



QR CODE BOOK

หลักสูตรออนไลน์ในหนังสือ



เรียนรู้ทีละ Step จากวิดีโอ

และจากบทความในการทำธุรกิจเชิงลึก

i คู่มือ



ทำตลาด เชิงลึก

เจดีย์
ละเอียด

ในคลิปการเรียนรู้

ผมเพิ่มมูลค่าที่ดิน

จากมูลค่าเดิม 30 ล้าน

เป็น 74 ล้านบาท

ได้อย่างไร



เทวินทร์ บุพพุทธี

เจ้าของโครงการนคราสิริวิลเลจ

ผู้เชี่ยวชาญในการวิเคราะห์ การทำธุรกิจที่ดินเชิงลึก

วิธีการรับชมคลิปวิดีโอ หลักสูตรออนไลน์ภายในเล่ม

- 1 เปิดไฟล์ E-Book ของท่านขึ้นมา
- 2 นำโทรศัพท์มาสแกนไปที่ QR Code
(เนื่องจากไม่สามารถบันทึกภาพหน้าจอได้ อาจจำเป็นต้องใช้โทรศัพท์อีกเครื่องเพื่อสแกน)
- 3 รับชมคลิปวิดีโอได้เลย ทบทวนซ้ำได้
ไม่จำกัด



คู่มือที่ดินเชิงลึก

โดย เทวินทร์ บุพฤทธิ์

ราคา 3,999 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558

ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ตลับวีดิทัศน์ หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

เทวินทร์ บุพฤทธิ์.

คู่มือที่ดินเชิงลึก.-- กรุงเทพฯ : เซเวนตี บัค, 2567.

456 หน้า.

1. ที่ดิน. 2. กฎหมายที่ดิน. 3. การประเมินราคาที่ดิน. I. ชื่อเรื่อง.

333.73

ISBN 978-616-8235-74-4

พิมพ์ครั้งที่ 1.-- สิงหาคม 2567

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

ที่ปรึกษาด้านการตลาด

ผู้จัดการฝ่ายสัมพันธ์ และเว็บไซต์ Creator

กองบรรณาธิการ

เลขานุการกองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์

ฝ่ายการตลาด

เครดิตภาพประกอบ

อวิชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปรียาภา พิษผล

อิสระ โอภาปัญญาโชติ

จิตภา ฤทธิ์เทพ

ณัฐริกา หลิมไทยงาม ศุภธิดา รัสพันธ์

กฤตเมธ อันสมศรี กิตติภัฏฐิ์ฐิตเกษมสรรค์

ภูริณัฐ โลหะประทีปกุล

สุประวีณ์ ขวอิจจักร

วนิสา ขำวิสัย

ณัฐนันท์ ไกรรินทร์ กานติมา เมืองคำ

เจนจิรา วงศ์ชน อุบลวรรณ สายเสมอ

Design by Freepik

ภูมิใจสร้างสรรค์ และ จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เซเวนตี บัค จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

พิมพ์ที่

บริษัท กู๊ดเฮด ฟรันทด์ิง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุ๊ป จำกัด

6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

Tel. 02-136-7042 Fax. 02-136-7043

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-56139-31-7 สำนักงานใหญ่

คำนำ

สำนักพิมพ์

เรียน เพื่อนนักพัฒนาที่ดินทุกท่าน

คุณเคยสงสัยไหมว่า

อะไรคือความแตกต่างระหว่างนักพัฒนาที่ดินธรรมดา
กับนักพัฒนาที่ดินระดับมาสเตอร์?

คำตอบก็คือ...



**ความเข้าใจ
อย่างลึกซึ้ง
ในเรื่องที่ดินนั่นเอง**

“ที่ดินเชิงลึก” เล่มนี้ ไม่ได้มีไว้แค่อ่าน แต่มีไว้เพื่อปฏิวัติวิธีคิดของคุณ
ในการพัฒนาที่ดิน เราจะไม่พูดถึงแค่เรื่องพื้น ๆ อย่างการซื้อขายที่ถูก
ขายที่แพง แต่เราจะมุ่งลึกไปถึงการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมล่าสุดมาเพิ่ม
มูลค่าให้ที่ดิน ไม่ว่าจะเป็น Big Data, AI, หรือแม้กระทั่ง Blockchain
เราจะไขความลับในการทำให้ที่ดินธรรมดา กลายเป็นสินทรัพย์ทองคำ

แต่อย่าเพิ่งตกใจไป แม้เนื้อหาจะเข้มข้น แต่เราเขียนในสไตล์ที่อ่านง่าย เหมือนกำลังคุยกับเพื่อน ไม่ต้องกลัวว่าจะอ่านไม่รู้เรื่อง เพราะเรายกตัวอย่างจากเคสจริงมาประกอบเพียบ ทั้งเคสในไทยและเทศ ทั้งเคสที่ช่วยและเคสที่เวิร์ก คุณจะเห็นภาพชัดเจน และนำไปประยุกต์ใช้กับโปรเจกต์ของตัวเองได้ทันที

อีกเรื่องที่เราให้ความสำคัญคือ เรื่องกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน เพราะไม่อยากให้คุณต้องไปเจอดีเจอด่วนกับใครในชั้นศาล เราเลยมีบทเฉพาะที่จะอัปเดตความรู้ด้านนี้ให้อย่างครบถ้วน ทั้งกฎหมายผังเมืองใหม่ การเวนคืน ไปจนถึงเรื่องภาษีที่ดิน เพียงบทนี้บทเดียวก็คุ้มค่ากับการซื้อหนังสือแล้ว

สุดท้ายนี้ ไม่ว่าคุณจะเป็นมือใหม่ที่เพิ่งหัดเดิน หรือเป็นมือโปรที่อยากจะก้าวกระโดด “ที่ดินเชิงลึก” จะเป็นไกด์ไลน์ให้คุณได้อย่างแน่นอน ถ้าพร้อมแล้ว ขอเชิญทุกท่านเปิดหน้าต่อไป แล้วคุณจะพบกับประตูสู่โลกใบใหม่ของการพัฒนาที่ดิน พบกันในหน้าถัดไป!

ด้วยความเป็นมิตร
กองบรรณาธิการ สำนักพิมพ์ เซเวน ดี บুক

สารบัญ

ส่วนที่ 1 : การวิเคราะห์และประเมินมูลค่าที่ดิน 18

บทที่ 1: การวิเคราะห์ตลาดที่ดินชั้นสูง 20

- 1.1 ปัจจัยมหภาคที่ส่งผลต่อตลาดที่ดิน 21
- 1.2 การวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานของตลาดที่ดิน 27
- 1.3 การวิเคราะห์ตลาดที่ดินเชิงพื้นที่ 36
- 1.4 เทคนิคการพยากรณ์ตลาดที่ดิน 46
- 1.5 ข้อจำกัดและข้อควรระวังในการวิเคราะห์ตลาดที่ดิน 57

บทที่ 2: การประเมินมูลค่าที่ดินชั้นสูง 62

- 2.1 หลักการและวิธีการประเมินมูลค่าที่ดิน 63
- 2.2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลค่าที่ดิน 67
- 2.3 การประเมินมูลค่าที่ดินเชิงพาณิชย์ 72
- 2.4 การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการประเมินมูลค่า 76
- 2.5 มาตรฐานและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพประเมินมูลค่าทรัพย์สิน 81



บทที่ 3: การวิเคราะห์และจัดการความเสี่ยงขั้นสูง

84

- 3.1 ประเภทและปัจจัยความเสี่ยงในการพัฒนาที่ดิน 85
- 3.2 เครื่องมือและเทคนิคในการวิเคราะห์ความเสี่ยง 96
- 3.3 กลยุทธ์การบริหารจัดการความเสี่ยง 106
- 3.4 การประยุกต์ใช้ระบบการจัดการความเสี่ยงองค์กร (ERM) 114

ส่วนที่ 2 :

กฎหมาย นโยบาย และการกำกับดูแล

122



บทที่ 4: กฎหมายและระเบียบข้อบังคับขั้นสูง

124

- 4.1 ระบบกฎหมายที่ดินและลำดับชั้นของกฎหมาย 126
- 4.2 การตีความและการบังคับใช้กฎหมายที่ดิน 136
- 4.3 ข้อกำหนดและข้อบังคับเกี่ยวกับที่ดินจำแนกตามประเภท 143
- 4.4 ประเด็นกฎหมายสำคัญและกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้อง 149



บทที่ 5: บทบาทของรัฐในการกำหนดนโยบายและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

156

- 5.1 การวางแผนการใช้ที่ดินในระดับประเทศและระดับภูมิภาค 156
- 5.2 การกำหนดผังเมืองและการควบคุมการใช้ที่ดิน 162
- 5.3 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานกับผลกระทบต่อนโยบายที่ดิน 170
- 5.4 นโยบายส่งเสริมการลงทุนและสิทธิประโยชน์ด้านที่ดิน 176



