

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากแบบสอบถามของผู้ประกอบการทั้ง 3 แห่ง พบว่าจำนวนห้องพักทั้งหมด มีอัตราการเข้าพักเต็มทุกห้อง และจากการเจริญเติบโตที่เพิ่มขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ ทำให้มีการขยายของแหล่งงาน จึงมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น ทำให้มีความต้องการด้านที่พักอาศัยเพิ่มขึ้นด้วย

พื้นที่ของโครงการอยู่ติดกับถนนบ้านแพ้ว-พระประโทน มีลักษณะทั่วไปเป็นแหล่งชุมชน อยู่ใกล้กับโรงพยาบาลบ้านแพ้ว ที่ทำการอำเภอบ้านแพ้ว สถานีตำรวจและตลาด มีการคมนาคมที่สะดวก โครงการได้ทำการเก็บแบบสอบถามเพื่อสำรวจความต้องการในการหาลักษณะของอพาร์ทเมนต์และปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการเช่าอพาร์ทเมนต์ ซึ่งได้ผลการสำรวจดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัย 5 อันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ภายในห้อง มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ห้องพักมีหน้าต่างกว้างระบายอากาศได้ดี หน้าต่างมีเหล็กคัต มุ้งลวด และห้องพักมีขนาดกว้างขวาง
2. ด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับค่าเช่าห้องพักมาเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเช่าลวดหน้า ค่าประกัน ค่ามัดจำต่างๆ และค่าโทรศัพท์ ตามลำดับ
3. ด้านทำเลที่ตั้ง อพาร์ทเมนต์ควรอยู่ใกล้ที่ทำงาน มีความสะดวกในการเดินทาง มีความปลอดภัยในการเดินทาง อพาร์ทเมนต์อยู่ใกล้ตลาด และอพาร์ทเมนต์อยู่ใกล้สถานีตำรวจ
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับ มีส่วนลดค่าเช่าเป็นอันดับแรก ต่อมาคือบริการเคเบิลทีวี มีการโฆษณา ไปป๊อว ป้ายโฆษณา ตามลำดับ
5. ด้านบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการควบคุมดูแลเอาใจใส่ของผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์เป็นปัจจัยแรก ในลำดับต่อมาคือ ความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด และอภัยของของผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์
6. ด้านกระบวนการบริการ ในส่วนนี้ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด มีการแจ้งกฎระเบียบและนำเสนอข้อมูลครบถ้วน มีความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ และมีพนักงานบริการตลอด 24 ชั่วโมง ตามลำดับ

7. ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ บริเวณพาร์ทเมนต์มีสภาพแวดล้อมสะอาดน่าอยู่ ระหว่างทางเดินของอาคารมีความปลอดภัย มีที่จอดรถยนต์กว้างขวางและเพียงพอ และมีที่นั่งพักผ่อนรอบบริเวณพาร์ทเมนต์

เนื่องจากพาร์ทเมนต์ที่ทางโครงการจะสร้างขึ้นนั้น ได้มีการสำรวจทางด้านการตลาด พบความต้องการของผู้บริโภคตามรายละเอียดดังที่กล่าวมาแล้ว รวมทั้งทำเลที่ตั้งของพาร์ทเมนต์ก็อยู่ในสถานที่ที่เหมาะสม ตรงกับความต้องการ สำหรับการส่งเสริมการตลาด ทางโครงการจะมีการประชาสัมพันธ์ล่วงหน้า ในระหว่างมีการก่อสร้าง โดยใช้วิธีการสอดใบปลิวตามหนังสือพิมพ์ที่ขายในอำเภอบ้านแพ้ว ติดตามตามแหล่งชุมชนและแหล่งงาน ประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาดไว้เป็นเงิน 7,500 บาท ดังนั้นทางโครงการจึงได้ประมาณการว่า เมื่อโครงการสร้างเสร็จ จะมีผู้เช่าพักเต็มทุกห้องภายในปีแรก โดยทางโครงการสร้างห้องพักแบบห้องพักปรับอากาศเพียงแบบเดียว ภายในห้องพักมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวก คือ เตียงนอนพร้อมที่นอน โต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้าและ โต๊ะสำหรับวางทีวีเหมือนกันทุกห้อง ราคาเช่าตั้งไว้ที่ 3,500 บาทต่อเดือน ส่วนราคาเช่าร้านค้าตั้งไว้ที่ 5,000 บาทต่อเดือน โครงการจึงมีรายได้จากค่าเช่าห้องพัก ค่าเช่าร้านค้าและรายได้จากสาธารณูปโภคอื่นๆ ในปีที่ 1-5 ปีละ 2,994,000 บาท ในปีที่ 6-10 ปีที่ 11-15 และปีที่ 16-20 โครงการได้ปรับอัตราค่าเช่าห้องพัก ค่าเช่าร้านค้าเพิ่ม จึงทำให้โครงการมีรายได้ดังนี้ ปีที่ 6-10 ปีละ 3,259,200 บาท ปีที่ 11-15 ปีละ 3,524,400 บาท ปีที่ 16-20 ปีละ 3,789,600 บาท

