

แผนธุรกิจ

บริการตรวจสอบบ้านระหว่างก่อสร้าง

รุ่งศักดิ์ ตั้งโสภณวัชร

บทคัดย่อ

ตลาดอสังหาริมทรัพย์จะพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานในธุรกิจไปมากเมื่อเทียบกับยุคสมัยก่อนที่คนซื้อบ้านมีความเสี่ยงสูง ในการที่จะไม่ได้บ้านตามสัญญา หรือได้มาก็มีคุณภาพที่ไม่ดี แต่ก็เชื่อว่าในปัจจุบัน ทุกข์ของคนซื้อบ้านจะหมดไป ทุกวันนี้ยังคงมีเรื่องร้องเรียนของคนซื้อบ้านอยู่อย่างสม่ำเสมอ แต่รูปแบบของปัญหาได้เปลี่ยนแปลงไปจากก่อน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีความคิดก่อให้เกิดธุรกิจ บริการตรวจสอบบ้านระหว่างก่อสร้าง (Inspection Home Consultant) เพื่อให้บริการตรวจสอบคุณภาพบ้านระหว่างการก่อสร้าง ตั้งแต่องานตอกเสาเข็มจนถึงงานส่งมอบบ้านให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าที่จะมีบ้านได้รับบ้านที่มีคุณภาพดีจากผู้รับเหมาที่มาก่อสร้างบ้าน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าที่ทำการก่อสร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง ผ่านบริษัทรับเหมางานก่อสร้าง เช่น บริษัท โฟร์พัฒนา จำกัด , บริษัท รอยแอลเฮาส์ จำกัด , บริษัท ซีคอน โฮม จำกัด , บริษัท แลนด์ โฮม (ประเทศไทย) จำกัด , บริษัท มินบุรีรับสร้างบ้าน จำกัด เป็นต้น และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านผ่านโครงการบ้านจัดสรร เช่น

บริษัท พุกษาเรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) , บริษัท แลนด์เอนด์เฮาส์ จำกัด(มหาชน) , บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด(มหาชน) เป็นต้น

การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) กำหนดส่วนแบ่งการตลาดเป็นตลาดกลุ่ม
อุตสาหกรรมก่อสร้าง ประเภทที่อยู่อาศัย ในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล มูลค่าตลาดของการ
โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กรุงเทพฯ-ปริมณฑล เท่ากับ 452,000 หน่วย (เฉลี่ย 5 ปี ตั้งแต่ พ.ศ.
2555-2559) ประมาณ 248,410 ล้านบาท ธุรกิจรับสร้างบ้าน ประมาณ 80,000 ล้านบาท และ
โครงการบ้านจัดสรร ประมาณ 168,410 ล้านบาท

ด้านผลตอบแทนจากการลงทุนกิจการคาดว่าจะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 5 เดือน มี
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 69.60 % และมีมูลค่าเงินปัจจุบันสุทธิจากการลงทุน
(NPV) เท่ากับ 11,424,510.03 บาท กิจการมีการวางแผนจากการลงทุนอย่างรัดกุมทำให้
บริษัทมีความสนใจในการลงทุน

จากการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นได้ว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิจากการลงทุนสูง ส่งผลให้โครงการนี้ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการ
ลงทุน อีกทั้งบริษัทเชื่อมั่นว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นแนวทางที่ทำให้เป็นที่รู้จักได้รับการ
ยอมรับอย่างแพร่หลายในตลาดก่อสร้างบ้านพักอาศัย

คำสำคัญ : ตรวจสอบบ้าน , ตรวจสอบบ้านระหว่างก่อสร้าง

1.ความป็นมาของธุรกิจ

การสร้างบ้านเอง” มีจุดเด่นกว่า “การซื้อบ้านในโครงการหมู่บ้านจัดสรร” ตรงที่
ผู้บริโภคสามารถออกแบบ ปรับแต่ง และเลือกทำเลที่ตั้ง รูปแบบบ้าน รวมถึงคุณภาพของ
วัสดุก่อสร้าง ได้ตามความต้องการ ทั้งนี้ การสร้างบ้านเองในกรุงเทพฯ และปริมณฑล นั้นมี
จำนวนประมาณ 2 หมื่นหลังต่อปี คิดเป็นมูลค่าราว 4.4 หมื่นล้านบาท ในปี 2016 โดยเป็น

