

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา พบว่ามีความเป็นไปได้ในลงทุน โดยให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่โครงการที่ตั้งไว้ 9.91% ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ สามารถสรุปสาระสำคัญ ได้ดังนี้

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

พื้นที่โครงการเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ขนาด 101 ตร.วา โฉนดที่ดิน เลขที่ 28489 เลขที่ดิน 1077 จากการมีที่ดินค่อนข้างจำกัดและมีราคาสูงแต่ทำเลดีนี้จึงเหมาะกับการทำหอพักหรืออพาร์ทเมนต์หลายชั้น อีกอย่างหนึ่งคือรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้คนในบริเวณนั้นอยู่กันอย่างหนาแน่น จึงสามารถจะใช้ชีวิตอยู่ในอาคารที่แบ่งเป็นห้องหลายชั้นได้ โดยมีที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์ที่อยู่บนถนน 30 กันยายน ตำบลในเมือง(หมื่นไวย) อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ภายในระยะรัศมี 3 กิโลเมตรอยู่ใกล้สนามกีฬากลาง โรงพยาบาลทหารผ่านศึก โรงพยาบาลมหาวิทยาลัย การศึกษาได้แก่ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล เทคนิคช่างกล-พาณิชย์การนครราชสีมา(ช.พ.น.) มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลภาคตะวันออกเฉียงเหนือและศูนย์การค้าบิ๊กซี (Big C) ห้างคาร์ฟูร์ ร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น (7-eleven) นอกจากนี้ในบริเวณนั้นยังมีอพาร์ทเมนต์อยู่ 3 แห่ง และมีบ้านเรือนถูกดัดแปลงเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่าอยู่อย่างหนาแน่น ซึ่งมีการเจริญเติบโตของอพาร์ทเมนต์ และบ้านพักให้เช่าอย่างหนาแน่น การเดินทางสะดวก มีรถประจำทางหรือรถสาธารณะ จากที่ตั้งโครงการห่างจากถนนสนามกีฬาและป้ายรถประจำทางประมาณ 50 เมตรจึงสามารถเดินเข้า-ออกได้สะดวก และจากโอกาสทางการตลาดที่เศรษฐกิจในเขตเทศบาลนคร จังหวัดนครราชสีมามีการเจริญอย่างเติบโตอย่างต่อเนื่อง พื้นที่ของโครงการมีการเดินทางสะดวกอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน รวมทั้งข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามวิเคราะห์ได้ว่ามีความเป็นไปได้ทางการตลาด ทั้งนี้โครงการได้ทำการสำรวจความต้องการหลักของอพาร์ทเมนต์หรือปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ ซึ่งได้ผลการสำรวจ ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการมีห้องน้ำในห้องพักในระดับมากที่สุด ห้องพักต้องมีขนาดกว้างขวาง มีระเบียบ มีโทรศัพท์ มีสิ่งอำนวยความสะดวก

ภายในห้องพัก สีของห้องพัก มีหน้าต่างระบายอากาศได้ดี หน้าต่างมีเหล็กดัด มุ้งลวด มีร้านสะดวกซื้อ และมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี

2. ด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อราคาค่าเช่า
3. ด้านทำเลที่ตั้ง อพาร์ทเมนต์ควรมีพื้นที่ใกล้ที่ทำงาน ใกล้สถาบันการศึกษา ใกล้สนามกีฬากลาง การเดินทางที่สะดวกและปลอดภัย
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อราคา ในแง่การลดค่าเช่าห้องพัก การโฆษณา บริการเคเบิลทีวี กิจกรรมพิเศษ และการเช่า/ผ่อนผู้เช่าในระดับปานกลาง
5. ด้านบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบุคคลากรที่มีความเอาใจใส่ต่อผู้เช่าในอพาร์ทเมนต์ ตลอดจนการมีอัยยาศัยไมตรีของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการดูแลอพาร์ทเมนต์
6. ด้านกระบวนการ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อความรวดเร็วในการดำเนินการซ่อมแซมของต่างๆ ความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่า การเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง และมีการติดประกาศกฎระเบียบของอพาร์ทเมนต์อย่างชัดเจน
7. ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อสภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนต์ทั้งภายในและภายนอกให้น่าอยู่เสมอ การมีใบอนุญาตประกอบกิจการอพาร์ทเมนต์ มีที่จอดรถกว้างขวางเพียงพอ มีที่นั่งพักผ่อนรอบบริเวณอพาร์ทเมนต์ รวมทั้งระหว่างทางเดินของอาคารมีความปลอดภัย