บทที่ 6: การแก้ไขปัญหาการถือครองที่ดิน และการจัดสรรที่ดิน

184

- 6.1 ปัญหาความไม่เท่าเทียมในการถือครองที่ดิน 184
- 6.2 นโยบายการปฏิรูปที่ดินและการกระจายการถือครอง 191
- 6.3 แนวทางการบริหารจัดการและการควบคุมการใช้ที่ดินรกร้าง 197
- 6.4 การจัดการที่ดินสาธารณะและที่ดินของรัฐเพื่อประโยชน์ 206
- ส่วนรวม

ส่วนที่ 3 : การพัฒนาและการลงทุนที่ดิน

216



บทที่ 7: การพัฒนาที่ดินขั้นสูง

216

- 7.1 กระบวนการพัฒนาที่ดินแบบครบวงจร 217
- 7.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาที่ดิน 228
- 7.3 กลยุทธ์การบริหารและการปรับใช้ประโยชน์ที่ดิน 242
- 7.4 การควบคุมต้นทุนและบริหารความเสี่ยงในการพัฒนาที่ดิน 256



บทที่ 8: การพัฒนาที่ดินในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และเขตนวัตกรรม

264

- 8.1 แนวคิดและรูปแบบของเขตเศรษฐกิจพิเศษ 265
- 8.2 สิทธิประโยชน์และแรงจูงใจในการพัฒนาที่ดินในเขตพิเศษ 274
- 8.3 กระบวนการพัฒนาที่ดินและการได้มาซึ่งที่ดินในเขตพิเศษ 280
- 8.4 ความท้าทายและโอกาสในการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ 287



บทที่ 9: การเงินและการลงทุนที่ดินชั้นสูง

294

- 9.1 กลยุทธ์ทางการเงินสำหรับการพัฒนาที่ดิน 294
- 9.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินจากการลงทุนที่ดิน 302
- 9.3 นวัตกรรมการระดมทุนและการลงทุน 309
- ในตลาดอสังหาริมทรัพย์
- 9.4 การบริหารการลงทุนที่ดินเชิงกลยุทธ์ 316



บทที่ 10: การประมูลที่ดิน

326

- 10.1 แนวคิดพื้นฐานของการประมูลที่ดิน 326
- 10.2 กระบวนการและขั้นตอนการประมูลที่ดิน 333
- 10.3 การวางกลยุทธ์และการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการประมูล 341
- 10.4 ข้อพิจารณาทางกฎหมายและจริยธรรมในการประมูลที่ดิน 351

ส่วนที่ 4 : เทคโนโลยี นวัตกรรม

362



บทที่ 11: เทคโนโลยีและนวัตกรรมในวงการที่ดิน

362

- 11.1 แนวโน้มเทคโนโลยีที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม 362
- อสังหาริมทรัพย์
- 11.2 การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในกระบวนการพัฒนาที่ดิน 372
- 11.3 แพลตฟอร์มดิจิทัลและการเปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจ 383
- 11.4 ความท้าทายในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม 393

ส่วนที่ 5 : การพัฒนาที่ดินอย่างยั่งยืน 406

บทที่ 12: การพัฒนาอย่างยั่งยืน 406

- 12.1 แนวคิดการพัฒนาที่ดินอย่างยั่งยืน 407
- 12.2 แนวทางการพัฒนาที่ดินเพื่อความยั่งยืน 415
- 12.3 ความท้าทายและโอกาสในการพัฒนาที่ดินอย่างยั่งยืน 423
- 12.4 ตัวอย่างโครงการพัฒนาที่ดินเพื่อความยั่งยืน 429

ส่วนที่ 6 : ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ พฤติกรรมผู้บริโภค และการตลาดที่ดิน

บทที่ 13: การวิเคราะห์ความต้องการที่ดิน จากปัจจัยประชากรศาสตร์ 434

- 13.1 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร 434
- 13.2 ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงประชากรต่อ
ความต้องการใช้ที่ดิน 437
- 13.3 การคาดการณ์แนวโน้มประชากรกับการวางแผนพัฒนาที่ดิน 441

บทที่ 14: การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และรูปแบบการใช้ชีวิต 447

- 14.1 ความหลากหลายของไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคยุคใหม่ 447
- 14.2 การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการใช้ชีวิตกับโอกาส
การพัฒนาที่ดินรูปแบบใหม่ 453
- 14.3 การศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย 459



บทที่ 15: เทคนิคการตลาดและการสื่อสาร เพื่อการขายที่ดิน

467

- 15.1 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดและการสร้างแบรนด์
ของโครงการที่ดิน 467
- 15.2 การทำการตลาดดิจิทัลเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 473
- 15.3 การสร้างประสบการณ์และการมีส่วนร่วมของลูกค้า 480

ส่วนที่ 7 :

กรณีศึกษาและแนวโน้มการพัฒนาที่ดิน ในอนาคต

488



บทที่ 16: กรณีศึกษาโครงการพัฒนาที่ดิน ที่ประสบความสำเร็จ

488

- 16.1 กรณีศึกษาโครงการพัฒนาที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย 488
- 16.2 กรณีศึกษาโครงการพัฒนาที่ดินเพื่อการค้าและอุตสาหกรรม 496
- 16.3 กรณีศึกษาโครงการพัฒนาที่ดินเพื่อเกษตรกรรมสมัยใหม่ 506
- 16.4 ปัจจัยความสำเร็จและบทเรียนที่ได้รับจากกรณีศึกษา 514

บทส่งท้าย

516



สแกน

[QR CODE]

เพื่อรับชมวิดีโอในแต่ละบทเรียน



วิดีโอที่ 1

บทนำ-แนะนำตัว

「 วิดีโอตอนนี้
มีความยาว - 19:25 นาที 」



วิดีโอที่ 2

เทคนิควิเคราะห์ราคาจริงของที่ดิน
หาความเป็นไปได้ของโอกาสในการทำกำไร

「 วิดีโอตอนนี้
มีความยาว - 16:15 นาที 」



วิดีโอที่ 3

วิธีการแบ่งแปลงที่ดิน ชัดทางเพื่อหาพื้นที่ขายจริง ด้วยโปรแกรม SketchUp และเว็บไซต์ LandsMaps ของกรมที่ดิน

「วิดีโอจบนี้」

└ มีความยาว - 39:32 นาที ┐



วิดีโอที่ 4

สมมุติฐานกำไรที่เพิ่มขึ้นจากการพัฒนาที่ดินด้วย Excel ที่ไม่มีพื้นฐานมาก่อนก็ทำได้ทันที เพื่อเป็น Feasibility

「วิดีโอจบนี้」

└ มีความยาว - 56:18 นาที ┐



วิดีโอที่ 5

วิธีสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับที่ดิน ให้ผู้ซื้อยินดีจ่ายเร็ว อยากได้ที่ดินของเราทันที ด้วยการวางคน วางงาน วางงบประมาณ

「วิดีโอจบนี้」

└ มีความยาว - 55:01 นาที ┐



วิดีโอที่ 6

ทบทวนบทเรียน

「วิดีโอจบนี้」

└ มีความยาว - 27:01 นาที ┐



สแกน

[QR CODE]

เพื่อรับชมวิดีโอในแต่ละบทเรียน



ที่ดินระดับลึก

โดย
อ.ต้น เทวรินทร์ บุพฤทธี

[วิดีโอบทนี้]
[มีความยาว - 58:43 นาที]



แนะนำตัว

อ.ต้น เทวินทร์ บุพฤทธี

「 วิดีโอบทนี้ 」

└ มีความยาว - 05:21 นาที ┘



บันไดขั้นที่ 1

「 วิดีโอบทนี้ 」

└ มีความยาว - 03:53 นาที ┘



บันไดขั้นที่ 2

「 วิดีโอบทนี้ 」

└ มีความยาว - 05:03 นาที ┘



บันไดขั้นที่ 3

「 วิดีโอบทนี้ 」

└ มีความยาว - 04:44 นาที ┘



บันไดขั้นที่ 4

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 04:38 นาที ┐



บันไดขั้นที่ 5

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 04:43 นาที ┐



บันไดขั้นที่ 6

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 06:50 นาที ┐



บันไดขั้นที่ 7

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 04:21 นาที ┐



บันไดชั้นที่ 8

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 05:55 นาที ┘



บันไดชั้นที่ 9

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 04:43 นาที ┘



บันไดชั้นที่ 10

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 06:19 นาที ┘



บันไดชั้นที่ 11

「 วิดีโอบทนี้ 」
└ มีความยาว – 01:44 นาที ┘

ส่วนที่

1



การวิเคราะห์ และประเมินมูลค่าที่ดิน

บทที่ 1



การวิเคราะห์ ตลาดที่ดิน ชั้นสูง

ในโลกของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การวิเคราะห์ตลาดที่ดินถือเป็นหัวใจสำคัญที่จะช่วยให้นักพัฒนาโครงการสามารถตัดสินใจได้อย่างชาญฉลาดและมีประสิทธิภาพสูงสุด ในบทนี้ เราจะพาคุณไปพบกับเทคนิคการวิเคราะห์ตลาดที่ดินชั้นสูงในทุกมิติ ตั้งแต่การประเมินปัจจัยมหภาคที่ส่งผลต่อตลาดที่ดิน ไปจนถึงการพยากรณ์แนวโน้มในอนาคต เพื่อให้คุณสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนธุรกิจได้อย่างเต็มศักยภาพ