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

โครงการมีพื้นที่ดินด้านหน้าติดถนนบ้านแพ้ว-พระประโทนกว้าง 16 เมตร ยาว 50 เมตร ตัวอาคารมีขนาดกว้าง 12 เมตร ยาว 42 เมตร มีจำนวน 3 ชั้น โดยชั้นที่ 1 ประกอบด้วยสำนักงาน 1 ห้อง ร้านค้า 10 ห้อง ห้องพักจำนวน 11 ห้อง ชั้น 2 และชั้น 3 ประกอบด้วยห้องพัก 23 ห้องขนาดห้องพักมีขนาดกว้าง 3.5 เมตร ยาว 3.5 เมตร มีห้องน้ำภายในขนาดกว้าง 1.5 เมตร ยาว 1.75 เมตร มีระเบียงขนาดกว้าง 1.5 เมตร ยาว 1.75 เมตร มีหน้าต่างบานเกล็ดขนาด 60 เซนติเมตร 2 บาน พร้อมมุ้งลวดและเหล็กดัด ภายในห้องประกอบด้วยอุปกรณ์อำนวยความสะดวก คือ เตียง/ที่นอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง เครื่องปรับอากาศ โดยด้านเทคนิคจะมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนสำหรับที่ดิน การปลูกสร้างอาคาร และการจัดซื้ออุปกรณ์ เป็นเงิน 18,041,000 บาท

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โครงการจะดำเนินการแบบห้างหุ้นส่วนและมีการจัดองค์กร โดยมีเจ้าของเป็นผู้จัดการพาร์ทเมนต์ทำหน้าที่คอยดูแลความสงบเรียบร้อยภายในพาร์ทเมนต์ จัดทำบัญชี เก็บเงิน

ค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ รับซื้อโรงเรียนของผู้พักอาศัย มีเงินเดือน 12,000 บาทต่อเดือน มีแม่บ้านซึ่งมีหน้าที่ในการดูแลรักษาความสะอาดอพาร์ทเมนต์และบริเวณโดยรอบ พร้อมทั้งทำความสะอาดห้องพักกรณีที่มีผู้ย้ายออกเพื่อรองรับผู้ที่เข้ามาเช่าห้องพักรายใหม่ มีเงินเดือน 6,000 บาทต่อเดือน โดยทางโครงการ ได้มีการจ่ายเงินสมทบประกันสังคมให้แก่พนักงานตามกฎหมายประกันสังคม นอกจากนี้ยังมีค่าภาษีโรงเรือน 12.5 % ของค่าเช่ารวมเป็นค่าดำเนินการบริหารเท่ากับ 717,060 บาท ในปีแรก มีค่าดำเนินการเพิ่มขึ้นในส่วนของเงินเดือน 4% และ ค่าซ่อมบำรุงเพิ่มปีละ 5%

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

โครงการมีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ ได้แก่ ค่าธรรมเนียมขออนุญาตก่อสร้าง และออกแบบ ค่าส่งเสริมการตลาด ค่าจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน เป็นเงิน 108,500 บาท ในส่วนของการตัดค่าเสื่อม ทางโครงการใช้วิธีการตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรง ค่าเสื่อมราคาของอาคารสิ่งก่อสร้าง อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก มีระยะเวลาการตัดค่าเสื่อมราคา 20 ปี ไม่มีมูลค่าซาก สำหรับที่ดินไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคา ลงทุนโดยเจ้าของโครงการทั้งหมด จากการคิดหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) พบว่ามีระยะเวลาคืนทุนที่ 7 ปี 6 เดือน 19 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) 1,753,455 บาท และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return) เท่ากับ 11.25% จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากโครงการได้รับผลตอบแทนที่สูงกว่าสมมุติฐานทางการลงทุนที่ตั้งไว้

อภิปรายผล

ผลการศึกษาด้านการตลาด

จากผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการอพาร์ทเมนต์ที่ดีในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสภาพแวดล้อม บรรยากาศน่าอยู่อุปกรณ์ภายในห้องพักมีพร้อม ห้องพักกว้างขวาง มีห้องน้ำอยู่ภายในห้องมีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี สถานที่ตั้งอพาร์ทเมนต์อยู่ใกล้แหล่งชุมชน และสถานที่สำคัญ การเดินทางสะดวกและมีความปลอดภัยในการเดินทาง มีการจัดการที่ดีพร้อมทั้งมีอัยยาศัยและเอาใจใส่ต่อบุคคลที่เข้ามาพักในอพาร์ทเมนต์ โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยต่าง ๆ เรียงลำดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยดังนี้