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

โครงการมีพื้นที่ดินด้านหน้าติดถนน ซอย 30 กั้นขายน ขนาดที่ดินสำหรับปลูกสร้าง กว้าง 14 ตารางเมตร ยาว 28 ตารางเมตร พื้นที่ปลูกสร้างหรืออาคารอพาร์ทเมนต์ กว้าง 8 เมตร x ยาวหรือลึก 11.5 เมตร x สูง 12 เมตร จำนวน 4 ชั้น ไม่มีลิฟท์ ระยะห่างจากรั้วด้านข้างและด้านหลังข้างละ 2 เมตร มีที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ทางเดินภายในตึกกว้าง 1.5 เมตร ขนาดห้องพักมีขนาดกว้าง 3.25 เมตร ยาว 4.8 เมตร รวมระเบียง มีห้องน้ำในห้องพัก มีห้องสำนักงาน อพาร์ทเมนต์จำนวน 1 ห้อง ห้องขายสินค้าประจำอพาร์ทเมนต์จำนวน 2 ห้อง และสำหรับผู้พักอาศัยทั่วไปรวม 31 ห้อง มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้อง ประกอบด้วย เตียงนอน ที่นอน โต๊ะเครื่องแป้ง แก้วโต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า โทรทัศน์ โทรทัศน์ และพัดลม เป็นเงินลงทุน 646,190 บาท มีค่าใช้จ่ายลงทุนสำหรับที่ดินและอาคารก่อสร้าง รวมค่าก่อสร้าง เป็นเงิน 8,718,054 บาท

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

อพาร์ทเมนท์ของโครงการจะดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจัดองค์กร โดยมีเจ้าของอพาร์ทเมนท์ ทำหน้าที่คอยดูแลความสงบเรียบร้อยภายในอพาร์ทเมนท์ ทำหน้า ลงบัญชี เก็บเงินค่าเช่า รับซื้อร้องเรียนต่างๆ และบังคับบัญชา ดูแลความปลอดภัยในทรัพย์สินของผู้ อาศัยและอพาร์ทเมนท์ ดูแลงานซ่อมแซมทั่วไป พนักงานทำความสะอาด มีหน้าที่ดูแลรักษาความ สะอาดอพาร์ทเมนท์และบริเวณโดยรอบ ทำความสะอาดห้องกรณีที่มีผู้ย้ายออก เพื่อรองรับผู้ที่ จะเข้ามาเช่าห้องพักรายใหม่ และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย มีหน้าที่ในการดูแลความปลอดภัยใน ทรัพย์สินของผู้อาศัยและอพาร์ทเมนท์ โดยเน้นงานกลางคืน นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ในงานซ่อมแซม งานทั่วไป งานอุปกรณ์เสียหายเล็กน้อย ส่วนกรณีซ่อมแซมงานด้านเทคนิค จะใช้ช่างที่มีความ ชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

โครงการกำหนดเงินทุนหมุนเวียนเป็นค่าเงินเดือน เบี้ยประกันสังคม ค่าน้ำ ค่าไฟ- ไฟฟ้าส่วนกลาง ค่าเก็บขยะ ค่าซ่อมแซม ค่าประกันภัย ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เป็นเงิน 158,660 บาท มี ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ 12,000 บาท เป็นค่าธรรมเนียมในการขออนุญาต ค่าป้าย ค่าส่งเสริม การตลาด มีวิธีการตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรง สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้องพักตัดค่าเสื่อม 5 ปี ไม่มีมูลค่าซาก และ 20 ปีสำหรับอาคาร สำหรับที่ดินไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคา ลงทุนโดย เจ้าของโครงการและกู้เงินจากสถาบันทางการเงิน คิดค่ามูลค่าปัจจุบัน (NPV) ได้เท่ากับ -3,450,582 บาท และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 5.4811% จึงสรุปได้ว่า โครงการ นี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน หากโครงการดำเนินงานไปแล้วแต่ไม่เป็นตามความคาดหมาย โดยการลดรายได้ค่าเช่าเพียง 5% จะทำให้โครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ถ้าโครงการมี การเพิ่มรายได้ค่าเช่าเพียง 5% จะทำให้โครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเช่นกัน