1.1 ปัจจัยมหภาคที่ส่งผลกระทบต่อตลาดที่ดิน

ก่อนที่จะเจาะลึกไปยังพลวัตของตลาดที่ดินเฉพาะพื้นที่ สิ่งสำคัญคือเราต้องเข้าใจถึงภาพรวมของเศรษฐกิจในระดับประเทศและระดับโลกเสียก่อน เพราะปัจจัยมหภาคเหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีผลกระทบต่อความต้องการซื้อ และราคาที่ดินอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

1.1.1 ภาวะเศรษฐกิจและดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจ

ตัวแปรสำคัญที่สะท้อนถึงสุขภาพของเศรษฐกิจ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP), ดัชนีราคาผู้บริโภค (CPI), ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจและผู้บริโภค ฯลฯ ยิ่งเศรษฐกิจเติบโตในอัตราที่สูง ก็ยิ่งเป็นผลดีต่อกำลังซื้อในตลาดที่ดิน ในทางกลับกัน หากเศรษฐกิจถดถอยหรือชะลอตัว ความต้องการที่ดินเพื่อการพัฒนาอาจลดลงไปด้วย ดังนั้นการจับตามองและวิเคราะห์สัญญาณทางเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด จึงเป็นเรื่องที่นักพัฒนาที่ดินไม่ควรมองข้ามเป็นอันขาด

1.1.2 นโยบายการเงินและอัตราดอกเบี้ย

ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารกลางอยู่ในระดับต่ำ ต้นทุนการกู้ยืมของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ก็จะถูกลง ส่งผลให้อุปสงค์ในตลาดที่ดินเพิ่มขึ้นจากความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน แต่ในทางตรงกันข้าม เมื่อใดที่ธนาคารกลางปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย ก็จะทำให้การลงทุนในอสังหาฯ ชะลอตัวลงเช่นกัน ดังนั้นการวิเคราะห์ทิศทางของดอกเบี้ยจึงเป็นปัจจัยที่ขาดไม่ได้ในการประเมินแนวโน้มของตลาดที่ดินในระยะสั้นและระยะยาว

1.1.3 นโยบายการคลังและการลงทุนของภาครัฐ

การใช้จ่ายและการลงทุนของรัฐถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน ทางด่วน รถไฟฟ้า ฯลฯ ซึ่งจะช่วยเพิ่มความน่าสนใจและมูลค่าของที่ดินในบริเวณนั้น ๆ อย่างก้าวกระโดด อีกทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการลดหย่อนภาษีหรือการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำก็มีส่วนช่วยสนับสนุนการเติบโตของสังหาริมทรัพย์ได้เป็นอย่างมาก ดังนั้นการเข้าใจทิศทางนโยบายการคลังของรัฐบาลจะทำให้เราสามารถคาดการณ์แนวโน้มตลาดที่ดินได้แม่นยำขึ้น

1.1.4 การเติบโตของประชากรและกำลังซื้อ

ปัจจัยพื้นฐานที่สุดที่หล่อหลอมอุปสงค์ในตลาดที่ดินคือการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและกำลังซื้อนั่นเอง ยิ่งสัดส่วนประชากรวัยแรงงานและผู้มีรายได้เพิ่มขึ้นมากเท่าไร ความต้องการที่อยู่อาศัย พื้นที่พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรมก็จะยิ่งสูงตามไปด้วย นอกจากนี้การขยายตัวของชนชั้นกลางและการกระจายรายได้ที่ดีขึ้นก็นับเป็นแรงหนุนสำคัญในการพัฒนาและซื้อขายที่ดินเช่นกัน ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องจับตาดูข้อมูลด้านประชากรนี้อย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง

1.1.5 บทบาทของสถาบันการเงินและตลาดทุน

นอกจากภาวะเศรษฐกิจและนโยบายการเงินการคลังแล้ว บทบาทของสถาบันการเงินและตลาดทุนก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อตลาดที่ดินไม่น้อย

เนื่องจากเป็นแหล่งเงินทุนหลักให้กับทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการ
ดังจะเห็นได้จากตัวชี้วัดที่ควรจับตามองเป็นพิเศษ เช่น

- อัตราส่วนเงินให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV Ratio) ซึ่งเป็นดัชนีที่บ่งบอกถึงความเสี่ยงในการปล่อยกู้ของธนาคารให้กับผู้ซื้อบ้าน โดยหากค่า LTV สูง (เช่น 90 - 100%) แสดงว่าผู้ซื้อสามารถกู้ได้ในสัดส่วนที่สูงเมื่อเทียบกับราคาซื้อ ซึ่งจะช่วยกระตุ้นกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยได้ ในทางกลับกัน หาก LTV ต่ำ ผู้ซื้อต้องจ่ายเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูง ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงที่อยู่อาศัย
- สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Household Debt to GDP) เป็นเครื่องบ่งชี้ถึงระดับการก่อหนี้ของภาคครัวเรือน โดยเฉพาะหนี้เพื่อการอุปโภคบริโภค และหนี้เพื่อซื้อบ้าน ซึ่งหากอัตราส่วนนี้เพิ่มขึ้นเร็วเกินไป อาจเป็นสัญญาณเตือนถึงความเสี่ยงของฟองสบู่ในภาคอสังหาริมทรัพย์ได้
- ความผันผวนของดัชนีตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มักถูกมองว่าเป็นการลงทุนทางเลือกสำหรับนักลงทุน ดังนั้นถ้าดัชนีหุ้นผันผวนหรือให้ผลตอบแทนต่ำ เม็ดเงินลงทุนก็มักจะไหลเข้าสู่การซื้อที่ดินเพื่อแสวงหาผลตอบแทนที่สูงกว่า ในทางตรงกันข้าม ถ้าตลาดหุ้นให้ผลตอบแทนดี การลงทุนที่ดินก็อาจจะชะลอตัวลง

1.1.6 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร

การเปลี่ยนแปลงเชิงประชากรศาสตร์ในระยะยาวถือเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญอย่างหนึ่งต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

- การก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัย จะทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเพิ่มสูงขึ้น ทั้งในรูปแบบของบ้านพักผู้สูงอายุ (Senior Living) คอนโดแบบมีบริการ (Serviced Apartment) หรือแม้แต่ศูนย์ดูแลระยะยาว (Nursing Home) นอกจากนี้ ผู้สูงวัยมักย้ายที่อยู่เข้ามาในเมืองมากขึ้น เพื่อความสะดวกในการเข้าถึงทั้งสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานและบริการสุขภาพ
- แนวโน้มของการย้ายถิ่นเข้าสู่เมือง (Urbanization) เป็นอีกหนึ่งแรงผลักดันความต้องการที่อยู่อาศัยและพื้นที่พาณิชยกรรมในเขตเมือง ทั้งในแง่ของปริมาณและความหลากหลายของรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ ในขณะเดียวกัน ก็อาจทำให้ที่ดินรกร้างในเขตชานเมืองกลายเป็นทำเลที่น่าสนใจในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรสำหรับผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง
- การขยายตัวของกลุ่มครอบครัวเดี่ยว (Single-person Household) ซึ่งมีวิถีชีวิตที่ต้องการความคล่องตัวและเข้ากับสังคมเมือง จะทำให้ความต้องการคอนโดขนาดเล็ก หอพัก หรือ Co-livingSpace เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในย่านธุรกิจหรือแหล่งงาน ขณะที่ความต้องการบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮาส์สำหรับครอบครัวใหญ่อาจลดลงไปในอนาคต

1.1.7 ปัจจัยทางการเมืองและความเสี่ยงเชิงนโยบาย

นโยบาย เสถียรภาพและทิศทางนโยบายของรัฐบาลย่อมส่งผลต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนในตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยตัวอย่างความเสี่ยงทางการเมืองที่อาจกระทบตลาดที่ดินได้แก่

- ความไม่แน่นอนของผลการเลือกตั้ง หรือความขัดแย้งระหว่างพรรค ที่อาจนำไปสู่การชะลอหรือยกเลิกโครงการพัฒนาเมืองขนาดใหญ่ ซึ่งจะส่งผลเสียต่อความต้องการและมูลค่าที่ดินบริเวณนั้น
- การเปลี่ยนแปลงกฎหมายผังเมืองหรือข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน เช่น การลดหย่อนข้อจำกัด FAR (Floor Area Ratio) หรือการเพิ่มพื้นที่สีเขียว ซึ่งอาจทำให้ศักยภาพการพัฒนาโครงการในบางพื้นที่ลดลง
- ความเป็นไปได้ของการเวนคืนที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการสาธารณะ เช่น ถนน สะพาน หรือสนามบิน ซึ่งแม้จะก่อให้เกิดการพัฒนาในระยะยาว แต่ในระยะสั้นมักทำให้เกิดความไม่แน่นอนและความกังวลต่อผู้ถือครองที่ดินเดิม
- นโยบายการจัดเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ถ้าหากมีการเปลี่ยนแปลงบ่อนหรือขึ้นภาษีในอัตราที่สูงก็จะสร้างแรงกดดันต่อเจ้าของที่ดิน และอาจนำมาซึ่งการขายหรือพัฒนาที่ดินเร็วกว่ากำหนด

ตัวอย่าง

เหตุการณ์ทางการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อตลาดที่ดิน และอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

ได้แก่ เหตุการณ์รัฐประหารเมื่อปี 2549 และ 2557 ซึ่งนำไปสู่ความไม่แน่นอนทางการเมืองและการชะลอตัวของเศรษฐกิจในวงกว้าง ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและนักลงทุนลดลง อุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยซบเซา ราคาที่ดินปรับตัวลดลงหรือทรงตัว โครงการพัฒนาขนาดใหญ่หลายแห่งต้องเลื่อนกำหนดการก่อสร้างออกไป บางโครงการถึงขั้นต้องยกเลิกไปเลยเพราะไม่สามารถระดมทุนได้ทันตามแผนการ

ทำนองเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงนโยบายผังเมืองหรือข้อบังคับการก่อสร้างอาคารบ่อยครั้ง ก็ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อผู้ประกอบการพัฒนาที่ดินเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น กรณีการปรับปรุงผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร ปี 2556 ที่มีการเปลี่ยนแปลงการกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินและข้อจำกัดความสูงของอาคารในบางพื้นที่ ทำให้ผู้ประกอบการบางรายที่ได้ซื้อที่ดินเก็บไว้ก่อนหน้านี้ไม่สามารถพัฒนาโครงการได้ตามแผนงานเดิม บางรายอาจต้องลดขนาดหรือความสูงของอาคารลง ส่งผลกระทบต่อรายได้และผลกำไรที่คาดการณ์ไว้ รวมถึงอาจเกิดข้อพิพาททางกฎหมายกับหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

กรณีเหล่านี้สะท้อนให้เห็นว่า ความเสี่ยงทางการเมืองและนโยบายเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องติดตามอย่างใกล้ชิด ต้องมีความยืดหยุ่นพร้อมปรับแผนงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และสร้างสัมพันธ์อันดีกับภาครัฐเพื่อให้สามารถเจรจาทางออกร่วมกันหากเกิดปัญหาขึ้น มิเช่นนั้นแล้ว ความเสี่ยงทางการเมืองอาจส่งผลกระทบในวงกว้างจนกลายเป็นความเสี่ยงเชิงระบบที่คุกคามต่อทั้งอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ได้ในที่สุด



1.2 การวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานของตลาดที่ดิน

หลังจากที่เราเข้าใจภาพรวมของเศรษฐกิจและปัจจัยมหภาคต่าง ๆ แล้ว ขั้นถัดไปคือการพิจารณาสภาพตลาดที่ดินในระดับจุลภาค นั่นคือการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์และอุปทาน เพื่อประเมินแนวโน้มของราคาและโอกาสในการพัฒนาที่ดิน

1.2.1 การประเมินความต้องการที่ดินในแต่ละประเภท

ความต้องการที่ดินนั้นมีความแตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์การใช้งาน ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า โรงงานอุตสาหกรรม ฯลฯ ในแต่ละประเภทจะมีคุณลักษณะเฉพาะและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นการแบ่งกลุ่มประเภทอาคารและประเมินอุปสงค์ในแต่ละกลุ่มให้ถูกต้องแม่นยำจึงเป็นรากฐานสำคัญในการวางแผนพัฒนาที่ดินให้ตอบโจทย์ตลาดได้อย่างตรงจุด

ในการวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานของตลาดที่ดิน เราสามารถใช้วิธีการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณได้หลายวิธี ยกตัวอย่างเช่น

- **การสำรวจความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละระดับราคา**

เราสามารถสำรวจตลาดเพื่อเก็บข้อมูลความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละระดับราคา เช่น ทำการสุ่มสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายถึงความต้องการซื้อบ้านหรือคอนโดในช่วงราคาต่าง ๆ และนำมาวิเคราะห์สัดส่วนความต้องการในแต่ละกลุ่มราคา เพื่อให้เห็นภาพความต้องการตามกำลังซื้อของผู้บริโภคในพื้นที่นั้น ๆ

- **การเปรียบเทียบอัตราการดูดซับที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูง**
ให้เก็บข้อมูลจำนวนหน่วยที่ขายได้ในแต่ละไตรมาสของบ้านจัดสรรและการขาด แล้วนำมาคำนวณอัตราการขายเฉลี่ยต่อเดือน เพื่อดูว่าที่อยู่อาศัยประเภทใดมีการดูดซับเร็วกว่ากัน หรือมีความต้องการในตลาดสูงกว่ากัน ซึ่งจะช่วยให้เราเลือกพัฒนาโครงการที่เหมาะสมกับพื้นที่นั้น ๆ ได้
- **การประเมินระยะเวลาการขายเฉลี่ยของบ้านและคอนโด**
ให้รวบรวมข้อมูลระยะเวลาที่ใช้ในการขายบ้านและคอนโด ตั้งแต่วันที่ประกาศขายจนถึงวันที่ขายหมด (หรือดูจากระยะเวลาปิดการขายโครงการนั้น ๆ) แล้วนำมาคำนวณค่าเฉลี่ยเพื่อประเมินความเร็วในการระบายสินค้าออกจากตลาด ซึ่งจะสะท้อนถึงอุปสงค์และอุปทานของตลาดในช่วงเวลานั้น

นอกจากวิธีการข้างต้นแล้ว ยังสามารถใช้ข้อมูลทุติยภูมิจากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ สมาคมอสังหาริมทรัพย์ หรือบริษัทผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ซึ่งมีการเก็บรวบรวมสถิติระดับอุปสงค์และอุปทานในตลาดแต่ละประเภท แต่ละระดับราคา และแต่ละทำเลอย่างสม่ำเสมอ โดยเราสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์ประกอบเพิ่มเติมได้

1.2.2 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และกลุ่มเป้าหมาย

การเข้าใจพฤติกรรม ความต้องการ กำลังซื้อ และไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละประเภทอาคาร เป็นอีกเรื่องสำคัญที่นักพัฒนาที่ดินต้องให้ความสนใจ ยกตัวอย่างเช่น คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรียานใจกลางเมืองอาจเจาะกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่ที่มีกำลังซื้อสูงและต้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง ขณะเดียวกันบ้านเดี่ยวย่านชานเมืองก็เหมาะกับกลุ่มครอบครัวขนาดใหญ่ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวและพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก เป็นต้น หากเราสามารถวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและตอบสนองความต้องการของพวกเขาได้อย่างลงตัว โอกาสประสบความสำเร็จในตลาดก็จะมีสูงตามไปด้วย

1.2.3 การประเมินปริมาณที่ดินคงค้าง และอัตราการดูดซับ

อีกมิติหนึ่งที่สำคัญไม่แพ้กันในการวิเคราะห์ตลาด คือการประเมินอุปทานของที่ดินในแต่ละพื้นที่ ทั้งในส่วนของที่ดินเปล่าที่พร้อมพัฒนาและที่ดินที่มีสิ่งปลูกสร้างแล้ว แต่สามารถปรับปรุงหรือรื้อถอนใหม่ได้ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้บ่งชี้ถึงระดับการแข่งขันและโอกาสในการพัฒนาโครงการ นอกจากนี้ต้องพิจารณาถึงอัตราการดูดซับที่ดินเข้าสู่ตลาด ไม่ว่าจะเป็นจากการซื้อขายหรือการเช่าหาระยะยาว หากที่ดินมีการเปลี่ยนมือเร็วและคงค้างในตลาดไม่มากก็แสดงว่าตลาดมีสภาพคล่องที่ดีและความต้องการสูง แต่ในทางกลับกัน หากมีที่ดินเหลือขายจำนวนมากจนล้นตลาด ราคาที่ดินก็อาจจะลดลงเนื่องจากภาวะอุปทานส่วนเกินนั่นเอง

1.2.4 การวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (Price Elasticity of Demand) เป็นดัชนีที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์สินค้าเมื่อราคาเปลี่ยนไป 1% โดยหากค่าความยืดหยุ่นเป็นลบ แสดงว่าเมื่อราคาเพิ่มขึ้น อุปสงค์จะลดลง แต่ถ้าค่าความยืดหยุ่นมากกว่า 1 (Elastic) แสดงว่าเมื่อราคาเปลี่ยน อุปสงค์จะเปลี่ยนแปลงในอัตราที่มากกว่า ส่วนถ้าความยืดหยุ่นน้อยกว่า 1 (Inelastic) แสดงว่าไม่ว่าราคาจะเปลี่ยนอย่างไร อุปสงค์จะเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก

สำหรับตลาดที่ดินแต่ละประเภทนั้น มักมีความยืดหยุ่นแตกต่างกัน เช่น ที่ดินเพื่อการเกษตรมักมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง เพราะสามารถปรับเปลี่ยนผลผลิตได้ง่ายตามราคาผลผลิต ส่วนที่อยู่อาศัยมักมีความยืดหยุ่นปานกลาง เพราะเป็นสินค้าจำเป็นและมีตัวเลือกทดแทนได้ยากกว่า ส่วนที่ดินเชิงพาณิชย์หรือสำนักงานในทำเลที่ดีที่สุด (Prime Location) มักมีความยืดหยุ่นต่ำ เพราะมีอุปทานจำกัดและอุปสงค์มาจากกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง

ดังนั้น ความเข้าใจในระดับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ในแต่ละตลาด จะช่วยให้นักพัฒนาสามารถวางแผนผลิตภัณฑ์และตั้งราคาขายได้อย่างเหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น

1.2.5 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเชิงลึก

ในการวิเคราะห์อุปสงค์ที่อยู่อาศัยนั้น การเก็บข้อมูลระดับผิวเผินเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic) และกำลังซื้อ (Affordability) เพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ แต่จำเป็นต้องมีความเข้าใจในเชิงลึกถึงพฤติกรรม ทัศนคติ และไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วย ซึ่งข้อมูลเหล่านี้อาจได้มาจากเทคนิคต่าง ๆ เช่น

- การทำโพลล์หรือแบบสำรวจออนไลน์ เพื่อเก็บข้อมูลความชอบไลฟ์สไตล์ งบประมาณ และเกณฑ์การเลือกซื้อบ้านในวงกว้าง ซึ่งจะช่วยให้เราจำแนกกลุ่มลูกค้าออกเป็นกลุ่มย่อย (Segmentation) ได้ชัดเจนมากขึ้น
- การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) หรือการสนทนากลุ่ม (Focus Group) กับตัวแทนของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อเจาะลึกถึงประสบการณ์ มุมมอง และ (Pain Points) ในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพที่มีประโยชน์ต่อการออกแบบคุณสมบัติของโครงการให้ตรงใจลูกค้ามากที่สุด
- การสังเกตการณ์พฤติกรรมของลูกค้าตัวอย่าง (Behavioral Observation) เช่น การเยี่ยมชมโครงการ การร่วมกิจกรรมการตลาด หรือการใช้ชีวิตประจำวัน เพื่อทำความเข้าใจวิถีชีวิตและรสนิยมของลูกค้าอย่างแท้จริง อันจะนำไปสู่การสร้างคอนเซ็ปต์โครงการที่เหนือกว่าคู่แข่ง

- การวิเคราะห์ข้อมูลการใช้งานสื่อโซเชียลมีเดีย (Social Media Analytics) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเข้าใจความสนใจ รสนิยม และรูปแบบการดำเนินชีวิตที่สะท้อนผ่านการโพสต์ข้อความ รูปภาพ หรือการมีส่วนร่วมในกิจกรรมออนไลน์ต่าง ๆ

การผสมผสานข้อมูลเชิงลึกเหล่านี้จะช่วยให้เราสามารถสร้าง โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) ที่สะท้อนความต้องการที่แท้จริง สามารถคาดการณ์แนวโน้มได้แม่นยำ และนำมาใช้ออกแบบกลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาดให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาดได้

ในปี 2564 บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ABC ได้ร่วมมือกับ สถาบันวิจัยตลาดชั้นนำ เพื่อสำรวจพฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรีแห่งใหม่ย่านเพลินจิต ผลการวิจัยที่น่าสนใจพบว่า

- ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานโสดหรือ Young Professional ให้ความสำคัญกับทำเลที่สามารถเดินทางไปทำงานได้อย่างสะดวก รวดเร็วมากที่สุด โดย 80% ของผู้ตอบแบบสอบถามเลือกกระยะห่างจากรถไฟฟ้าไม่เกิน 200 เมตรเป็นปัจจัยอันดับแรก รองลงมาคือ ฟังก์ชันการใช้งานและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ครบครัน ในขณะที่ขนาดของห้องชุดไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจเท่ากับสองปัจจัยแรก

- ลูกค้ากลุ่มครอบครัวที่มีบุตรเล็ก มักมองหาคอนโดฯ ที่มีพื้นที่ส่วนกลางขนาดใหญ่ มีสิ่งอำนวยความสะดวกหลากหลาย โดยเฉพาะสระว่ายน้ำและสวนสุขภาพสำหรับเด็ก โดยให้ความสำคัญกับมาตรการรักษาความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัวมากกว่ากลุ่มแรก แต่ยังคงต้องการความสะดวกในการเดินทางเช่นกัน
- ผู้สูงอายุที่ต้องการซื้อคอนโดฯ ไว้พักผ่อน มีแนวโน้มที่จะเลือกห้องชุดขนาดใหญ่กว่า 120 ตารางเมตรขึ้นไป ในชั้นที่ไม่สูงเกินไป ทั้งยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งสไตล์หรู การบริการระดับ 5 ดาว และสถานที่ใกล้เคียงอย่างโรงพยาบาลหรือสวนสาธารณะ

จากข้อมูลข้างต้น ทำให้บริษัท ABC ได้ข้อสรุปว่าจะต้องพัฒนาโครงการที่มีขนาดห้องชุดให้เลือกหลากหลายตั้งแต่ 45 - 150 ตารางเมตร เพื่อรองรับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า พร้อมจัดวางผังโครงการให้ห้องชุดส่วนใหญ่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าไม่เกิน 250 เมตร ในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวก จะเน้นไปที่สระว่ายน้ำ ห้องฟิตเนส คลับเฮาส์ สวนและพื้นที่สันทนาการกลางแจ้ง รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง ส่วนการออกแบบตกแต่งภายใน จะเลือกใช้วัสดุระดับพรีเมียมและเฟอร์นิเจอร์บิลต์อินเพื่อความสะดวกในการอยู่อาศัยทันที

การมีข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับลูกค้าเป้าหมายเช่นนี้ ทำให้บริษัท ABC สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ “ใช่” สำหรับแต่ละกลุ่ม กำหนดราคา ที่แข่งขันได้ และใช้กลยุทธ์ทางการตลาดแบบเจาะจงเพื่อเข้าถึงลูกค้า แต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นหัวใจของความสำเร็จ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ขับเคลื่อนด้วยความเข้าใจ ลูกค้าอย่างถ่องแท้นั่นเอง

1.2.6 ปัจจัยมาตรฐานคุณภาพของโครงการ

ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงของตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ราคา ที่ต่ำกว่าคู่แข่งอย่างเดียวย่อมไม่ใช่ปัจจัยที่ชี้ขาดในการดึงดูดลูกค้า อีกต่อไป แต่มาตรฐานและคุณภาพของตัวโครงการนับวันจะยิ่งมี ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งประเด็นสำคัญที่ ควรพิจารณามีดังนี้

- การกำหนดมาตรฐานวัสดุก่อสร้างและมีมือแรงงานที่เหนือกว่า รวมถึงการให้ประกันคุณภาพงานและบริการหลังการขายที่ดีกว่าคู่แข่ง
- ระบบความปลอดภัยของโครงการ ทั้งระบบรักษาความปลอดภัย (Security) ระบบป้องกันอัคคีภัย รวมถึงมาตรการ จัดการกับเหตุฉุกเฉินต่าง ๆ
- ประสิทธิภาพในการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่ต้องคำนึงถึงการ ใช้งานจริง ความสะดวกสบาย และการประหยัดพลังงาน

- คุณภาพของงานระบบต่าง ๆ ทั้งไฟฟ้า ประปา โทรคมนาคม ที่ต้องได้รับการดูแลซ่อมบำรุงอย่างสม่ำเสมอเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นภายหลัง
- การบริหารจัดการนิติบุคคลอาคารชุดที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และคำนึงถึงการมีส่วนร่วมของผู้อยู่อาศัย

การมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัย จะช่วยสร้างความได้เปรียบที่โดดเด่นกว่าคู่แข่งที่แข่งขันด้วยราคาเป็นหลัก และเป็นแนวทางการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างยั่งยืนในระยะยาว



1.3 การวิเคราะห์ตลาดที่ดินเชิงพื้นที่

นอกเหนือจากการวิเคราะห์ตลาดที่ดินในมิติของอุปสงค์และอุปทานแล้ว การแบ่งกลุ่มพื้นที่และเปรียบเทียบศักยภาพของแต่ละทำเลก็เป็นอีกเรื่องที่ขาดไม่ได้ เพราะมูลค่าที่ดินมักจะผันแปรไปตามปัจจัยทางกายภาพและระดับการพัฒนาของสภาพแวดล้อม

1.3.1 การแบ่งเขตและระดับของตลาดที่ดิน

ในการวิเคราะห์ตลาดที่ดิน เราสามารถแบ่งระดับของตลาดออกเป็น 3 ระดับหลัก ๆ ได้แก่ ตลาดระดับประเทศ ตลาดระดับภูมิภาค และตลาดระดับท้องถิ่น ซึ่งแต่ละระดับจะมีปัจจัยและพลวัตที่แตกต่างกันไป เช่น ตลาดระดับประเทศอาจได้รับอิทธิพลจากนโยบายรัฐและเศรษฐกิจมหภาคเป็นหลัก ขณะที่ตลาดระดับท้องถิ่นจะเน้นไปที่ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง การเข้าถึง และสภาพแวดล้อมใกล้เคียงเป็นสำคัญ

ดังนั้นการจำแนกระดับตลาดอย่างเป็นระบบจะช่วยให้เราสามารถกำหนดกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับบริบทของแต่ละพื้นที่ได้ดียิ่งขึ้น

1.3.2 การเปรียบเทียบศักยภาพและข้อจำกัดของแต่ละทำเล

เมื่อแบ่งกลุ่มพื้นที่ตลาดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการประเมินจุดแข็งจุดอ่อนและเปรียบเทียบข้อได้เปรียบของแต่ละทำเล ปัจจัยที่ต้องพิจารณา ได้แก่ ระดับราคาที่ดิน ค่าเช่า

การเข้าถึงระบบขนส่งมวลชน ระยะห่างจากแหล่งชุมชนหรือ
แหล่งงาน สาธารณูปโภคพื้นฐาน กฎหมายผังเมือง ตลอดจนคุณภาพ
สิ่งแวดล้อมและทัศนียภาพโดยรอบ ซึ่งล้วนแล้วแต่ส่งผลต่อ
ศักยภาพในการพัฒนาโครงการและการตั้งราคาขายที่แตกต่างกัน

ยกตัวอย่างเช่น

ที่ดินติดถนนใหญ่หรือใกล้รถไฟฟ้า

ย่อมมีข้อได้เปรียบในการพัฒนาอสังหาฯ เชิงพาณิชย์มากกว่าที่ดินที่อยู่
ลึกเข้าไปในซอยเป็นต้น ดังนั้นการวิเคราะห์ตลาดเชิงพื้นที่อย่างรอบด้าน
จะช่วยให้เราเลือกทำเลที่เหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุนมากที่สุด

1.3.3 การใช้ GIS ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพื้นที่

หนึ่งในเทคโนโลยีที่ถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลายในการวิเคราะห์
ตลาดที่ดินคือ ระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (Geographic
Information System : GIS) ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการรวบรวม
จัดเก็บ ประมวลผล และแสดงข้อมูลเชิงพื้นที่ในรูปแบบแผนที่
และข้อมูลภูมิสารสนเทศต่าง ๆ ข้อดีของ GIS คือช่วยให้เรา
สามารถวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรหลาย ๆ ด้านในมุมมอง
เชิงพื้นที่ได้พร้อมกัน ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์การใช้ประโยชน์
ที่ดิน ความหนาแน่นของประชากร กำลังซื้อ คู่แข่ง และพื้นที่รัศมี
การให้บริการของโครงการ ซึ่งจะช่วยให้นักพัฒนาที่ดินสามารถ
วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและเลือกที่ตั้งโครงการได้อย่าง
ชาญฉลาดและแม่นยำยิ่งขึ้น

สำหรับผู้เริ่มต้นใช้งาน GIS

ในการวิเคราะห์ตลาดที่ดินนั้น ขั้นตอนพื้นฐานที่ควรทำความเข้าใจมีดังนี้

- 1. การจัดเตรียมและนำเข้าข้อมูล (Data Preparation and Input)**
เริ่มจากการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงพื้นที่ที่เกี่ยวข้อง เช่น ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ ถนน ขอบเขตการปกครอง กลุ่มเป้าหมาย สถานที่สำคัญ โดยอาจอยู่ในรูปแบบ Shapefile หรือ GPS ซึ่งต้องมีการปรับพิกัดให้อยู่ในระบบเดียวกัน จากนั้นจึงนำเข้าข้อมูลทั้งหมดสู่โปรแกรม GIS
- 2. การสร้างชั้นข้อมูล (Data Layering)** ให้จัดแบ่งข้อมูลในข้อ 1 ออกเป็นชั้นข้อมูล (Layers) ต่าง ๆ เช่น ชั้นข้อมูลถนน ชั้นข้อมูลขอบเขตที่ดิน ชั้นข้อมูลคู่แข่ง ชั้นข้อมูลสถานที่สำคัญ โดยอาจกำหนดสี สัญลักษณ์ และป้ายชื่อให้แตกต่างกันเพื่อให้อ่านแผนที่ได้ง่ายขึ้น
- 3. การกำหนดพื้นที่รัศมีหรือขอบเขตการวิเคราะห์ (Defining Boundary)**
ขั้นตอนนี้ให้สร้างเส้นรัศมีหรือขอบเขตการให้บริการของโครงการ (Service Area) เพื่อกำหนดบริเวณที่จะใช้ในการวิเคราะห์ เช่น วงแสดงระยะทางจากตัวโครงการ 1 กิโลเมตร 3 กิโลเมตร และ 5 กิโลเมตร
- 4. การวิเคราะห์เชิงพื้นที่ (Spatial Analysis)** เมื่อมีการซ้อนทับชั้นข้อมูลต่าง ๆ แล้ว ให้ทำการสืบค้นและวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงพื้นที่ เช่น คำนวณจำนวนและความหนาแน่นประชากรในระยะ 1 กิโลเมตร จากโครงการ วิเคราะห์ความสามารถในการเข้าถึงระบบขนส่งในรัศมี 500 เมตร หรือ ประเมินจำนวนคู่แข่งในระยะทาง 3 กิโลเมตร เป็นต้น ซึ่งผลลัพธ์ที่ได้จะช่วยให้เราเข้าใจบริบทและศักยภาพของทำเลที่ตั้งโครงการมากขึ้น

5. การนำเสนอและแปลผลข้อมูล (Data Visualization and Interpretation) ขั้นตอนสุดท้ายคือการสรุปและนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพื้นที่ในรูปแบบแผนที่ กราฟ หรือรายงาน โดยควรเลือกใช้วิธีการนำเสนอที่เข้าใจง่าย กระชับ และสื่อความหมายได้ชัดเจน พร้อมทั้งแปลความหมายและให้ข้อเสนอแนะต่อการพัฒนาโครงการจากมุมมองเชิงพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม

โดยปกติซอฟต์แวร์ GIS ส่วนใหญ่จะมีเครื่องมือพื้นฐานครอบคลุม 5 ขั้นตอนนี้ ดังนั้นหากผู้อ่านสามารถทำความเข้าใจและลองปฏิบัติตามเบื้องต้นได้ ก็จะเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีก่อนการศึกษาเทคนิคการวิเคราะห์ขั้นสูงต่อไป

1.3.4 หลักการวิเคราะห์ศักยภาพการใช้ประโยชน์ที่ดินสูงสุด

การวิเคราะห์ศักยภาพการใช้ประโยชน์ที่ดินสูงสุด (Highest and Best Use Analysis : HBU) เป็นกระบวนการประเมินหาแนวทางการพัฒนาที่ดินที่จะให้มูลค่าสูงที่สุดภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดต่าง ๆ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาดังนี้

- ความเป็นไปได้ตามกฎหมาย (Legal Permissibility) : พิจารณาว่าการใช้ประโยชน์ที่ดินนั้น ๆ สามารถทำได้โดยชอบด้วยกฎหมายหรือไม่ มีข้อจำกัดผังเมืองหรือ พ.ร.บ. ควบคุมอาคารใดที่ต้องปฏิบัติตามหรือไม่

