



# อพาร์ทเมนท์ : แนวทางการลงทุน และบริหารกิจการ

## 1. อพาร์ทเมนท์คืออะไร

อพาร์ทเมนท์ (Rental apartments) หรืออพาร์ทเมนท์เฮ้าส์ (Apartment houses) เป็นอาคารที่อยู่อาศัย (residential building) ที่มีการแบ่งห้องพักเป็นหน่วยอยู่อาศัยหลายหน่วย (Individual dwelling) โดยปกติมักจะมากกว่า 4 หน่วยขึ้นไป เพื่อการให้เช่า (rental) แต่ละหน่วยอาจจะมีการแบ่งเป็นห้อง (room) ตั้งแต่เป็นห้องเดี่ยวอเนกประสงค์ (studio apartments) หรือมี 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 20-30 ตารางเมตร หรือมีหลายห้องนอน (multi - bedroom apartments) ได้แก่ 2 - 3 - 4 ห้องนอนขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 30 ตารางเมตร ถึงมากกว่า 100 ตารางเมตร ทั้งนี้ ขึ้นกับระดับคุณภาพ (grade) หรือระดับของราคาเช่า (rent level) อย่างไรก็ตาม แต่ละหน่วยอยู่อาศัยจะมีห้องน้ำและส่วนพื้นที่ของการทำครัวเป็นพื้นฐาน

อพาร์ทเมนท์อาจเป็นเพียงห้องโถงที่ไว้การตกแต่ง หรือมีการตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์ (furnished) พื้นฐาน เช่น ตู้ เตียง พร้อมติดเครื่องปรับอากาศ หรือจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ในห้อง เช่น ตู้เย็น เครื่องเล่นวีซีดี อุปกรณ์ในครัว เครื่องทำน้ำร้อน - น้ำอุ่น เคเบิลทีวี เป็นต้น

อพาร์ทเมนท์ราคาแพง โดยเฉพาะที่เรียกว่า “เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์” (serviced apartments) จะมีที่จอดรถและมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย (Facilities & amenities) และบริการพิเศษอื่นๆ (services) คล้ายกับการให้บริการของโรงแรม เช่น มีสระว่ายน้ำ ห้องฟิตเนส สนามกีฬา คอฟฟี่ช็อป มินิมาร์ท มินิเธียร์เตอร์ บิวตี้ซาลอน จานดาวเทียมและเคเบิลทีวี บริการซักรีด บริการทำความสะอาด มีโทรทัศน์วงจรปิดและระบบ

รักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง เป็นต้น ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายและบริการเพิ่มเติมมากขึ้นเพียงใด ราคาเช่าก็จะยิ่งแพงมากขึ้นเพียงนั้น

อพาร์ทเมนท์อาจมีทำเลที่ตั้งอยู่ในกลางเมือง (central city) ใกล้ศูนย์การค้า ย่านธุรกิจหรืออยู่ในย่านชุกชุมแถบชานเมือง (suburb or outlying areas) ที่เป็นย่านนิคมอุตสาหกรรมก็ได้

อพาร์ทเมนท์มักก่อสร้างแบบอาคารคอนกรีตถาวร และมักสร้างบนพื้นที่ดินมากกว่า 60 ตารางวา และมักนิยมสร้างแบบเดินขึ้น (Walk-ups) โดยไม่ใช้ลิฟท์ ยกเว้นบางพื้นที่ที่ราคาที่ดินสูงมาก จำเป็นต้องสร้างเป็นอาคารสูงที่ต้องใช้ลิฟท์

## 2. ค่าเช่าอพาร์ทเมนท์

อพาร์ทเมนท์อาจเรียกชื่อเป็นอย่างอื่น เช่น แฟลต เช่า คอร์ท แมนชั่น หอพัก เป็นต้น และมักมีราคาเช่าที่แตกต่างกันมาก ตั้งแต่ระดับต่ำ กลางและสูง โดยจะแปรผันตามทำเลที่ตั้ง คุณภาพอาคาร ขนาดพื้นที่ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และระดับของการให้บริการ โดยระดับต่ำสำหรับผู้มีรายได้น้อยค่าเช่าต่อเดือนประมาณหน่วยละ 1,500 - 5,000 บาท ขนาดพื้นที่หน่วยละประมาณ 20 - 40 ตารางเมตร ระดับกลางประมาณหน่วยละ 5,000 - 30,000 บาท ขนาดพื้นที่หน่วยละประมาณ 30 - 60 ตารางเมตร และระดับสูงซึ่งมักเป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ในเขตศูนย์กลางเมือง ริมน้ำเจ้าพระยาหรือย่านใจกลางธุรกิจ (CBD) ขนาดพื้นที่หน่วยละประมาณ 40 - 240 ตารางเมตร ค่าเช่าต่อเดือนมักจะมากกว่า 30,000 - 100,000 บาทต่อหน่วย และมีบางแห่งที่เป็นห้องสูงย่านสุขุมวิทหรือสีลม ค่าเช่าสูงกว่า 500,000 บาทต่อหน่วยก็มี โดยค่าเช่ามักคิดมาน้อยตามขนาดพื้นที่ (เป็นตารางเมตร) สำหรับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เกรดบีในเขตใจกลางกรุงเทพมหานคร ค่าเช่าต่อเดือนเฉลี่ยตารางเมตรละ ประมาณ 850-900 บาท



ส่วนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เกรดเอ ค่าเช่าต่อเดือนเฉลี่ย ตารางเมตรละประมาณ 900 - 1,100 บาท

อนึ่ง อัตราค่าเช่าอาจจะเป็นกำหนดแตกต่างกัน นอกจากตามขนาดพื้นที่ คุณภาพอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แล้ว ยังอาจกำหนดตามระยะเวลาของการเช่าด้วย เช่น อัตราเช่า 1 - 3 เดือน 3 - 6 เดือน 6 - 12 ปี หรือมากกว่า 1 ปี อัตราจะแตกต่างกัน คือยิ่งเช่านาน ค่าเช่าต่อเดือนก็จะถูกลงตามลำดับ

สำหรับเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ อาจมีการกำหนดระยะเวลาการเช่าแบบสั้น เช่น รายวัน รายสัปดาห์ เป็นต้น

### 3. ใครคือผู้เช่าอพาร์ทเมนท์

ผู้นิยมเช่าอยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์ได้แก่ นิสิต นักศึกษา คนโสด ครอบครัวที่ไร้บุตร คนหนุ่มสาวที่เริ่มทำงานใหม่ พนักงานบริการที่ต้องทำงานในเขต ศูนย์กลางเมือง ครอบครัวผู้มีรายได้ไม่น้อยที่ยังไม่สามารถซื้อบ้านเป็นกรรมสิทธิ์ของตน ผู้ที่ทำงานที่ต้องย้ายงานหรือสถานที่ทำงานบ่อย รวมทั้งชาวต่างประเทศที่ทำงานชั่วคราวในประเทศไทย

ผู้อาศัยอาจจะเช่าอยู่อพาร์ทเมนท์นานเพียง เป็นสัปดาห์ เดือน หลายเดือน หรือนานเป็นปี และบางกรณีอาจอยู่อาศัยแบบกึ่งถาวร (Semi-permanent) คือทำสัญญาเช่านานกว่า 3 ปีขึ้นไป

ในบางพื้นที่ อัตราการเข้าออกของผู้เช่า (tenant turnover) ค่อนข้างสูงมาก แต่บางพื้นที่ก็ค่อนข้างมีเสถียรภาพ (stable) ดังนั้น ผู้ลงทุนหรือผู้บริหารกิจการอพาร์ทเมนท์ จำเป็นต้องเข้าใจกลุ่มเป้าหมายหรือลักษณะพิเศษต่างๆ ของผู้เช่าด้วย

### 4. การลงทุนในอพาร์ทเมนท์

อพาร์ทเมนท์นับว่าเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้ (Income-producing property) ที่สำคัญที่นักลงทุนรายย่อยสามารถลงทุนได้ง่าย เนื่องจากมีการลงทุนและกู้เงินในจำนวนที่ไม่สูงนัก และทำให้มีรายได้อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต จึงนับเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าการลงทุนประเภทอื่น

ผู้ลงทุนอาจจะมีที่ดินเป็นของตนเองอยู่แล้ว ต้องการกู้เงินเพียงการก่อสร้างอาคาร หรือจะเป็นการกู้เงินทั้งซื้อที่ดินและปลูกสร้างอาคารด้วยก็ได้

อนึ่ง ธนาคารหลายแห่งได้ให้การสนับสนุนการก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ โดยการให้สินเชื่อระยะยาว ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้มีการปล่อยสินเชื่อเพื่อการก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์หรือแฟลตให้เช่ามานานกว่า 20 ปีมาแล้ว รวมทั้งการให้โอกาสแก่ผู้ลงทุนผ่อนชำระหนี้เงินกู้ยาวนานถึง 15 ปี ซึ่งทำให้นักลงทุนสามารถผ่อนชำระหนี้ได้ไม่ยาก

อย่างไรก็ตาม การลงทุนสร้างอพาร์ทเมนท์ ที่ก่อรายได้อย่างประสบผลสำเร็จคุ้มค่าการลงทุนและมีความเสี่ยงต่ำนั้น ผู้ลงทุนจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในภาวะของตลาด รวมทั้งการวิเคราะห์ความเหมาะสมของการลงทุนด้านต่างๆ และการบริหารจัดการอาคารอพาร์ทเมนท์และผู้เช่าที่ดีอย่างต่อเนื่องด้วย

### 5. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis)

ในการลงทุนก่อสร้างอพาร์ทเมนท์นั้น ประการแรกนักลงทุนจำเป็นต้องเข้าใจสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและสถานการณ์บ้านเช่าโดยทั่วไป ทั้งนี้ เพราะความต้องการเช่าอาคารอพาร์ทเมนท์นั้นมีความหลากหลายมาก ทั้งกลุ่มบุคคล ระดับราคาค่าเช่า และทำเลที่ตั้งของอาคาร

นักลงทุนจะต้องตรวจสอบสถานการณ์ของตลาดบ้านเช่าในพื้นที่ที่ตนประสงค์จะลงทุนว่ามีมากน้อยเพียงใดเช่น ในบริเวณนั้นมีมีการก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์แล้วเท่าใด อัตราการอยู่อาศัยมีสูงหรือต่ำ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นใคร มีจำนวนมากน้อยเท่าใด ทั้งนี้ อาจสังเกตหรือสอบถามเบื้องต้นจากอัตราห้องว่าง (Vacancy level) ของอาคารอพาร์ทเมนท์ที่มีอยู่ หากพบว่ามากกว่าร้อยละ 20 ภายหลังจากก่อสร้างไปแล้ว นานกว่า 6 เดือน ก็เป็นสัญญาณ (signal) ที่ชี้ว่าอุปสงค์มีไม่สูงหรือระดับราคาค่าเช่าที่มีแนวโน้มทรงตัวหรือต่ำลง เนื่องจากการแข่งขันสูง (highly competitive) หรือมีห้องเช่าในอาคารชุดเป็นทางเลือกมากเกินไป (overbuilt) ก็เป็นเครื่องชี้ว่าการลงทุนใหม่ อาจจะไม่คุ้มค่า ดังนั้น จึงอาจจะต้องชะลอการลงทุนไปก่อน เป็นต้น

อนึ่ง ทำเลที่ตั้ง (Location) หรือเขตพื้นที่ต่างๆ (neighborhood) จะเหมาะสมกับกลุ่มบุคคลประเภทต่างๆ และรูปแบบอาคารและระดับราคาเช่าของอพาร์ทเมนท์จะขึ้นกับราคาที่ดินและทำเลที่ตั้งด้วย ตัวอย่างเช่น พื้นที่ย่านใกล้มหาวิทยาลัยอาจเหมาะสำหรับอาคารอพาร์ทเมนท์ค่าเช่าต่ำสำหรับนักศึกษา ย่านพื้นที่อุตสาหกรรม เหมาะสำหรับคนงานผู้ทำงานในบริเวณดังกล่าว ย่านชุมชนที่มีอาคารสำนักงานหนาแน่นหรือย่านธุรกิจการค้า อาจเหมาะสำหรับคนหนุ่มสาวที่

ต้องการอยู่อาศัยใกล้กับที่ทำงาน ย่านที่อยู่ใกล้สถานีรถไฟใต้ดินหรือรถลอยฟ้าที่ ข้าราชการหรือพนักงานทั่วไปสามารถเดินทางได้รวดเร็ว ย่านใจกลางเมืองที่ชาวต่างประเทศนิยมอยู่อาศัย อาจเหมาะสำหรับการก่อสร้างอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่มีค่าเช่าสูง เป็นต้น

ดังนั้น การวางแผนก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ทั้งขนาดโครงการ คุณภาพ ระดับราคา จึงขึ้นกับทำเลที่ตั้งและกำลังจ่ายค่าเช่าของลูกค้าเป้าหมายเป็นประการสำคัญ

### ตัวอย่างข้อมูลตลาดอพาร์ทเมนท์ระดับต่างๆ ในกรุงเทพฯ

ทำเลที่ตั้ง	อาคาร (หน่วย)	พื้นที่ /หน่วย (ตร.ม.)	จำนวนห้องนอน	ค่าเช่า / เดือน	สิ่งอำนวยความสะดวกสบาย
- ถนนศรีนครินทร์ (Low-rent apartment)	8 ชั้น (105)	22	สตูดิโอ	1,800 - 2,100	ตู้ เตียง เครื่องปรับอากาศ
- คลองจั่น บางกะปิ (Middle-rent apartment)	8 ชั้น (140)	26-30	สตูดิโอ	4,500 - 5,100	เฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น เครื่องโทรทัศน์
- อโศก - ดินแดง (High-rent apartment)	9 ชั้น (150)	27-40	1 - 3	8,500 - 30,000	ทีวี ตู้เย็น เฟอร์นิเจอร์ บิวตี้ซาลอน ห้องฟิตเนส เซาท์น่า ภัตตาคาร จานดาวเทียมและ เคเบิลทีวี ฯลฯ
- สาทร (ซอยสวนพลู)	7 ชั้น (121)	28 - 42 55 - 75	สตูดิโอ 1 - 2 (Suite)	8,500 - 13,000 16,000 - 22,000	สระว่ายน้ำ สปา บิวตี้ซาลอน ห้องฟิตเนส เซาท์น่า คอฟฟี่ช็อป มินิมาร์ท บริการซักรีด แชนเทิร์นไลท์ทีวี แอร์ ตู้เย็น ทำความสะอาด ฯลฯ
- ริมแม่น้ำเจ้าพระยา (Serviced apartment)	27 ชั้น (192)	73 -195	1 - 3	37,000 - 90,000	ห้องฟิตเนส เซาท์น่า คอฟฟี่ช็อป มินิมาร์ท มินิเธียร์เตอร์ สนามกีฬา โต๊ะสนุก ห้องเล่นเกม บริการซักรีด ทำความสะอาด ฯลฯ
- สุขุมวิท 22 (Serviced apartment)	กว่า 20 ชั้น	40 - 120 (Deluxe & Family Suite) 160 -240 (President & Royal Suite)	1 - 2 2	42,000 - 92,000 385,000 - 585,000	สระว่ายน้ำ ศูนย์ธุรกิจ ภัตตาคาร เฮลิคอปเตอร์และ สปา เซาท์น่า บิวตี้ซาลอน คอฟฟี่ช็อป สนามกีฬา บริการรถลิμουซีน บริการซักรีด ทำความสะอาดห้องทุกวัน ห้องนวด ฯลฯ



## 6. การวิเคราะห์การลงทุน (Investment Analysis)

นอกจากการประเมินสถานการณ์ตลาดโดยรวม (overall market demand and supply) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อัตราค่าเช่าและระดับการเช่าของอาคารอพาร์ทเมนท์ที่มีอยู่ในตลาดแล้ว ผู้ลงทุนจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์และประเมินความเหมาะสมของการลงทุนด้านต่างๆ โดยที่ผู้ลงทุนจะต้องพิจารณาประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งหมด ทั้งที่เป็นเงินทุนส่วนตัว (equity money)

และเงินกู้ธนาคาร (mortgage financing) ต้องประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ (operating expenses) และกระแสรายได้จากค่าเช่าที่เกิดขึ้น (operating revenues) รวมทั้งภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อประเมินรายได้สุทธิ (net income) หรือผลตอบแทน (return on investment) ที่เกิดขึ้น รวมทั้งปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ว่าคุ้มค่าการลงทุนหรือไม่ สำหรับประมาณการทางการเงินเพื่อการวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้น มีตัวอย่างดังนี้

### ประมาณการค่าใช้จ่ายการลงทุน (Investment Costs)

- ค่าที่ดินและค่าพัฒนา	XXX บาท	%
- ค่าออกแบบและขออนุญาต	XXX บาท	%
- ค่าก่อสร้างอาคาร	XXX บาท	%
- ค่าการตกแต่ง	XXX บาท	%
- ค่าจัดจ้าง	XXX บาท	%
- ค่าประกันภัยระหว่างก่อสร้าง	XXX บาท	%
- ค่าดำเนินงานอื่นๆ	XXX บาท	%
รวม	XXX บาท	100%

### ประมาณการที่มาของเงินลงทุน (Funding sources)

มูลค่าการลงทุนรวม (Total investment)	XXX บาท	100%
- เงินลงทุนส่วนตัว (Equity)	XXX บาท	60 %
- เงินกู้ธนาคาร (Debt)	XXX บาท	40%

### ประมาณการรายรับ (Income schedule)

- ค่าเช่าห้องพักเต็ม (Gross rent)	XXX บาท	
- หักห้องว่าง 10%	XXX บาท	XXX บาท
- ค่าเช่าพื้นที่อื่น		XXX บาท
- รายรับอื่น		XXX บาท

รวมรายรับ (Effective rental income) XXX บาท

### ประมาณการรายจ่ายดำเนินการ (Operating expenses)

- เงินเดือนพนักงาน (พ.การเงิน-ธุรการ, แม่บ้าน, รมภ.)	XXX บาท
- ค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา	XXX บาท
- ค่าสาธารณูปโภค	XXX บาท
- ค่าเสื่อมราคา	XXX บาท
- ดอกเบี้ยจ่าย	XXX บาท
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	XXX บาท
- รวมรายจ่ายดำเนินการ	XXX บาท
- ค่าภาษีและประกันภัย	XXX บาท

รวมรายจ่ายทั้งหมด XXX บาท

รายรับสุทธิ (Net income) XXX บาท

หักค่าดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคาร XXX บาท

ผลตอบแทนต่อเงินลงทุน XXX บาท (%)

ในการพิจารณาการลงทุนนั้น นอกจากจะต้องพิจารณาสถานการณ์ในปัจจุบันแล้ว ผู้ลงทุนควรจะมีการคาดการณ์ถึงแนวโน้มในอนาคต (future trend) ในช่วงปีต่างๆ ทั้งสภาพของชุมชน ระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ รวมถึงความต้องการเช่าของลูกค้ำที่จะส่งผลกระทบต่อมูลค่าของที่ดินและอาคาร ค่าเช่าที่จะปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงในอนาคต ค่าเสื่อมราคา ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าซ่อมบำรุงอาคารในระยะยาวด้วย

นอกจากนี้ ผู้ลงทุนอาจจะต้องประเมินมูลค่าของอพาร์ทเมนท์ (Apartment market value) หากมีการขายในตลาดในปัจจุบันหรือในอนาคตด้วย

## 7. การขอลินเชื่อจากสถาบันการเงิน

เมื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้และความเหมาะสมของการลงทุนแล้วสิ่งที่คุณจะต้องดำเนินการต่อไปคือ การขอลินเชื่อเพื่อการก่อสร้างจากสถาบันการเงิน

ปัจจุบัน มีธนาคารพาณิชย์หลายแห่งได้ให้การสนับสนุนการก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ โดยการให้ลินเชื่อระยะยาว (7-10 ปี) อย่างไรก็ตามธนาคารอาคารสงเคราะห์ นับเป็นสถาบันการเงินหลักที่มีการปล่อยลินเชื่อเพื่อการก่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์หรือแฟลตให้เข้ามายาวนาน รวมทั้งการให้โอกาสแก่ผู้ลงทุนผ่อนชำระหนี้เงินกู้ยาวนานถึง 15 ปี ซึ่งทำให้นักลงทุนสามารถผ่อนชำระหนี้ได้ไม่ยาก

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อสร้างอพาร์ทเมนท์ของธนาคารต่างๆ มักจะเป็นอัตราดอกเบี้ย MLR ซึ่งโดยทั่วไปจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยประมาณ 1%

ในการเลือกสถาบันการเงิน เพื่อขอกู้เงินนั้น ผู้ลงทุนจะต้องศึกษาทำความเข้าใจในวงเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ระยะเวลากู้ และเงื่อนไขต่างๆ ของการปล่อยลินเชื่อสร้างอาคารอพาร์ทเมนท์ และเปรียบเทียบข้อดีข้อด้อยของเงื่อนไขเหล่านั้นก่อน

สำหรับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้มีเงื่อนไขการปล่อยลินเชื่ออพาร์ทเมนท์ สรุปสาระสำคัญ ดังนี้

- 1) วงเงินกู้ : ให้กู้ไม่เกิน 100% ของมูลค่าการก่อสร้างอาคารแฟลต หรือกรณีขอกู้ค่าที่ดิน

ให้กู้ได้ไม่เกิน 30% ของมูลค่าที่ดิน โดยวงเงินกู้รวมค่าที่ดินและอาคารต้องไม่เกิน 80%

- 2) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ : ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ในอัตรา MLR ตามประกาศของธนาคาร (ปัจจุบันเท่ากับ 5.5%)

- 3) ระยะเวลากู้ : ระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุด 15 ปี นับจากวันทำสัญญา

- 4) การผ่อนชำระหนี้ : ในระหว่างการก่อสร้าง (ภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี) ผู้กู้ยังไม่ต้องชำระเงินงวด แต่จะต้องชำระดอกเบี้ยเงินกู้ในส่วนที่เบิกจ่ายไปแล้วทุกเดือน

- 5) เงื่อนไขเกี่ยวกับตัวผู้กู้ :

- 5.1 ผู้กู้ต้องแสดงหลักฐานการเงินที่ใช้สมทบการก่อสร้างให้ชัดเจนและสามารถตรวจสอบได้ เช่น บัญชีเงินฝาก เป็นต้น

- 5.2 อายุของผู้กู้ต้องไม่เกิน 55 ปี หากเกินต้องมีผู้กู้ร่วม และอายุของผู้กู้ร่วมรวมกับระยะเวลาผ่อนชำระต้องไม่เกิน 65 ปี

- 5.3 ผู้ขอลูกสร้างอาคารจะต้องเป็นบุคคลเดียวกันกับผู้ถือกรรมสิทธิ์ที่ดิน

- 6) เงื่อนไขเกี่ยวกับทรัพย์สิน

- 6.1 กรรมสิทธิ์ในที่ดินที่ใช้เป็นที่ก่อสร้างอาคารแฟลตต้องเป็นของผู้กู้ และต้องจำนองที่ดินเป็นหลักประกันหนี้ด้วย

- 6.2 อาคารที่นำมาเป็นหลักประกันจะต้องเป็นอาคารคอนกรีตถาวร มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญ คือ ห้องน้ำ (พื้นห้องน้ำปูกระเบื้อง) และเหมาะสำหรับผู้เช่าที่มีรายได้น้อยหรือปานกลาง

- 6.3 ขนาดห้องพัก ต้องมีขนาดไม่ต่ำกว่า 20 ตารางเมตร ความกว้างของห้องพักไม่น้อยกว่า 3.0 เมตร

- 6.4 ที่ดินที่จะใช้ปลูกสร้างอาคารแฟลตให้เช่าขั้นต่ำต้องมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 60

- 6.5 ตารางวา ถนนผ่านอาคารแฟลตอย่างน้อยต้องมีสภาพเป็นถนนลาดยาง

- 6.6 อาคารที่จะปลูกสร้าง หรือถัดถอนจะต้องถูกต้องตามแบบที่ได้รับอนุญาต ธนาคาร



จะไม่พิจารณาให้กู้ หรือยกเลิกการให้กู้ เมื่อมีการก่อสร้างผิดไปจากแบบที่ได้รับอนุญาต

6.6 ที่ดินและอาคารต้องอยู่ในหรือใกล้เขตชุมชน ใกล้บริการคมนาคมสาธารณะ และต้องมีทางเข้า-ออกโดยสะดวกพอควร

6.7 ผู้กู้จะต้องประกันภัยระหว่างก่อสร้างก่อนรับเงินงวดแรก และเมื่อปลูกสร้างอาคารแล้วเสร็จต้องทำประกันอัคคีภัยกับบริษัทประกันภัยที่ธนาคารให้ความเห็นชอบ ในวงเงินไม่น้อยกว่า วงเงินกู้ โดยโอนผลประโยชน์ตามกรมธรรม์ให้ธนาคารเป็นผู้รับจนกว่าจะหมดภาระหนี้สิน

7) **ค่าธรรมเนียมการยื่นกู้** : ธนาคารคิดค่าธรรมเนียมการวิเคราะห์โครงการเป็นอัตราได้แก่ วงเงินขอกู้ไม่เกิน 30 ล้านบาท คิดค่าธรรมเนียม 0.25% แต่ไม่เกิน 10,000 บาท และหากวงเงินขอกู้เกิน 30 ล้านบาท คิดค่าธรรมเนียม 20,000 บาท สำหรับ**ค่าธรรมเนียมตรวจสอบผลการก่อสร้าง** คิดค่าธรรมเนียมการตรวจสอบ ครั้งละ 1,000 บาท

## 8. การบริหารจัดการอาคารและผู้เช่า

ภายหลังการก่อสร้างเสร็จ เจ้าของอพาร์ทเมนท์จำเป็นต้องบริหารจัดการหาผู้เช่า และต้องดำเนินการดูแลอาคารอพาร์ทเมนท์ให้มีคุณภาพที่ดี มีการบริการที่ดีแก่ผู้เช่า ทั้งนี้ เพราะหากมีการบริหารจัดการไม่ดี อพาร์ทเมนท์ ของคู่แข่งที่ดีกว่าก็จะดึงดูดลูกค้าของตนออกไปได้

การบริหารจัดการอพาร์ทเมนท์ที่สำคัญได้แก่ การโฆษณาประชาสัมพันธ์หาลูกค้า การอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในการเช่าอยู่อาศัย การทำระบบบัญชีรายได้และค่าใช้จ่าย การบริหารค่าเช่าและผลประโยชน์ตอบแทนอื่นๆ การดูแลรักษาและซ่อมแซมอาคาร การจัดสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัยที่ดี การรักษาความสะอาดและความปลอดภัย การลูกค้าสัมพันธ์ และการให้บริการผู้เช่าอื่นๆ

หากเจ้าของสามารถบริหารจัดการทั้งอาคารและผู้เช่าที่ดียิ่งกว่าอาคารอพาร์ทเมนท์ของคู่แข่งที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกันแล้ว ก็จะช่วยให้รักษาค่าเช่าในระดับสูง (rent maximization) และมีระดับของการเช่า (occupancy level) เกือบเต็มอยู่เสมอ ทำให้เจ้าของมีกระแสรายได้มีมาอย่างต่อเนื่อง เป็นผลให้มีการลงทุนอย่างคุ้มค่าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

อนึ่ง เจ้าของพึงหาข้อมูลตลาดของอาคารอพาร์ทเมนท์ในบริเวณใกล้เคียงอยู่เสมอ เพื่อการพิจารณาอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม เช่น อาจมีการปรับขึ้นมากกว่าของคู่แข่งได้ หากความต้องการเช่ามีสูง และอาคารอพาร์ทเมนท์ของตน มีคุณสมบัติต่างๆ ที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น ในเรื่องของ ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อมชุมชนที่ดี คุณภาพของอาคาร ขนาดห้อง การตกแต่ง การเข้าออกถนนได้สะดวก มีที่จอดรถเพียงพอ มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากกว่า เป็นต้น