ส่วนแบ่งตลาดของ “ธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจร” ประมาณ 1 หมื่นล้านบาท หรือราว 25% และที่เหลือเป็นส่วนของ “ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านทั่วไป”

อีไอซีคาดว่าตลาดรับสร้างบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีแนวโน้มที่จะเติบโตได้ในอนาคต จากปัจจัยสนับสนุนต่างๆ ทั้ง 1) ที่ดินว่างเปล่าในกรุงเทพฯ ที่ยังเหลืออยู่อีกมาก โดยเฉพาะใน 10 เขตพื้นที่ที่อยู่อาศัยหลัก และ 2) การใช้จ่ายเพื่อรีโนเวทบ้านที่คาดว่าจะขยายตามจำนวนบ้านที่มีอายุเกินกว่า 30 ปี ซึ่งจะมีปริมาณเพิ่มขึ้นถึง 3.1 แสนหลัง ในระหว่างปี 2018-2021

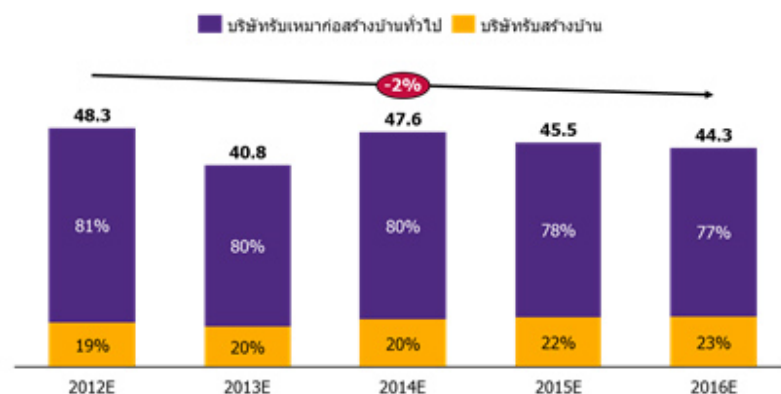
“การสร้างบ้านเอง” ตัวเลือกของผู้บริโภคที่ต้องการมีบ้านในรูปแบบไม่ซ้ำใคร หากพูดถึงทางเลือกของผู้บริโภคคนหนึ่งที่ต้องการจะมีบ้านเป็นของตัวเอง ก็คงจะไม่พ้น 3 ทางเลือกหลักๆ ไม่ว่าจะเป็น 1) เลือกที่จะซื้อในโครงการจัดสรร 2) เลือกที่จะสร้างเองโดยการว่าจ้างแยกเป็นชิ้นงาน เช่น งานออกแบบ งานก่อสร้าง หรือ 3) เลือกที่จะสร้างบ้านเองผ่านการใช้บริการธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจร ที่เปรียบเสมือน one-stop-service ทั้งนี้ การเลือก “สร้างบ้านเอง” นั้นมีจุดเด่นกว่าการซื้อบ้านในโครงการจัดสรร ตรงที่ผู้บริโภคสามารถมีอิสระในการออกแบบ ปรับแต่ง และเลือก รูปแบบบ้าน คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง รวมถึงทำเลที่ตั้งของบ้านได้ตามความต้องการ จึงไม่แปลกที่ปริมาณบ้านสร้างเองในกรุงเทพฯ และปริมณฑลโดยเฉลี่ยจะมีจำนวนราว 2 หมื่นหลังต่อปี ซึ่งมากกว่าปริมาณก่อสร้างบ้านในโครงการจัดสรรราว 8 พันหลังต่อปี ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ตลาดรับสร้างบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีมูลค่าถึง 4.4 หมื่นล้านบาท ในปี 2016 กว่า 25% เป็นส่วนแบ่งของ “ธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจร” และที่เหลือเป็นของ “ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านทั่วไป” แม้ว่ากำลังซื้อของผู้บริโภคได้ชะลอตัวลงตามสภาพเศรษฐกิจ ประกอบกับหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ตลาดรับสร้างบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีมูลค่าลดลงประมาณ 2% CAGR มาอยู่ที่ราว 4.4 หมื่นล้านบาท

ในช่วง ปี 2012-2016 อย่างไรก็ตาม ด้วยจุดเด่นของธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจรที่เหนือกว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านทั่วไป ทั้งด้านความต่อเนื่องในการก่อสร้าง และด้านความเสี่ยงของการทิ้งงานที่อยู่ในระดับต่ำ รวมถึงความสะดวกในการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ จึงส่งผลให้ธุรกิจรับสร้างบ้านครบวงจรมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจาก 19% ในปี 2012 เป็น 23% ในปี 2016

ภาพที่ 1 ส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจรับสร้างบ้านกลับเพิ่มขึ้นประมาณการมูลค่าตลาดรับสร้างบ้านในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงปี 2012-2016

หน่วย: พันล้านบาท



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลของ Home Builder Association (HBA) และ REIC

2.รายละเอียดสินค้าและบริการ

Inspection Home Consultant ให้บริการควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Supervision) สำหรับบ้านพักอาศัยช่วยเจ้าของบ้านกำกับดูแลและประสานงานกับฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่เริ่มต้นงานก่อสร้างจนถึงสิ้นสุดงานก่อสร้าง เพื่อให้มั่นใจได้ว่า บ้านพัก

อาศัยได้ดำเนินไปอย่างสอดคล้องกับข้อกำหนดของบ้านพักอาศัย โดยบริการควบคุมงานก่อสร้างครอบคลุมขอบเขต สรุปได้ดังต่อไปนี้

1) ช่วงการก่อสร้าง (Construction Phase)

2) ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post-Construction Phase)

3. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Model)

1. การแข่งขันกันระหว่างคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry Among Current Competitors)

- คู่แข่งขันด้านตรวจสอบระหว่างก่อสร้าง ตั้งแต่งานตอกเข็มจนถึงส่งมอบบ้านให้ลูกค้า เช่น QCM QC HOUSE & MANAGEMENT & CheckCon Professional Inspection
- คู่แข่งขันด้านตรวจสอบบ้านที่สร้างเสร็จแล้ว เข้าตรวจสอบบ้านที่ก่อสร้างเสร็จแล้วเพื่อโอนกรรมสิทธิ์ เช่น บริษัท พันวาพลัส เอ็นจิเนียริง จำกัด และ SquareWa
- คู่แข่งขันของธุรกิจ ส่วนใหญ่จะเน้นไปทาง ควบคุมงานคอนโดมิเนียมทั้งอาคาร และ ควบคุมงานโครงการบ้านจัดสรร

2. อำนาจต่อรองของ Supplier (Bargaining Power of Suppliers)

- บริษัทออกแบบและจัดทำโมบายแอปท์ (Mobile App) เนื่องจากรูปแบบบ้านที่แตกต่างกัน ทำให้ต้องมีการปรับปรุงโมบายแอปท์ (Mobile App) เป็นประจำ

3. อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers)

- ลูกค้าสามารถเลือกบริษัทเข้ามาตรวจสอบคุณภาพบ้านได้ แต่บริษัท

บริการตรวจสอบคุณภาพบ้านมีไม่มากนัก ส่วนมากบริษัทจะเน้นไปทางควบคุมตรวจสอบโครงการบ้านจัดสรรทั้งโครงการ

- ลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีความรู้เกี่ยวกับการทำงานก่อสร้างและงานระบบต่างๆ ทำให้มีตัวเลือกไม่มากนัก

4. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)

- เลือกวิศวกรที่รู้จักหรือได้รับการแนะนำ เข้ามาตรวจสอบคุณภาพบ้านของเจ้าของบ้าน

5. ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันหน้าใหม่ (Threat of New Entrance)

- คู่แข่งขันด้านเข้ามาง่าย ถ้ามีการใช้โมบายแอปท์(Mobile App.)มาใช้งานทำให้รูปแบบการทำงานที่เหมือนกันกับบริษัท

- คู่แข่งขันเข้ามาง่าย มีการใช้โมบายแอปท์ (Mobile App.) และมีวิศวกรที่มีคุณวุฒิที่สูงกว่า ทำให้คู่แข่งเหนือกว่าบริษัท