- ความเป็นไปได้ทางกายภาพ (Physical Possibility) : พิจารณาว่าสภาพทางกายภาพของที่ดิน เช่น ขนาด รูปร่าง ระดับความลาดชัน หรือโครงสร้างดิน เหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นโครงการประเภทนั้นๆ หรือไม่
- ความเป็นไปได้ในการสร้างมูลค่าสูงสุด (Maximum Productivity) : สุดท้ายคือการวิเคราะห์ว่าการใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทใดจะสร้างมูลค่าที่สูงที่สุด ทั้งในแง่ตัวเงินและผลประโยชน์อื่น ๆ เมื่อเทียบกับการใช้ที่ดินในรูปแบบอื่นที่เป็นไปได้ภายใต้เงื่อนไข 3 ข้อแรก

การวิเคราะห์ HBU จะช่วยให้นักพัฒนาไม่พลาดโอกาสในการใช้ประโยชน์ที่ดินได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ หรือป้องกันไม่ให้เกิดการพัฒนาโครงการผิดประเภทที่อาจสร้างปัญหาได้ในอนาคต

สมมติให้ผู้ประกอบการ XYZ ต้องการพัฒนาที่ดินเปล่าแปลงหนึ่งขนาด 5 ไร่ ย่านชานเมืองกรุงเทพฯ ซึ่งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าประมาณ 2 กิโลเมตร และอยู่ติดถนนเส้นรองที่เชื่อมต่อเข้าสู่ถนนใหญ่ โดยบริเวณรอบข้างเป็นย่านที่อยู่อาศัย ผสมผสานทั้งอาคารพาณิชย์ หมู่บ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียมสูงไม่เกิน 8 ชั้น

ในการวิเคราะห์ศักยภาพการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินแปลงนี้ สิ่งแรกที่ต้องตรวจสอบกฎหมายผังเมืองและข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินในพื้นที่ ซึ่งปรากฏว่าเขตนี้จัดอยู่ในที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง สามารถสร้างอาคารพาณิชย์หรือที่อยู่อาศัยรวมได้ไม่เกิน 23 เมตร และมีพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) ไม่เกิน 5 : 1

จากนั้นพิจารณาความเป็นไปได้ทางกายภาพ พบว่าลักษณะรูปแปลงที่ดิน เป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ความกว้างติดถนน 40 เมตร ลึก 100 เมตร สภาพดินแน่นมั่นคงเหมาะแก่การก่อสร้าง ไม่มีสิ่งปลูกสร้างหรือสาธารณูปโภค ได้ดินใด ๆ กีดขวาง ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยได้หลากหลายรูปแบบ

ต่อมาต้องพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยผู้ประกอบการได้ประเมินทางเลือกในการพัฒนา 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) สร้างอาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น 35 คูหา (2) สร้างทาวน์โฮม 3 ชั้น 60 ยูนิต และ (3) สร้างคอนโดมิเนียม 8 ชั้น 280 ยูนิต

จากการคำนวณการเงินเบื้องต้น โดยใช้ราคาขายตามทำเลที่ใกล้เคียงกัน ประกอบกับการประมาณต้นทุนค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่าย และระยะเวลาขายของแต่ละทางเลือก ปรากฏผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ดังนี้

- อาคารพาณิชย์ มีต้นทุนก่อสร้างต่อตารางเมตรต่ำที่สุด แต่มีข้อจำกัดของจำนวนยูนิตในการขาย และอัตราการดูดซับของตลาดต่ำ อาจใช้ระยะเวลาขายนานถึง 2 - 3 ปี ให้ผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ประมาณ 12%
- ทาวน์โฮม ต้นทุนค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับราคาขายในทำเลนั้น แต่สามารถแบ่งเฟสการก่อสร้างและทยอยรับรู้รายได้ได้เร็วกว่า ระยะเวลาขายประมาณ 1.5 - 2 ปี ให้ผลตอบแทน IRR รวบรวม 15%

- คอนโดมิเนียม มีต้นทุนต่อหน่วยสูงที่สุด แต่สามารถสร้างพื้นที่ขายได้มากกว่าเนื่องจากข้อได้เปรียบของ FAR ประกอบกับความต้องการซื้อคอนโดฯ ในทำเลพื้นที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้มีอัตราการขายเร็วกว่า ใช้เวลาประมาณ 1 - 1.5 ปี และให้ผลตอบแทน IRR สูงถึง 18%

ขั้นตอนสุดท้าย เมื่อพิจารณาถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินทั้งในมิติผลตอบแทนและการใช้ประโยชน์พื้นที่แล้ว การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมจึงน่าจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสมที่สุด เพราะสามารถสร้างพื้นที่ใช้สอยได้มากกว่า 11,200 ตารางเมตร และมีมูลค่ากว่า 840 ล้านบาท เทียบกับอาคารพาณิชย์ที่ให้พื้นที่เพียง 6,000 ตารางเมตร มูลค่า 420 ล้านบาท หรือทาวนโฮมที่มีพื้นที่ 7,500 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่า 600 ล้านบาท

กระบวนการวิเคราะห์ Highest and Best Use นี้ ทำให้ผู้ประกอบการ XYZ ได้ข้อสรุปที่มีน้ำหนักสำหรับการกำหนดแผนการพัฒนาที่ดินต่อไป แม้การลงทุนคอนโดมิเนียมอาจมีความเสี่ยงและใช้เงินลงทุนมากกว่าในระยะแรก แต่ผลประโยชน์สูงสุดที่ได้รับคุ้มค่ากว่าในระยะยาว อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังต้องพิจารณาความเสี่ยงอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วย เช่น สภาพการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงของตลาด ปัจจัยด้านสภาพคล่องและเงินทุน เพื่อให้การลงทุนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนที่สุด

1.3.5 เทคนิคการวิเคราะห์แบบจำลองกลุ่มย่อย

ในการวิเคราะห์อุปสงค์ที่อยู่อาศัยนั้น การเก็บข้อมูลระดับผิวเผินเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic) และกำลังซื้อ (Affordability) เพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ แต่จำเป็นต้องมีความเข้าใจในเชิงลึกถึงพฤติกรรม ทัศนคติ และไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วย ซึ่งข้อมูลเหล่านี้อาจได้มาจากเทคนิคต่างๆ เช่น

- ลักษณะทางกายภาพของพื้นที่ เช่น ลักษณะภูมิประเทศ การเข้าถึง ผังเมือง
- องค์ประกอบทางประชากรศาสตร์ เช่น โครงสร้างอายุ สัดส่วนครัวเรือน ความหนาแน่น
- ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม เช่น รายได้เฉลี่ย การจ้างงาน ระดับการศึกษา
- ลักษณะพฤติกรรมและวิถีชีวิต เช่น แหล่งจับจ่ายใช้สอย กิจกรรมยามว่าง ความเป็นชุมชน

เมื่อวิเคราะห์และจำแนกกลุ่มย่อยเหล่านี้ได้แล้ว เราก็จะสามารถวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) กำหนดแนวคิดการพัฒนา (Concept Development) และออกแบบส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3.6 การวัดระดับความสามารถในการเข้าถึงพื้นที่

การวัดระดับความสามารถในการเข้าถึง (Accessibility) ของแต่ละทำเลที่ตั้ง เป็นอีกเครื่องมือสำคัญในการวิเคราะห์ตลาดที่ดินและศักยภาพของทำเลนั้น ๆ โดยอาจพิจารณาความสามารถในการเข้าถึงสถานที่ต่าง ๆ เช่น ระบบขนส่งมวลชน แหล่งงาน ห้างสรรพสินค้า หรือสถานศึกษา ซึ่งมีดัชนีชี้วัดที่สำคัญได้แก่

- ระยะทางหรือระยะเวลาในการเดินทาง (Travel Distance/Time) จากที่ดินไปยังสถานที่ที่สนใจ โดยอาจใช้วิธีการวัดระยะทางแบบ Euclidean หรือระยะทางตามเส้นทางจริง (Network Distance) และคำนวณระยะเวลาเดินทางตามความเร็วเฉลี่ยของยานพาหนะแต่ละประเภท
- ความหนาแน่นของเส้นทางคมนาคม (Road Density) ในรัศมีที่กำหนด บ่งบอกถึงทางเลือกในการเดินทางและการกระจายตัวของปริมาณจราจร
- ความสามารถในการเข้าถึงระบบขนส่งสาธารณะ เช่น สถานีรถไฟฟ้า บ้ายรถเมล์ หรือท่าเรือ ซึ่งอาจวัดจากระยะทางที่สั้นที่สุดหรือจำนวนสถานีในรัศมีที่กำหนด

- ดัชนีความเชื่อมโยงโครงข่าย (Network Connectivity Index) ซึ่งวัดจากสัดส่วนของจุดตัด (Intersection) ต่อจำนวนปลายทาง (Dead-end) ในพื้นที่ โดยค่าดัชนีที่สูงแสดงถึงการเดินทางที่มีประสิทธิภาพและมีทางเลือกมากกว่า
- นอกจากนี้ ยังมีแบบจำลองที่ซับซ้อนยิ่งขึ้น เช่น Gravity Model ซึ่งประเมินความสามารถในการเข้าถึงโดยคำนึงถึงทั้งปัจจัยระยะทางและความสำคัญของจุดหมายปลายทาง หรือ Space Syntax ที่วิเคราะห์รูปแบบความสัมพันธ์เชิงพื้นที่ของโครงข่ายการสัญจร ซึ่งเทคนิคเหล่านี้ล้วนช่วยสร้างความเข้าใจต่อศักยภาพของที่ดินแต่ละแปลงได้ในมุมมองที่แตกต่างและลึกซึ้ง



1.4 เทคนิคการพยากรณ์ตลาดที่ดิน

สุดท้ายนี้ เราจะมาพูดถึงเทคนิคการพยากรณ์ตลาดที่ดินในเชิงลึก เพราะการคาดการณ์ทิศทางของตลาดไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ต้องอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรอบด้านและใช้เครื่องมือทางสถิติที่เหมาะสมประกอบ การตัดสินใจ

1.4.1 การวิเคราะห์แนวโน้มราคาและปริมาณการซื้อขาย

การติดตามและวิเคราะห์ข้อมูลย้อนหลังของราคาซื้อขายเฉลี่ย ปริมาณการซื้อขาย และระยะเวลาที่ใช้ในการขายที่ดินในแต่ละพื้นที่ จะช่วยให้เราสามารถทำความเข้าใจแนวโน้มและรูปแบบการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้ดีขึ้น รวมถึงเป็นข้อมูลพื้นฐานสำคัญในการพยากรณ์ราคาที่ดินในอนาคต ยกตัวอย่างเช่น หากเราพบว่าที่ดินย่านใดมีราคาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 - 5 ปีที่ผ่านมา ก็อาจจะคาดการณ์ได้ว่าพื้นที่นั้นจะยังคงมีแนวโน้มราคาขาขึ้นต่อไปในระยะถัดไป แต่เราก็ต้องพิจารณาถึงความผันผวนและความไม่แน่นอนของปัจจัยอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วย

1.4.2 การใช้แบบจำลองทางคณิตศาสตร์และสถิติ

ในการพยากรณ์ราคาที่ดิน เราสามารถใช้แบบจำลองทางคณิตศาสตร์และสถิติหลากหลายรูปแบบ อาทิ การวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis), การวิเคราะห์อนุกรมเวลา (Time Series Analysis), โครงข่ายประสาทเทียม (Artificial Neural Network) ฯลฯ ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถสร้างสมการความสัมพันธ์ระหว่างราคาที่ดินกับตัวแปรต่างๆ และนำมาใช้ทำนายราคาในอนาคตได้อย่างน่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม การเลือก

ใช้แบบจำลองให้เหมาะสมและแปลผลข้อมูลออกมาได้อย่างถูกต้องแม่นยำนั้น จำเป็นต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ของนักวิเคราะห์ที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ

ในการพัฒนาแบบจำลองทางสถิติเพื่อพยากรณ์ราคาที่ดินนั้น ขั้นตอนและตัวอย่างโดยคร่าวเป็นดังนี้

- ก. การกำหนดสมการแบบจำลอง : สมมติว่าเราจะสร้างแบบจำลองถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Model) ในการประมาณราคาที่ดิน โดยมีตัวแปรอิสระที่คาดว่าจะมีอิทธิพล ได้แก่ ขนาดที่ดิน ระยะห่างจากถนนใหญ่ ระยะห่างจากรถไฟฟ้า และสัดส่วนพื้นที่สีเขียว เราสามารถเขียนสมการได้ดังนี้

$$\text{Price} = \beta_0 + \beta_1 (\text{Size}) + \beta_2 (\text{DistRoad}) + \beta_3 (\text{DistMRT}) + \beta_4 (\text{GreenRatio}) + \varepsilon$$

- ข. การประมาณค่าสัมประสิทธิ์ : เมื่อกำหนดสมการแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการรวบรวมข้อมูลที่ติดกลุ่มตัวอย่าง อย่างน้อย 30 แปลงขึ้นไป จากนั้นใช้โปรแกรมสถิติ เช่น SPSS ในการวิเคราะห์การถดถอย เพื่อประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของสมการ ซึ่งอาจได้ผลลัพธ์เป็นดังนี้

$$\text{Price} = 15,000 + 1,200 (\text{Size}) - 500 (\text{DistRoad}) - 250 (\text{DistMRT}) + 200 (\text{GreenRatio})$$

แปลความหมายได้ว่า หากที่ดินแปลงหนึ่งมีขนาด 100 ตารางวา อยู่ห่างจากถนนสายหลัก 200 เมตร ห่างจากสถานีรถไฟฟ้า 500 เมตร และมีสัดส่วนพื้นที่สีเขียวโดยรอบ 10% ราคาประเมินที่ดินจากสมการนี้จะเท่ากับ $15,000 + 1,200 \times 100 - 500 \times 0.2 - 250 \times 0.5 + 200 \times 10 = 136,375$ บาทต่อตารางวา

- ค. การทดสอบความแม่นยำและข้อสมมติของแบบจำลอง : หลังจากได้สมการแล้ว เรายังต้องทดสอบความแม่นยำและความน่าเชื่อถือ เช่น ดูค่าสัมประสิทธิ์การตัดสินใจ (R-squared) ของแบบจำลอง ว่ามีค่าสูงเพียงพอหรือไม่ (ควรมากกว่า 0.7) ทดสอบนัยสำคัญทางสถิติของสัมประสิทธิ์แต่ละตัว (ค่า T-stat และ P-value) ตรวจสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระว่ามีปัญหา Multicollinearity หรือไม่ (ค่า VIF ไม่ควรเกิน 5) และตรวจข้อสมมติของความคลาดเคลื่อน (ε) ว่ามีการกระจายแบบปกติ มีค่าเฉลี่ยเป็นศูนย์ และมีความแปรปรวนคงที่หรือไม่ หากแบบจำลองผ่านการทดสอบเบื้องต้นก็สามารถนำไปใช้พยากรณ์ราคาที่ดินได้

อย่างไรก็ตาม การสร้างแบบจำลองที่ดินนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะต้องอาศัยความรู้พื้นฐานทางสถิติ ประสิทธิภาพ และการลองผิดลองถูกพอสมควร โดยเราอาจต้องทดลองเพิ่ม ลด หรือเปลี่ยนตัวแปรอิสระ ปรับรูปแบบฟังก์ชัน (เช่น เปลี่ยนเป็น Log หรือ Polynomial) หรือลองใช้เทคนิคอื่น ๆ เช่น Stepwise Regression, Ridge Regression จนกว่าจะได้แบบจำลองที่ให้ผลลัพธ์แม่นยำและข้อสมมติเป็นไปตามทฤษฎีมากที่สุด ซึ่งหากต้องการศึกษาวิธีการโดยละเอียดผู้อ่านสามารถหาความรู้เพิ่มเติมจากตำราทางสถิติหรือปรึกษาผู้เชี่ยวชาญได้

1.4.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวและสร้างสถานการณ์จำลอง

การพยากรณ์ตลาดที่ดินมักจะต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนและความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ เสมอ ดังนั้นเทคนิคการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ด้วยการจำลองสถานการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น และประเมินว่าจะส่งผลกระทบต่อทิศทางการตลาดอย่างไร เช่น หากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น 1% หรือราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น 20% จะทำให้ความต้องการที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เปลี่ยนแปลงไปมากน้อยแค่ไหน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวนี้จะช่วยให้เข้าใจความเสี่ยงและเตรียมแผนรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดได้ดียิ่งขึ้น

ใครบอกซื้อขายที่ดินยุคนี้ มีแต่ขาดทุน?

ตีแผ่เทคนิคของนักลงทุนมืออาชีพ

พลิกราคาที่ดิน เพิ่มมูลค่าหลักสิบล้าน
เปลี่ยนที่ดินเปล่าธรรมดา ๆ ให้มีศักยภาพสูง

16 บทเรียน เนื้อหาเข้มข้น เจาะลึก ครอบคลุมทุกมิติการลงทุน

- การวิเคราะห์ตลาดที่ดินขั้นสูง
- การประเมินมูลค่าที่ดินฉบับลึก
- การวิเคราะห์และจัดการความเสี่ยง
- การพัฒนาที่ดินแบบครบวงจร
- การบริหารและกลยุทธ์ทางการเงิน
- การประมูลที่ดินอย่างละเอียด
- เทคโนโลยีและนวัตกรรมล่าสุด
- กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน

พิเศษ 17 คลิปวิดีโอ

- ✓ เทคนิคขายที่ดิน ทำกำไรหลายเท่า
- ✓ บันได 11 ขั้น ลงทุนที่ดินระดับลึก



ISBN 978-616-8235-74-4



9 786168 235744

ราคา 3,999 บาท