ด้านบุคคลพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อย คือ การควบคุมดูแลเอาใจใส่ของผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์ ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรกคือ ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด แต่สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรพร ยศบุญเรือง (2551) ที่ต้องการความเป็นกันเอง

และดูแลเอาใจใส่ของพนักงาน แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่ต้องการ
 มียามรักษาความปลอดภัยมาเป็นอันดับแรก

ด้านทำเลที่ตั้งผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อย คือ อพาร์ทเมนต์
 อยู่ใกล้ที่ทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม
 ให้ความสำคัญอันดับแรกคือ ทำเลที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน ใกล้ศูนย์การค้า ใกล้แหล่งชุมชน และ
 สอดคล้องกับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ
 อันดับแรกคือทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรพร ยศบุญเรือง
 (2551) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับที่พักควรอยู่ใกล้ชิตธรรมชาติ และเจียบสงบ

ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยคือ
 สภาพแวดล้อมอพาร์ทเมนต์สะอาด น่าอยู่ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพัชรพร ยศบุญเรือง
 (2551) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรกคือ ห้องพักเรียบง่าย สะอาด และ
 สอดคล้องกับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ
 ห้องพักต้องสงบเงียบและสะอาด แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่ให้
 ความสำคัญกับการมีที่จอดรถเพียงพอ

ด้านกระบวนการบริการผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยคือ
 ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุดซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่
 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรกคือ การบริการให้ความช่วยเหลือ เช่น น้ำไม่
 ไหลหรือไฟฟ้าดับ และสอดคล้องกับการศึกษาของพัชรพร ยศบุญเรือง (2551) ที่พบว่าผู้ตอบ
 แบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรกคือ การบริการเพื่อให้เกิดความประทับใจ แต่ไม่สอดคล้อง
 กับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้มีบริการเสริม คือ
 บริการซักรีดและร้านอาหาร

ด้านผลิตภัณฑ์ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยคือ ห้องพักมี
 ห้องน้ำอยู่ภายในห้อง ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่พบว่าผู้ตอบ
 แบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรกคือ ต้องการห้องพักขนาด 3 เมตร ยาว 3.5 เมตร มีสิ่งอำนวยความสะดวก
 ความสะดวกได้แก่ ตู้เสื้อผ้า เครื่องทำน้ำอุ่น แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรพร ยศบุญเรือง
 (2551) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ห้องพักเรียบง่าย บ่งบอกถึงวิถีชีวิต วัฒนธรรม
 ท้องถิ่น และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่ต้องการที่พักเงียบสงบ

ด้านราคาผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยคือ ค่าเช่าห้องพัก ซึ่ง
 สอดคล้องกับผลการศึกษาของ พีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ในด้านของราคา (ค่าเช่า) ซึ่งช่วงที่เหมาะสม
 คือ 2,001-2,500 บาท และสอดคล้องกับผลการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่ต้องการที่พัก

แบบประหยัด แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรินทร์ ยศบุญเรือง (2551) ที่ผู้ตอบแบบสอบถาม คิดว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับโครงการ คือ 3,000-4,000 บาทสำหรับฤดูกาลท่องเที่ยว และราคา 2,000-3,000 บาทนอกฤดูกาลท่องเที่ยว

ด้านการส่งเสริมการตลาดผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยคือ มี ส่วนลดค่าเช่าซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพิรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญอันดับแรกคือ เลือกรับบริการทำความสะอาดห้องพักรายสัปดาห์ และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่านักท่องเที่ยวได้รับข้อมูลจากการแนะนำของคน รู้จัก นอกจากนี้ยังไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรินทร์ ยศบุญเรือง (2551) ที่เน้นการบริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ

ผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาด้านเทคนิคพบว่า โครงการมีจำนวนห้องพัก 57 ห้อง เป็น อาคาร 3 ชั้น มีร้านค้า 10 ร้าน มีห้องน้ำภายในห้องพัก และมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายใน ห้องพัก ประกอบด้วย เติง/ที่นอน โต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะสำหรับวางของ และ เครื่องปรับอากาศ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของพิรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ตู้เสื้อผ้า เครื่องทำน้ำอุ่น แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการห้องพักที่เงียบสงบและมีค่าใช้จ่ายที่ประหยัด และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของพัชรินทร์ ยศบุญเรือง (2551) ที่สร้างห้องพักเป็นแบบบ้านเดี่ยว และแบบบ้านแฝด

ผลการศึกษาด้านการจัดการ

จากผลการศึกษาด้านการจัดการ พบว่าโครงการจะดำเนินการแบบห้างหุ้นส่วน และมีการจัดองค์กร โดยมีเจ้าของเป็นผู้จัดการอพาร์ทเมนต์ มีพนักงานทำความสะอาด ซึ่งผล การศึกษาไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของพิรดา ฤทธิรงค์ (2550) ที่พบว่าโครงการมีการ ดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว

ผลการศึกษาด้านการเงิน

จากผลการศึกษาด้านการเงิน พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่ง สอดคล้องกับผลการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการ ลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุน 10 ปี 8 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 4.38% มีค่าเท่ากับ 1,544,899.28 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ 7.48% และสอดคล้องกับผลการศึกษาของพิรดา

ฤทธิ์รงค์ (2550) ที่พบว่าโครงการมีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน ซึ่ง ณ อัตราคิดลด 7.375% โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 3,277,151 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน 13.9856% มีระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 2 เดือน 19 วัน และสอดคล้องกับผลการศึกษาของพัชรินทร์ ยศบุญเรือง (2551) ที่พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 17,925,885.32 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน 11.84% มีระยะเวลาคืนทุน 9 ปี 176 วัน

ข้อค้นพบ

1. การลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 6 เดือน 19 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลดที่ 10.00% เท่ากับ 1,753,455 บาท และมีอัตราผลตอบแทนของโครงการอยู่ที่ 11.25% ซึ่งสูงกว่าสมมติฐานทางการลงทุนที่โครงการได้ตั้งไว้

2. ต้นทุนที่สำคัญของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ หรือ ธุรกิจให้เช่า คือ ภาษีโรงเรือนที่คิดจากธุรกิจในอัตรา 12.5% จากรายได้ในส่วนค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ โดยไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่าย จึงนับว่าเป็นต้นทุนทางภาษีที่สูงมาก นอกจากนี้ยังต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลหรือภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาหลังหักค่าใช้จ่ายอีก ขึ้นอยู่กับนโยบายการจัดการของธุรกิจ สำหรับโครงการได้จัดการบริหารอยู่ในรูปห้างหุ้นส่วน ทำให้ต้องเสียภาษีในอัตรา 30% ซึ่งก็เป็นจำนวนเงินที่มากเช่นกัน

3. การลงทุนในการสร้างอพาร์ทเมนต์เป็นการลงทุนที่ใช้เงินลงทุนสูง ในกรณีหากต้องกู้เงินเพื่อมาลงทุน จะทำให้โครงการต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าธรรมเนียมในการขอรวบรวมทั้งดอกเบี้ยที่ต้องมีในปีแรก โดยที่โครงการยังไม่มีรายรับ

4. ผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกและความปลอดภัย เช่น ห้องพักที่มีห้องน้ำอยู่ภายในห้อง มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ห้องพักมีหน้าต่างระบายอากาศได้ดี ค่าเช่าห้องพัก สถานที่พักอยู่ใกล้ที่ทำงานและมีความสะดวกในการเดินทาง

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. หากต้องการให้การลงทุนได้รับผลตอบแทนตามที่ต้องการ อาจต้องทำการลดค่าใช้จ่ายในทุกๆ ด้านของโครงการเพื่อให้ใช้เงินลงทุนน้อยลง

2. ผู้ประกอบการที่จะทำธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ควรมีการศึกษาการตลาด และความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน

3. ธุรกิจที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ควรคำนึงถึงในเรื่องของทำเลที่ตั้ง สภาพการตกแต่ง บรรยากาศ การให้บริการ การให้ความสำคัญด้านความปลอดภัย และที่สำคัญคือราคา(ค่าเช่า) เพื่อให้ผู้เช่าได้นำมาประกอบการตัดสินใจที่จะเลือกที่พักอาศัย

4. การลงทุนควรมีความพร้อมในด้านการเงิน ในกรณีถ้าผู้ลงทุนมีเงินทุนน้อยก็อาจใช้วิธีการชักชวนหาผู้ร่วมลงทุนจากเพื่อนหรือญาติพี่น้อง เพื่อหลีกเลี่ยงการกู้เงิน หรือถ้าต้องมีการกู้เกิดขึ้นจริงๆก็ควรกู้ให้น้อยที่สุด เพื่อเลี่ยงปัญหาค่าใช้จ่ายจากค่าธรรมเนียมต่างๆ รวมทั้งดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นก่อนดำเนินการ