อภิปรายผล

1. ผลการศึกษาด้านการตลาด

จากผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการอพาร์ทเมนท์ที่ดี ในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสภาพแวดล้อม สะอาด บรรยากาศน่าอยู่ อุปกรณ์ภายในห้องพักมี พร้อม ห้องพักมีขนาดเหมาะสม มีห้องน้ำอยู่ภายในห้อง มีที่จอดรถยนต์/รถจักรยานยนต์กว้างขวาง และเพียงพอ อพาร์ทเมนท์ใกล้สถาบันการศึกษา ใกล้ที่ทำงาน ใกล้ตลาด หรือห้างสรรพสินค้า การ เดินทางสะดวก มีความปลอดภัยทั้งการเดินทางและภายในบริเวณ อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถาม

ต้องการให้อพาร์ทเมนต์ที่มีความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด มีร้านค้าบริการสะดวกในการซื้อสินค้าและบริการต่างๆ การจัดการที่ดี มีบุคลากรที่มีความเอาใจใส่ อัจฉริยะที่ดีของผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์

จากการวิเคราะห์ข้อมูล ในด้านปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยต่างๆ โดยเรียงลำดับความสำคัญในแต่ละปัจจัย ดังนี้

1.1 ด้านผลิตภัณฑ์

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ในห้องพัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ในห้อง และสอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ในห้อง

1.2 ด้านราคา

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ค่าเช่าห้องพัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ค่าเช่าห้องพัก และสอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ค่าเช่าห้องพัก

1.3 ด้านทำเลที่ตั้ง

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ อพาร์ทเมนต์ตั้งอยู่ใกล้สถาบันการศึกษา ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ หอพักใกล้ที่ทำงาน และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งหอพักไปมาสะดวก

1.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพาร์ตเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ การมีส่วนลดค่าเช่าห้องพัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนารัตน์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนห้องพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การมีส่วนลดค่าเช่าห้องพัก และสอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนห้องพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การมีส่วนลดค่าเช่าในช่วงปิดเทอม และในช่วงภาคการศึกษาฤดูร้อน

1.5 ด้านบุคคล

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพาร์ตเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ทัศนคติของผู้ดูแลพาร์ตเมนต์ ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนารัตน์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนห้องพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนห้องพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ความเต็มใจและกระตือรือร้นในการให้บริการของพนักงาน

1.6 ด้านกระบวนการบริการ

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพาร์ตเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนารัตน์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนห้องพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด และสอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนห้องพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การซ่อมแซมสิ่งของที่ชำรุดเมื่อผู้พักแจ้งให้ทราบ และการให้บริการอื่นๆ อย่างรวดเร็ว

1.7 ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

พบว่าปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพาร์ตเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ สภาพแวดล้อมของพาร์ตเมนต์สะอาด น่าอยู่พักอาศัย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนารัตน์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ใน

โครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ สภาพแวดล้อมของหอพักสะอาด น่าอยู่พักอาศัย และสอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ สภาพแวดล้อมของหอพักสะอาด น่าอยู่พักอาศัย

2. ผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาด้านเทคนิค พบว่า อพาร์ทเมนต์ที่ไม่มีลิฟท์ มีที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ทางเดินภายในตึกกว้าง 1.5 เมตร มีห้องน้ำในห้องพัก มีห้องสำนักงานอพาร์ทเมนต์ ห้องขายสินค้าประจำอพาร์ทเมนต์ และสำหรับผู้พักอาศัยทั่วไป มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้อง ประกอบด้วย เติงนอน ที่นอน โต๊ะเครื่องแป้ง แก้วโต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า โทรทัศน์ โทรทัศน์ และพัดลม

