมชนข้างเคียงรอบๆ หรือไม่ ถ้ามีบริษัท ใช้วิธีการ/แนวทางอย่างไร ในการบริหารจัดการ	7. ได้ประชาสัมพันธ์ ดูแลเรื่องผลกระทบในการก่อสร้างเป็นอย่างดี และรับสมัครพนักงานหรือแรงงานในท้องถิ่น ทำให้สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน จึงมีการตอบรับดีมาก และในวันเปิดโครงการได้จัดกิจกรรม CSR “โครงการจักรยานเพื่อน้อง” บริจาคจักรยานหลายร้อยคันแก่นักเรียนเรียนดีแต่ขาดแคลน 11 ตำบลในอำเภอหางดง มีการจัดการแข่งจักรยาน รับสมัครผู้เข้าแข่ง ได้รับการตอบรับดีมาก มีการออกอากาศ ถ่ายรูปลงสื่อ มีรางวัล มีการทำสื่อแจก เป้าหมายโครงการอยู่ร่วมกับชุมชนด้วยความรัก”

ประเด็นคำถามและคำตอบ/แนวทางแก้ไข

ประเด็นคำถาม	คำตอบ / แนวทางแก้ไข
8.ที่ดินการเคหะฯ ประมาณ 51 ไร่ ริมนนไฮเวย์ หนองหอย บริษัทคิดว่าควรทำอะไรจะได้ประโยชน์ที่เหมาะสม	8.ในมุมมองของบริษัทปัจจุบัน ห้างสรรพสินค้าต่างๆ มีเพียงพอ วิถีชีวิตคนเชียงใหม่เปลี่ยนแปลงไปปัจจุบัน ชอบทานอาหารนอกบ้าน ค่ายเปียร์ซังมีโครงการที่จะมาทำเอเชียทีครีวีมปีง วันนี้นำท่าบ่าซ่าอิมตัว ไม่ใช่จุดขายของเชียงใหม่ สรุปตอบได้ค่อนข้างยาก
9. ขนาดของที่ดินในแต่ละแห่ง จะพิจารณาจากอะไร จึงจะเหมาะสมในการใช้จัดทำโครงการ	9. ต้องดูว่าอยู่ที่ไหน กลุ่มลูกค้าเป็นอย่างไร ไม่มีสูตรที่แน่นอน แต่เมื่อจะทำมีแนวคิดที่ต้องซื้อเพื่อไว้รองรับการขายในอนาคตด้วย เพราะถ้าธุรกิจเติบโตจะซื้อที่ดินข้างเคียงในอนาคตต้องแพงมาก ฉะนั้นต้องซื้อเผื่อตั้งแต่วันนี้เพื่อต้นทุนที่ถูกในอนาคต
10. ตอนซื้อที่ดินแปลงนี้ทราบก่อนหรือไม่ว่ามีอุปสรรค	10. ในเบื้องต้นพอทราบบ้าง แต่ก็เป็นสิ่งท้าทายเมื่อทำแล้วก็ทราบว่าเยอะ แต่ไม่ถอย ต้องแก้ปัญหาให้ได้ เปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส
11. บริษัทมีปัจจัยความสำเร็จอย่างไร	11. มีหลายประเด็น เช่น 1. ผู้บริหารอยู่ใกล้เสมอ กลุ่มธุรกิจเริ่มมาจากการเป็นครอบครัวจึงมีความใกล้ชิด 2. การถ่ายทอดสอนงาน ไม่รอรายเดือน รายปี พบเจอปัญหาประเมิน/สอนงานทันที แก้ไขทันที 3. สายการบังคับบัญชากระชับ. มีความยืดหยุ่นในการบริหาร อุปสรรคมาถึงไม่รอเวลาการอนุมัติทำให้วิกฤตเป็นโอกาสได้ทันเสมอ 4. ผู้บริหารเข้าถึงลูกน้องตลอดเวลา ไม่ทำให้ลูกน้องรู้สึกห่างไกล 5. ทีมงานเติบโตโดยมีแนวคิดเดียวกัน
12. สัดส่วนการกู้เงินจากธนาคารและเงินเจ้าของ	12. ธนาคารให้ 2 ส่วน บริษัทต้องมี 1 ส่วน
13. บริษัทมีเรื่องความเชื่อเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยหรือไม่	13. ก็มีบ้างในบางแห่งก็มีหลายๆ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ ตามที่ทราบจากคนท้องถิ่น แต่บริษัทไม่เคยถอย ถ้าจะทำก็จะหาทางแก้เสมอ
14. การเคหะฯ มีดินอยู่ซึ่งปกติภารกิจหลักคือจัดทำที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง ถ้าเราต้องการนำที่ดินมาทำในเชิงธุรกิจ บริษัทจะสนใจมาร่วมกับ การเคหะฯ ไหม	14. ขอตอบว่ามีโอกาสครับ แต่เสนอแนะให้ การเคหะฯ ทำที่อยู่อาศัยด้านใน เก็บที่ดินด้านหน้าโครงการไว้และรอจังหวะ แต่ขอเสนอแนะให้ทำปากทางเข้าหมู่บ้านสวยๆ

ตัวอย่าง Presentation การบรรยายประกอบการศึกษาดูงาน
โครงการ พรีเมียม เอ๊าท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่



PREMIUM OUTLET

OUTLET MALL CO., LTD.

OUTLET MALL PATTAYA DEC. 2001

PREMIUM OUTLET CHA-AM MAY 2005

PREMIUM OUTLET KHAO-YAI DEC. 2006

OUTLET VILLAGE KRABI JAN. 2008

PREMIUM OUTLET PHUKET DEC. 2009

PREMIUM OUTLET UDON-THANI SEP. 2010

PREMIUM OUTLET AYUTTHAYA FEB. 2012

OUTLET VILLAGE SAMUI DEC. 2013

PREMIUM OUTLET PATTAYA AVENUE DEC. 2014

PREMIUM OUTLET CHIANG MAI DEC. 2015

OUTLET MALL CO., LTD.

- Leading retailer of name-branded fashion products under **'factory outlet'** concept.
- Children, Ladies, Gents, Shoes, Sports, Golf, House Wares
- OLM creates channel to **distribute out-of-date stock at bargain** but still maintain brand image.
- Not only the out of stock items **but also the make-for-outlet**.
- Great success by the **co-operation of tenants**
- Continue investing factory outlet shopping in **tourist provinces**.
- Each outlet **costs about 250-350 MB** in investment.
- With approximately **12,000-18,000* sq.m.** (except the Big Box)

PREMIUM OUTLET CHIANGMAI

NAME-BRANDED FASHION ITEMS AT BARGAIN
OVER 300 LOCAL & INTERNATIONAL BRANDS

LACOSTE ESPRIT BOSSINI NIKE ADIDAS PUMA REEBOK QUIKSILVER ROXY
PAUL FRANK AIZ CAMEL DAPPER GEOX HUSH PUPPIES DORTMUEND TITLEIST CALLAWAY
TALORMADE WILSON NAUTICA CERRUTI CHARACTER WORLDPENNA HOUSE NEW BALANCE
WACOAL TRIUMPH BSC GUY LAROCHE ARROW GQ HAZARD XACT FOX ESP LEVI'S LEE
WRANGLER OAKLEY ELLE UFO ITEMS PIERRE CARDIN VALENTINO RUDY GETAWAY ZASCH
PLAYBOY VANITY FAIR JOCKEY CONVERSE PULCINELLA GEORGERECH GIORDANO SPEEDO
ARENA UMBRO LECOQ SPORTIF OUTDOORS REEF THE NORTH FACE
SPORTS STADIUM ● GOLF CHALLENGE ● FACTORY BRAND SHOE ● ALL LADIES ● TOYS STATION ● LSECRET

EVERYDAY DISCOUNT 30-70% OFF

MEN WOMEN KID'S FASHION SHOES SPORTSGEAR GOLF
SWIMWEAR LINGERIES HOUSEWARES TOYS
REFRESHMENT FOOD

IMAGE SHOP AND CATEGORY SHOP

CHIANG MAI INTERNATIONAL AIRPORT

- **52,642 flights** per year, **21 airways** (Inbound 7 airways, Outbound 14 airways)
- **Domestic**
 - Departure : 75 flights per day
 - Arrivals : 44 flights per day
- **International**
 - Departure : 73 flights per day
 - Arrivals : 43 flights per day

• INBOUND AIRWAYS

- Thai Air Asia
- Thai Lion Air
- Nok Air
- Thai Smile Airways
- Thai Airways
- Bangkok Airways
- Kan Air

• OUTBOUND AIRWAYS

- Tiger Airways (Singapore)
- Silk Air (Singapore)
- Kingfisher Airlines (Taipei)
- Korean Airline
- Air China
- Golden Myanmar
- Hong Kong Express Airways
- Air Asia (Kuala Lumpur)
- Juneyao Airline (Shanghai)
- Air Bagan (Yangon)
- Dragon Air (Hong Kong)
- China Southern Airlines
- China Northern Airlines
- Lao Airlines

PREMIUM OUTLET CHIANG MAI

30 RAIS PROJECT SIZE

12,800 SQ.M. RETAIL SPACE




OUTLET MALL COMPANY LIMITED

Our Prime LOCATION

- HIGHWAY ROAD #108 CHIANGMAI HANGDONG RD.
- HANGDONG DISTRICT, BAAN WAEN, CHIANG MAI
- 57 RAIS, 88 SQ.WA
- FRONTAGE 260 M.

**EASY ACCESS TO AIRPORT & DOWNTOWN
MAIN ROUTE TO TOURIST ATTRACTION AND
NEIGHBOUR PROVINCE**

DESIGN & DECORATION

-  open-mall concept, emphasized on modern Thai culture
-  perfectly blended with historical architecture
-  selection of high quality & modern looking materials
-  under control of leading interior design, constructor, and consulting company.



MIX TARGET CUSTOMER

**FIT- FOREIGN INDEPENDENT TOURIST
GROUP TOUP**

EXPAT – EXPATRIATE

MICE – MEETING LONG STAY TOURIST

INCENTIVE

CONVENTION

MIDDLE-HIGH LOCAL

EXHIBITION

COMMUNITY

AIRLINES CREW

BUSINESSMAN

- **TOURIST IN CHIANG MAI**

January-December	YEAR 2013	YEAR 2012	
☺ Foreigner	2,341,905	2,192,322	▲ 6.82%
☺ Thai	4,747,887	4,378,320	▲ 8.44%
🏨 Hotel Rooms	32,077*	30,587	▲ 4.87%

mainly Europe; France, UK, USA, Germany
East Asia; Thai, China, Japan, Malaysia, Korea
Oceania; Australia

* CHINESE IS NOW MAIN TARGET OF CHIANG MAI SINCE MID OF YEAR 2014 *

- **EXCURTIONIST / NEARBY PROVINCES; Lampang, Chiang Rai, Mae Hong Son**

- **LOCAL DWELLERS & EXPATRIATE**

1,655,642 people of 693,605 household (82.34 people/sqkm) ▲ 0.6% from last year

Muang 19,009 pax / JomTong 56,197 pax / Maejaem 55,110 pax / Ching Dao 23,724 pax / Doi sa get 64,165 pax