3.การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

กำหนดส่วนแบ่งการตลาดเป็นตลาดกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้าง ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล มูลค่าตลาดของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย กรุงเทพฯ-ปริมณฑล เท่ากับ 452,000 หน่วย (เฉลี่ย 5 ปี ตั้งแต่ พ.ศ.2555-2559) ประมาณ 248,410 ล้าน

บาท ธุรกิจรับสร้างบ้าน ประมาณ 80,000 ล้านบาท และโครงการบ้านจัดสรร ประมาณ 168,410 ล้านบาท

4. ตลาดเป้าหมาย (Market)

- กลุ่มลูกค้าที่ทำการก่อสร้างบ้านบนที่ดินของตนเอง ผ่านบริษัทรับเหมาก่อสร้าง
- กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านผ่านโครงการบ้านจัดสรร เป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้าไปซื้อบ้านกับโครงการหมู่บ้านจัดสรร

5. ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

Inspection Home Consultant เป็นบริษัทที่ปรึกษาในระดับมาตรฐานสากล

มุ่งมั่นพัฒนานวัตกรรม และสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า พนักงาน และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย อย่างยั่งยืน

พันธกิจ (Mission)

1) ดำเนินธุรกิจก่อสร้างและธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างครบวงจร โดยมุ่งเน้นพัฒนาผลงานอย่างมีคุณภาพ เชื่อสัจย์ ตรงเวลา ปลอดภัย ได้มาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

2) บริหารจัดการอย่างมืออาชีพ มีความน่าเชื่อถือ โดยยึดหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน และมีธรรมภิบาล

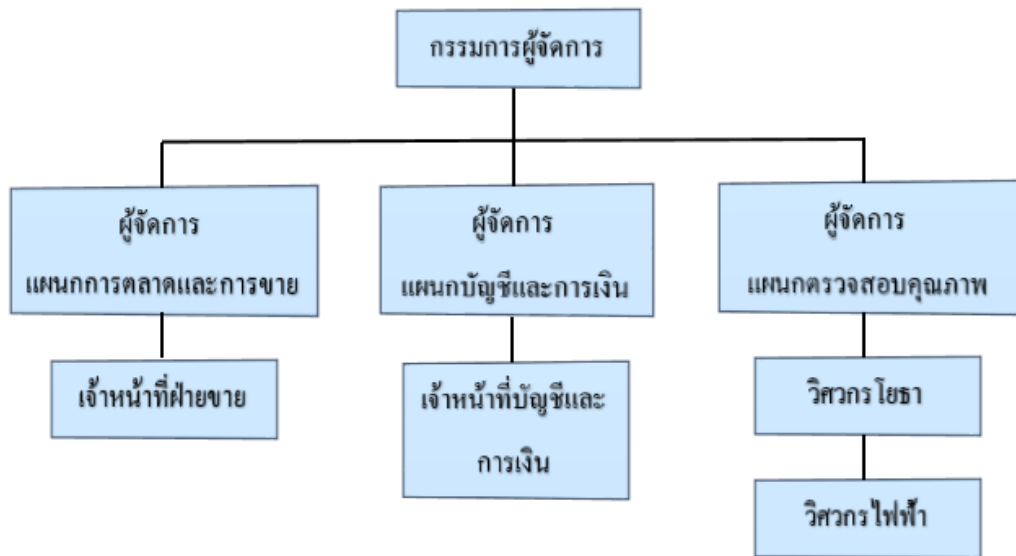
3) พัฒนาบุคลากร ด้วยการเพิ่มศักยภาพ และสร้างขวัญกำลังใจในการทำงาน

เน้นการทำงานอย่างมีความสุข ควบคู่ไปกับการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ เพื่อให้
องค์กรเติบโตอย่างมั่นคง

4) ขยายธุรกิจใหม่ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท และพัฒนาให้มีความ
เชี่ยวชาญ ชำนาญเฉพาะด้าน โดยได้มาตรฐานสากล และเป็นผู้นำในตลาดนั้นๆ

6.แผนการจัดองค์กร

ภาพที่ 2 แสดง โครงสร้างองค์กรและแผนผังองค์กร (Organization Chart)



บริษัทมีผู้บริหารและพนักงานทั้งสิ้น 9 คน ประกอบด้วย กรรมการผู้จัดการ จำนวน 1
คน อัตราเงินเดือน 50,000 บาท , ผู้จัดการแผนกการตลาดและการขาย จำนวน 1 คน อัตรา

เงินเดือน 40,000 บาท , ผู้จัดการแผนกบัญชีและการเงิน จำนวน 1 คน อัตราเงินเดือน 40,000 บาท , ผู้จัดการแผนกตรวจสอบคุณภาพ จำนวน 1 คน อัตราเงินเดือน 45,000 บาท , เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย จำนวน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท , เจ้าหน้าที่บัญชีและการเงิน จำนวน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท , วิศวกรโยธา จำนวน 2 คน อัตราเงินเดือน 30,000 บาท และ วิศวกรไฟฟ้า จำนวน 1 คน อัตราเงินเดือน 30,000 บาท

7.แผนการเงิน

นโยบายแหล่งเงินทุนและแผนการเงิน

จากการประเมินเงินลงทุนเริ่มของโครงการแล้วต้องใช้งบลงทุนทั้งสิ้น 2,000,00.00 บาท ซึ่งเมื่อพิจารณาลักษณะของธุรกิจสถานะเศรษฐกิจและภาวะอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันแล้วนั้น ทางบริษัทจะจัดหาเงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นจำนวน 1,300,00.00 บาท และ จากส่วนของหนี้สินจำนวน 700,000.00 บาท โดยสามารถแยกรายละเอียดได้ดังตาราง

แหล่งที่มาของเงินทุน

เงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น	จำนวน	1,300,000.00 บาท
เงินทุนจากส่วนของหนี้สิน	จำนวน	700,000.00 บาท

การสำรองเงินสด

การสำรองเงินสดเพื่อใช้ในการหมุนเวียนจะอยู่ที่ 500,000.00 บาท ซึ่งสามารถรองรับต้นทุนได้มากกว่า 1 เดือน

รายชื่อผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้น

ลำดับ	รายชื่อ	ราคา หุ้น	จำนวน หุ้น	มูลค่าหุ้น (บาท)	เปอร์เซ็นต์
1	นายรุ่งศักดิ์ ตั้งโสภณวัชร	100	6,630	663,000	51.00 %
2	นางสาววิณา แซ่ตั้ง	100	1,950	195,000	15.00 %
3	นายรุ่งเรือง แซ่ตั้ง	100	2,470	247,000	19.00 %
4	นางสาวสุภาพร แซ่ตั้ง	100	1,950	195,000	15.00 %
รวม			13,000	1,300,000	100.00 %

จุดคุ้มทุน (Payback Period) แสดงการคำนวณจุดคุ้มทุน (Payback Period) วิเคราะห์ได้ว่า ระยะเวลาที่จะคืนทุนเท่ากับ 1.40 (1 ปีกับ 5 เดือน)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) วิเคราะห์ได้ว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการจะมีมูลค่าเท่ากับ 11,424,510 บาท

อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return, IRR) แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) วิเคราะห์ได้ว่า มีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 69.60 %

บรรณานุกรม

กณิศ อ่ำสกุล (2560) , เจาะ 3 กลยุทธ์ธุรกิจรับสร้างบ้าน จับทางความต้องการผู้บริโภค ,

ค้นเมื่อ 20 กุมภาพันธ์ 2560 . จาก [https://www.scbeic.com/th/detail/](https://www.scbeic.com/th/detail/product/3710)

[product/3710](https://www.scbeic.com/th/detail/product/3710)

กรมโยธิการและผังเมือง , กฎหมายด้านโยธาธิการและผังเมือง . ค้นเมื่อ 20 กุมภาพันธ์

2560 , จาก <http://www.dpt.go.th/wan/lawdpt/menu2.asp>

ณรงค์ สัมศรีรัฐกิจ (2551) . แผนธุรกิจซอฟต์แวร์ซ่อมบำรุงผ่านเว็บ . ปรินูญานิพนธ์ ,

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

บริษัท โมบี จำกัด (2560) , Mobile Application . ค้นเมื่อ 8 ธันวาคม 2560 , จาก

<https://www.dmit.co.th/th/blog/2016/12/08/what-is-mobile-application/>