3. ผลการศึกษาด้านการจัดการ

จากผลการศึกษาด้านการจัดการ พบว่าอพาร์ทเมนต์ของโครงการจะดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจัดองค์กรโดยมีเจ้าของอพาร์ทเมนต์ มีพนักงานทำความสะอาด และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เน้นงานกลางคืน ส่วนงานด้านเทคนิค จะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

4. ผลการศึกษาด้านการเงิน

จากผลการศึกษาด้านการเงิน พบว่าโครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของสมาน ทิพรัตนารัตน์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และสอดคล้องกับการศึกษาของนคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย พบว่า โครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนครราชสีมา ผู้ศึกษามีข้อค้นพบ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งเป็นอย่างยิ่ง มักยึดถือเป็นสูตรสำเร็จ หากที่ตั้งโครงการอยู่หัวมุมถนนหรือบนถนนสายสำคัญ จะมีมูลค่าอาคารและที่ดินสูงกว่าอาคารและที่ดินทั่วไป ทั้งนี้เพราะสามารถดึงดูดกลุ่มเป้าหมายได้ดี สะดวกในการเดินทาง ด้วยการมีทางเข้าออก และมุมมองที่กว้างขวางกว่า ยกเว้นมีการสร้างสะพานข้าม อุโมงค์ลอดทางแยก อาจทำให้มูลค่าอาคารและที่ดินตกต่ำลงได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะทำธุรกิจเสริมที่เกี่ยวข้องกันหรือให้ผู้เช่าเปิดร้านค้าขายของ มินิมาร์ท ซักรีด ร้านอินเทอร์เน็ตภายในอพาร์ทเมนต์
2. ต้นทุนที่สำคัญของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ คือ ภาษีโรงเรือนที่คิดจากธุรกิจถึง 12.5% จากรายได้ในส่วนค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ โดยไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่ายนับว่าเป็นต้นทุนทางภาษีที่สูงมาก นอกจากนี้ยังภาษีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาษีรายได้ เช่น ภาษีบุคคลธรรมดา หรือภาษีนิติบุคคล ซึ่งขึ้นอยู่กับรูปแบบของธุรกิจ ภาษีโรงเรือน ภาษีสังคม และค่าใช้จ่ายที่คาดไม่ถึงด้วย
3. ช่วงที่ปิดภาคการศึกษาปกติ และภาคการศึกษาฤดูร้อน ประมาณ 2-3 เดือน ถ้าหากอพาร์ทเมนต์ที่มีผู้เช่าเป็นนักศึกษาจะมีการย้ายออกจากอพาร์ทเมนต์ โดยทำการขนของไปฝากไว้ชั่วคราวกับเพื่อนหรือชนกลับบ้าน เมื่อเปิดเรียนใหม่จึงมาหาอพาร์ทเมนต์เช่าใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการขาดรายได้จากค่าเช่าในช่วงเวลาดังกล่าว
4. ส่วนใหญ่ผู้เช่าจะมาจากการชักจูงแบบปากต่อปากจากผู้เช่าภายในเองหรือคนรู้จัก เป็นการได้ลูกค้าเพิ่ม โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพื่อทำการส่งเสริมการขาย
5. ความเสี่ยงในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ แยกได้ดังนี้
 - 5.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันลดค่าเช่า ทำให้อัตรากำไรลดลง ความผันผวนในอุตสาหกรรม เช่น ความผันผวนของอัตราเงินเฟ้อ ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ราคาน้ำมันขึ้น ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างปรับราคาขึ้นตามไปด้วย
 - 5.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน ซึ่งการจัดการได้ทำสัญญาประกันภัย เพื่อคุ้มกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น และจัดให้มีการต่อสัญญาประกันภัยอย่างต่อเนื่อง
6. ระดับราคาค่าเช่าห้องพักโครงการต่อเดือนที่ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังควรอยู่ระหว่าง 1,801-2,400 บาท โครงการจึงตั้งราคาค่าเช่าห้องพักไว้ที่ 2,300 บาท
7. การกู้เงินมาลงทุน เมื่อมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของเงินทุนในโครงการ ทำให้ต้นทุนเงินทุนสูง และระยะเวลาของเงินกู้ยาวขึ้นไปด้วย
8. การที่อัตราเงินเฟ้อสูง ทำให้ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงานมีราคาสูงขึ้น อัตราการ

เปลี่ยนแปลงโดยเฉลี่ยของราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินสูง และราคาน้ำมันสูงขึ้นนั้น จะยังเพิ่มมูลค่าให้แก่อพาร์ทเมนต์

ข้อเสนอแนะ

จากข้อค้นพบในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนครราชสีมา ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเรียงตามข้อค้นพบดังกล่าวข้างต้น ตามลำดับเป็นข้อๆ ดังนี้

1. ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งอพาร์ทเมนต์

จากข้อค้นพบที่ 1. เมื่ออพาร์ทเมนต์มีการดำเนินงานอยู่ตัวมาได้ระยะหนึ่ง ควรจะจัดให้มีบริการเสริม เช่น มินิมาร์ท ซักอบรีด โดยขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งอพาร์ทเมนต์ด้วยว่าคุณแข่งมีอะไรบ้าง แล้วผู้ประกอบการควรจัดหาให้มีมากกว่าคู่แข่ง 1-2 อย่าง

2. ต้นทุนที่สำคัญของธุรกิจอพาร์ทเมนต์

จากข้อค้นพบที่ 2. การลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์ควรพิจารณาจากความสำเร็จของโครงการต่างๆ ที่ผ่านมา ซึ่งผู้ที่สนใจจะลงทุนก็ควรจะตระหนักถึงคุณประโยชน์ และให้ความสำคัญกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อนจะตัดสินใจว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนหรือไม่ เพราะเม็ดเงินที่ลงทุนไปนั้นถือได้ว่าเป็นก้อนใหญ่จะถูกจมอยู่ในรูปอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน สิ่งก่อสร้างอาคาร สิ่งอำนวยความสะดวก อาจแปรรูปเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ยาก อีกทั้งเป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาคืนทุนนานกว่าธุรกิจอื่นทั่วไป เมื่อตัดสินใจดำเนินการลงทุนไปแล้ว หากปรากฏว่าผลตอบแทนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ จะทำให้ผู้ลงทุนเลิกจากกิจการได้ยาก

3. ช่วงปิดภาคการศึกษาปกติ และภาคการศึกษาฤดูร้อน ผู้เช่าจะมีการย้ายออกจากอพาร์ทเมนต์ ทำให้ขาดรายได้จากค่าเช่า

จากข้อค้นพบที่ 3. เมื่อได้ทำการเพิ่มรายได้ค่าเช่า 5% และลดรายได้ออกรายได้ค่าเช่า 5% โดยรายได้นี้อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะแวดล้อมทั่วไป เมื่อทำการวิเคราะห์ความไวของโครงการแล้ว อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของโครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน จึงสะท้อนให้เห็นว่าโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้ การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนี้มีสาเหตุมาจากการมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนั้นผู้ลงทุนจึงควรทำการวิเคราะห์ปัจจัยย่อยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุนให้ละเอียด เพื่อผลของการประเมินโครงการมีความแม่นยำมากขึ้น

4. ส่วนใหญ่ผู้เช่าจะมาจากการชักจูงแบบปากต่อปาก

จากข้อค้นพบที่ 4. ผู้ประกอบการควรมีการสร้างภาพลักษณ์ของอพาร์ทเมนต์ให้ดูน่าเชื่อถือและน่าสนใจ พิจารณาคูคลองที่จะเข้ามาเช่า อันจะส่งผลให้เกิดความพึงพอใจกับผู้เช่ารายอื่นๆ และอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข เพื่อเกิดการบอกกล่าวต่อกันไป

5. ความเสี่ยงในธุรกิจอพาร์ทเมนต์

จากข้อค้นพบที่ 5. แม้ว่าการลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์จะมีความเสี่ยง อีกทั้งโครงการจะไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ -3,450,582 บาท โดยการคำนวณราคาที่ดินใช้อัตราการเปลี่ยนแปลงโดยเฉลี่ยของราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน 5.26% (ตามสมมติฐาน) แต่ความเป็นจริงราคาที่ดินเมื่อสิ้นสุดโครงการจะมีราคาสูงเกินกว่าที่คำนวณไว้ กอปรกับในปัจจุบันราคาที่ดินตามราคาตลาดของแปลงที่ทำการศึกษานี้ราคา 19,000 บาทต่อตารางวา แต่ราคาประเมินที่ดินเพียง 6,000 บาทต่อตารางวา

6. การตั้งค่าเช่า เพื่อให้โครงการถึงจุดคุ้มทุนเร็วที่สุด

จากข้อค้นพบที่ 6. การตั้งค่าเช่ายังไม่มีสูตรตายตัว เหตุผลเพราะ

- 6.1 การตั้งค่าเช่าสูงกว่าราคาตลาด โดยไม่ให้ความสำคัญกับราคาตลาด จะพบปัญหาห้องเช่าว่าง ทำให้รายได้ไม่ตรงตามเป้าหมาย จุดคุ้มทุนไม่สามารถเป็นไปตามที่กำหนด
- 6.2 การตั้งค่าเช่าตามราคาตลาด ขณะที่ลงทุนค่าลงทุนค่าก่อสร้างและใช้วัสดุตกแต่งที่ดี จุดคุ้มทุนต้องขยายออกไป เมื่อเวลาผ่านไปอาคารเสื่อมด้วยกาลเวลาหรือจากลูกค้าไม่ช่วยดูแลรักษา ต้องลงทุนเพิ่มทำให้เพิ่มเวลาถึงจุดคุ้มทุน เพราะผู้ประกอบการกลัวว่าจะไม่มีคนมาเช่า
- 6.3 การตั้งค่าเช่าต่ำกว่าราคาตลาด รับลูกค้าไม่คัดเลือก อาจพบปัญหาหารายรับต่ำกว่าเกณฑ์ต้นทุน หรือลูกค้าอาจมีความสามารถด้านการเงินไม่มาก จะพบปัญหาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการว่าผู้เช่าค้างค่าเช่า การล็กเล็กขโมยน้อย มีผลต่อระยะเวลาคืนทุน

ดังนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบการทำได้เพื่อให้คืนทุนให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ คือ

ต้องหาลูกค้าที่ดีไม่ก่อปัญหา อยู่นาน ไม่ค้างค่าเช่า เพื่อให้ห้องเช่าเต็มอยู่ตลอดเวลา และได้ค่าเช่าสม่ำเสมอ

จากการวิเคราะห์ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายค่าเช่าห้องพักในราคาตลาดอยู่ที่ระดับราคาค่าเช่า 1,801-2,400 บาท พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน ดังนั้นทางโครงการจึงตั้งราคาค่าเช่าห้องพักไว้ที่ 2,300 บาท ถือเป็น การตั้งค่าเช่าตามราคาตลาด

7. การกู้เงินมาลงทุน เมื่อมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ จะมีผลต่อต้นทุนของเงินทุน

จากข้อค้นพบที่ 7. ควรมีการปรับโครงสร้างเงินทุนให้เหมาะสม อาจหาเงินลงทุนก้อนใหม่ดอกเบี้ยต่ำกว่ามาแทนเงินลงทุนก้อนเดิม (Refinancing) โดยพิจารณาจากเงื่อนไขและค่าธรรมเนียมต่างๆ ประประกอบการตัดสินใจด้วย

8. การที่อัตราเงินเฟ้อสูง ค่าแรงงานสูง อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินสูง และราคาน้ำมันสูงขึ้น จะยิ่งเพิ่มมูลค่าให้แก่อพาร์ทเมนต์

จากข้อค้นพบที่ 8. แม้ว่าการลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์จะมีการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจของประเทศ แต่ความเป็นจริงราคาที่ดินจะมีราคาสูงขึ้นตามความต้องการที่มีมากขึ้นจากการเพิ่มของประชากรในขณะที่ที่ดินมีอยู่อย่างจำกัด มูลค่าที่ดินที่สูงขึ้นจึงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สนับสนุนการตัดสินใจลงทุน นอกเหนือไปจากการลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved