



K SME Analysis

ลงทุนถูกทาง ทำอพาร์ทเมนต์รายดั่งใจ



การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ : สิ่งที่ผู้ลงทุนควรคำนึงท่ามกลางการแข่งขันและต้นทุนที่สูงขึ้น

.....

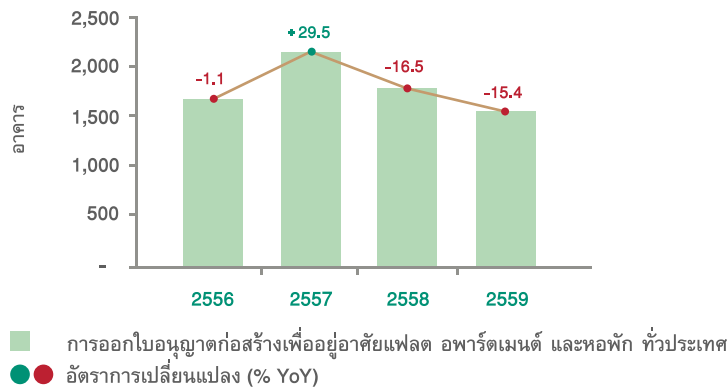
ธุรกิจอพาร์ทเมนต์เป็นธุรกิจที่มีผู้คนให้ความสนใจที่จะเข้ามาทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ลงทุนที่มีที่ดินและต้องการนำที่ดินมาพัฒนาให้เกิดเม็ดเงิน หรือผู้ที่ต้องการทำธุรกิจโดยเริ่มตั้งแต่ซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาอพาร์ทเมนต์หรือการเข้าซื้อกิจการจากผู้ลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์มาบริหารงานต่อ เนื่องจากธุรกิจอพาร์ทเมนต์สามารถสร้างรายได้ให้แก่ผู้ทำธุรกิจได้ทุกเดือนจากรายได้ของผู้เช่า รวมถึงมีสินทรัพย์ที่จะสามารถขายต่อในระยะข้างหน้าได้

อย่างไรก็ดี การทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ณ ขณะนี้ เต็มไปด้วยความท้าทายจากปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ทั้งจากการแข่งขันทางธุรกิจ ซึ่งไม่เพียงจะมาจากในกลุ่มธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่เกิดขึ้นใหม่ แต่การเกิดขึ้นของที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเป็นจำนวนมากในหลายพื้นที่ทำให้เกิดการแข่งขันขึ้น และส่งผลต่อราคาเช่าอพาร์ทเมนต์และอัตราการเข้าพักเช่นกัน นอกจากนี้ สำหรับผู้ที่จะลงทุนทำธุรกิจต้องเผชิญกับต้นทุนที่สูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นราคาที่ดิน ค่าการก่อสร้างและการบริหารจัดการอพาร์ทเมนต์ ขณะที่ในระยะข้างหน้าจากกฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่อาจจะมีการบังคับใช้ในปี 2562 จะทำให้ผู้ลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ย่านธุรกิจที่ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นจะมีภาระรายจ่ายภาษีที่สูง

ฉะนั้น โอกาสในการลงทุนทำอพาร์ทเมนต์ก็คงยังมีอยู่ เพียงแต่การเข้ามาลงทุนนั้นจำเป็นต้องศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการลงทุนและนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งการเริ่มทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์มีองค์ประกอบหลายประการที่ต้องคำนึงถึง ได้แก่ การเลือกทำเลที่ตั้ง การศึกษาตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์และปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจเพื่อนำมาเป็นข้อมูลประกอบในการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น ในพื้นที่ย่านธุรกิจหรือชุมชนหนาแน่นที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นใหม่ๆ มักจะมีราคาสูง ซึ่งอาจจะเป็นโอกาสของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้ ยังต้องคำนึงถึงข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจ การบริหารการจัดการรายได้ของธุรกิจ และการคิดคำนวณระยะเวลาการคืนทุน เพื่อนำมาประกอบการจัดทำแผนการทำธุรกิจ เป็นต้น

การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ชะลอลงในบางพื้นที่จากการแข่งขัน

การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์
หอพักและแฟลตทั่วประเทศ



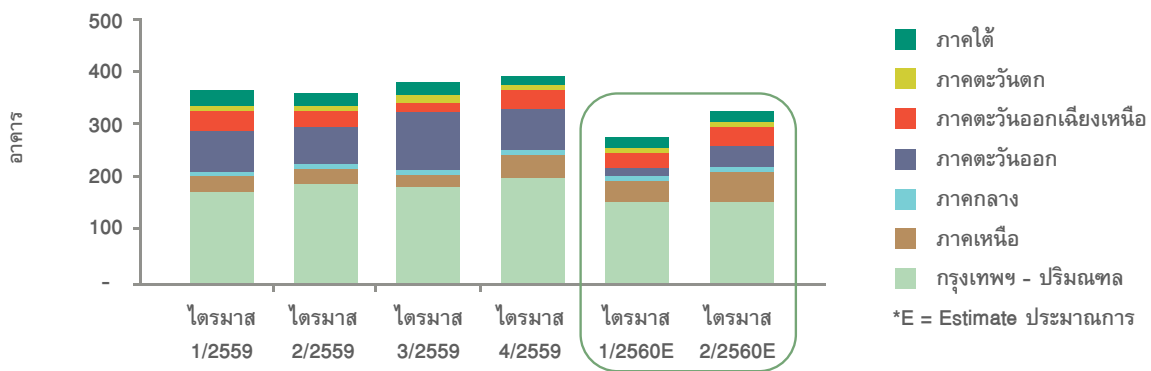
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในช่วง 2-3 ปี ที่ผ่านมา การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ทั่วประเทศชะลอตัวลง เนื่องจากหลายปัจจัยไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเศรษฐกิจ การค้าและการลงทุน ทั้งของผู้ประกอบการไทยและการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติในพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ชะลอตัว อีกทั้งยังมาจากปัจจัยเฉพาะของธุรกิจอย่างการแข่งขันในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่รุนแรงในบางพื้นที่ จากการเกิดขึ้นมาของอพาร์ทเมนต์ใหม่ๆ และการเข้ามาของที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่มาแบ่งลูกค้าที่เป็นกลุ่มผู้เช่าออกจากตลาดอพาร์ทเมนต์ และต้นทุนการพัฒนาและการดำเนินธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้น