Personal Income = THB 101,806 baht/year or THB 8,483.83/people/month

- **EXPATRIATE (EXPAT)**

almost 1,800 EXPAT household in 10 km radiance from Premium Outlet Chiang Mai

ATTRACTIONS IN 10 KM RADIANCE

- **CHIANG MAI NIGHT SAFARI:** it is the first night safari in Thailand (11 am – 11 pm daily)
- **BAAN TAWAI HANGDONG :** the largest handicraft village in Thailand, it aims to promote Thai handicraft & handmade, products that reflect the local cultural heritage and the villagers' way of life.
- **RATCHAPHRUEK ROYAL GARDEN :** the event was located in 80 hectares of land at Agricultural Research Center in the Mae Hia sub-district. The 92 days of expo featured 30 international gardens reflecting nations, more than 2.5 million trees of 2,200 species of tropical plants and flower were on display in year 2006.
Thai government has proposed transforming the site of the exposition into a permanent training center. The park was opened to public in 2008,
- **ADDING TO THINGS TO DO IN CHIANG MAI :** Around 500 visitors a day at the moment, mainly Thai.

- **WIENGKUMKAM ANCIENT CITY:** come to see restored remains of the city that were submerged after the Ping River suddenly changed its course and folded the city.
- **PHRATHAT DOI SUTHEP TEMPLE :** it has a brilliant gold shining chedi & expansive views of the sprawling city of Chiang Mai. Great for sunrise photographers in search of early – morning solitude.
- **WAT PHRASINGHA :** One of the most popular temple in town, Tourists crowd the lanes around the temple during the day. King Ananda Mahidol, the elder brother of our present King bestowed it the status of Royal Temple of the first grade in 1935.
- **NIMMANHAEMIN :** located at Huay Kaew Rd. , only 10 minutes by car. Funkiest street in town, has attracted trendy coffee shops, hot & cool night spots and some of the city’s most modern apartments. Traffics of young locals and tourists.

TRANSPORTATION IN CHIANG MAI

TAXI METER : Convenient for tourist’s privacy, available in Chiang Mai City and nearby area. Flat rate fare.

RED TAXI : Or ‘ SONG – TAEW ’, cheap price, available in Chiang Mai City and nearby area. Flat rate fare or negotiable price.

TUK TUK : Convenient and first service, Flat rate fare or negotiable price



NEIGHBOURHOOD PROPERTY & DEVELOPER

- **KARD FARANG VILLAGE**
 - Boutique lifestyle mall
 - Place for meeting and neighbour friendly
 - Variety of foods and restaurant; MC Donald, Starbucks, Wine Connection, Dunkin Donuts, The Country Place Pub & Restaurant
 - Variety of lifestyle stores, Rimping supermarket (popular supermarket with 1,000 sqm.), Watson, Kumon, Daiso, K Bank, First Drug Pharmacy
- **SATT BILINGUAL SCHOOL OF RANGSI UNIVERSITY**
 - Pre collage education
 - underneath 30 rais of land
 - ranging from kindergarten to secondary school
 - member of students, teachers and college staffs over 1,800 people
 - fluent on both Thai & English

HOUSEHOLD ALONG PASS –HIGHWAY RD 108 CHIANGMAI HANGDONG

- GOLF & RESIDENT BY KOOL PUNT VILLE:** offers the standard 9 hotel – golf course with the driving range in the same area. The only place in Chiangmai which has the perfect blend of Standard golf course facilities and beautiful scenery.

 - 9,300 Residential units
 - 51 Housing projects with in 10 km radius : 9,300 units (1 to more than 5 million)
 - International Schools and Universities
- HOUSING DEVELOPMENT :** Phufah Garden Home, Tarn Dong Park Ville, Sivalee Lake Ville, Royal Ville Hangdong, Chiangmai, Koolpunt Ville, Proud by Kwanwiang, ChiangMai Lanna Village, Baan Lanna Pinery, Thana Boon, Sarisa Ville, Baan Parichat, Baan Kahabordee, The Grand Tropicana, Sansaran3 (Na Lanna) (price category : 3-4-10.5 million baht)
- Condominium :** Airport Home Condominium, North Condo Chiangmai, The Alps Condominium, Secene Airport Condominium (3.5-12.9 m. Bath)

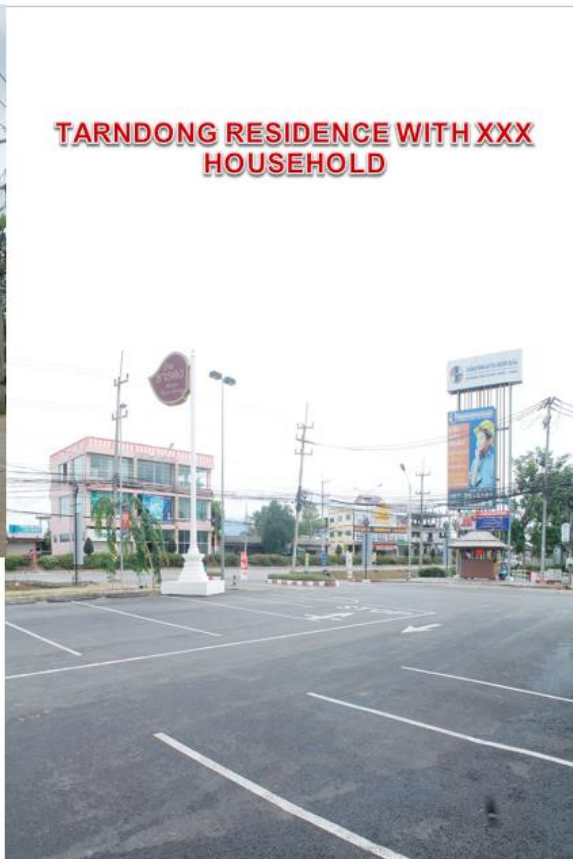


RIMPING SUPERMARKET

SPORTS AND RECREATIONS



SATIT BILINGUAL SCHOOL OF RANGSIT UNIVERSITY



ADVERTISING & PUBLIC RELATIONS PLAN

Pre-Promotion , On-Promotion , Post-Promotion

MEDIA	PRE	ON	POST	TARGET GROUP	
				TOURIST	LOCAL EXPAT
PRINT MEDIA					
-Brochure with standee at Chiangmai Airport Terminal	✓	✓	✓	✓	✓
-Free Map	✓	✓	✓	✓	
-Magazine, Local Newspaper (English Version)					
LOCAL RADIO STATION	✓				✓
OUTDOOR MEDIA					
-Billboard / Cut Out along main route	✓	✓	✓	✓	✓
- Car Announcement	✓	✓	✓		✓
- Public Transport Signage	✓	✓	✓	✓	✓
- Logo Tower	✓	✓	✓	✓	✓

MEDIA	PRE	ON	POST	TARGET GROUP	
				TOURIST	LOCAL EXPAT
TV – Sponsoring Today Show Ch.3	✓				✓
Media at Chiang Mai Airport					
- Brochure Stand	✓	✓	✓	✓	
-Indoor Media both international and domestic lounge	✓	✓	✓	✓	
Shuttle Bus		✓	✓	✓	✓

PROMOTIONAL ACTIVITIES	PRE	ON	P O S T	TARGET GROUP	
				TOURIST	LOCAL EXPAT
-Give Away ,Premium Promotion to increase spending		✓	✓	✓	✓
- Draw Prize ,co-operate with third party		✓	✓	✓	✓
- On top discount and promotion activities with leading credit card provider		✓	✓	✓	✓
CORPORATE RELATIONS					
-Press Interview	✓				
- Press Tour		✓			
- Corporate Website	✓	✓	✓		

Remarks : Ads and PR mechanic may change depending on season.

COMPETITORS

- ▶ CENTRAL FESTIVAL CHIANGMAI & CENTRAL AIRPORT
department store concept with shopping plaza
- ▶ MAYA
Lifestyle Shopping Center, Dining & Entertaining
- ▶ PROMENADA
department store, shopping plaza, modern trade



MOVE INTERIOR ARCHITECT

PROJECT PREMIUM OUTLET CHIANG MAI

PERSPECTIVE



MOVE INTERIOR ARCHITECT

PROJECT PREMIUM OUTLET CHIANGMAI

PERSPECTIVE



MOVE INTERIOR ARCHITECT

PROJECT PREMIUM OUTLET CHIANGMAI

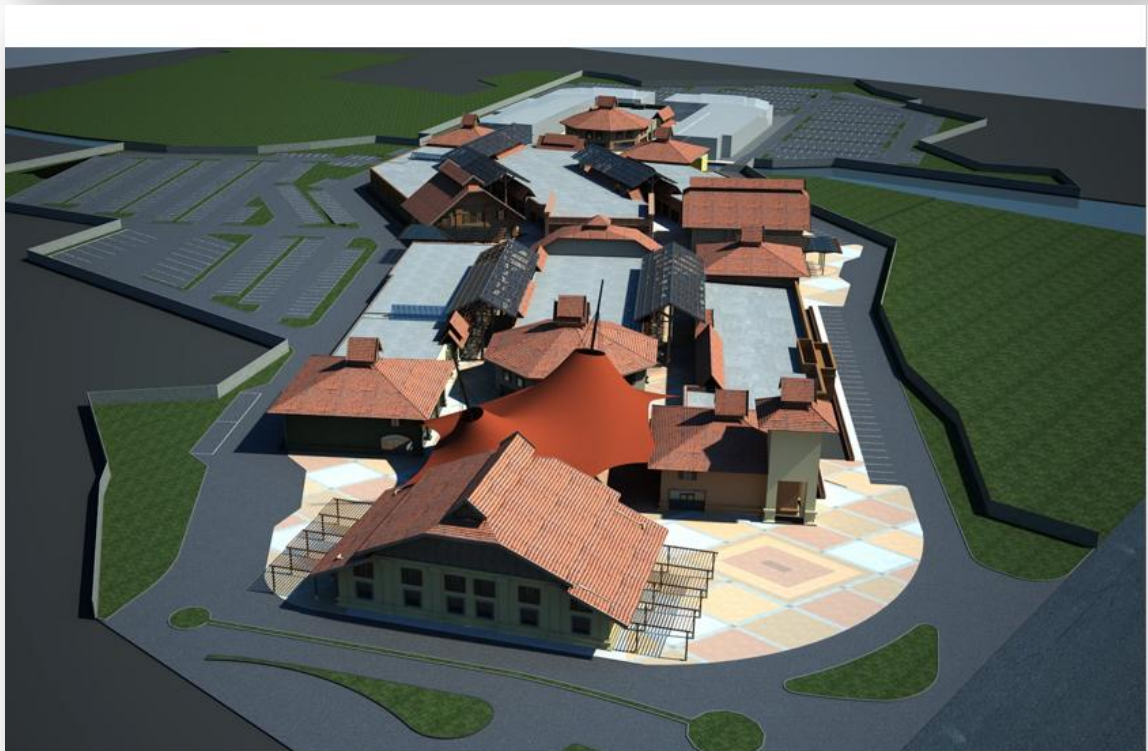
PERSPECTIVE



MOVE INTERIOR ARCHITECT

PROJECT PREMIUM OUTLET CHIANGMAI

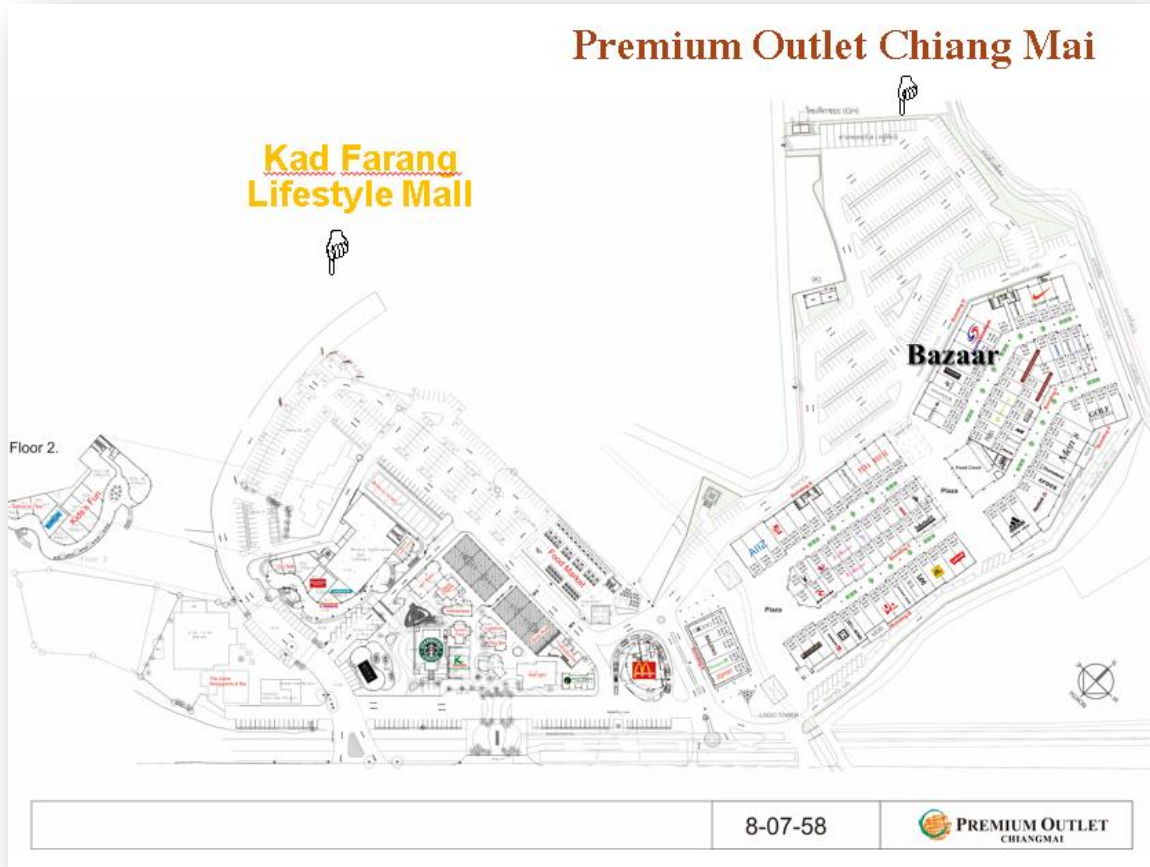
PERSPECTIVE



MOVE INTERIOR ARCHITECT

PROJECT PREMIUM OUTLET CHIANGMAI

PERSPECTIVE



ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHIANG MAI

เมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559



ภาพบรรยากาศ ในการศึกษาดูงานโครงการ พรีเมียม เอาท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่ โดยได้รับเกียรติจาก คุณพิเชฐ พงพิทักษเมธ กรรมการผู้จัดการบริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด และ คุณรชนี บุญญารัตน์ ผู้อำนวยการตลาด บริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด โดยมาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับ คณะทำงานกลุ่ม 4 และทำให้ คณะทำงานฯ ได้รับประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งมุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสมต่อไป

ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHIANG MAI

เมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559



ภาพบรรยากาศ ในการศึกษาดูงานโครงการ พรีเมียม เอาท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่ โดยได้รับเกียรติจาก คุณพิเชฐ พงพิทักษเมธ กรรมการผู้จัดการบริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด และ คุณรชนี บุญญารัตน์ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด โดยมาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับ คณะทำงานกลุ่ม 4 และทำให้ คณะทำงานฯ ได้รับประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งมุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสมต่อไป

ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHIANG MAI

เมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559



ภาพบรรยากาศ ในการศึกษาดูงานโครงการ พรีเมียม เอาท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่ โดยได้รับเกียรติจาก คุณพิเชฐ พงพิทักษเมธ กรรมการผู้จัดการบริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด และ คุณรชนี บุญญารัตน์ ผู้อำนวยการตลาด บริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด โดยมาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับ คณะทำงานกลุ่ม 4 และทำให้ คณะทำงานฯ ได้รับประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งมุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสมต่อไป

ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHIANG MAI

เมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559



ภาพบรรยากาศ ในการศึกษาดูงานโครงการ พรีเมียม เอาท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่ โดยได้รับเกียรติจาก คุณพิเชฐ พงพิทักษเมธ กรรมการผู้จัดการบริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด และ คุณรชนี บุญญารัตน์ ผู้อำนวยการตลาด บริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด โดยมาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับ คณะทำงานกลุ่ม 4 และทำให้ คณะทำงานฯ ได้รับประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งมุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสมต่อไป

ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHIANG MAI

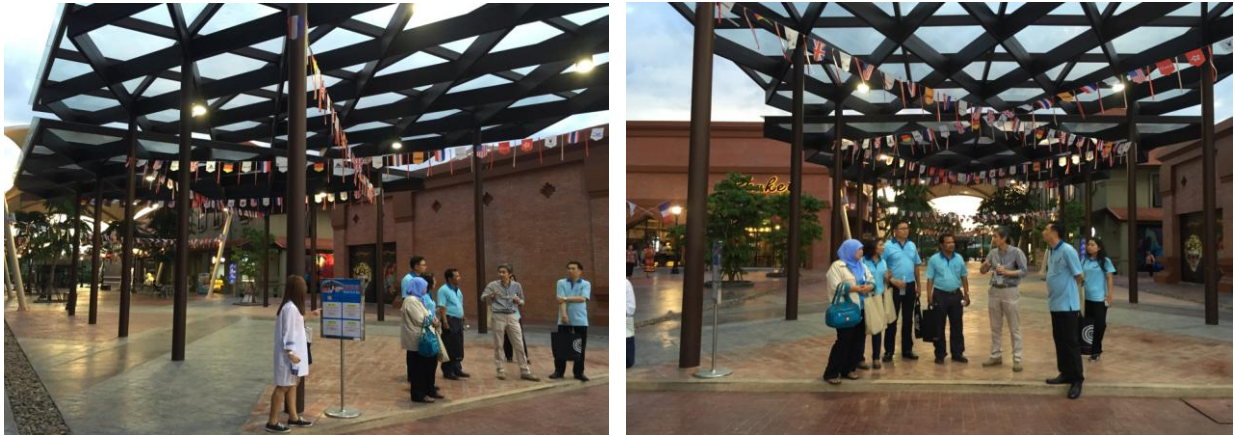
เมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559



ภาพบรรยากาศ ในการศึกษาดูงานโครงการ พรีเมียม เอาท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่ โดยได้รับเกียรติจาก คุณพิเชฐ พงพิทักษเมธ กรรมการผู้จัดการบริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด และ คุณรชนี บุญญารัตน์ ผู้อำนวยการตลาด บริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด โดยมาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับ คณะทำงานกลุ่ม 4 และทำให้ คณะทำงานฯ ได้รับประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งมุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสมต่อไป

ภาพบรรยากาศการไปศึกษาดูงานที่ PREMIUM OUTLET MALL CHIANG MAI

เมื่อวันที่ 2-3 มิถุนายน 2559



ภาพบรรยากาศ ในการศึกษาดูงานโครงการ พรีเมียม เอาท์เล็ต มอลล์ เชียงใหม่ โดยได้รับเกียรติจาก คุณพิเชฐ พงพิทักษเมธ กรรมการผู้จัดการบริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด และ คุณรชนี บุญญารัตน์ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัทเอาท์เล็ต มอลล์ จำกัด โดยมาร่วมแบ่งปันความรู้ร่วมกับ คณะทำงานกลุ่ม 4 และทำให้ คณะทำงานฯ ได้รับประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งมุมมองของภาคเอกชนที่ได้รับมาใช้ประกอบการวิเคราะห์ ศักยภาพ ประเมินความเจริญในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งโอกาสในการพัฒนาพื้นที่แปลงว่างของ กคช. และกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการในแปลงที่ดินที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจได้อย่างเหมาะสมต่อไป