สำหรับเครื่องชี้ที่น่าจะสะท้อนให้เห็นภาพของบรรยากาศการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในปี 2560 จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ พบว่าการออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลตทั่วประเทศในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 ที่ผ่านมามีจำนวน 613 อาคาร หดตัวร้อยละ 18.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการลงทุนอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่จะอยู่ในจังหวัดที่เป็นเมืองที่มีความเคลื่อนไหวของกิจกรรมเศรษฐกิจ ทั้งการค้า การลงทุนในภาคอุตสาหกรรม การท่องเที่ยว และจังหวัดที่มีจำนวนสถาบันการศึกษาสูง

อย่างไรก็ดี เมื่อวิเคราะห์การออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลตเป็นรายภาค พบว่า ภาคที่ยังมีการเติบโตของการลงทุนอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลต เช่น ภาคเหนือ โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 การออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลต ขยายตัวร้อยละ 80.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือมีจำนวน 103 อาคาร โดยจังหวัดที่มีการเกิดขึ้นของอพาร์ทเมนต์จำนวนมาก คือ เชียงใหม่ เนื่องจากหลายปัจจัยที่ช่วยหนุนการขยายตัวของอพาร์ทเมนต์ เช่น การเป็นศูนย์กลางการศึกษาทางภาคเหนือตอนบน มีนักเรียน นักศึกษาจากต่างถิ่นเข้ามาศึกษาในพื้นที่ ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ การเติบโตทางเศรษฐกิจในพื้นที่ จากภาคการท่องเที่ยว ทำให้มีคนจากต่างถิ่นเดินทางเข้ามาทำงานในพื้นที่เช่นกัน

การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์
หอพักและแฟลตจำแนกตามภาค



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

นอกจากนี้ การออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลตในภาคตะวันตกยังเพิ่มขึ้น อาทิ เพชรบุรี และราชบุรี เป็นต้น

ขณะที่การออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลต ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50.0 ของจำนวนการออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลตทั้งประเทศ ปัจจุบันตลาดอพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงกว่าพื้นที่อื่น ทั้งจากอพาร์ทเมนต์ใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นสะสมในหลายพื้นที่ ประกอบกับการนำห้องพักคอนโดมิเนียมมาปล่อยเช่า นอกจากนี้ ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นทำให้การพัฒนาอพาร์ทเมนต์ใหม่จะมีต้นทุนที่สูงและระยะเวลาคืนทุนที่นานขึ้น จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ พบว่าการออกใบอนุญาตเพื่อก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ หอพัก และแฟลตในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี 2560 หดตัวลงร้อยละ 15.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือมีจำนวน 319 อาคาร

สำหรับทิศทางธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในระยะข้างหน้า แม้ปัจจัยแวดล้อมด้านเศรษฐกิจที่คาดว่าจะฟื้นตัวดีขึ้นและส่งผลดีต่อบรรยากาศที่ดีและเอื้อต่อการลงทุนของภาคเอกชน ซึ่งรวมถึงธุรกิจอพาร์ทเมนต์ แต่ผู้ลงทุนอาจจะต้องพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ควบคู่ประกอบการตัดสินใจ อาทิ ทิศทางอัตราดอกเบี้ยตลาดในปี 2561 มีโอกาสที่จะปรับเพิ่มขึ้น ซึ่งก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของผู้ลงทุน โจทย์เฉพาะของธุรกิจ เช่น การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อการปล่อยเช่าในทำเลที่จะเข้าไปลงทุน ต้นทุนการก่อสร้าง อาทิ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และราคาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งปัจจุบันวัสดุก่อสร้างเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กมีการปรับขึ้นราคามาตั้งแต่ต้นปี 2560 เนื่องจากความต้องการใช้เหล็กในประเทศสูงขึ้นจากโครงการลงทุนภาครัฐ เป็นต้น ดังนั้นจึงมองว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในระยะหน้ายังมีแนวโน้มต้องเผชิญความท้าทาย

สิ่งต้องรู้อก่อนลงทุน

- ทำเลที่ตั้ง
- เข้าใจตลาด
- รู้กฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- เข้าใจภาษีที่ต้องชำระ
- คำนวณหาจุดคุ้มทุน



สำหรับผู้ที่จะทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ มีองค์ประกอบหลายประการที่ต้องคำนึงถึง เพื่อนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของโครงการ อาทิ

ทำเลที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์ สำหรับผู้ที่กำลังหาทำเลที่จะลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ควรจะอยู่ในพื้นที่ที่มีความเคลื่อนไหวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยหนาแน่น เช่น ย่านธุรกิจ สถานศึกษา นิคมอุตสาหกรรม และย่านชุมชน เป็นต้น และควรอยู่ในเส้นทางที่มีระบบการคมนาคมขนส่งมวลชนที่สะดวกสบายและมีความปลอดภัย

ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์จะช่วยกำหนดตลาดและกลุ่มเป้าหมายของอพาร์ทเมนต์ที่ต้องการจะพัฒนาได้ด้วยเช่นกัน อาทิ ทำเลใกล้แหล่งนิคมอุตสาหกรรม จะเป็นทั้งตลาดของอพาร์ทเมนต์ระดับกลางที่จะมีกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นทั้งระดับผู้บริหารที่เป็นชาวต่างชาติ รวมถึงกลุ่มคนไทยเช่นกัน ขณะที่ตลาดอพาร์ทเมนต์ทั่วไป ซึ่งจะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นพนักงานที่มาจากต่างถิ่นเพื่อเข้ามาทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ดี การทำอพาร์ทเมนต์ในทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้สถานศึกษา หรือโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ลงทุนควรต้องให้ความสำคัญในส่วนของจำนวนผู้มาจากต่างจังหวัดว่ามีสัดส่วนที่สูงกว่าผู้ที่อยู่ในท้องถิ่นหรือไม่ เพื่อนำมาคำนวณถึงความต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันรวมถึงอนาคต นอกจากนี้ การพัฒนาอพาร์ทเมนต์ในทำเลที่ใกล้นิคมอุตสาหกรรม ผู้ลงทุนควรสำรวจถึงความเคลื่อนไหวการลงทุนโครงการใหม่ๆ ในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งหากยังมีเนื้อที่ที่จะยังสามารถขยายการลงทุนได้ต่อเนื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้าน่าจะมีโอกาสเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน หรือนโยบายการสนับสนุนการลงทุนภาครัฐ ซึ่งหากภาครัฐมีนโยบายที่จะยังคงสนับสนุนการลงทุนในพื้นที่ต่อเนื่อง ก็เป็นโอกาสที่ผู้ลงทุนจะสามารถลงทุนเพิ่มเติมได้

ปัจจุบันรัฐบาลมีแผนการลงทุนโครงการต่างๆ มากมาย อาทิ นโยบายการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้านการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมของภาครัฐ และนโยบายการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ

ในหลายพื้นที่ อย่างเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษชายแดน และโดยเฉพาะการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกหรือ EEC ในพื้นที่ 3 จังหวัดทางภาคตะวันออก ได้แก่ ระยอง ชลบุรีและฉะเชิงเทรา ที่รัฐบาลกำลังผลักดันให้เป็นรูปธรรม เป็นต้น ซึ่งนโยบายภาครัฐจะช่วยก่อให้เกิดพื้นที่ศักยภาพใหม่ๆ เกิดกิจกรรมการลงทุนในบางพื้นที่ การเพิ่มขึ้นของประชากรในพื้นที่ที่จะเดินทางเข้ามาทำงานในพื้นที่เพิ่มขึ้น และก่อให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบการเช่าอยู่อาศัยและการซื้อเพื่อเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยเช่นกัน

ศึกษาและเข้าใจตลาดในทำเลที่จะลงทุน ทั้งนี้ ผู้ที่จะลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ควรจะมีการทำวิจัยการตลาด เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการลงทุน การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ และการกำหนดกลุ่มเป้าหมายลูกค้า อาทิ คู่แข่งในตลาดอย่างธุรกิจอพาร์ทเมนต์ อาคารชุดและบ้านเช่า ซึ่งในทำเลที่มีอุปสงค์ของห้องเช่าในตลาดเป็นจำนวนมาก จะเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีการเปรียบเทียบมากขึ้น อาทิ ระดับราคาเช่า อัตราค่าบริการ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคาร เช่น ห้องออกกำลังกาย และระบบการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

การเปรียบเทียบค่าเช่าที่อยู่อาศัยในทำเลที่มี
การแข่งขันของตลาดอยู่อาศัยปล่อยเช่าเข้มข้น

การเปรียบเทียบค่าบริการที่อพาร์ทเมนต์ และห้องชุด
คอนโดมิเนียมจัดเก็บเพิ่มเติมจากค่าเช่ารายเดือน

อพาร์ทเมนต์	
พื้นที่	ราคาเช่าต่อเดือน
23-30 ตร.ม.	5,500-10,000 บาท
คอนโดมิเนียม	
พื้นที่	ราคาเช่าต่อเดือน
23-30 ตร.ม.	5,500-10,000 บาท

ค่าบริการประเภทต่างๆ	อพาร์ทเมนต์	คอนโดมิเนียม
ค่าน้ำ	15-21 บาทต่อหน่วย ขั้นต่ำ 100-120 บาท	อย่างไรก็ดี หากพิจารณา ในส่วนของคู่แข่งอย่าง อาคารชุด ผู้เช่าจะจ่ายค่า น้ำประปา ค่าไฟ และค่า อินเทอร์เน็ตเองตามอัตรา จัดเก็บจริง เช่น การประปา นครหลวง จะคิดปริมาณ น้ำที่ใช้ 1-30 ลูกบาศก์เมตร เสียหน่วยละ 8.5 บาท
ค่าไฟ	7-10 บาทต่อหน่วย ขั้นต่ำ 100-120 บาท	
ค่าโทรศัพท์	10 บาทต่อครั้ง หรือ 5 บาทต่อ 15 นาที	
ค่าอินเทอร์เน็ต	ฟรี หรือเสียค่าบริการ รายเดือน เช่น 300 บาท	

หมายเหตุ : รวบรวมข้อมูลราคาที่พักในพื้นที่แถวบางจาก กรุงเทพฯ
ห้องที่ตกแต่งพร้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกภายใน
ในห้องพักใกล้เคียงกัน สำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกที่
แตกต่างกัน คือ ฟิตเนส ที่ออกกำลังกาย อพาร์ทเมนต์
ส่วนใหญ่จะไม่มีการให้บริการนี้ค่าบริการเป็นรายได้เพิ่มเติม
ผู้ประกอบการธุรกิจจะได้รับนอกจากรายได้ค่าเช่าต่อเดือน

ทั้งนี้ ผู้ลงทุนที่มีที่ดินอยู่ในย่านธุรกิจหรือในรัศมีที่ไม่ไกลจากย่านธุรกิจ อาจไม่จำเป็นต้องพัฒนาอพาร์ทเมนต์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าระดับบนเพียงอย่างเดียว แต่ผู้ลงทุนอาจหันมาพัฒนาอพาร์ทเมนต์ระดับกลาง เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเช่าเพื่อการอยู่อาศัยในทำเลที่ใกล้ที่ทำงาน แต่ความสามารถในการจ่ายค่าเช่าอาจยังไม่สูงนัก นอกจากนี้หากในพื้นที่ดังกล่าวมีชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาทำงานเป็นจำนวนมาก ผู้ลงทุนก็อาจจะหันมาพัฒนาอพาร์ทเมนต์ เช่น เจาะกลุ่มเฉพาะชาวญี่ปุ่น ชาวอังกฤษ หรือพัฒนาตลาดเฉพาะกลุ่มอย่างกลุ่มคนสูงอายุ

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์

ทั้งนี้ ก่อนที่ผู้ลงทุนจะทำการพัฒนาอพาร์ทเมนต์นั้น ควรจะศึกษาข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง หรือระหว่างการดำเนินกิจการในภายหลัง สำหรับการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์นั้นก็มีกฎหมายเกี่ยวเนื่องที่สำคัญ อาทิ กฎหมายผังเมืองของแต่ละจังหวัด ผู้ที่ลงทุนทำอพาร์ทเมนต์ควรจะต้องศึกษารายละเอียดและตรวจสอบกับทางผังเมืองจังหวัด ก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินที่จะลงทุน ซึ่งไม่เพียงแต่ทำเลที่จะลงทุน แต่ควรตรวจสอบพื้นที่ใกล้เคียงเช่นกันว่าพื้นที่รอบข้างถูกกำหนดให้เป็นพื้นที่ที่จะสามารถประกอบกิจการประเภทใด เช่น อุตสาหกรรม พาณิชยกรรมหรือเกษตรกรรม เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายของการก่อสร้างอาคาร เช่น กฎหมายควบคุมการก่อสร้าง และกฎหมายสิ่งแวดล้อม เช่น ผู้ที่ต้องการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบจากสิ่งแวดล้อม โดยติดต่อผ่านสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ภาษีที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

สำหรับภาษีที่ผู้ทำธุรกิจจะต้องชำระภาษีในการประกอบธุรกิจ อาทิ ภาษีมูลค่าเพิ่มที่เรียกเก็บจากการให้บริการค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีภาษีโรงเรือนและที่ดิน ที่ผู้ลงทุนต้องชำระ อย่างไรก็ดี ในปี 2562 ภาษีโรงเรือนและที่ดินก็อาจจะมีการยกเลิก โดยจะใช้ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในการจัดเก็บแทน (ภาคผนวก)

การคิดคำนวณต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เพื่อหาระยะเวลาคืนทุน

การลงทุนอพาร์ทเมนต์นั้น ผู้ที่ลงทุนบางส่วนจะมีเงินลงทุนของตนเอง บางส่วนอาจจะพึ่งพาสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาลงทุน สำหรับต้นทุนที่สำคัญของการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ อาทิ ต้นทุนที่ดิน ในกรณีผู้ลงทุนต้องซื้อที่ดินเพื่อนำมาก่อสร้างอพาร์ทเมนต์จะมีต้นทุนที่สูงกว่าผู้ที่มีที่ดินเป็นของตนเอง นอกจากนี้ยังมีเรื่องของต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนการตกแต่งภายในและอุปกรณ์ ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปตามระดับราคาของอพาร์ทเมนต์ และค่าใช้จ่ายด้านอื่นๆ เช่น ค่าบริการด้านความปลอดภัย ภาษีต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ลงทุนยังควรต้องคำนึงถึงในกรณีที่ผู้เช่าไม่เต็มอาคาร ซึ่งผู้ลงทุนควรจะต้องมีการคิดคำนวณ เพื่อนำมาเป็นส่วนหนึ่งในการประเมินค่าเช่าห้องต่อเดือน เพื่อที่จะช่วยให้ผู้ลงทุนไม่ต้องเผชิญกับปัญหาการขาดสภาพคล่อง

โดยปกติแล้วระยะเวลาการคืนทุนในการลงทุนอพาร์ทเมนต์จะอยู่ที่ปีที่ 6 ขึ้นไป อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาการคืนทุนจะเร็วหรือช้าขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยประกอบกัน อาทิ การกำหนดราคาค่าเช่า (ซึ่งมีเงื่อนไขอื่นที่ผู้ลงทุนต้องคำนึง เช่น ราคาเช่าของคู่แข่ง การตกแต่งในที่พัก อาทิ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น) และลักษณะของกลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาพักในพื้นที่) อัตราการเข้าพักของห้องพักในแต่ละเดือน ซึ่งอัตราการเข้าพักไม่ควรจะอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนห้องพัก และการบริหารจัดการรายจ่ายในแต่ละเดือน เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าประกัน ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง และค่าซ่อมแซมต่างๆ เป็นต้น รวมทั้งรายได้จาก

ค่าบริการในแต่ละเดือน เช่น รายได้จากการจัดเก็บค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีรายได้ในส่วนของบริการอื่นๆ อาทิ การติดตั้งเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญ การติดตั้งเครื่องกรองน้ำดื่ม หรือการติดตั้งเครื่องขายสินค้าอัตโนมัติแบบหยอดเหรียญ (Vending Machine) เป็นต้น

การคำนวณการคืนทุนจากการลงทุนในอพาร์ทเมนต์

มูลค่าเงินลงทุน (รวมค่าก่อสร้าง และค่าตกแต่ง) ประมาณ	10 ล้านบาท
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการอพาร์ทเมนต์รวมถึงภาษีต่อปี ประมาณ	3.5 ล้านบาท

รายได้จากค่าบริการอื่นๆ เช่น ค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าอินเทอร์เน็ต และค่าโทรศัพท์ เป็นต้น (หักต้นทุนค่าใช้จ่ายจริง) ค่าบริการเครื่องซักผ้า ค่าบริการเครื่องกรองน้ำดื่ม ค่าติดตั้งตู้ซื้อสินค้าอัตโนมัติ ประมาณ 80,000 บาทต่อปี

การคำนวณต้นทุนจากราคาเช่า

แบบที่ 1

จำนวนห้อง 25 ห้อง ค่าเช่าห้องละ 6,000 บาทต่อเดือน
 $25 \times 6,000 = 150,000$ บาทต่อเดือน
 $150,000 \times 12 = 1,800,000$ บาทต่อปี
 ระยะเวลาคืนทุนประมาณปีที่ 6.5

รายได้

(ในแต่ละเดือนอัตราค่าเช่าที่ร้อยละ 80 ของจำนวนห้องทั้งหมด)
 จำนวนห้อง 20 ห้อง ค่าเช่าห้องละ 6,000 ต่อเดือน
 $20 \times 6,000 = 120,000$ บาทต่อเดือน
 $120,000 \times 12 = 1,440,000$ บาทต่อปี

แบบที่ 2

จำนวนห้อง 25 ห้อง ค่าเช่าห้องละ 6,500 บาทต่อเดือน
 $25 \times 6,500 = 162,500$ บาทต่อเดือน
 $162,500 \times 12 = 1,950,000$ บาทต่อปี
 ระยะเวลาคืนทุนประมาณปีที่ 6.0

รายได้

(ในแต่ละเดือนอัตราค่าเช่าที่ร้อยละ 80 ของจำนวนห้องทั้งหมด)
 จำนวนห้อง 20 ห้อง ค่าเช่าห้องละ 6,500 ต่อเดือน
 $20 \times 6,500 = 130,000$ บาทต่อเดือน
 $130,000 \times 12 = 1,560,000$ บาทต่อปี

หมายเหตุ: การคำนวณนี้เป็นการประมาณค่าใช้จ่ายและรายได้เบื้องต้น โดยยังไม่ได้รวมกรณีที่มีผู้ประกอบการบางรายมีภาระที่ต้องชำระสินเชื่อคืนให้แก่สถาบันการเงิน นอกจากนี้ ระยะเวลาคืนทุนขึ้นอยู่กับตัวแปรอื่นๆ เช่น การกำหนดราคาเช่า อัตราการเช่า รายได้จากการบริการ และรายจ่ายในแต่ละเดือน เป็นต้น

สำหรับผู้ลงทุนที่คิดจะซื้อธุรกิจอพาร์ทเมนต์มาบริหารนั้น นอกจากจะดูเรื่องของทำเลที่ตั้ง รวมถึงปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีองค์ประกอบหลายประการที่ต้องคำนึงถึง เพื่อให้ผู้ลงทุนจะสามารถนำมามาหาจุดคุ้มทุนที่เร็วขึ้น อาทิ กลุ่มลูกค้าที่เช่าอยู่เป็นกลุ่มไหน รายได้ที่ได้จากค่าเช่าต่อเดือน โครงสร้างคุณภาพของตัวอาคาร ซึ่งหากอาคารมีการใช้งานมากกว่า 10 ปี ผู้ซื้ออาจต้องลงทุนเพิ่มเติมในส่วนของ การปรับปรุงอาคาร ก็จะกลายเป็นต้นทุนที่เพิ่มเติมของผู้ซื้อภายหลัง เป็นต้น



เรื่องที่ต้องปรับ...รับการแข่งขัน

- ✓ รักษาตัวอาคารให้ใหม่
- ✓ ออกแบบห้องพักให้หลากหลาย
- ✓ เพิ่มบริการเสริม
- ✓ ระบบความปลอดภัยดี
- ✓ สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่า

สำหรับผู้ที่กำลังทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้น การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจนั้นสามารถอยู่รอดได้ แม้ว่าจะเกิดเป็นต้นทุนของผู้ทำธุรกิจ หากแต่ผู้ที่กำลังทำธุรกิจไม่มีการปรับตัวก็อาจต้องเผชิญกับปัญหาจำนวนผู้เช่าพักลดลง และการหาลูกค้าใหม่เข้ามาพักที่ยากขึ้น สำหรับสิ่งที่ผู้ทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์สามารถทำได้ อาทิ

• การบำรุงรักษาตัวอาคาร

เจ้าของอพาร์ทเมนต์ควรจะมีการตรวจสอบและบำรุงรักษาปรับปรุงอาคารให้ดูใหม่ สะอาดและน่าอยู่ เช่น การทาสีอาคารให้มีความสดใสอยู่เสมอ เป็นต้น การดูแลรักษาตัวอาคารให้ดีนั้น นอกจากจะลงใจให้มีผู้เข้ามาพักเพิ่มแล้ว ยังจะช่วยให้เจ้าของอพาร์ทเมนต์สามารถขายธุรกิจได้ง่ายขึ้นและได้ราคาที่ดีด้วยเช่นกัน

• การปรับเปลี่ยนบรรยากาศรอบๆ อพาร์ทเมนต์

สำหรับอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ที่เปิดให้บริการแล้ว จะยังคงสภาพเดิม ซึ่งเจ้าของอพาร์ทเมนต์อาจต้องมีการปรับเปลี่ยนบรรยากาศรอบตัวอาคารบ้างเป็นครั้งคราว เพื่อที่จะดึงดูดให้ผู้ที่พักอาศัยที่อพาร์ทเมนต์นั้นยังคงพักอยู่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยประหยัดเวลาและต้นทุนในการที่จะโฆษณา เพื่อที่จะหาผู้พักอาศัยใหม่ เป็นต้น

• การปรับปรุงออกแบบห้องพักที่หลากหลายตามไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเพื่อสร้างความแตกต่างในการทำตลาด

เจ้าของอพาร์ทเมนต์อาจจะมีการปรับหรือออกแบบอาคารภายในให้มีความทันสมัย โดยอาจจะมีการเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์ที่มีเอกลักษณ์และดูร่วมสมัย และในแต่ละชั้นหรือห้องก็อาจจะมีการตกแต่ง และการใช้สีที่แตกต่างกันไป เพื่อสร้างจุดเด่นให้แก่อพาร์ทเมนต์ ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรง นอกจากนี้ อาจจะมีการปรับห้องและสิ่งอำนวยความสะดวกให้รองรับกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้สูงวัยได้เช่นกัน

• การเพิ่มบริการเสริม

ในส่วนของการบริการเสริมนั้น เจ้าของอพาร์ทเมนต์อาจจะต้องมีการเพิ่มบริการเสริม เช่น ติดตั้ง Wi-Fi เพื่อให้คนที่พักสามารถใช้บริการได้ หรือมีห้องบริการคอมพิวเตอร์ เพื่อให้ผู้ที่มีความจำเป็นต้องใช้คอมพิวเตอร์ได้ใช้งาน ซึ่งเจ้าของสามารถเก็บค่าบริการเหล่านี้เป็นรายได้เพิ่มเติม

• การให้ความสำคัญในเรื่องของระบบการรักษาความปลอดภัย

ความปลอดภัยเป็นสิ่งที่สำคัญ เจ้าของธุรกิจอพาร์ทเมนต์หลายรายมีการปรับตัวในเรื่องของการนำกล้องวงจรปิดเข้ามาติดตั้งทั้งในและนอกอาคารเพิ่มขึ้น นอกจากการจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย อย่างไรก็ตาม คุณภาพความคมชัดของกล้องวงจรปิดนั้นก็สำคัญ

• การสร้างความสัมพันธ์กับผู้เช่า

โดยอาจจะตั้งกลุ่มของผู้ที่เช่าอพาร์ทเมนต์ขึ้นมา โดยใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์ เช่น Line เพื่อใช้ในการแจ้งข่าวสารที่สำคัญในอพาร์ทเมนต์ แต่ช่องทางนี้ขึ้นอยู่กับความสมัครใจของผู้เช่า

• ปรับปรุงอาคารเป็นรูปแบบคอนโดมิเนียม

ในกรณีที่ทำเลมีการแข่งขันที่สูง ผู้ประกอบการอาจจะปรับปรุงอาคารให้เป็นรูปแบบของที่พักอาศัยคอนโดมิเนียม เพื่อนำห้องพักมาขายได้เช่นกัน

ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์

5 ขั้นตอนก่อนดำเนินธุรกิจ

- 1 ตรวจสอบข้อมูลที่ดิน
- 2 ออกแบบและยื่นขออนุญาตก่อสร้าง
- 3 จัดทะเบียนขอเปิดใช้อาคาร
- 4 ขอดำเนินการขออนุญาตประกอบกิจการ
- 5 จัดทะเบียนเพื่อทำธุรกิจ



สำหรับผู้ลงทุนที่ต้องการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ มีหลายขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติ นอกเหนือจากขั้นตอนในด้านของการทำธุรกิจ เช่น การเลือกทำเลในการลงทุน การออกแบบอาคารที่จะพัฒนา การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การทำตลาด และการบริหารจัดการงบประมาณในการลงทุน เป็นต้น ผู้ลงทุนยังมีขั้นตอนอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการติดต่อกับทางหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง อาทิ

1. การตรวจสอบข้อมูลผืนที่ดิน ที่จะนำมาพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ภายใต้กฎหมายผังเมือง สำหรับผู้ลงทุนที่ต้องการจะซื้อที่ดินหรือผู้ที่เป็นเจ้าของที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาอาคารอพาร์ทเมนต์ ผู้ลงทุนควรทำการตรวจสอบที่ดินผืนดังกล่าวว่าสามารถที่จะนำมาพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ได้ขนาดไหน ทั้งนี้ภายใต้กฎหมายผังเมืองในแต่ละจังหวัดจะมีการแบ่งโซนเป็นสี เพื่อบอกให้ทราบถึงประโยชน์ของการใช้ที่ดินในแต่ละโซน ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ ขนาดของอาคารที่จะก่อสร้างได้ และอัตราส่วนของพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ที่ดิน และกฎระเบียบอื่นที่ผู้ลงทุนควรต้องทราบ เพื่อการออกแบบอาคารที่ถูกต้อง โดยสามารถติดต่อได้ที่สำนักโยธาในแต่ละพื้นที่

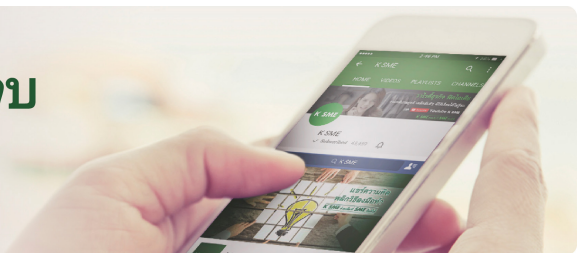
2. การออกแบบและยื่นแบบขออนุญาตก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ สำหรับการออกแบบอาคารนอกจากผู้ลงทุนจะว่าจ้างบริษัทรับออกแบบแล้ว ผู้ลงทุนสามารถติดต่อไปที่สำนักงานเขตในพื้นที่ หรือติดต่อสำนักโยธาท้องถิ่นเพื่อขอแบบแปลนที่ถูกต้องตามมาตรฐาน เพื่อลดขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐานของการออกแบบอาคาร ทั้งนี้ เมื่อผู้ลงทุนทำการออกแบบอาคารแล้วต้องนำแบบของอาคารพร้อมเอกสารประกอบตามที่กำหนดไปยื่นที่สำนักงานเขต หรือสำนักโยธาในแต่ละพื้นที่ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของแบบอาคารให้เป็นตามที่กฎหมายกำหนด หลังจากนั้นผู้ลงทุนต้องยื่นขออนุญาตการก่อสร้างอาคาร หลังจากได้รับใบอนุญาตจะสามารถก่อสร้างได้ อย่างไรก็ตามในกรณีที่กฎหมายกำหนดให้อาคารต้องมีการทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม ผู้ลงทุนต้องยื่นเอกสารที่สำนักงานเขตในท้องถิ่น หรือ www.onep.go.th เพื่อตรวจสอบ และเมื่อผ่านขั้นตอนของผลกระทบสิ่งแวดล้อมผู้ลงทุนจึงไปขออนุญาตก่อสร้างอาคารต่อไป

3. การจดทะเบียนอาคารและการเปิดใช้อาคาร ภายหลังจากการก่อสร้างเสร็จ ผู้ลงทุนต้องยื่นคำขอใบรับรองก่อสร้างอาคาร ซึ่งจะมีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบมาตรฐานการก่อสร้างเป็นไปตามแบบแปลนที่ได้รับอนุญาต เพื่อดำเนินการออกใบอนุญาต นอกจากนี้ ภายหลังจากอาคารก่อสร้างเสร็จผู้ลงทุนควรจะไปจดทะเบียนเพื่อขอเลขที่ของอาคาร

4. การขออนุญาตติดตั้งระบบสาธารณูปโภค เช่น โทรศัพท์ ไฟฟ้าและประปา สำหรับการขออนุญาตติดตั้งระบบสาธารณูปโภคสามารถเข้าไปติดต่อที่สำนักงานของการไฟฟ้าหรือการประปานครหลวง หรือการไฟฟ้าหรือประปาภูมิภาค หรือขอรับบริการผ่านระบบออนไลน์ หรือสอบถามผ่านทางโทรศัพท์ สำหรับรายละเอียดของข้อมูล ผู้ลงทุนสามารถหาข้อมูลได้จาก <https://biz.govchannel.go.th/th/Home/Article/41>

5. การขอจดทะเบียนเพื่อทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ก่อนที่จะเปิดให้บริการผู้ลงทุนควรจะต้องยื่นจดทะเบียนขอใบอนุญาตประกอบกิจการหอพักหรือต่อใบอนุญาตประกอบกิจการหอพัก ตามพระราชบัญญัติหอพัก พ.ศ. 2558

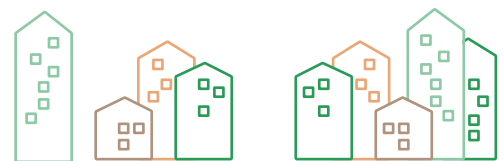
อัปเดตเทรนด์ความรู้ธุรกิจไม่รู้จัก
ทุกที่ทุกเวลา ได้ที่    



ภาคผนวก : อัตราการจัดเก็บภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง

อัตราการจัดเก็บภาษีและภาษีที่ต้องจ่ายตามร่าง พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

1 เกษตรกรรม			2 ที่อยู่อาศัย			3 พาณิชยกรรม			4 ที่ดินรกร้างว่างเปล่า	
อัตราภาษีสูงสุด 0.2% ของฐานภาษี			อัตราภาษีสูงสุด 0.5% ของฐานภาษี			อัตราภาษีสูงสุด 2.0% ของฐานภาษี			อัตราภาษีสูงสุด 5.0% ของฐานภาษี	
มูลค่าทรัพย์สิน (ล้านบาท)	อัตราภาษี (%)	ภาระภาษีต่อปี (บาท)	บ้านหลังหลัก			มูลค่าทรัพย์สิน (ล้านบาท)	อัตราภาษี (%)	ภาระภาษีต่อปี (บาท)	หากไม่ทำประโยชน์ตามสภาพ หรือทิ้งไว้ว่างเปล่า อัตราภาษีจะถูกปรับเพิ่มขึ้นทุก 3 ปี	
ไม่เกิน 50	ได้รับยกเว้น	0 บาท	ไม่เกิน 50	ได้รับยกเว้น	0 บาท	ไม่เกิน 20	0.3	6 หมื่น	จำนวนปี	อัตราภาษี (%)
50-100	0.05	2.5-5 หมื่น	50-100	0.05	2.5-5 หมื่น	20-50	0.5	1-2.5 แสน	ปีที่ 1-3	2.0
เกิน 100	0.1	1 แสน	เกิน 100	0.1	1 แสน	50-100	0.7	3.5-7 แสน	ปีที่ 4-6	2.5
			บ้านหลังอื่นๆ ที่ไม่ใช่บ้านหลัก			100-1,000	0.9	0.9-9 ล้าน	ปีที่ 7-9	3.0
			มูลค่าทรัพย์สิน (ล้านบาท)	อัตราภาษี (%)	ภาระภาษีต่อปี (บาท)	1,000-3,000	1.2	1.2-3.6 ล้าน	ปีที่ 10-12	3.5
			ไม่เกิน 5	0.03	1.5 พัน	เกิน 3,000	1.5	4.5 ล้าน	ปีที่ 13-15	4.0
			5-10	0.05	2.5-5 พัน				ปีที่ 16-18	4.5
			10-20	0.1	1-2 หมื่น				ปีที่ 19 ขึ้นไป	5.0
			20-30	0.15	3-4.5 หมื่น					
			30-50	0.2	0.6-1 แสน					
			50-100	0.25	1.25-2.5 แสน					
			เกิน 100	0.3	3 แสน					



หมายเหตุ : วิธีการคำนวณภาษี

1. กรณีที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้าง :

ภาระภาษี = มูลค่าที่ดิน x อัตราภาษี ทั้งนี้ กำหนดให้ มูลค่าที่ดิน = ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน (ต่อ ตร.ว.) x ขนาดพื้นที่ที่ดิน

2. กรณีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง :

ภาระภาษี = (มูลค่าที่ดิน + มูลค่าสิ่งปลูกสร้าง) x อัตราภาษี ทั้งนี้ กำหนดให้ มูลค่าที่ดิน = ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน (ต่อ ตร.ว.) x ขนาดพื้นที่ที่ดิน
ส่วนมูลค่าสิ่งปลูกสร้าง = (ราคาประเมินทุนทรัพย์โรงเรือนสิ่งปลูกสร้าง (ต่อ ตร.ม.) x ขนาดพื้นที่สิ่งปลูกสร้าง) — ค่าเสื่อมราคา

3. กรณีห้องชุด :

ภาระภาษี = มูลค่าห้องชุด x อัตราภาษี ทั้งนี้ กำหนดให้ มูลค่าห้องชุด = ราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุด (ต่อ ตร.ม.) x ขนาดพื้นที่ห้องชุด (ตร.ม.)

อย่างไรก็ดี ร่างพ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง กำลังอยู่ระหว่างการแปรญัตติในสภานิติบัญญัติแห่งชาติ และยังคงผ่านกระบวนการอื่นๆ อีกหลายขั้นตอน ซึ่งรายละเอียดของข้อกฎหมายอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม