

บทที่ 4

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างอพาร์ทเมนท์ให้เช่าในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร แบ่งผลการวิเคราะห์การศึกษออกเป็น 4 ด้านคือ การวิเคราะห์ด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน จากนั้นจึงนำผลการวิเคราะห์ที่ได้ไปจัดทำงบการเงินล่วงหน้าเพื่อประเมินผลโครงการลงทุนต่อไป

การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรเข้าห้องพักและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ โดยการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 200 ตัวอย่าง และของกลุ่มผู้ประกอบการจำนวน 5 รายผลการวิเคราะห์นำเสนอแบ่งออกได้ เป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ที่พักอาศัยปัจจุบัน อายุ สถานภาพ ภูมิลำเนาการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ (ตารางที่ 4.1-4.15)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลลักษณะอพาร์ทเมนท์ที่ต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับปัจจัย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคล ด้านกระบวนการบริการ ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ ระดับความสำคัญ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ (ตารางที่ 4.16 -4.30)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ด้านเทคนิค ด้านการจัดการบริหาร ด้านการเงินและคำถามทั่วไป

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามได้แก่ ที่พักอาศัยปัจจุบัน อายุ สถานภาพ ภูมิลำเนา การศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน นำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ (ตารางที่ 4.1-4.15)

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการพักอาศัยปัจจุบัน

การพักอาศัยในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
อาศัยอยู่บ้านร่วมกับ พ่อ-แม่	11	5.5
กำลังอาศัยอยู่หอพัก	54	27.0
กำลังอาศัยห้องเช่า	121	60.5
กำลังมองหาเช่าหอพัก	14	7.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.1 พบว่าการพักอาศัยในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ อาศัยห้องเช่าคิดเป็นร้อยละ 60.5 รองลงมาคือ อาศัยหอพัก คิดเป็นร้อยละ 27 กำลังมองหาเช่าหอพัก คิดเป็นร้อยละ 7 และอาศัยอยู่บ้านร่วมกับ พ่อ-แม่ 11คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
15-25 ปี	69	34.5
26-35 ปี	89	44.5
36-45ปี	31	15.5
46-55ปี	9	4.5
56 ปีขึ้นไป	2	1.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมี อายุ 26-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.5 มากที่สุด รองลงมาอายุ 15-25 ปี คิดเป็นคิดเป็นร้อยละ 34.5 อายุ 36-45 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.5 อายุ 46-55ปี คิดเป็นร้อยละ 4.5 น้อย และอายุ 56 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	104	52.0
สมรส	91	45.5
หย่าร้าง	5	2.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.3 พบว่าสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นโสด คิดเป็นร้อยละ 52 รองลงมาคือ มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 45.5 และหย่าร้าง คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามภูมิลำเนาเดิม

ภูมิลำเนา	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	38	19.0
ภาคกลาง	24	12.0
ภาคเหนือ	16	8.0
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	113	56.5
ภาคใต้	6	3.0
ภาคตะวันออก	3	1.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 56.5 รองลงมาคือ กรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 19 ภาคกลาง คิดเป็นร้อยละ 12 ภาคเหนือ คิดเป็นร้อยละ 8 ภาคใต้ คิดเป็นร้อยละ 3 และภาคตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมปลาย	100	50.0
มัธยมปลาย หรือ ปวช.	66	33.0
ปวส. หรือ อนุปริญญา	18	9.0
ปริญญาตรีขึ้นไป	16	8.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่วุฒิการศึกษาต่ำกว่ามัธยมปลาย คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ ระดับมัธยมปลาย หรือ ปวช. คิดเป็นร้อยละ 19 ปวส. หรือ อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 9 ระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	13	6.5
ข้าราชการ	5	2.5
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	26	13.0
พนักงานบริษัทเอกชน	77	38.5
ธุรกิจส่วนตัว	14	7.0
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	7	3.5
อาชีพอิสระ	34	17.0
อื่นๆ	24	12.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพเป็น พนักงานบริษัทเอกชน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.5 รองลงมา คือ อาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 17 พนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 13 อาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 12 นักเรียน/นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 6.5 พ่อบ้าน แม่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 3.5 และข้าราชการคิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
5,000-10,000 บาท	34	17.0
10,001-15,000 บาท	127	63.5
15,001-20,000 บาท	36	18.0
20,001-25,000 บาท	2	1.0
25,001 บาทขึ้นไป	1	0.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001.00-15,000.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 63.5 รองลงมาคือ รายได้ 15,001 - 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18 รายได้ 5,000-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17 รายได้ 20,000-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1 และรายได้ 25,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามที่พักอาศัยปัจจุบัน

ที่พักปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
กำลังพักในเขตบางแค	178	89.0
พักในเขตใกล้เคียง	17	8.5
พักอยู่ที่อื่นๆ	5	2.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยในปัจจุบันในเขตบางแค คิดเป็นร้อยละ 89 รองลงมาคือ พักในเขตใกล้เคียง คิดเป็นร้อยละ 8.5 และ พักที่อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกสิ่งอำนวยความสะดวก

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ที่นอน/เครื่องนอน	117	58.5
ตู้เสื้อผ้า	116	58.0
โต๊ะเครื่องแป้ง	55	27.5
มีโทรศัพท์	63	31.5
มีโทรทัศน์	107	53.5
มีเครื่องปรับอากาศ	11	5.5
เครื่องทำน้ำอุ่น	13	6.5
มีห้องน้ำ อ่างล้างหน้า	103	51.5
ที่จอดรถยนต์	52	26.0
ที่จอดรถจักรยานยนต์	67	33.5
มีลิฟท์	24	12.0
มีอินเตอร์เน็ต	7	3.5
มีเคเบิลทีวี	22	11.0
เป็นห้องว่าง ๆ	44	22.0
อื่นๆ โปรดระบุ	0	0.00
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก มีที่นอน/เครื่องนอนคิดเป็นร้อยละ 58.5 รองลงมาคือ ตู้เสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 58 มีโทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 53.5 มีห้องน้ำ/ อ่างล้างหน้า คิดเป็นร้อยละ 51.5 มีที่จอดรถจักรยานยนต์ คิดเป็นร้อยละ 33.5 มีโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 31.5 มีโต๊ะเครื่องแป้ง คิดเป็นร้อยละ 27.5 มีที่จอดรถยนต์ คิดเป็นร้อยละ 26 เป็นห้องๆ คิดเป็นร้อยละ 22 มีลิฟท์ คิดเป็นร้อยละ 12 มีเคเบิลทีวี คิดเป็นร้อยละ 11 มีเครื่องทำน้ำอุ่น คิดเป็นร้อยละ 6.5 มีเครื่องปรับอากาศ คิดเป็นร้อยละ 5.5 มีอินเตอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 3.5 และอื่นๆ โปรดระบุ คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกแบบหรือขนาดห้อง

แบบหรือขนาดห้อง	จำนวน	ร้อยละ
แบบมาตรฐาน	92	46.0
แบบประหยัด กว้าง 3.50 เมตร	52	26.0
ไม่ทราบขนาด	56	28.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พักแบบห้องพักแบบมาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 46 รองลงมา ไม่ทราบขนาด คิดเป็นร้อยละ 28 ห้องพักแบบประหยัด คิดเป็นร้อยละ 26 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกราคาค่าเช่าห้องพัก

ราคาค่าเช่า	จำนวน	ร้อยละ
1,000-1,200 บาท	32	16.0
1,201-1,400บาท	16	8.0
1,401-1,600 บาท	50	25.0
1,601-1,800 บาท	38	19.0
1,801-2,000 บาท	26	13.0
2,001-2,200บาท	2	1.0
2,201-2,400 บาท	3	1.5
2,401-2,600บาท	15	7.5
2,600 บาทขึ้นไป	18	9.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.11 พบว่าราคาค่าเช่าห้องพักมีความถี่มากที่สุด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เช่าพัก ราคา 1,401-1,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 รองลงมา ราคา 1,601-1,800บาท คิดเป็นร้อยละ 19 ราคา 1,000-1,200 บาท คิดเป็นร้อยละ 16 ราคา 1,801-2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 13 ราคา 2,600 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 9 ราคา 1,201-1,400 บาท คิดเป็นร้อยละ 8 ราคา 2,401-2,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.5 ราคา 2,201-2,400 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.5 ราคา 2,001-2,200 บาท คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 แสดงสัดส่วนจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกราคาค่าไฟต่อหน่วย

ค่าไฟต่อหน่วย	จำนวน	ร้อยละ
4 บาทต่อหน่วย	13	6.5
5 บาทต่อหน่วย	47	23.5
6 บาทต่อหน่วย	59	29.5
7 บาทต่อหน่วย	41	20.5
8 บาทต่อหน่วย	35	17.5
8บาทขึ้นไป	5	2.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จ่ายค่าไฟฟ้าราคา 6 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 29.5 รองลงมา ราคา 5 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 23.5 ราคา 7 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 20.5 ราคา 8 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 17.5 ราคา 4 บาทต่อหน่วยคิดเป็น 6.5 ราคา 8 บาทขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกราคาค่าน้ำต่อหน่วย

ค่าน้ำต่อหน่วย	จำนวน	ร้อยละ
10-11 บาท ต่อหน่วย	11	5.5
12-13 บาท ต่อหน่วย	12	6.0
14-15 บาท ต่อหน่วย	63	31.5
16-17 บาท ต่อหน่วย	42	21.0
18-19 บาท ต่อหน่วย	46	23.0
20-21 บาท ต่อหน่วย	24	12.0
21 บาทขึ้นไป ต่อหน่วย	2	1.0
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จ่ายค่าน้ำ ราคา 14.-15 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ31.5 รองลงมา ราคา 18-19 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 23 ราคา 16-17 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 21 ราคา 20-21 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 12 ราคา 12-13 บาท คิดเป็นร้อยละ 6 ราคา 10-11 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.5 ราคา 21 ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกแบบเหมาจ่ายต่อเดือน

เหมาจ่ายต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
100 บาท ต่อเดือน	33	16.5
150 บาทต่อเดือน	43	21.5
200 บาทต่อเดือน	77	38.5
250 บาท	16	8.0
250 บาทขึ้นไป	31	15.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามชำระค่าน้ำแบบเหมาจ่าย ส่วนใหญ่เหมาจ่าย 200 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 38 แบบเหมาจ่าย 150 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 21.5 เหมาจ่าย 100 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 16.5 เหมาจ่าย 250 ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 15.5 เหมาจ่าย 250 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีการเปลี่ยน/ย้ายที่พักอาศัย

การเปลี่ยน/ย้าย	จำนวน	ร้อยละ
1 ครั้ง	124	62.0
2 ครั้ง	43	21.5
3 ครั้ง	11	5.5
มากกว่า 3 ครั้งขึ้นไป	5	2.5
ไม่เคยย้าย	17	8.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการเปลี่ยน/ย้ายที่พักอาศัย จำแนกมีการย้าย 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 62 ย้าย 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 21.5 ไม่เคยย้าย คิดเป็นร้อยละ 8.5 ย้าย 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.5 ย้ายมากกว่า 3 ครั้งขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลลักษณะอพาร์ทเมนท์ที่ต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคล ด้านกระบวนการบริการ ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ (ตารางที่ 4.16 -4.30)

ตารางที่ 4.16 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ขนาดมาตรฐานกว้าง 3.40 ยาว6.50เมตร	3.77	มาก
มีโทรศัพท์ภายในห้อง	2.99	ปานกลาง
มีเฟอร์นิเจอร์ครบ	3.19	ปานกลาง
มีห้องน้ำภายในห้อง	4.44	มาก
สีของห้องพัก	3.43	ปานกลาง
มีหน้าต่างกว้าง	4.14	มาก
มีเหล็กดัดมุ้งลวด	4.12	มาก
มีเครื่องปรับอากาศ	2.72	ปานกลาง
มีบริการอินเทอร์เน็ต	2.88	ปานกลาง
มีระบบโทรทัศน์วงจรปิด	3.96	มาก
มีบริการซักอบรีด	3.32	ปานกลาง
มีร้านสะดวกซื้อ	3.82	มาก
มีระบบรักษาความปลอดภัย	4.24	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.62	มาก

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์โดยรวม ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.62)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับมาก คือ อพาร์ทเมนท์มีห้องน้ำในตัว (ค่าเฉลี่ย 4.44) มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.24) มีหน้าต่างกว้าง (ค่าเฉลี่ย 4.14) มีเหล็กดัด มุ้งลวด (ค่าเฉลี่ย 4.12) และ มีระบบโทรทัศน์วงจรปิด (ค่าเฉลี่ย 3.96) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.17 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอาหารที่
 ménท์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ค่าเช่าห้องพัก	3.94	มาก
ค่าเช่าล่วงหน้า	3.61	มาก
ค่าน้ำ ค่าไฟ	3.59	มาก
ค่าโทรศัพท์	2.88	ปานกลาง
ค่าประกัน	3.54	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.51	มาก

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัย
 ด้านราคา ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์โดยรวม ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับ ดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับมาก
 คือ ราคาเช่าห้อง (ค่าเฉลี่ย 3.94) ค่าเช่าล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.61) ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ (ค่าเฉลี่ย 3.59)
 ค่าประกัน และมัดจำ (ค่าเฉลี่ย 3.54) และค่าโทรศัพท์ (ค่าเฉลี่ย 2.88) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.18 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกหอพักที่เน้นทั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ใกล้ที่ทำงาน	4.16	มาก
ใกล้สถาบันการศึกษา	3.52	มาก
ใกล้ตลาด	3.62	มาก
ใกล้แหล่งบันเทิง	2.26	น้อย
ใกล้สถานีตำรวจ	3.24	ปานกลาง
ใกล้สถานีตำรวจดับเพลิง	3.15	ปานกลาง
ใกล้สถานธุรกิจ	2.97	ปานกลาง
มีสะดวกในการเดินทาง	4.09	มาก
มีปลอดภัยในการเดินทาง	4.14	มาก
ใกล้ห้างสรรพสินค้า	3.18	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.43	ปานกลาง

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์โดยรวม ระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.43)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับปานกลาง คือ ใกล้ที่ทำงาน(ค่าเฉลี่ย 4.16) มีความปลอดภัยในการเดินทาง(ค่าเฉลี่ย 4.14)มีความสะดวกในการเดินทาง(ค่าเฉลี่ย 4.09)ใกล้ตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.62) และ ใกล้สถานศึกษา (ค่าเฉลี่ย 3.52) ตามอันดับ

ตารางที่ 4.19 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอาหารหมักหมมของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
มีส่วนลดค่าเช่า	3.86	มาก
มีโฆษณา, โปสเตอร์, ป้ายโฆษณา	2.81	ปานกลาง
บริการเคเบิลทีวีพิเศษ	2.99	ปานกลาง
มีกิจกรรมพิเศษเช่น งานปีใหม่	2.96	ปานกลาง
มีของแถมเมื่ออยู่ครบปี	3.41	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.20	ปานกลาง

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอาหารหมักหมมโดยรวม ระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.20)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับปานกลาง คือ มีส่วนลดค่าเช่า (ค่าเฉลี่ย 3.86) มีของแถมเมื่ออยู่ครบปี (ค่าเฉลี่ย 3.41) มีบริการเคเบิลทีวี (ค่าเฉลี่ย 2.99) มีกิจกรรมพิเศษ เช่น ปีใหม่ (ค่าเฉลี่ย 2.96) และ มีการโฆษณา โปสเตอร์ ป้ายโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 2.81) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.20 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกหอพักเมืงนั้ของผูู้้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านบุคคล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
การควบคุมดูแลของผู้ดูแล	4.04	มาก
ความเอาใจใส่ของยาม	3.99	มาก
ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด	4.00	มาก
อัธยาศัยของผู้ดูแล	3.94	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.99	มาก

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ผูู้้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านบุคคล ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ตเมืงนั้โดยรวมระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.99)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับมาก คือ การควบคุมดูแล (ค่าเฉลี่ย 4.04) ความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความสะอาด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 3.99) และอัธยาศัยของผู้ดูแลอพาร์ตเมืงนั้ (ค่าเฉลี่ย 3.94) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.21 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านกระบวนการการบริหารที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกหอพักมันท์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านกระบวนการการบริหาร	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ความรวดเร็วซ่อมแซม	4.16	มาก
ความยืดหยุ่นค่าน้ำ,ค่าไฟ	3.85	มาก
มีกฎระเบียบชัดเจน	3.72	มาก
เปิดบริการตลอด 24ช.ม	3.71	มาก
มีพนักงานบริการตลอด	3.68	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.82	มาก

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านกระบวนการบริการ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักมันท์โดยรวมระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.82)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับมาก คือ ความรวดเร็วในการซ่อมแซม (ค่าเฉลี่ย4.16) ความยืดหยุ่นในการชำระค่าน้ำ ค่าไฟ (ค่าเฉลี่ย 3.85) การมีกฎระเบียบที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.72) เปิดบริการ 24 ช.ม (ค่าเฉลี่ย 3.71) และมีพนักงานบริการ 24 ช.ม (ค่าเฉลี่ย 3.68) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.22 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพาร์ทเมนท์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
สภาพแวดล้อมพาร์ทเมนท์	4.22	มาก
มีใบอนุญาตประกอบกิจการ	3.82	มาก
มีที่จอดรถยนต์/จักรยานยนต์	4.04	มาก
ที่นั่งพักผ่อนรอบบริเวณ	3.72	มาก
ความปลอดภัยระหว่างทางเดิน	4.02	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.96	มาก

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าพาร์ทเมนท์โดยรวมระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.96)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับมาก คือ สภาพแวดล้อมพาร์ทเมนท์ (ค่าเฉลี่ย 4.22) มีที่จอดรถยนต์/จักรยานยนต์ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ความปลอดภัยระหว่างทางเดิน (ค่าเฉลี่ย 4.04) มีใบอนุญาตประกอบการ (ค่าเฉลี่ย 3.82) และมีที่นั่งพักผ่อนรอบบริเวณ (ค่าเฉลี่ย 3.72) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 แสดงสัดส่วนจำนวนและร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสี

สีของห้องที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
สีขาว	65	32.5
สีฟ้า	101	50.5
สีเทา	6	3
สีเหลืองอ่อน	19	9.5
สีอื่นๆ(ไปรตระบุ)	9	4.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เลือก สีฟ้า คิดเป็นร้อยละ 50.5 รองลงมา สีขาว คิดเป็นร้อยละ 32.5 สีเหลืองอ่อน คิดเป็นร้อยละ 9.5 สีอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 4.5 สีเทา คิดเป็นร้อยละ 3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.24 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกที่
ต้องการให้หอพักมีพื้นที่ปรับปรุงของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวก	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
มีเฟอร์นิเจอร์ครบ	1.37	น้อยที่สุด
สามารถเล่นอินเทอร์เน็ตได้	1.79	น้อย
เคเบิลทีวี	1.73	น้อย
เครื่องทำน้ำอุ่น	1.83	น้อย
อ่างล้างหน้า	1.67	น้อย
เครื่องปรับอากาศ	1.78	น้อย
โทรทัศน์	1.52	น้อย
ตู้เอทีเอ็ม	1.68	น้อย
มีลิฟ	1.54	น้อย
มีพัดลม	1.42	น้อยที่สุด
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	1.45	น้อยที่สุด
เครื่องเติมเงินโทรศัพท์	1.63	น้อย
มีเครื่องกรองน้ำหยอดเหรียญ	1.46	น้อยที่สุด
เป็นห้องว่างไม่มีเฟอร์นิเจอร์	1.89	น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	1.63	น้อย

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัย
สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าหอพักมีพื้นที่โดยรวมระดับ น้อย (ค่าเฉลี่ย
1.62)

เมื่อแยกพิจารณาปัจจัยย่อยเรียงตามลำดับดังนี้ ปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญระดับน้อย
คือ เป็นห้องว่าง (ค่าเฉลี่ย 1.89) เครื่องทำน้ำอุ่น (ค่าเฉลี่ย 1.83) สามารถเล่นอินเทอร์เน็ตได้
(ค่าเฉลี่ย 1.79) เครื่องปรับอากาศ (ค่าเฉลี่ย 1.78) เคเบิลทีวี (ค่าเฉลี่ย 1.73) มีตู้เอทีเอ็ม (ค่าเฉลี่ย
1.68) อ่างล้างหน้า (ค่าเฉลี่ย 1.67) มีเครื่องเติมเงินโทรศัพท์ (ค่าเฉลี่ย 1.63) มีลิฟ (ค่าเฉลี่ย 1.54)
โทรทัศน์ (ค่าเฉลี่ย 1.52) มีเครื่องกรองน้ำหยอดเหรียญ (ค่าเฉลี่ย 1.46) มีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ
(ค่าเฉลี่ย 1.45) มีพัดลม (ค่าเฉลี่ย 1.42) มีเฟอร์นิเจอร์ครบ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.25 แสดงจำนวนและร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกราคาห้องพักรมี่แอร์

ห้องพักรมี่แอร์	จำนวน	ร้อยละ
1,500-2,000 บาท	42	21
2,001-2,200 บาท	57	28.5
2,201-2,400 บาท	7	3.5
2,501-2,600 บาท	50	25
2,601-2,800 บาท	10	5
2,801-3,000 บาท	21	10.5
3,000 บาทขึ้นไป	13	6.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เช่าห้องพักรมี่แอร์ ราคา 2001-2200 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.5 รองลงมา ราคา 2,501-2,600 คิดเป็นร้อยละ 25 ราคา 1,500-2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21 ราคา 2,800-3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.5 ราคา 3,000 ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 6.5 ราคา 2,600-2,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 5 ราคา 2201-2,400 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 4.26 แสดงจำนวนและร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกราคาค่าเช่าห้องพักที่ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก

ห้องพักไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก	จำนวน	ร้อยละ
1,100 - 1,200 บาท	47	23.5
1,201 - 1,400 บาท	37	18.5
1,401 - 1,600 บาท	62	31
1,601 - 1,800 บาท	18	9
1,801 - 2,000 บาท	19	9.5
2,001 - 2,200 บาท	11	5.5
2,200 บาทขึ้นไป	6	3
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เช่าห้องพักเป็นห้องว่างๆ ราคา 1,401-1,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมา ราคา 1,101-1,200 คิดเป็นร้อยละ 23.5 ราคา 1,201 -1,400 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.5 ราคา 1,801 -2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.5 ราคา 1,601 - 1,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 9 ราคา 2,001-2,200 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.5 ราคา 2200 บาท ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาค่าไฟฟ้าที่เหมาะสม

ค่าไฟฟ้า	จำนวน	ร้อยละ
4 บาท	25	12.5
5 บาท	77	38.5
6 บาท	51	25.5
7 บาท	30	15
7 บาทขึ้นไป	17	8.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ ค่าไฟฟ้า ราคา 5 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 38.5 รองลงมา ราคา 6 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 25.5 ราคา 7 บาท คิดเป็นร้อยละ 15 ราคา 4 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.5 ราคา ราคา 7 บาท ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 8.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาค่าน้ำประปาที่เหมาะสม

ราคาค่าน้ำประปา	จำนวน	ร้อยละ
10-12 บาทต่ำกว่า	40	20
13 -14 บาท	16	8
15 -16 บาท	101	50.5
17 -18 บาท	33	16.5
19 -20 บาท	10	5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.28 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ จ่ายค่าน้ำ ราคา 15 -16 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมา ราคา 10 -12 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 20 ราคา 17 -18 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.5 ราคา 13 -14 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.5 เหม่าจ่าย คิดเป็นร้อยละ 6.5 ราคา 19 -20 บาท คิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.29 แสดงจำนวนและร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาแบบเหมาจ่ายค่าน้ำต่อเดือนที่เห็นว่าเหมาะสม

เหมาจ่ายค่าน้ำต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
100 บาทต่ำกว่า	65	32.5
150 บาท	34	17
200 บาท	48	24
250 บาท	18	9
250 บาทขึ้นไป	35	17.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.29 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ จ่ายค่าน้ำแบบเหมา ราคา 100 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมา ราคา 200 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 24 ราคา 250 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.5 ราคา 150 บาท คิดเป็นร้อยละ 17 ราคา 250 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 9 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.30 แสดงจำนวนและร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแนวโน้มการใช้บริการโครงการใหม่

แนวโน้มในการใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้บริการ	96	48
ไม่ใช้บริการ	17	8.5
ไม่แน่ใจ	87	43.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.30 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่คิดว่าจะใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมา ยังไม่แน่ใจใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 43.5 ไม่ใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 8.5 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis)

การสำรวจความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า รวมถึงผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสามารถสรุปประเด็นสำหรับผู้สนใจจะประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่าได้ ดังนี้

การวิเคราะห์สภาพตลาดโดยรวม

ธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่าในกรุงเทพมหานครจากรายงานผลการสำรวจวิจัยตลาด เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร(กทม.)ในปี 2551 ที่ผ่านมามีทั้งสิ้น 12,696 ยูนิต เพิ่มขึ้น 3% จากครั้งแรกของปี 2551 ซึ่งมีอยู่ 12,565 ยูนิต สำหรับอุปทานใหม่ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2551 มี 384 ยูนิต เพิ่มขึ้น 4% เมื่อเทียบกับตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ครึ่งปีแรกของปี 2551 มี 368 ยูนิต เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่เปิดใหม่ช่วงครึ่งหลังปี 2551 คิดเป็น 32% ของจำนวน 1,202 ยูนิตที่เปิดใหม่ ในช่วงครึ่งหลังปี 2550 ช่วงครึ่งหลังปี 2551 จำนวนห้องที่มีการเข้าพัก 9,659 ยูนิต หรือ 75% ของจำนวนห้องพักทั้งหมดตลาด ลดลง 6% เมื่อเทียบกับครั้งแรกของปีที่อัตราเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 82% จากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยส่งผลกระทบต่อความต้องการอพาร์ทเมนท์ให้เช่าลดลง ทำให้อพาร์ทเมนท์หลายโครงการต้องปรับลดอัตราค่าเช่าห้องพักเพื่อกระตุ้นตลาด จากการสำรวจราคาเช่าเฉลี่ยของอพาร์ทเมนท์ในทุกรายของ กทม. มีอัตราการลดค่าเช่าเมื่อเทียบกับช่วงครึ่งแรกของปี 2551 สำหรับปี 2552 ในที่แฟรงค์ ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ 20.02.2552.ออนไลน์ คาดว่าจะมีอุปทานใหม่เข้ามาในตลาดประมาณ 1500 ยูนิต จำนวนห้องพักในตลาดมีการเพิ่มขึ้นจากปี 2551 ราว 12% จำนวนห้องที่มีผู้เข้าพักช่วงครึ่งแรกสำหรับปี 2552 คาดว่าจะยังคงลดลง อันเป็นผลมาจากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่จะกระทบต่อเนื่องทั้ง 2 ไตรมาสของปี ส่วนอัตราค่าเช่าเฉลี่ยในช่วงครึ่งปีแรกก็คงปรับลดลงเช่นกัน (ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ 20.02.2552.ออนไลน์)

ทำเลที่ตั้งโครงการ

ตั้งอยู่ในซอยโรงเรียนคลองหนองใหญ่ (ซอย กาญจนานิกเสก 08) แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร ลักษณะ โดยทั่วไปเป็นชุมชนย่านที่อยู่อาศัยค่อนข้างหนาแน่นมีอพาร์ทเมนท์ให้เช่าเกิดขึ้นหลายแห่ง และมีบ้านพักอาศัยถูกดัดแปลงทำเป็นห้องพักให้เช่าอยู่โดยรอบบริเวณ โครงการ ภายในรัศมี 3 กิโลเมตรอยู่ใกล้แหล่งพาณิชยกรรมต่างๆ เช่น โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา ศูนย์การค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าวัสดุก่อสร้าง ร้านอาหาร ร้านขายของชำและใกล้ร้านสะดวกซื้อ จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากพอที่จะรองรับโครงการอพาร์ทเมนท์ที่สร้างขึ้นใหม่ได้ นอกจากนี้ในอนาคตอันใกล้ถ้าโครงการรถไฟฟ้าใต้ดินมาถึงเดอรัมมอลบางแค สิ่งเหล่านี้บอกถึงศักยภาพของที่ดินและมีความเป็นไปได้ที่จะมีความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งที่ตั้งโครงการอยู่ไม่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินมากนัก โดยมีปัจจัยการให้บริการพื้นฐาน เช่น การคมนาคมสะดวก

การโทรคมนาคม การไฟฟ้า และการประปาที่สร้างเรียบร้อยแล้ว จากปัจจัยที่มีความพร้อมนี้จึงมีความเหมาะสมเป็นที่ตั้งโครงการสร้างอพาร์ทเมนท์ใหม่ เพราะว่าผู้ใช้บริการห้องเช่ามักจะชอบเข้าพักในอพาร์ทเมนท์ใหม่อยู่แล้ว

ประเมินปริมาณความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย

พบว่าอุปสงค์ (Demand) ความต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร มีรายงานผลการสำรวจวิจัยตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่ามีปริมาณลดลง

ตารางที่ 4.31 แสดงอุปสงค์ของอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร

ปี	จำนวนห้อง	ร้อยละ	เพิ่ม/ลด อุปสงค์
ครึ่งหลังปี 2550	-	-	-
ครึ่งแรกปี 2551	10,336	82	-
ครึ่งหลังปี 2551	9,659	75	-6%
ครึ่งแรกปี 2552	14,580	-	-

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจ, 2552

จากตารางที่ 4.31 แสดงว่าช่วงครึ่งหลังของปี 2551 จำนวนห้องที่มีการเช่าพักมี 9,659 หน่วย หรือ 75% เมื่อเทียบกับจำนวนห้องพักที่มีอยู่ในตลาดลดลง 6% เมื่อเทียบกับครึ่งแรกของปีที่ผ่านมาอัตราเช่าพักเฉลี่ยอยู่ที่ 82% ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ 20.02.2552.ออนไลน์ นับตั้งแต่ประเทศสหรัฐอเมริกาเกิดวิกฤติเศรษฐกิจสถาบันการเงินของสหรัฐอเมริกาล้มละลายเป็นจำนวนมาก มีผลทำให้หลายๆประเทศในโลกได้รับผลกระทบเช่นกัน ปัญหาไข้หวัดสายพันธุ์ใหม่ 2009 ที่ทั่วโลกกำลังเผชิญอยู่ เกิดปัญหาเศรษฐกิจถดถอย ความต้องการสินค้าลดลง ขาดกำลังซื้อ จึงทำให้คนว่างงานหรือตกงานเป็นจำนวนมาก เป็นเหตุผลทำให้คนทั้งโลกเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดน้อยลงเป็นอย่างมาก อีกทั้งปัญหาทางการเมืองภายในประเทศที่ยังไม่แน่นอนและยังไม่สามารถทำให้สงบลงได้ จึงทำให้ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังไม่ค่อยดีขึ้น ความต้องการสินค้าลดลง ทำให้กำลังการผลิตก็ยังไม่เพิ่มขึ้น ทำให้ความต้องการแรงงานมีน้อยลง กลุ่มผู้ใช้แรงงานต้องเดินทางกลับภูมิลำเนาเดิม จึงเป็นเหตุทำให้ความต้องการห้องเช่าลดลงด้วยเช่นกัน

อุปทาน (Supply) ของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า สำหรับการตอบสนองความต้องการมีรายงานผลการสำรวจวิจัยตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า

ตารางที่ 4.32 แสดงอุปทานของอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร

ปี	จำนวนห้อง	เพิ่ม/ลด อุปทาน
ครึ่งหลังปี 2550	12565	-
ครึ่งแรกปี 2551	12696	3%
ครึ่งหลังปี 2551	13080	4%
ครึ่งแรกปี 2552	14580	12%

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจ, 2552

จากตารางที่ 4.32 แสดงว่าอุปทานมีทั้งสิ้น 12,696 หน่วย เพิ่มขึ้น 3% จากครึ่งแรกของปี 2551 ซึ่งมีอยู่ 12,565 หน่วย สำหรับอุปทานใหม่ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2551 มี 384 หน่วย เพิ่มขึ้น 4% เมื่อเทียบกับตลาดเซอร์อพาร์ทเมนท์ครึ่งปีแรกของปี 2551 มี 368 หน่วย เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่เปิดใหม่ช่วงครึ่งหลังปี 2551 คิดเป็น 32% ของจำนวน 1,202 หน่วยที่เปิดใหม่ในช่วงครึ่งหลังปี 2550 ช่วงครึ่งหลังปี 2551 สำหรับปี 2552 ไนท์แฟรงค์ คาดว่าจะมีอุปทานใหม่เข้ามาในตลาดประมาณ 1500 หน่วย จำนวนห้องพักในตลาดมีการเพิ่มขึ้นจากปี 2551 ราว 12% ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ 20.02.2552.ออนไลน์

หากพิจารณาสัดส่วนระหว่างอุปสงค์และอุปทานระหว่างจำนวนและร้อยละกลุ่มกำลังอาศัยห้องเช่า กลุ่มกำลังอาศัยอยู่อพาร์ทเมนท์ กำลังมองหาห้องเช่า กลุ่มอาศัยอยู่กับ พ่อ-แม่ โดยรวมของกรุงเทพมหานครแล้วสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน จากตารางที่ 4.1 แสดงว่าจำนวนกลุ่มที่กำลังอาศัยห้องเช่าคิดเป็นร้อยละ 60.5 กลุ่มกำลังอาศัยอยู่อพาร์ทเมนท์คิดเป็นร้อยละ 27 กลุ่มกำลังมองหาห้องเช่าคิดเป็นร้อยละ 7 กลุ่มอาศัยอยู่บ้านรวมกับ พ่อ-แม่คิดเป็นร้อยละ 5.5 ที่ถือเป็นโอกาสทางการตลาดที่คาดว่าจะมาเช่าพักในอพาร์ทเมนท์

ดังนั้นถ้าโครงการสร้างอพาร์ทเมนท์ให้เช่าใหม่เกิดขึ้นจะสามารถรองรับความต้องการเช่าที่พักอาศัย จากสภาพแวดล้อมทางการตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่าเป็นกิจการที่มีอัตราการแข่งขันสูงและ ยังมีคู่แข่งรายย่อยอยู่อีกมากคือ ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจดั้งเดิมหรือเคยลงทุนอยู่แล้ว ก่อตั้งมานานเห็นช่องทางการลงทุนได้ดี มีประสบการณ์ จากการดำเนินธุรกิจในชีวิตประจำวันส่งผลให้บุคคลเหล่านี้ซึ่งอยู่ในวงการมีความใกล้ชิดกับข่าวสารทางการลงทุน มีความพร้อมของทุนและมีศักยภาพในการจัดหาทุน เคยลงทุนอยู่แล้วจะมีต้นทุนการก่อสร้างและดำเนินงานที่ต่ำกว่า เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปและที่สำคัญผู้ประกอบการหลายรายจะมีความได้เปรียบในเรื่องที่ดินอยู่ในทำเลที่ดี หรือมีที่ดินที่กว้างขวางเป็นของตนเองอาจเป็นเรื่องที่ยากหรือต้องใช้

ต้นทุนที่สูง ซึ่งที่ตั้งของอพาร์ทเมนท์โครงการจะเป็นที่ดินพร้อมที่จะสิ่งปลูกสร้าง ขนาด 190 ตารางวา โดยราคาประเมินกรมที่ดินปัจจุบัน 25,000 ต่อตารางวา x 190 ตารางวา = 4,750,000 บาท ซึ่งได้ซื้อเก็บไว้นานแล้ว ดังนั้นโครงการจึงใช้จุดเด่นของโครงการเพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันทางกลยุทธ์ (Strategic Competitiveness) คือ การออกแบบอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่ ทันสมัย สวยงาม ขนาดห้องพักที่ได้มาตรฐาน มีการปรับปรุงดูแลอพาร์ทเมนท์ให้ดูดีเสมอ มีทำเลที่ตั้งที่ดี และมีสิ่งตอบสนองความสะดวกสบายครบทุกอย่าง เนื่องจากลูกค้าส่วนหนึ่งนิยมย้ายไปอยู่อพาร์ทเมนท์ที่ใหม่กว่า ซึ่งถือเป็นโอกาสสำหรับโครงการใหม่นี้ นับเป็นจุดขายที่ได้เปรียบของอพาร์ทเมนท์เปิดใหม่อย่างโครงการนี้เมื่อโครงการดำเนินงานได้ระยะเวลาหนึ่งจะต้องมีการปรับปรุงดูแลสภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่อย่างสม่ำเสมอ มีการทำนุบำรุงดูแลรักษาอาคารอุปกรณ์ต่างๆ นอกจากนั้นยังสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าด้วยกระบวนการบริหารจัดการ คือ ด้านบุคลากร มีผู้จัดการ/ผู้ดูแลที่อริยาสัคดี เอาใจใส่ต่อผู้เช่าเป็นอย่างดีเพื่อสร้างความมั่นใจต่อผู้อยู่อาศัย และด้านการรักษาความปลอดภัย มีพนักงานรักษาความปลอดภัยที่ได้รับการฝึกฝนเป็นอย่างดี ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความพึงพอใจกับลูกค้า เมื่อลูกค้าพึงพอใจก็จะเกิดการบอกต่อหรือการเช่าห้องพัก ส่วนใหญ่ลูกค้าจะมาจากการบอกต่อจากลูกค้าภายใน

การแบ่งส่วนแบ่งตลาดและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย

การแบ่งส่วนแบ่งตลาด ใช้เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ ในเรื่องอายุ อาชีพ รายได้ เป็นตัวอย่างสะท้อนให้เห็นอำนาจซื้อของตลาด โดยสามารถแบ่งได้ดังนี้

จากตารางที่ 4.7 แสดงว่าทางโครงการจะเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ 1 และ 2 ได้แก่ กลุ่มพนักงานบริษัทเอกชน กลุ่มอาชีพอิสระ วัยทำงานที่มีรายได้ปานกลาง ตั้งแต่ 5,000 -20,000 บาทขึ้นไป ผู้ที่ต้องการใช้ชีวิตแบบมีความสะดวกสบาย สถานที่สะอาดน่าอยู่ มีปลอดภัยสำหรับผู้พักอาศัย ซึ่งต้องให้ความสำคัญกับเรื่องการออกแบบอาคารอพาร์ทเมนท์ให้มั่นคงแข็งแรง ภูมิทัศน์ดูดี ทันสมัย สภาพแวดล้อมที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน สามารถตอบสนองความต้องการได้ ทั้ง 2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนทำงานที่อาศัยอยู่ในแขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร ซึ่งส่วนใหญ่ต้องการให้ มีห้องน้ำภายในห้องพัก มีระบบรักษาความปลอดภัย มีหน้าต่างกว้าง ดังนั้นทางโครงการจะต้องจัดให้มีการบริหารจัดการอย่างมีระบบ โดยมีระบบโทรทัศนังจรปิด มีระบบรักษาความปลอดภัยอย่างดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน รวมทั้ง มีพนักงานควบคุมและผู้ดูแลที่มีอริยาสัคดี และพนักงานรักษาความปลอดภัย

4.1.5 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

1. วิเคราะห์จุดแข็ง (Strength Analysis)

โครงการการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร เป็นโครงการที่ตั้งในทำเลที่มีศักยภาพของที่ดินสูง ในอนาคตที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้างมีแนวโน้มจะเพิ่มมูลค่าได้เหมือนตามประวัติที่ผ่านมา พื้นที่ตั้งของโครงการใกล้กับแหล่งชุมชน ซึ่งประกอบด้วย มีร้านสะดวกซื้อ 7-eleven ภายในที่ตั้งโครงการ มีตลาดนัดทุกวัน ห้างสรรพสินค้า สำนักงานธุรกิจต่างๆ ธุรกิจ SME อื่นๆ การคมนาคมสะดวก นอกจากนั้นยังเป็นอาคารสร้างใหม่ มีการออกแบบอาคารอย่างสวยงามทันสมัย มีพื้นที่ห้องพักขนาดที่มาตรฐานเหมาะสมกับความต้องการ มีการรักษาความปลอดภัยด้วยระบบดีการ์ด เป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีการบริหารจัดการ ด้วยการคำนึงถึงความต้องการของผู้เช่าเป็นสำคัญ ซึ่งกลุ่มเป้าหมายของโครงการ เป็นกลุ่มวัยทำงาน กลุ่มนักศึกษา และกลุ่มคนที่ไม่มีบ้านเป็นของตนเอง ที่มาจากต่างเขตของกรุงเทพมหานคร และมาจากต่างจังหวัด

2. วิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness Analysis)

โครงการสร้างอพาร์ทเมนต์ให้เช่าต้องใช้เงินในการลงทุนสูง ผลตอบแทนการลงทุนต่ำ

3. วิเคราะห์โอกาส (Opportunity Analysis)

การขยายตัวของประชากรในเขตบางแค กรุงเทพมหานครมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดัชนีชี้วัดราคาวัสดุก่อสร้างมีอัตราลดลงคิดลบทำให้ต้นทุนค่าก่อสร้างต่ำ ทำเลที่ตั้งดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกสนับสนุนครบ ที่ดินโดยรอบบริเวณหาซื้อยาก จึงเป็นโอกาสที่ดีในการที่จะลงทุนช่วงนี้เพื่อเป็นการรองรับเมื่อสถานะเศรษฐกิจฟื้นขยายตัวเพิ่มขึ้นช่วงต้นปีหน้า

4. วิเคราะห์อุปสรรค(Threat Analysis)

ภาวะที่มีหน่วยของอสังหาริมทรัพย์ในตลาดยังเกินความต้องการซื้อของผู้บริโภค (Over Supply) ภาวะเศรษฐกิจไม่แน่นอน ประกอบกับเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรง ทำให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเช่น คอนโดมิเนียมบางโครงการปรับกลยุทธ์มาให้บริการเช่าพัก ส่งผลให้ธุรกิจอพาร์ทเมนต์มีการแข่งขันที่รุนแรงสูงขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันด้วยการตัดราคาเช่าห้องพักนอกจากนี้ยังมีลูกค้าบางส่วนหันไปซื้อห้องชุดแทนการเช่าอยู่อาศัย

ดังนั้นโครงการจึงใช้จุดเด่นเพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันทางกลยุทธ์ (Strategic Competitiveness) ดังนี้

ตารางที่ 4.33 แสดงการเปรียบเทียบความได้เปรียบเสียเปรียบของแต่ละโครงการ

โครงการ A (198 ห้อง)		โครงการ B (135 ห้อง)		โครงการใหม่ (76 ห้อง)	
X	มีร้าน 7-eleven	X	มีร้าน 7-eleven	✓	มีร้าน 7-eleven
X	มีตลาดอยู่ใกล้	X	มีตลาดอยู่ใกล้	✓	มีตลาดอยู่ใกล้
✓	การตั้งราคาเช่าตามราคาตลาดทั่วไป	✓	การตั้งราคาเช่าตามราคาตลาดทั่วไป	✓	การตั้งราคาเช่าตามราคาตลาดทั่วไป
X	ขนาดห้องพักที่มีมาตรฐาน	✓	ขนาดห้องพักที่มีมาตรฐาน	✓	ขนาดห้องพักที่มีมาตรฐาน
X	สภาพแวดล้อมที่เป็นสิ่งดึงดูด	X	สภาพแวดล้อมที่เป็นสิ่งดึงดูด	✓	สภาพแวดล้อมที่เป็นสิ่งดึงดูด
✓	การปรับปรุงดูแลตัวอาคารและห้องพักตลอด	✓	การปรับปรุงดูแลตัวอาคารและห้องพักตลอด	✓	การปรับปรุงดูแลตัวอาคารและห้องพักตลอด
X	มียามรักษาความปลอดภัย	✓	มียามรักษาความปลอดภัย	✓	มียามรักษาความปลอดภัย
X	การออกแบบอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่	✓	การออกแบบอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่	✓	การออกแบบอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่

หมายเหตุ: เครื่องหมาย ✓ หมายถึง มี และ เครื่องหมาย X หมายถึง ไม่มี

จากตารางที่ 4.33 แสดงการเปรียบเทียบจุดเด่น จุดด้อย และความได้เปรียบของอพาร์ทเมนท์คู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการที่จะเกิดขึ้นใหม่ คือ ใกล้ร้านสะดวกซื้อ 7-eleven ขนาดห้องพักที่มีมาตรฐานเหมาะสม การออกแบบอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่ สะดวก ทันสมัย สวยงาม มีการปรับปรุงดูแลตัวอาคาร และห้องพักอพาร์ทเมนท์ให้ดูดีอยู่เสมอ มีความพร้อมในทุกด้าน มีสภาพแวดล้อมที่เป็นสิ่งดึงดูด มียามรักษาความปลอดภัย มีการตั้งราคาเช่าตามราคาตลาดทั่วไป นับได้ว่าเป็นจุดขายอย่างหนึ่งที่ได้เปรียบของอพาร์ทเมนท์เปิดใหม่ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งเนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามหนึ่งที่ยังไม่ตัดสินใจใช้บริการหรือไม่ และผู้เช่าบางส่วนนิยมย้ายไปอยู่อพาร์ทเมนท์เปิดใหม่กว่า

เมื่อโครงการดำเนินงานได้ระยะหนึ่งจะต้องมีการปรับปรุงดูแลสภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ให้น่าอยู่อย่างสม่ำเสมอ มีการทำนุบำรุงรักษาดูแลอาคาร และซ่อมแซมอุปกรณ์ต่างๆ นอกจากนั้นยังต้องสร้างความมั่นใจ และ ความพึงพอใจให้แก่ผู้เช่าพักด้วยกระบวนการบริหารจัดการ คือ

1. ด้านสิ่งนำเสนอด้านกายภาพสภาพแวดล้อมอพาร์ทเมนท์น่าอยู่ มีที่จอดรถยนต์/จักรยานยนต์ มีความปลอดภัยระหว่างทางเดินภายในอาคาร มีใบอนุญาตประกอบการ มีที่พักผ่อนรอบบริเวณ
2. ด้านบุคคล การควบคุมที่ดี มีบุคลากรมีอัธยาศัยดีมีการดูแลเอาใจใส่ผู้เช่าเป็นอย่างดี มีการพนักงานรักษาความปลอดภัยมาตรฐานสูง มีการดูแลทำความสะอาดสม่ำเสมอ
3. ด้านกระบวนการบริการ มีความรวดเร็วในการซ่อมสิ่งของชำรุด ความยืดหยุ่นในการชำระค่าน้ำ ค่าไฟ มีกฎระเบียบที่ชัดเจน การเปิดให้บริการ 24 ชม. มีพนักงานดูแลตลอด
4. ด้านผลิตภัณฑ์ มีห้องน้ำภายในห้อง มีระบบรักษาความปลอดภัย มีหน้าต่างกว้าง มีมุ้งลวด เหล็กคัต มีระบบโทรทัศน์วงจรปิด
5. ด้านราคา ค่าเช่าห้องพัก ค่าเช่าล่วงหน้า ราคาค่าน้ำค่าไฟ ค่าประจำและค่ามัดจำ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความมั่นใจและความพึงพอใจกับผู้เช่าพัก เมื่อผู้เช่าพักพอใจก็จะเกิดการบอกต่อปากต่อปาก หรือการเช่าพักนานๆ ซึ่งส่วนใหญ่ผู้เช่าพักจะมาจากบอกต่อจากผู้เช่าพักภายในซึ่งนับเป็น โอกาสสำหรับ โครงการใหม่นี้

การวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ผู้ตอบแบบสอบถาม คือ ผู้ที่กำลังอาศัยอยู่ในห้องเช่า ผู้ที่กำลังพักอาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนท์ และผู้ที่กำลังมองหาอพาร์ทเมนท์ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร โดยไม่คำนึงถึงว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะมีภูมิลำเนาอยู่ในเขตบางแค ที่มาจากเขตอื่นๆ หรือ ที่มาจากต่างจังหวัดโดยเป็นไปตามขอบเขตประชากร และขนาดตัวอย่างที่กำหนดไว้ในขอบเขต และวิธีการศึกษาเพื่อหาคุณลักษณะของอพาร์ทเมนท์ที่เป็นที่ต้องการเช่าเพื่อพักอาศัยชั่วคราวโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการหรือ 7's ซึ่งได้จากแบบสอบถาม สรุปว่าความต้องการของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดได้ดังนี้

ตารางที่ 4.34 แสดงค่าเฉลี่ยและแปลผลของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือก อพาร์ทเมนท์	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ด้านผลิตภัณฑ์(Product)	3.62	มาก
ด้านราคา(Price)	3.51	มาก
ด้านทำเลที่ตั้ง(Place)	3.43	ปานกลาง
ด้านการส่งเสริมด้านการตลาด(Promotion)	3.2	ปานกลาง
ด้านบุคคล(People)	3.93	มาก
ด้านกระบวนการบริหาร(Process)	3.82	มาก
ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	3.96	มาก

หมายเหตุ:ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 มากที่สุด, 3.50 – 4.49 มาก, 2.50 – 3.49 ปานกลาง, 1.50 – 2.49 น้อย และ 1.00 – 1.49 น้อยที่สุด

จากตารางที่ 4.34 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ในระดับมาก เรียงตามลำดับ คือ ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) ด้านบุคคล มาก (ค่าเฉลี่ย 3.93) ด้านกระบวนการบริหาร มาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) ด้านผลิตภัณฑ์ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.62) ด้านราคา มาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ด้านที่ตั้งทำเล (ค่าเฉลี่ย 3.43) ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.20)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ด้านเทคนิค ด้านการจัดการบริหาร ด้านการเงินและคำถามทั่วไป

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการได้ข้อสรุปเกี่ยวกับด้านเทคนิค ด้านการจัดการบริหาร ด้านการเงิน และคำถามทั่วไปของการประกอบธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า ดังนี้

1. ด้านเทคนิค

1.1 ราคาค่าก่อสร้าง พบว่า มีความแตกต่างกันอย่างมากเนื่องมาจากปัจจัยดังต่อไปนี้

1.1.1 ราคาค่าวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนตามราคาน้ำมัน

1.1.2 สภาพเศรษฐกิจในขณะที่มีการลงทุน

1.1.3 กำไรส่วนต่างของผู้รับเหมาก่อสร้างที่ต้องการ

1.2 ขนาดของอาคารอพาร์ทเมนต์ พบว่า ขนาดของห้องเช่ามีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่ตั้งของโครงการ และมีจำนวนห้องตั้งแต่ 20-80 ต่ออาคาร

1.3 แหล่งที่มาของเงินทุน พบว่า ผู้ประกอบการ 5 ราย ไม่มีการกู้เงินมาลงทุนในโครงการ โดยเงินทุนทั้งหมดเป็นส่วนของผู้เป็นเจ้าของทั้งหมด 100%และเป็นเจ้าของคนเดียว

1.4 ผู้ประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในกรุงเทพมหานครต้องขออนุญาตก่อสร้างต่อสำนักงานเขตท้องที่โดยมีค่าใช้จ่ายในการเขียนแบบแปลนของอาคารอพาร์ทเมนต์ ห้องพัก ระบบการจ่ายน้ำ ระบบการจ่ายไฟ

1.5 ค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง โครงการที่ห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบค่าตกแต่ง 35,000-50,000บาท ห้องพักที่ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก(ห้อง) มีเพียงพัดไฟผนัง ค่าตกแต่ง 2,000-3,500บาท

1.6 ด้านรักษาความปลอดภัย มี รปภ โดยการจ้างจากภายนอก

1.7 การจัดเก็บขยะมูลฝอยโดยสำนักงานเขต กรุงเทพมหานคร

2. ด้านการจัดการ

2.1 ผู้ประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของคนเดียว ไม่ได้จดทะเบียน/ห้างหุ้นส่วน/บริษัท

2.2 ผู้จัดการ/ผู้ควบคุมดูแล ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจ้างผู้จัดการ/ผู้ดูแล เป็นผู้ควบคุม แม่บ้าน พนักงาน รปภ มีสวัสดิการประกันสังคมเพียงอย่างเดียว

3. ด้านการเงิน

- 3.1 การเข้าพักอาศัย พบว่า มีค่ามัดจำ 1 เดือนค่าประกันความเสียหาย 1 เดือน
- 3.2 ราคาเช่าห้องพัก พบว่า ห้องพักแอร์ มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบราคาเช่าตั้งแต่ 2,500-3,500 บาทต่อเดือน เป็นห้องพักที่ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกเลย ราคาเช่าตั้งแต่ 1,600-4,000บาท
- 3.3 โดยเฉลี่ยทั้งปีจำนวนห้องพักมีอัตราเข้าพัก 80-96% ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง และราคาเช่าห้องพัก
- 3.4 ปัจจุบันมีผู้อาศัยในอพาร์ทเมนต์ที่มีหนี้สินค้างชำระหรือไม่ พบว่า ส่วนใหญ่ มีเพียงเล็กน้อยแต่ก็ไม่เสียหายเนื่องจากมีเงินประกัน
- 3.5 ต้นทุนทางภาษี พบว่า ภาษีโรงเรือน ส่วนใหญ่เป็นการเหมาจ่าย ภาษีประกอบ ไม่พบว่ามีภาระที่ชัดเจน มีเพียงบางส่วนชำระเป็นภาษีเงินได้ส่วนบุคคล
- 3.6 อพาร์ทเมนต์ที่มีระยะเวลาค้ำประกัน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบ
- 3.7 มีเงินสดสำรองหมุนเวียน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีสำรองเงิน

4. คำถามทั่วไป

- 4.1 กิจการอพาร์ทเมนต์ที่ท่านคิดว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอยู่หรือไม่
 - 4.1.1 สนใจ เพราะ บาง โครงการซื้อที่ดินเพื่อที่มาทำ ส่วนใหญ่มีที่ดินเดิมอยู่นานแล้ว มีเงินทุนเหลืออยู่ไม่ทราบจะทำธุรกิจ ลงทุนทำเพื่อเก็บไว้ใช้จ่ายดำรงชีพ
 - 4.1.2 สนใจจะลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์เพิ่มหรือไม่ พบว่า ส่วนใหญ่ไม่ประสงค์ที่จะเพิ่ม มีบางรายที่สนใจเพราะยังมีที่ดินเหลืออยู่ และทำเลยังมีความเป็นไปได้
 - 4.1.3 ถ้าสร้างในบริเวณเขตบางแค ถ้าไม่ใช่เขตบางแคเพราะอะไร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นคนพื้นที่ที่ลงทุน
 - 4.1.4 ไม่สนใจเพราะว่า คิดว่าไม่สามารถควบคุมการบริหาร
- 4.2 ปัญหาที่พบมากในการทำกิจการอพาร์ทเมนต์ คือ
 - 4.2.1 บุคคลภายนอกเข้ามาในอพาร์ทเมนต์โดยไม่ได้รับอนุญาต
 - 4.2.2 การทะเลาะกันของผู้เช่า
 - 4.2.3 ค้างหนี้ส่งเสียงดังในเวลากลางคืนผู้เช่าเมากลับมาจากเที่ยวกลางคืน
 - 4.2.4 มีของหาย โจรกรรมจักรยานยนต์
 - 4.2.5 ชำระค่าเช่าไม่ตรงตามกำหนด

4.2.6 ผู้มาเช่าไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบ เช่น วางรองเท้าหน้าห้อง นำเตาแก๊สมาปรุงอาหารภายในห้อง ทำผนังทางเดินสกปรก

4.2.7 ปัญหาผู้ประกอบการจิวพาร์ทเมนท์ให้เช่าต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการจดทะเบียนแยกหอพักหญิงหรือชายปีพ.ศ.2507 มีกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ร่วมสำนักงานตำรวจแห่งชาติมาตรวจสอบ การแยกประเภทหอพักว่าเป็นหอพักหญิงหรือชาย แหล่งมั่วสุม ยาเสพติด ถ้าเป็นรูปอพาร์ทเมนท์สามารถอยู่ได้ทั้งหญิงและชาย ซึ่งมีรายละเอียดที่ต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติมากมาย

4.2.8 ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์จะต้องมีการคัดเลือกผู้มาเช่าเป็นอย่างดี และมีระเบียบการเช่าอยู่เข้มงวดและรัดกุม เพื่อความเป็นระเบียบ ความปลอดภัยของผู้เช่า เนื่องจากเมื่ออยู่อพาร์ทเมนท์นี้แล้ว สะดวก ปลอดภัย และมีการบอกต่อกันปากต่อปากให้มาใช้บริการอพาร์ทเมนท์นี้ด้วย

การจัดการส่วนประสมการตลาดบริการ

จากการสำรวจด้านการตลาดของ โครงการการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ได้กำหนดนโยบายการตลาด ดังนี้ (รายละเอียดดูระดับความสำคัญของปัจจัยในตาราง 16-30)

จากศึกษาแบบสอบถามผลการวิเคราะห์แบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากและปานกลางตามลำดับดังต่อไปนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าห้องพัก คือ มีห้องน้ำในภายในห้องพัก ห้องเช่าที่มีระเบียบ มีหน้าต่างกว้างระบายอากาศได้ดี หน้าต่างมีมุ้งลวดเหล็กดัด มีระบบโทรทัศน์วงจรปิด มีความสะดวกภายในห้องได้แก่ พัดลมเพดาน ในระดับมาก

2. ด้านราคา (Price) ผลการวิเคราะห์แบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญใน ด้าน ราคาเช่าห้องพัก ค่าเช่าล่วงหน้า ด้านค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าประกันของเสียหายในระดับมาก

2.1 ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายค่าเช่าห้องพักที่ห้องมีแอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกครบของโครงการในราคาประมาณ 2,200-2,200 บาท

2.2 ห้องพักที่ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก ยินดีที่จะจ่าย 1,500-1,600 บาท ยินดีที่จะจ่ายค่าไฟฟ้าหน่วยละ 5 บาท และค่าน้ำหน่วยละ 15-16 บาท แบบเหมาจ่าย 100 บาทต่อเดือน

3. ด้านสถานที่ตั้ง (Place) ผลการวิเคราะห์แบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากเกี่ยวกับที่ตั้ง ใกล้สถานที่ทำงาน มีความปลอดภัยในการเดินทาง มีการเดินทางสะดวก ใกล้ตลาด ใกล้สถานศึกษา ในระดับ ปานกลาง

4. ด้าน การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ทางโครงการจะมีส่วนลดค่าเช่า มีของแถมเมื่ออยู่ครบ 1 ปี มีบริการเคเบิลทีวีในราคาพิเศษ มีการโฆษณาโดยใช้แผ่นพับและป้ายติดหน้าพาร์ทเมนท์ นอกจากนี้ยังมีข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับราคาค่าเช่าอย่างชัดเจนในระดับ ปานกลาง

5. ด้านบุคคล (People) ทางโครงการจัดหานักการตลาดที่มีธรรมาภิบาล มีทัศนคติที่ดีและมีความตั้งใจสูงในการให้บริการ มีใจรักในงานบริการ (Service Mind) อย่างอบอุ่นเป็นกันเองเหมือนคนคุ้นเคย ถือเป็นเสน่ห์อีกอย่างหนึ่ง โดยมีเจ้าของผู้ควบคุมตรวจสอบให้การบริการต่างๆอย่างดีด้วยตนเองอีกด้วย ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด ความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย ในระดับ มาก

6. ด้านกระบวนการ (Process) ทางโครงการจะประกาศกฎระเบียบต่างๆของอพาร์ทเมนท์ที่ติดไว้ในสถานที่ที่เห็นได้ชัดทุกคนสามารถอ่านได้ตลอดเวลาและก่อนเข้าพักจะต้องทำสัญญาเช่าเพื่อส่งมอบคุณภาพ ในการที่มีระเบียบแจ้งไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในสัญญาและเจ้าของโครงการได้อธิบายก่อนเข้าพักด้วยวาจาทุกครั้งเพื่อให้ทุกฝ่ายยอมรับซึ่งกันและกันได้ก่อนการเข้ามาอยู่ร่วมกัน โดยที่เจ้าของโครงการจะพิจารณาบุคคลที่จะเข้ามาเช่าห้อง จากบุคคลลักษณะก่อนเบื้องต้น ถึงความไว้วางใจ ความมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนร่วมอพาร์ทเมนท์ อันจะส่งผลให้เกิดความพึงพอใจกับผู้พักรายอื่นๆและอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข เพื่อให้มีการชักจูงแบบปากต่อปาก จากลูกค้าภายในกันเองเป็นการได้ลูกค้าเพิ่ม โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพื่อทำการส่งเสริมการขายใดๆเลย

6.1 ทางโครงการจัดให้มีเจ้าหน้าที่รักษาความสะอาด มีการตรวจระบบไฟฟ้า-ระบบน้ำด้วยความรวดเร็ว โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านและเจ้าของโครงการตรวจสอบอีกครั้งเพื่อหาสาเหตุและปัญหาที่แท้จริงจะได้หาทางแก้ไขและปรับปรุงพัฒนาได้ถูกต้องและตรงจุดในสิ่งที่ขาดตกบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการ

6.2 ทางโครงการมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยซึ่งผ่านการฝึกและปฏิบัติงานตามระบบของการป้องกันความปลอดภัยมาแล้ว เมื่อพบว่ามีสิ่งผิดปกติหรือไม่มีความปลอดภัยเกิดขึ้นต้องแจ้งเจ้าของโครงการทันที เพื่อส่งเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยภายในอพาร์ทเมนท์ตรวจตราอย่างเข้มงวดเพื่อป้องกันภัย

6.3 ทางโครงการจะมีความรวดเร็วในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ต่างๆและมีการจัดการป้องกันเพื่อชะลอการเสื่อมสภาพของอาคารก่อนเวลาอันควร เช่น การทาสีห้องใหม่

6.4 ทางโครงการจัดให้มีการอบรมและฝึกฝนผู้ดูแลให้มีการดูแลเอาใจใส่ผู้เช่าเป็นอย่างดี คือ ต้องมีจิตวิณมาณในการทำธุรกิจและการให้บริการทำให้ผู้เช่าเกิดความเชื่อใจกันบอกต่อกัน มีความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่าค่าไฟ เมื่อเวลาผู้เช่าเจ็บป่วยช่วยพาไปหาแพทย์ในโรงพยาบาลที่ใกล้เคียงตลอด 24 ชั่วโมงเป็นการบริการเพื่อเป็นการรักษาลูกค้าเก่าไว้และเป็นการป้องกันคู่แข่งมาแย่งลูกค้าไป

7. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) โดยการสร้างคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management) จัดสภาพแวดล้อมให้น่าอยู่ไม่ว่าจะเป็นด้านความสะอาด สะดวก สบาย บริเวณทางเข้าพาร์เมนต์ บันไดทางขึ้น และทางเดินภายในอพาร์ทเมนต์มีแสงสว่างเพียงพอเพื่อความปลอดภัย มีที่จอดรถเพียงพอ มีระบบคีย์การ์ด มีโทรทัศน์วงจรปิด มีถึงดับเพลิง มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบสามารถเข้าอยู่ได้ทันที นอกจากนี้ชั้นล่างจัดเป็นห้องสำหรับร้านค้าให้เช่าเพื่อบริการแก่ผู้พักอาศัยอีกด้วย

การประมาณการรายรับของโครงการ

นอกจากการจัดการที่คำนึงถึงส่วนประสมทางการตลาดที่กล่าวมา จุดแข็งประการหนึ่งของโครงการ คือ อพาร์ทเมนต์ของโครงการเป็นอาคารใหม่ จึงทำให้สภาพแวดล้อมทั่วไปน่าอยู่อาศัย และห้องพักมีขนาดเหมาะสมกับความต้องการ ประกอบกับเศรษฐกิจโดยรวมยังมีความเป็นไปได้ และจากแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 5 ราย พบว่า

1. ประมาณการรายรับคาดว่าจะมีอัตราการเข้าพักอาศัยของผู้เช่าร้อยละ 90 ของจำนวนห้องเช่าทั้งหมด (จากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทุกรายคาดการณ์ว่ามีอัตราการเข้าพักอาศัยของผู้เช่าประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องทั้งหมด เป็นระยะเวลา 1 ปี)

จากการวิเคราะห์ข้างต้นนี้ทางโครงการจึงได้กำหนดค่าเช่าห้องพักเป็นแบบขั้นบันไดไว้ที่ ชั้นที่ 1 ราคา 2,200 บาท ร้านค้า 2,500 บาท และสำนักงาน 1 ห้อง ชั้นที่ 2 ราคา 2,000 บาท ชั้นที่ 3 ราคา 1,900 บาท ชั้นที่ 4 ราคา 1,800 บาท คาดว่าจะมีอัตราการเข้าพัก 90 เปอร์เซ็นต์ ของห้องพักทั้งหมด เมื่อเวลาผ่านไปโครงการจะมีการ ปรับค่าเช่าเพิ่มขึ้นทั้งห้องทั่วไป และร้านค้า 100 ห้อง ในปีที่ 5 ปรับอีก 200 บาทในปีที่ 10 และ 300 บาท ในปีที่ 15 ของโครงการ เนื่องจากค่าที่ตั้งไว้เริ่มแรกของโครงการเป็นราคาไม่สูงเกินจากการคาดหวังของผู้ตอบแบบสอบถามมากนัก และที่ตั้งของโครงการอยู่ในทำเลที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย การ

คมนาคนสะควก อิกทังในอนาคตอันไกลันี้จะมิกการก่อสร้างระบบขนส่งมวลชนโครงการรถไฟฟ้ามหานคร สาย สีม่วง

ตารางที่ 4.35 แสดงค่าเช่ารายเดือนของห้องพัก และร้านค้า

ชั้นที่	ห้องพัก X ค่าเช่า	ร้านค้า X ค่าเช่า
1	$9 \times 2,200 = 19,800$	$9 \times 2,500 = 22,500$
2	$19 \times 2,000 = 38,000$	
3	$19 \times 1,900 = 36,100$	
4	$19 \times 1,800 = 34,000$	
รวม	127,900	22,500

จากตารางที่ 4.35 มีห้องพักรวม 66 ห้อง ขนาดของห้องพัก กว้าง 3.4 x 6.5 เมตร ร้านค้าให้เช่า จำนวน 9 ห้อง กว้าง 3.4 x 6.5 เมตร รวมระเบียง มีห้องน้ำในห้องพักทุกห้อง ค่าเช่าห้องพักรวม 66 ห้อง เฉลี่ยห้องละ 1938 บาท ร้านค้าห้องละ 2,500 บาท รายได้ห้องพัก+ร้านค้าให้เช่า รวม 150,400 บาท/ต่อปี มีห้องน้ำในห้อง

จากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทุกรายคาดการณ์ว่ามีอัตราการเข้าพักอาศัยของผู้เช่าประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องทั้งหมด เป็นระยะเวลา 1 ปี

ตารางที่ 4.36 แสดงที่มารายได้ของโครงการและอัตรารายเข้าพักอาศัยประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนห้องทั้งหมด

รายการ	จำนวนเดือน	จำนวน	ราคาต่อ	อัตราเข้าพัก	รายได้
		ห้อง	ห้อง		
		(ห้อง)	(บาท)	(เปอร์เซ็นต์)	(บาท)
ชั้นที่ 1	12	9	2,200	0.90	213,840
ร้านค้า	12	9	2,500	0.90	243,000
ชั้นที่ 2	12	19	2,000	0.90	410,400
ชั้นที่ 3	12	19	1,900	0.90	389,880
ชั้นที่ 4	12	19	1,800	0.90	369,360
			รายได้ค่าเช่าห้องพัก		1,626,480
ค่าไฟห้องพัก	12	66	280	0.90	199,584
ค่าไฟร้านค้า	12	9	7000	0.90	68,040
			รายได้ค่าไฟฟ้า		267,624

จากตารางที่ 4.34 แสดงที่มาของรายได้ของโครงการ ซึ่งรายละเอียดดังนี้
 1.รายได้จากค่าเช่าห้องพักและร้านค้าเช่า 1,626,480 บาท/ต่อปี ทั้งนี้จะมีการปรับราคาเช่าเพิ่มขึ้น 100 บาท/ต่อห้องในปีที่ 5 ปรับอีก 200 บาทในปีที่ 10 และ 300 บาทในปีที่ 15 ของโครงการ

ตารางที่ 4.37 แสดงประมาณการต้นทุนค่าไฟฟ้า

	จำนวนเดือน	จำนวนห้อง	ค่าไฟต่อห้อง	90%	รวมทั้งสิ้น
ค่าไฟห้องพัก 40 x 3.5 /หน่วย	12	66	140	0.9	99,792
ค่าไฟร้านค้า 100 x 3.5 /หน่วย	12	9	350	0.9	34,020

จากตารางที่ 4.37 แสดงประมาณการต้นทุน และการใช้ฉนวนสำหรับค่าไฟฟ้าของห้องพัก ร้านค้า ที่มีค่าเฉลี่ยต่อหน่วยที่การไฟฟ้านครหลวงจัดเก็บจากทางโครง (ที่มา: การไฟฟ้านครหลวง)

2. รายได้จากค่าไฟคิดจากการเก็บค่าไฟฟ้ายูนิิตละ 7 บาท โดยต้นทุนอยู่ที่ประมาณ ยูนิิตละ 3.50 บาท หากสมมุติฐานว่ามีการใช้ไฟในห้องพักห้องละ 40 ยูนิิต และการใช้ไฟในร้านค้าห้องละ 100 ยูนิิต รายได้จากส่วนนี้มาจาก 2 ส่วนดังนี้

2.1 ห้องเช่า จำนวนไฟที่ใช้ห้องละ 40 หน่วยละ 3.50 บาท เท่ากับ 140 บาทต่อห้อง

2.2 ร้านค้าจำนวนไฟฟ้าที่ใช้ร้านละ 100 ยูนิิตๆละ 3.50 บาท เท่ากับ 350 บาทต่อห้อง

นอกจากจะมีการปรับราคาค่าไฟเพิ่มเป็น 10 เปอร์เซ็นต์ของรายได้จากค่าไฟในปีที่ 5 ปรับอีก 10 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 10 และ 30 เปอร์เซ็นต์ในปีที่ 15 ของโครงการเนื่องจากการผลิตกระแสไฟฟ้าสูงขึ้น

3. รายได้จากให้เช่าพื้นที่ตั้งสิ่งอำนวยความสะดวก คือ

3.1 เครื่องกรองน้ำหยอดเหรียญ (30 เปอร์เซ็นต์ จากรายได้หลังหักค่า
ค่าไฟ)

3.2 เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ (30 เปอร์เซ็นต์ จากรายได้หลังหักค่าน้ำ
ค่าไฟ)

3.3 ค่าเช่าตู้ตู้เติมเงินโทรศัพท์

3.4 ค่าเช่าตู้ ATM

ตารางที่ 4.38 แสดงที่มาของรายได้จากการให้เช่าที่ตั้ง

รายการ	จำนวนเดือน	ค่าเช่าต่อเดือน	รายได้ต่อปี
ตู้กรองน้ำ	12	1,500	18,000
เครื่องซักผ้า 3 เครื่อง	12	1,500	18,000
ตู้เติมเงินโทรศัพท์	12	1,000	12,000
ตู้ ATM	12	7,000	84,000
		รวม	132,000

จากตารางที่ 4.38 ค่าเช่าตั้งตู้กรองน้ำ ราคา 15,00 บาทต่อเดือน ค่าเช่าตั้งเครื่องซักผ้า ราคา 15,000 บาทต่อเดือน ค่าเช่าตั้งตู้เติมเงินราคา 1,000 บาทต่อเดือน ค่าเช่าตั้งตู้ ATM ราคา 7,000 บาทต่อเดือน (ธนาคารไทยพาณิชย์)

นอกจากจะมีการปรับราคาค่าเช่าเพิ่มขึ้น 10 เปอร์เซ็นต์ของรายได้จากค่าเช่าในปีที่ 5 จนกระทั่งตลอดของโครงการ

4.รายได้จากค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ ค่าคีย์การ์ดที่เก็บจากผู้ใช้บริการเป็นราคาเท่ากับต้นทุนที่แท้จริงในการให้บริการ เมื่อประมาณการส่วนต่างจากราคาต้นทุนกับราคาที่โครงการจะเก็บได้นำมาคิดจัดสรร(Allocate) รวมอยู่ในค่าเช่าอพาร์ทเมนท์แล้ว

ตารางที่ 4.39 แสดงการประมาณการรายรับตลอดอายุโครงการ

รายรับจาก	ค่าเช่าห้องพัก	ค่าเช่าร้านค้า	ค่าไฟฟ้า	รายได้เบ็ดเตล็ด	รวมรายได้
ปีที่ 1	1,383,480.00	243,000.00	133,812.00	132,000.00	1,892,292.00
ปีที่ 2	1,383,480.00	243,000.00	133,812.00	132,000.00	1,892,292.00
ปีที่ 3	1,383,480.00	243,000.00	133,812.00	132,000.00	1,892,292.00
ปีที่ 4	1,383,480.00	243,000.00	133,812.00	132,000.00	1,892,292.00
ปีที่ 5	1,383,480.00	243,000.00	133,812.00	132,000.00	1,892,292.00
ปีที่ 6	1,454,760.00	252,720.00	147,193.20	145,200.00	1,999,873.20
ปีที่ 7	1,454,760.00	252,720.00	147,193.00	145,200.00	1,999,873.00
ปีที่ 8	1,454,760.00	252,720.00	147,193.00	145,200.00	1,999,873.00
ปีที่ 9	1,454,760.00	252,720.00	147,193.00	145,200.00	1,999,873.00
ปีที่ 10	1,454,760.00	252,720.00	147,193.00	145,200.00	1,999,873.00
ปีที่ 11	1,597,320.00	272,160.00	161,912.30	159,720.00	2,191,112.30
ปีที่ 12	1,597,320.00	291,600.00	161,912.00	159,720.00	2,210,552.00
ปีที่ 13	1,597,320.00	311,040.00	161,912.00	159,720.00	2,229,992.00
ปีที่ 14	1,597,320.00	330,480.00	161,912.00	159,720.00	2,249,432.00
ปีที่ 15	1,597,320.00	349,920.00	161,912.00	159,720.00	2,268,872.00
ปีที่ 16	1,811,160.00	379,080.00	210,485.60	175,692.00	2,576,417.60
ปีที่ 17	1,811,160.00	281,880.00	210,486.00	175,692.00	2,479,218.00
ปีที่ 18	1,811,160.00	281,880.00	210,486.00	175,692.00	2,479,218.00
ปีที่ 19	1,811,160.00	281,880.00	210,486.00	175,692.00	2,479,218.00
ปีที่ 20	1,811,160.00	281,880.00	210,486.00	175,692.00	2,479,218.00

เพื่อให้ผู้ที่มีศักยภาพในการเป็นลูกค้าของโครงการได้รับการสื่อสารถึงการเปิดตัวโครงการอพาร์ทเมนท์แห่งใหม่ โครงการจึงมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดดังตารางที่ เป็นดังนี้

ตารางที่ 4.40 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ปีที่	รายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน
1	- ค่าป้ายพลาสติก	1,000
	- ใบปลิว/แผ่นพับ	1,000
	รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปีแรก	2,000
2-20	- ใบปลิว/แผ่นพับ	1,000
	รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดต่อปี ตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป	1,000

4.5 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis)

เป็นการศึกษาประมาณการค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ความเหมาะสมลักษณะของพื้นที่โครงการที่จะทำการลงทุนด้านการก่อสร้าง การลงทุนด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักขนาดของห้องพัก ให้มีความเหมาะสม ตลอดจนแผนการก่อสร้าง การดำเนินงานซึ่งสอดคล้องกับลูกค้าและโครงสร้างของอาคาร เป้าหมายการขยายโครงการ ระยะรันของอาคารให้ถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงผู้รับเหมาติดตั้งและราคาอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา ราคาค่าตกแต่งภายใน อุปกรณ์เสริมเพื่ออำนวยความสะดวกที่จำเป็น อีกทั้งการคำนวณหาต้นทุนโครงการในระยะเริ่มแรกที่จะแข่งขันในด้านธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ให้เช่า ได้แก่ ขนาด และทำเลที่ตั้งของ อพาร์ทเมนท์ที่เหมาะสม ขนาดของโครงการ รวมถึงความสามารถในการให้บริการแก่ผู้เช่าโดยพิจารณาจากบุคลากร เช่น เจ้าหน้าที่ดูแลความเรียบร้อย แม่บ้าน ต้นทุนการให้บริการ

ที่ตั้งอพาร์ทเมนท์

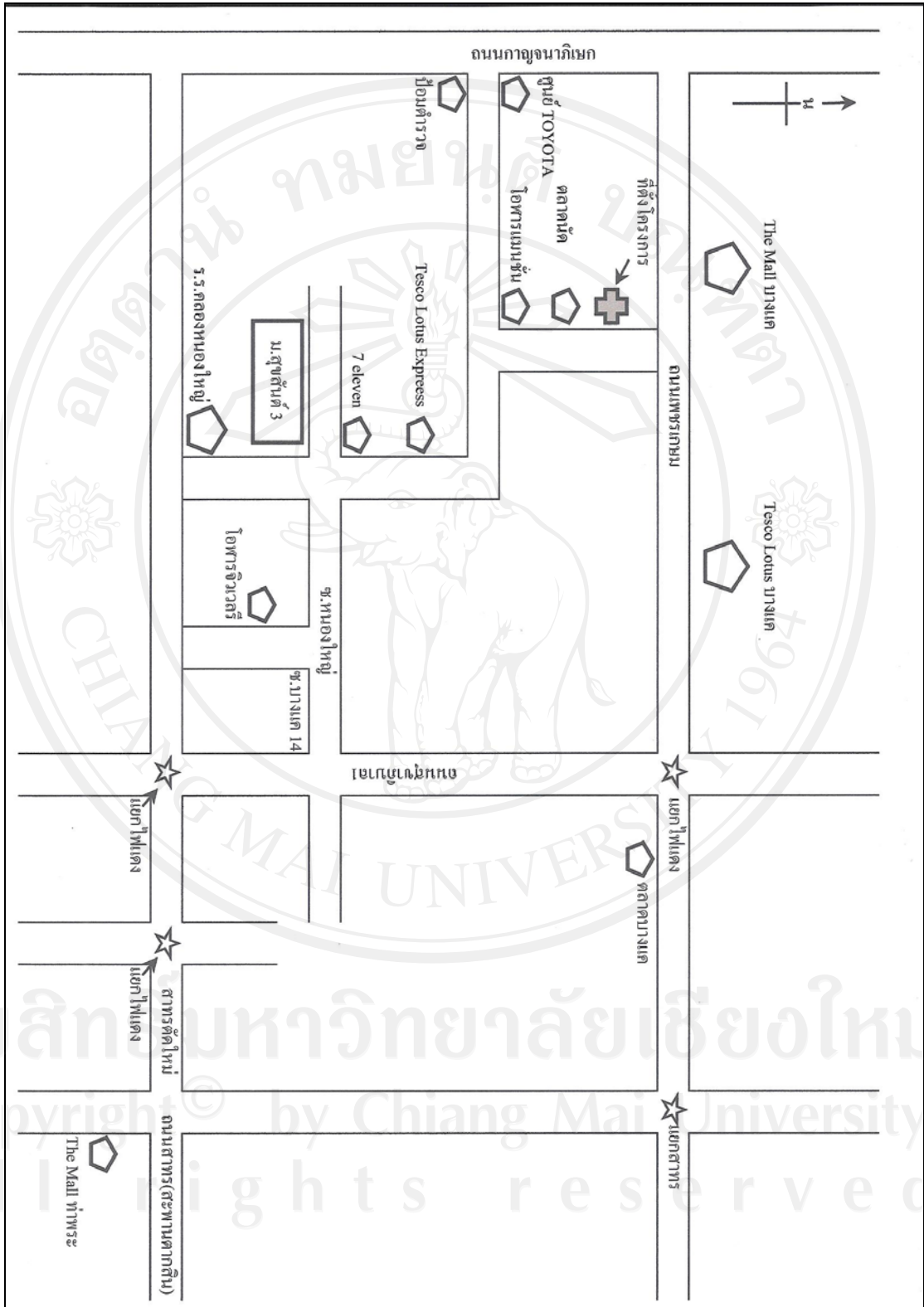
เป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ไม่มีรั้ว มีการถมดินปรับระดับแล้วสูงกว่าพื้นถนน
ชอยเล็กน้อยเพื่อป้องกันน้ำท่วม

ภาพที่ 4.1 แสดงที่ตั้งของ โครงการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาพที่ 4.2 แสดงแผนที่ของโครงการลงทุนอพาร์ทเมนต์ ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 4.3 แสดงโฉนดที่ดินของโครงการลงทุนอพาร์ทเมนต์ ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร

(น.ส.ด.)

ตำแหน่งที่ดิน
 เลขที่ 503615212-3
 เลขที่ดิน ๒๒๕๕ ๑๑
 หน้าสำรวจ ๒๐๒๔๓
 ตำบล (หลักสี่)
บางแค (หลักสี่)

โฉนดที่ดิน
 เลขที่ ๕๐๓๖๑๕๒๑๒-๓
 เล่ม ๕๒๕ หน้า ๖๕
 อำเภอ บางแค
 จังหวัด กรุงเทพมหานคร

โฉนดที่ดิน
 เป็นหนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์
 ออกลิขสิทธิ์จากรอตามประมวลกฎหมายที่ดิน

ให้แก่ นายจิรพงษ์ บานบัว สันนิษฐาน นาย ย่อมเป็นลูก ๒๓ หน้า ๑๐
 (ถนน) บางแค ตำบล บางแค อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
 ซอย ๑
 ทิศเหนือพื้นที่ประมาณ ๕ ไร่ ๒๔ ตารางวา

มาตราพันในราคา ๑:๑๐๑๐ **รูปแผนที่** มาตราพัน ๑:๕๐๐๐

ออก ณ วันที่ ๒๓ เดือน สิงหาคม พุทธศักราช ๒๕๖๖
 (นายศรี กวอินตยศ)
 ราษฎรจังหวัด ปทุมธานี
 รองอธิบดีกรมที่ดิน
 สำนักงานที่ดินจังหวัด ปทุมธานี

1033
 (นายเอก บดินทร์)
 เจ้าพนักงานที่ดิน

เลขที่ ๑๑๑ - ๐18950

๑๐๓๖.๑๖

สิ่งปลูกสร้าง

สิ่งปลูกสร้างตามโครงการ ได้แก่ พื้นที่ดินด้านหน้าติดถนนทางเข้าหมู่บ้านมั่งมี ขนาดที่ดินสำหรับปลูกสร้างกว้าง 19 เมตร ยาว 40 เมตร พื้นที่ปลูกสร้างหรืออาคารอพาร์ทเมนท์ กว้าง 14.5 เมตร x ยาวหรือลึก 34 เมตร x สูง 13.2 เมตร มี 4 ชั้น มีห้องพักจำนวน 66 ห้อง ขนาด กว้าง 3.4 เมตร x ยาวหรือลึก 6.5 เมตร และร้านค้า 9 ร้าน ขนาด กว้าง 3.4 เมตร x ยาวหรือลึก 6.5 เมตร ไม่มีลิฟท์ ระยะห่างระหว่างถนน กับอาคารอพาร์ทเมนท์ด้านหน้า 4 เมตร ด้านหลัง 2 เมตร ด้านข้างทางทิศใต้ 2 เมตรและด้านหลัง 2 เมตร ตามแบบอนุญาตของ (กฎกระทรวงฉบับที่ 55 ข้อ 36,34 วรรค 5 และ 34 อ้างถึงในไทยโฮม มาสเตอร์, 2552 :ออนไลน์) มีที่จอดรถจักรยานยนต์ ขนาด 2.5 ตร. 100 เมตร ด้านหน้าอพาร์ทเมนท์ทางเดิน 1.5 เมตร (กฎกระทรวงฉบับที่ 55 ข้อ 21, อ้างถึงในไทยโฮมมาสเตอร์, 2552:ออนไลน์) ขนาดห้องพักมีขนาดกว้าง 3.4 เมตร ยาว 6.5 เมตร รวมระเบียง มีห้องน้ำในห้องพัก (รายละเอียดดูได้จากภาพที่ 1 และ 5 หน้า 54,55,56,58)

จำนวนห้องพักของโครงการ

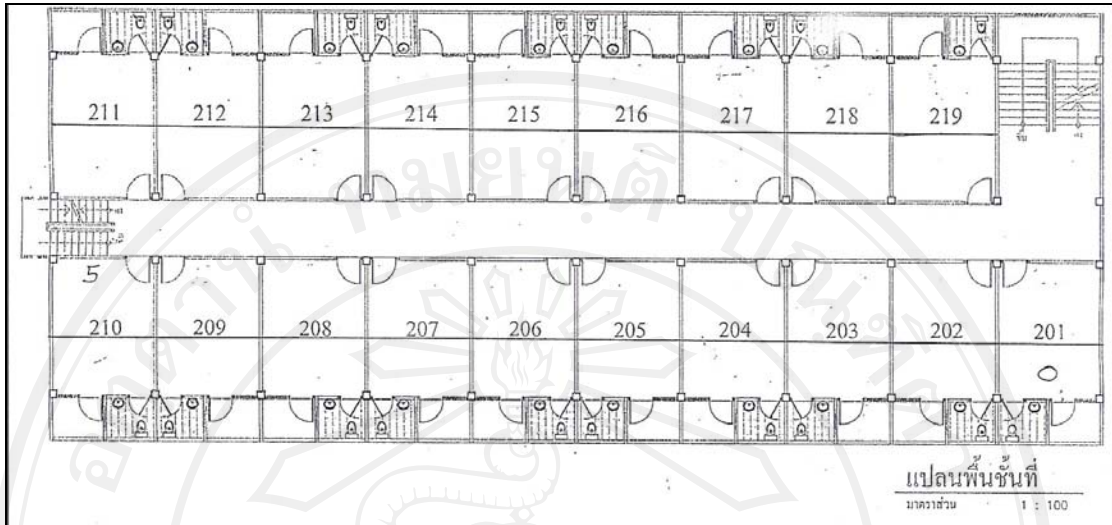
ชั้นที่ 1 มีการแบ่งเป็นห้องเพื่อทำการค้า 9 ห้อง ขนาดกว้าง 3.4 เมตร x ยาวหรือลึก 6.5 เมตร ห้องพัก 9 ห้องขนาดกว้าง 3.4 เมตร x ยาวหรือลึก 6.5 เมตร และอีก 1 ห้องขนาดกว้าง 3.4 เมตร x ยาวหรือลึก 6.5 เมตร ใช้เป็นที่พักของผู้ดูแล และสำนักงานอพาร์ทเมนท์

ส่วนชั้นที่ 2,3,4 ทุกชั้นสำหรับผู้พักอาศัยมีห้องพักขนาด กว้าง 3.4 เมตร x ยาว 6.5 เมตร แต่ละชั้นมี 19 ห้อง มี 3 ชั้น รวมเป็น 57 ห้อง ซึ่งห้องเพื่อทำร้านค้าจะมีราคาเช่าสูงกว่าห้องพักโดยทั่วไปเล็กน้อย

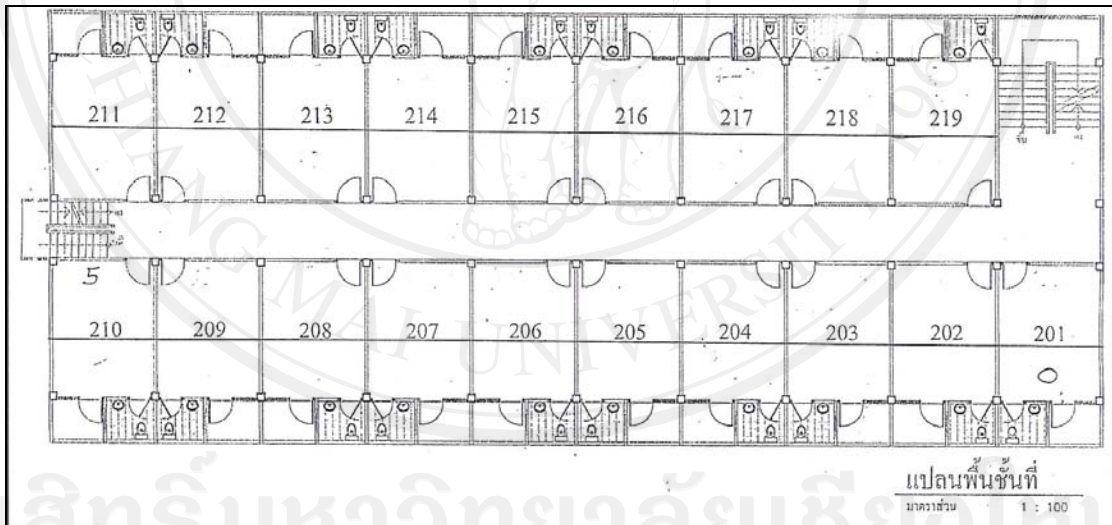
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

ประกอบด้วย พัดลม ห้องน้ำในตัว พร้อมสุขภัณฑ์ มีระเบียง เพื่อให้อาคารดูดีทางโครงการจะใช้สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีคุณภาพมาตรฐานทั่วไปสามารถใช้งานได้นาน

ภาพที่ 4.4 แสดงแผนผังห้องพักชั้นที่ 1



ภาพที่ 4.5 แสดงแผนผังห้องพักชั้นที่ 2-4



การคาดคะเนต้นทุนในการก่อสร้างเริ่มแรก

โดยมีการประมาณการต้นทุนในการก่อสร้างและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้อง ดังนี้

ตารางที่ 4.42 แสดงการประมาณการจำนวน และต้นทุนอุปกรณ์ภายในห้องพักและอพาร์ทเมนท์

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
ตู้ โต๊ะ ภายในสำนักงาน	1	14,250	14,250
พัดลมฝาผนัง	66	1,150	75,900
ระบบคีย์การ์ด	1	13,500	13,500
ถังดับเพลิง	4	900	3,600
กล่องโทรศัพท์ท่วงจรปิด	9	8,100	72,900
ระบบกักอุณหภูมิ	1	10,000	10,000
โทรทัศน์ 29 นิ้ว (SONY)	1	7,900	7,900
แทงน้ำ 1,500 ลิตร	10	4,500	45,000
ปั้มน้ำ แรงดันน้ำสูง 30 เมตร	3	22,000	66,000
ปั้มน้ำแรงกระแทกน้ำ	1	10,000	10,000
รวมทั้งหมด			319,050

ที่มา: กรมการค้าภายใน, 2552

ตารางที่ 4.43 แสดงการประมาณการต้นทุนในการก่อสร้าง และค่าที่ดิน

รายการ	จำนวนพื้นที่ใช้สอย	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงินบาท
ที่ดิน	190 ตรว	25,000	4,750,000
ค่าก่อสร้างอาคารที่พักอาศัยรวม ค่าคอนกรีตทางเดินรอบอาคาร งานระบบ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เคเบิลทีวี	1980 ต.ร. เมตร	8,800	17,424,000
กันสาดสังกะสีทางเดินรอบ อาคาร และลวดตะข่ายด้านหลัง ชั้นล่าง	375 ต.ร.เมตร	650	243,750
รวมทั้งหมด			22,417,750 บาท

ที่มา: สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, 2552

จากตาราง 4.43 ค่าที่ดิน 4,750,000 บาท บวกค่าก่อสร้างต่างๆพร้อมอยู่ (ยกเว้นเฟอร์นิเจอร์) 17,424,000 บาท ค่าวิศวกรศัควงาน 216,000 บาท ค่ากันสาดสังกะสีทางเดินรอบอาคาร และลวดตะข่ายด้านหลังชั้นล่าง 243,750 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 22,417,750 บาท

1. ที่ดินกว้าง 18.5 เมตร ยาวหรือ 40 เมตร
2. ค่าก่อสร้างอาคารพักอาศัยไม่เกิน 4 ชั้น * ซึ่งเป็นงานโครงสร้าง ได้แก่
 - 2.1 โครงสร้างทั่วไปเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก
 - 2.2 หลังคามุงกระเบื้อง
 - 2.3 พื้นห้องพักและพื้นทางเดินปูกระเบื้อง
 - 2.4 ห้องน้ำ บุน้ำ/ผนังด้วยกระเบื้อง 8 นิ้วขึ้นไป
 - 2.5 ประตูห้องไม้เนื้อแข็ง
 - 2.6 ประตูห้องน้ำพลาสติก
 - 2.7 หน้าต่างกระจกกรอบไม้หรืออลูมิเนียมและกระจกกระจัด
3. ค่ากันสาดเหล็กโดยรอบอาคาร
 - 3.1 โครงสร้างเหล็กทั่วไปและหลังคาเป็นสังกีสลอนใหญ่
 - 3.2 ทาสีเหมือนตัวอาคาร

หมายเหตุ

ราคาค่าก่อสร้างนี้ หมายถึง ค่าก่อสร้างตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งได้แก่ ค่าวัสดุ ก่อสร้างต่างๆรวมทั้งหมด (ในงาน โครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เคเบิลทีวี ภายในอาคาร) ค่าแรงงานก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทั่วไปในการก่อสร้าง และกำไรของผู้รับเหมา และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม (7%) และสมทบกองทุนต่างๆ(0.96%) โดยไม่รวมค่าดอกเบี้ยลงทุนก่อสร้าง การบริหารโครงการ การออกแบบ การควบคุมงาน การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าบริหารการขาย

ราคากลาง กรมการค้าภายใน พ.ศ. 2552 และราคาท้องตลาดทั่วไป แต่เนื่องจากการจัดซื้อเป็นจำนวนมาก จึงสามารถต่อรองราคากับผู้ขายได้ราคาที่ถูกกว่าราคาท้องตลาด โดยทั่วไป

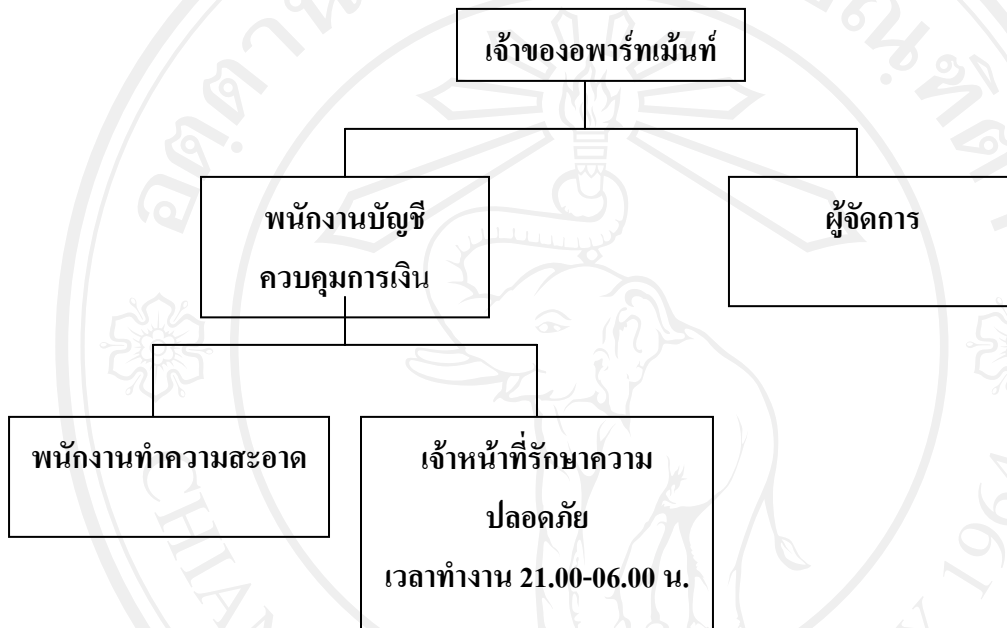
ประมาณการงบประมาณซ่อมแซมสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

โครงการจะทำการซ่อมแซมทึบบำรุง หรือหมดยอายุ ถึงแม้ทางโครงการได้ติดตั้ง อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ แต่บางอย่างเสื่อมสภาพจากการใช้การ ทางโครงการจึงได้กำหนดวงเงิน ซ่อมแซมทั่วไปในส่วนนี้ ตั้งแต่ปีที่ 1-10 ปีละ 6,000 บาท เพื่อทำการตรวจซ่อม เปลี่ยนแปลง ซ่อม บำรุง ทั้งอาคารตั้งแต่ปีที่ 11 เป็นต้นไปปีละ 10,000 บาท และการทำสีอาคารภายนอกกำหนดวงเงิน เป็นเงิน 70,000 บาท ในปี 11

4.6 การวิเคราะห์ด้านการจัดการ (Management Analysis)

1) การวิเคราะห์ด้านการจัดการจะพิจารณาว่าผู้ที่จะเป็นผู้บริหารกิจการหรือผู้ที่จะเป็นเจ้าของกิจการมีปัจจัยหนึ่งที่จะต้องนำมาวิเคราะห์เพื่อจะดูว่าโครงการดังกล่าว จะประสบความสำเร็จหรือไม่ ซึ่งโดยทั่วไปจะวิเคราะห์ในเรื่อง คุณสมบัติ คุณวุฒิ ทักษะ และ ประสบการณ์ของผู้บริหารกิจการว่าเป็นผู้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจที่จะลงทุนมากน้อยอย่างไร ทั้งความรู้ทางด้านเทคนิค การให้บริการ การตลาด การเงิน และการบริหารจัดการเกี่ยวกับธุรกิจที่คิดว่าจะลงทุน

2) การศึกษารูปแบบของการดำเนินงาน การวางแผน (Planning) การจัดการองค์กร (Organization) การจัดคนเข้าทำงาน (Leading) และการควบคุม (Controlling) เพื่อให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายในการบริหารและการดำเนินงาน โดยอภาร์เม้นท์ของโครงการจะดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว และจ้างผู้จัดการดูแลกิจการแทนโดยมีการจัดองค์กร ดังนี้



จากแผนผังการบริหารงานของอภาร์เม้นท์แต่ละตำแหน่งงานจะปฏิบัติงานตามหน้าที่(Job Description) ดังนี้

- 1) เจ้าของอภาร์เม้นท์มีหน้าที่คอยตรวจเช็คเก็บเงินค่าเช่า รับเรื่องร้องเรียน และปัญหาต่างๆ จากผู้จัดการ/ผู้ดูแล พิจารณาสั่งการผู้จัดการ/ผู้ดูแลให้ดำเนินแก้ไขโดยทันที
- 2) พนักงานบัญชี มีหน้าที่ตรวจเช็คบัญชี ทำสัญญาผู้เช่าใหม่และยกเลิกสัญญาผู้เช่าเลิกเช่าเก่าที่บอกเลิกการเช่า
- 3) ผู้จัดการหรือผู้ดูแล(อยู่เป็นครอบครัว) มีหน้าที่ให้บริการผู้เช่า เช่น ผู้เช่าใหม่/ผู้เช่าย้ายเข้าและออก ส่งให้พนักงานบัญชี ดูแลทำความสะอาด ความสงบเรียบร้อย ซ่อมบำรุงเล็กน้อยๆ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารเช่น หลอดไฟเสีย เปลี่ยนก๊อกน้ำ เป็นต้น
- 4) ส่วนกรณีซ่อมแซมด้านเทคนิคเกินความสามารถของผู้ดูแล จะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก(Outsourcing)

ค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานและค่าใช้จ่ายต่างๆ

- 1) เงินเดือนผู้จัดการ(คนดูแล) เดือนละ 6,000 บาท ทำความสะอาดตอนเช้า พร้อมที่พัก ทำงานทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
- 2) เงินเดือนพนักงานบัญชีเดือนละ 4,000 บาท(อัตราครึ่งหนึ่งของเงินเดือนประจำ)
- 3) เงินเดือนผู้จัดการ(คนดูแล) เดือนละ 10,000 บาท ทำความสะอาดตอนเช้าพร้อมที่พัก ทำงานทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
- 4) เงินเดือนเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยเดือนละ 8,000 บาท เวลาทำงาน 21:00-06:00 น.

หมายเหตุ

- 1) การปรับขึ้นเงินเดือนของพนักงานกำหนดปรับขึ้นที่ต้องจ่ายตาม ภาวะเงินเฟ้อประมาณ 3% ต่อปี (ธนาคารแห่งประเทศไทย,อัตราเงินเฟ้อ, 2552)
- 2) เบี้ยประกันสังคมในส่วนของนายจ้างที่ต้องจ่าย 5%ของเงินเดือน
- 3) ค่าน้ำ ค่าไฟของส่วนกลาง ได้แก่ บริเวณทางเดิน ห้องสำนักงาน(ห้องพักของผู้ดูแล) บริเวณโดยรอบของอพาร์ทเมนท์และเครื่องปั้มน้ำ ประมาณ 1,500 บาท กำหนดปรับขึ้น 10% ทุก 5ปี
- 4) ค่าเก็บขยะหน้าอาคาร โดยสำนักงานเขตประมาณการแบบเหมาจ่ายไว้เดือนละ 500 บาท
- 5) ค่าซ่อมแซมทั่วไป เช่น ค่าหลอดไฟ ค่าก๊อกรน้ำ รวมทั้งค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าของและค่าแรงจ้างช่างช่างนอกประมาณเดือนละ 500 บาท
- 6) ค่าทาสีภายนอกใหม่ในปีที่ 11 เนื่องจากการเสื่อมสภาพหมดยุการใช้งานประมาณการปีละ 70,000 บาท
- 7) ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์อื่นๆนับตั้งแต่ปีที่ 11 เป็นต้นไปทางโครงการได้ใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ แต่ก็เกิดมีการเสื่อมสภาพจากการใช้งาน จึงกำหนดวงเงินซ่อมแซมในส่วนนี้ประมาณการปีละ 10,000 บาท
- 8) ค่าประกันอัคคีภัยคิดเป็นอัตราร้อยละ 0.125 ของทุนประกัน 20,000,000 บาท (เฉพาะค่าก่อสร้างอาคาร ไม่รวมค่าที่ดิน)
- 9) ค่าภาษีโรงเรือนแบบเหมาจ่ายห้องละ 1,500 บาท/ต่อห้อง ต่อปี
- 10) ค่าโทรศัพท์แบบเหมาจ่าย 100 บาท/ต่อเดือน
- 11) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ เช่น ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ประมาณเดือนละ 300 บาท

กฎระเบียบในการเช่าห้องพัก

- 1) ให้ชำระค่าเช่า น้ำ ไฟฟ้า โทรศัพท์ และอื่นๆ ภายในวันที่ 1-7 ของทุกเดือน
- 2) หากต้องการย้ายออกต้องแจ้งย้ายล่วงหน้าอย่างน้อย 15 วัน และต้อง ของเดือน 1 และ 15 เดือนเท่านั้น
- 3) ทางอพาร์ทเมนท์ อนุญาตให้พักอาศัยได้ไม่เกิน 4 คนต่อห้องเท่านั้น
- 4) ห้ามส่งเสียงอึกกระทึกครึกโครม ส่งเสียงหรือทำการอื่นๆที่เป็นการรบกวนห้องข้างเคียง
- 5) ห้ามนำเตาแก๊ส เตาถ่านเข้ามาประกอบอาหารในห้องพักเด็ดขาด
- 6) ห้ามตอกตะปู ตีครุภาพบนผนังและประตูห้องรวมถึงการขีดเขียนบนผนัง
- 7) ห้ามย้ายสวิช ปลั๊ก ดวงไฟ หรือทำการต่อเติมสายไฟเพิ่ม และห้ามเปลี่ยนลูกบิดประตู
- 8) ห้ามนำสัตว์เลี้ยงเข้ามาเลี้ยงในอพาร์ทเมนท์
- 9) ห้ามมั่วสุม เล่นการพนัน และทะเลาะวิวาทภายในห้องหรือรอบอาคาร
- 10) ห้ามนำสิ่งผิดกฎหมาย ยาเสพติด หรือเสพสิ่งเสพติดเข้ามาในห้องพักและอาคารโดยเด็ดขาด
- 11) ห้ามทิ้งผ้าอนามัย เศษขยะ เศษอาหาร ก้นบุหรี่ และน้ำที่ใช้ซักผ้าแล้วลงในโถส้วม โดยให้นำขยะทุกชนิดไปทิ้งไว้ที่ที่จัดให้ หากทิ้งขยะไม่เป็นที่ การโยนทิ้งขยะ ทิ้งผ้าอนามัย เศษอาหาร ก้นบุหรี่จากชั้นบนลงชั้นล่างจะถูกปรับ 500 บาทต่อครั้ง
- 12) ห้ามถอดรองเท้าและวางสิ่งของไว้นอกห้องทางเดินและบันได
- 13) อพาร์ทเมนท์นี้ให้เช่าเพื่อพักอาศัยเท่านั้น ดังนั้นจึงห้ามจัดเลี้ยง ส่งเสียงดัง เปิดวิทยุหรือทีวีดัง อันเป็นการรบกวนห้องข้างเคียง
- 14) หากไม่ปฏิบัติตามทางอพาร์ทเมนท์สงวนสิทธิในการบอกเลิกสัญญาเช่า
- 15) ห้ามโอนสิทธิการเช่าให้กับผู้อื่น
- 16) ห้ามนุ่งผ้าเช็ดตัวผืนเดียวหรือถอดเสื้อออกมาเดินนอกห้องพักเด็ดขาด
- 17) โปรดจอดรถให้เป็นระเบียบตามที่อพาร์ทเมนท์ได้จัดหาให้
- 18) ห้ามขนข้าวของตอนกลางคืน เว้นแต่ได้แจ้งให้อพาร์ทเมนท์ทำหนังสืออนุญาตเพื่อให้เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยรับทราบและอนุญาตให้ออกจากตัวอาคาร

- 19) ต้องใช้ Key Card เพื่อเปิดประตูเข้าและปิดประตูทุกครั้งที่ออก หากทำการรัค
หายต้องซื้อใหม่ (ค่าการ์ด 200 บาท ย้ายออกคืนให้ 150 บาท และไม่รับคืน
หากการ์ดชำรุด)
- 20) โปรดช่วยกันดูแล และรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง

การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis)

เป็นการศึกษาถึงการประมาณงบต่างๆ และผลการวิเคราะห์ทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค
และ ด้านการจัดการ สามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำบ่วงหน้าเพื่อศึกษาผลตอบแทน
โครงการ รวมทั้งการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis) โดยการแบ่งเป็น 7
ขั้นตอน ดังนี้

1. การคาดคะเนต้นทุนรวมของโครงการ
2. การคาดคะเนความต้องการทางการเงิน
3. การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า
4. การคาดการณ์กระแสเงินสดล่วงหน้า
5. การคาดการณ์งบดุลล่วงหน้า
6. การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ
7. การวิเคราะห์ความไวต่อเหตุเปลี่ยนแปลง(Sensitivity Analysis)

การคาดคะเนต้นทุนรวมของโครงการ หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อ
เป็นฐานหรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกในการให้บริการหรือเรียกอีกอย่างว่าเงินลงทุนใน
โครงการประกอบด้วย เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุน
หมุนเวียน

ตารางที่ 4.44 แสดงเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

รายการ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
ที่ดิน	4,750,000	20.69
อาคาร	17,883,750	77.92
สิ่งอำนวยความสะดวก	319,050	1.39
รวมเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	22,952,800	100

ตารางที่ 4.45 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน
ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาต	48,000
ค่าป้ายอพาร์เมนต์	2,000
รวมค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	50,000

เงินประกัน เงินทุนหมุนเวียน และเงินลงทุนเริ่มแรก

โครงการกำหนดเงินค่าเช่าล่วงหน้าและค่าประกันของเสียหายเป็นเงิน 2 เดือน ซึ่งเป็นการประมาณการว่าครอบคลุมกับการปรับขึ้นราคาเช่าและอุปกรณ์เสียหายตลอดทั้งโครงการแล้ว โครงการจึงได้เงินสดรับเข้าส่วนหนึ่ง โดยคิดจากอัตราเข้าพักของจำนวนห้องพักและคิดว่าเงินประกันนั้น จะคงอยู่กับโครงการไปตลอดอายุโครงการทำให้เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในโครงการลดลงและชำระคืนเมื่อสิ้นอายุโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.46 แสดงค่าเช่าห้องพักล่วงหน้าและค่าประกันของเสียหายของโครงการในปีที่ 1-20

รายการ	จำนวนห้อง	อัตราเข้าพัก	ค่าเช่า	ค่าเช่าล่วงหน้าและค่าประกัน		
	ทั้งหมด	(เปอร์เซ็นต์)	ล่วงหน้า	ราคา	จำนวน	จำนวน
	(ห้อง)			ต่อห้อง	เดือน	เงิน(บาท)
ชั้นที่ 1	9	0.90		2,200	2	35,640
ร้านค้า	9	0.90		2,500	2	40,500
ชั้นที่ 2	19	0.90		2,000	2	68,400
ชั้นที่ 3	19	0.90		1,900	2	64,980
ชั้นที่ 4	19	0.90		1,800	2	61,560
				รวมเป็นเงิน		271,080

จากตารางที่ 4.46 แสดงว่าค่าเช่าห้องล่วงหน้า 1 เดือน และค่าประกันของเสียหาย 1 เดือนดังนั้น โครงการจะได้ค่าเช่าห้องพักล่วงหน้า และค่าประกันของเสียหายที่อัตรา 90%ของทั้งหมด รวมเป็นเงิน 271,080 บาท

สำหรับค่าเช่าห้องพักและร้านค้าเช่าโครงการในปีที่ 5ปี ที่ 10 และปีที่ 15 จะมีการปรับค่าเช่าโครงการโดยจะไม่ปรับค่าเช่าล่วงหน้าและค่าประกันของเสียหายตามราคาค่าเช่าห้องพักและร้านค้า เพราะได้นำมาคิดจัดสรร(Allocate) รวมอยู่ในการตั้งราคาค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ครั้งแรกแล้วอีกทั้งยังมีการตั้งราคาค่าเช่าห้องพักเพื่อไว้ให้ครอบคลุมค่าประกันของเสียหายในห้อง

ตารางที่ 4.47 แสดงการประมาณเงินทุนหมุนเวียน

เงินเดือนเจ้าของ	72,000
เงินเดือนผู้จัดการ/ผู้ดูแล	72,000
เงินเดือนแม่บ้าน	48,000
เงินเดือนพนักงานบัญชี	48,000
เงินเดือนเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	96,000
เบี้ยประกันสังคม(3คน)	201,600
ค่าน้ำ ค่าไฟส่วนกลาง	18,000
ค่าเก็บขยะ	6,000
ค่าประกันอัคคีภัย	25,000
ค่าโทรศัพท์	1,200
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600
เงินทุนหมุนเวียน	591,400
หัก เงินประกันการเช่าห้องพัก	264,600
เงินทุนหมุนเวียนที่ลงทุนโดยเจ้าของ	326,800

หมายเหตุ: เพื่อกำหนดเป็นเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละปี

ตารางที่ 4.48 แสดงเงินทุนของ โครงการเริ่มแรกและวิธีการตัดค่าเสื่อมราคา

รายการ	เจ้าของ	เงินกู้	การคิดค่าเสื่อมราคา
ที่ดิน	4,750,000 บาท	-	ไม่คิดค่าเสื่อมราคาเมื่อสิ้นสุดโครงการ
อาคารอพาร์เม้นท์	17,667,750 บาท	-	ตัดค่าเสื่อมราคาปีละ 5% (ปีละ 883,388 บาท เป็นเวลา 20 ปี)
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ	319,050 บาท	-	ตัดค่าเสื่อมราคาปีละ 20% (ปีละ 37,865 บาท เป็นเวลา 5 ปี)
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ	50,000 บาท	-	ถือเป็นเงินลงทุนปีแรก
เงินทุนหมุนเวียน	326,800 บาท	-	คืนเมื่อสิ้นสุดโครงการ
รวมเงินลงทุนทั้งหมด	22,983,875 บาท	-	
รวมเงินลงทุนเริ่มแรก	22,983,875 บาท	-	

ตารางที่ 4.49 แสดงการคิดเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม

ปีที่	ค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง			
	อาคาร	สิ่งอำนวยความสะดวก	ประจำปี	สะสม
ปีที่ 1	894,187.5	63,810	957,997.5	957,997.5
ปีที่ 2	894,187.5	63,810	957,997.5	1,915,995
ปีที่ 3	894,187.5	63,810	957,997.5	2,873,992.5
ปีที่ 4	894,187.5	63,810	957,997.5	3,831,990
ปีที่ 5	894,187.5	63,810	957,997.5	4,789,987.5
ปีที่ 6	894,187.5	0.00	894,187.5	5,684,175
ปีที่ 7	894,187.5	0.00	894,187.5	6,578,362.5
ปีที่ 8	894,187.5	0.00	894,187.5	7,472,550
ปีที่ 9	894,187.5	0.00	894,187.5	8,366,737.5
ปีที่ 10	894,187.5	0.00	894,187.5	9,260,925
ปีที่ 11	894,187.5	0.00	894,187.5	10,155,112.5
ปีที่ 12	894,187.5	0.00	894,187.5	11,049,300
ปีที่ 13	894,187.5	0.00	894,187.5	11,943,487.5
ปีที่ 14	894,187.5	0.00	894,187.5	12,837,675
ปีที่ 15	894,187.5	0.00	894,187.5	13,731,862.5
ปีที่ 16	894,187.5	0.00	894,187.5	14,626,050
ปีที่ 17	894,187.5	0.00	894,187.5	15,520,237.5
ปีที่ 18	894,187.5	0.00	894,187.5	16,414,425
ปีที่ 19	894,187.5	0.00	894,187.5	17,308,612.5
ปีที่ 20	894,187.5	0.00	894,187.5	18,202,800

มูลค่าโครงการเมื่อสิ้นสุด การดำเนินงาน (มูลค่า ณ สิ้นปีที่ 20)

จากสมมติฐานในการศึกษาครั้งนี้ที่กำหนดใช้ที่การดำเนินงานโครงการเท่ากับ 10 ปี ดังนั้น มูลค่าของโครงการเมื่อสิ้นสุดการดำเนินงาน ณ ปลายปีที่ 20 สามารถคำนวณได้จาก

$$\begin{aligned}
 \text{มูลค่าโครงการ ณ สิ้นปีที่ 20} &= \text{กระแสเงินสดการดำเนินงานในปีที่ 20} \\
 &\quad \text{ต้นทุนเงินทุนของโครงการ} \\
 &= 1,755,817 = 18,443,456 \\
 &\quad 0.0952
 \end{aligned}$$

ดังนั้นมูลค่าโครงการ ณ สิ้นปีที่ 20 สามารถคำนวณได้เท่ากับ 18,443,456 บาท
ภายใต้สมมติฐานว่า กระแสเงินสดจากการดำเนินงานในปีที่ 21 และปีต่อ ๆ ไป หากยังคง
ดำเนินงานอยู่จะไม่มีอัตราการเติบโต เท่ากับ 1,755,817 บาท ในปีที่ 20 ไปตลอด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.50 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปี 0-10

รายการ	บาทต่อเดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือนเจ้าของ	6,000	72,000	74,160	76,385	78,676	81,037	83,468	85,972	88,551	91,207	93,944
เงินเดือนผู้จัดการ/ผู้ดูแล	6,000	72,000	74,160	76,385	78,676	81,037	83,468	85,972	88,551	91,207	93,944
เงินเดือนแม่บ้าน	4,000	48,000	49,440	50,923	52,451	54,024	55,645	57,315	59,034	60,805	62,629
เงินเดือนพนักงานบัญชี	4,000	48,000	49,440	50,923	52,451	54,024	55,645	57,315	59,034	60,805	62,629
เงินเดือนเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	8,000	96,000	98,880	101,846	104,902	108,049	111,290	114,629	118,068	121,610	125,258
เบี้ยประกันสังคม(3คน) 5%ของเงินเดือน		16,800	17,304	17,823	18,358	18,909	19,476	20,060	20,662	21,282	21,920
ค่าน้ำค่าไฟส่วนกลาง	1,500	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800
ค่าเก็บขยะ	500	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าซ่อมแซมทั่วไป	500	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าเช่าอาคารภายนอก	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าประกันอัคคีภัย	17,883,750	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355
ค่าภาษีโรงเรือน	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000
ค่าโทรศัพท์	100	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	300	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	63,810	63,810	63,810	63,810	63,810	63,810	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน		1,466,952	1,477,536	1,488,438	1,499,666	1,511,232	1,461,134	1,473,404	1,486,042	1,499,059	1,512,466

ตารางที่ 4.51 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปี 11-20

รายการ	บาทต่อเดือน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
เงินเดือนเจ้าของ	93,944	96,762	99,665	102,655	105,734	108,906	112,174	115,539	119,005	122,575	126,252
เงินเดือนผู้จัดการ	93,944	96,762	99,665	102,655	105,734	108,906	112,174	115,539	119,005	122,575	126,252
เงินเดือนแม่บ้าน	62,629	64,508	66,443	68,437	70,490	72,604	74,782	77,026	79,337	81,717	84,168
เงินเดือนพนักงานบัญชี	62,629	64,508	66,443	68,437	70,490	72,604	74,782	77,026	79,337	81,717	84,168
เบี้ยประกันสังคม(3คน) 5%ของเงินเดือน		11,289	11,628	11,976	12,336	12,706	13,087	13,480	13,884	14,300	14,729
ค่าน้ำ ค่าไฟส่วนกลาง	21,920	21,920	21,780	21,780	21,780	21,780	23,958	23,958	23,958	23,958	23,958
ค่าเก็บขยะ	500	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าซ่อมแซมทั่วไป	500	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าเช่าอาคารภายนอก		70,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าซ่อมแซมทั่วไป	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าประกันอัคคีภัย	17,883,750	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355	22,355
ค่าภาษีโรงเรือน		99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000	99,000
ค่าโทรศัพท์	100	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	300	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน		1,468,091	1,407,966	1,418,281	1,428,906	1,439,849	1,453,299	1,464,909	1,476,868	1,489,185	1,501,871

ตารางที่ 4.52 แสดงงบกำไรขาดทุนปี 0-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้จากค่าเช่า	1,626,480	1,626,480	1,626,480	1,626,480	1,626,480	1,707,480	1,707,480	1,707,480	1,707,480	1,707,480
รายได้จากค่าไฟ	133,812	133,812	133,812	133,812	133,812	147,193	147,193	147,193	147,193	147,193
รายได้เบ็ดเตล็ด	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200
(รวม)รายได้ทั้งหมด	1,892,292	1,892,292	1,892,292	1,892,292	1,892,292	1,999,873	1,999,873	1,999,873	1,999,873	1,999,873
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานตัดจ่าย	50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	1,466,952	1,477,536	1,488,438	1,499,666	1,511,232	1,461,134	1,473,404	1,486,042	1,499,059	1,512,466
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	2,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
(รวม)ค่าใช้จ่ายทั้งหมด	1,518,952	1,478,536	1,489,438	1,500,666	1,512,232	1,462,134	1,474,404	1,487,042	1,500,059	1,513,466
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	373,340	413,756	402,854	391,626	380,060	537,739	525,469	512,832	499,815	486,407
(หัก) ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	373,340	413,756	402,854	391,626	380,060	537,739	525,469	512,832	499,815	486,407
(หัก) ภาษีเงินได้	22,334	26,376	25,285	24,163	23,006	38,774	37,547	36,283	34,981	33,641
กำไรสุทธิ	351,006	387,380	377,569	367,463	357,054	498,965	487,922	476,548	464,833	452,766

ตารางที่ 4.53 แสดงงบประมาณการกระแสเงินสดล่วงหน้าปี 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน											
กำไรสุทธิ		351,006	387,380	377,569	367,463	357,054	498,965	487,922	476,548	464,833	452,766
ค่าเสื่อมอุปกรณ์		63,810	63,810	63,810	63,810	63,810	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมอาคาร		894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188
ภาษีเงินได้มี		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ปีก่อน		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการตัดจ่าย		50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินประกัน	271,080	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)จากการดำเนินงาน	271,080	1,359,003	1,345,378	1,335,566	1,325,461	1,315,052	1,393,153	1,382,110	1,370,736	1,359,021	1,346,954
กระแสเงินสดจากการลงทุน											
ที่ดิน	4,750,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารหอพัก	17,883,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์อำนวยความสะดวก	319,050	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)จากการดำเนินงาน	23,002,800	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน											
เงินลงทุนจากผู้เป็นเจ้าของ	23,002,800	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)จากกิจกรรมจัดหาเงิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)ระหว่างปี	271,080	1,359,003	1,345,378	1,335,566	1,325,461	1,315,052	1,393,153	1,382,110	1,370,736	1,359,021	1,346,954
เงินสดต้นงวด		271,080	1,630,083	2,975,461	4,311,027	5,636,488	6,951,540	8,344,693	9,726,802	11,097,538	12,456,559
เงินสดปลายงวด	271,080	1,630,083	2,975,461	4,311,027	5,636,488	6,951,540	8,344,693	9,726,802	11,097,538	12,456,559	13,803,513

ตารางที่ 4.54 แสดงงบประมาณการกระแสเงินสดล่วงหน้าปี 11-20

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน										
กำไรสุทธิ	642,616,888	690,716,900	682,464,655	673,964,833	665,210,020	900,486,664	891,198,670	881,632,050	871,778,430	861,629,210
ค่าเสื่อมอุปกรณ์	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมอาคาร	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188	894,188
ภาษีเงินได้มี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ปีก่อน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายดำเนินการต่างๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินประกัน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)จากการดำเนินงาน	1,536,804	1,584,904	1,576,652	1,568,152	1,559,398	1,794,674	1,785,386	1,775,820	1,765,966	1,755,817
กระแสเงินสดจากการลงทุน										
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารหอพัก	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์อำนวยความสะดวก	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)จากการดำเนินงาน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน										
เงินลงทุนจากผู้เป็นเจ้าของ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)จากกิจกรรมจัดหาเงิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)ระหว่างปี	1,536,804	1,584,904	1,576,652	1,568,152	1,559,398	1,794,674	1,785,386	1,775,820	1,765,966	1,755,817
เงินสดต้นงวด	13,803,513	15,340,317	16,925,222	18,501,874	20,070,026	21,629,424	23,424,098	25,209,484	26,985,303	28,751,269
เงินสดปลายงวด	15,340,317	16,925,222	18,501,874	20,070,026	21,629,424	23,424,098	25,209,484	26,985,303	28,751,269	30,507,086

ตารางที่ 4.55 แสดงงบประมาณการงบดุลล่วงหน้าปี 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์											
สินทรัพย์หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	271,080	1,630,083	2,975,461	4,311,027	5,636,488	6,951,540	8,344,693	9,726,802	11,097,538	12,456,559	13,803,513
สินทรัพย์ถาวร											
ที่ดิน	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000
อาคารหอพัก	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวก	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	-	957,998	1,915,995	2,873,993	3,831,990	4,789,988	5,684,175	6,578,363	7,472,550	8,366,738	9,260,925
รวมสินทรัพย์ถาวร	22,952,800	21,994,803	21,036,805	20,078,808	19,120,810	18,162,813	17,268,625	16,374,438	15,480,250	14,586,063	13,691,875
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รอดำเนินการ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์อื่น ๆ	50,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์	23,273,880	23,624,886	24,012,266	24,389,835	24,757,298	25,114,352	25,613,318	26,101,240	26,577,788	27,042,621	27,495,388
หนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น											
เงินประกันการเช่าห้องพัก	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ส่วนของเจ้าของ	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800
กำไรสะสม	-	351,006	738,386	1,115,955	1,483,418	1,840,472	2,339,438	2,827,360	3,303,908	3,768,741	4,221,508
รวมหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น	23,273,880	23,624,886	24,012,266	24,389,835	24,757,298	25,114,352	25,613,318	26,101,240	26,577,788	27,042,621	27,495,388

ตารางที่ 4.56 แสดงงบประมาณการbudgetล่วงหน้าปี 11-20

รายการ	ปี 11	ปี 12	ปี 13	ปี 14	ปี 15	ปี 16	ปี 17	ปี 18	ปี 19	ปี 20
สินทรัพย์										
สินทรัพย์หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	15,340,317	16,925,222	18,501,874	20,070,026	21,629,424	23,424,098	25,209,484	26,985,303	28,751,269	30,507,086
สินทรัพย์ถาวร										
ที่ดิน	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000	4,750,000
อาคารหอพัก	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750	17,883,750
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวก	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050	319,050
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	10,155,113	11,049,300	11,943,488	12,837,675	13,731,863	14,626,050	15,520,238	16,414,425	17,308,613	18,202,800
รวมสินทรัพย์ถาวร	12,797,688	11,903,500	11,009,313	10,115,125	9,220,938	8,326,750	7,432,563	6,538,375	5,644,188	4,750,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รอดำเนินการ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์อื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์	28,138,005	28,828,722	29,511,186	30,185,151	30,850,361	31,750,848	32,642,046	33,523,678	34,395,457	35,257,086
หนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น										
เงินระงับการชำระหนี้	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080	271,080
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800	23,002,800
กำไรสะสม	4,864,125	5,554,842	6,237,306	6,911,271	7,576,481	8,476,968	9,368,166	10,249,798	11,121,577	11,983,206
รวมหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น	28,138,005	28,828,722	29,511,186	30,185,151	30,850,361	31,750,848	32,642,046	33,523,678	34,395,457	35,257,086

ตารางที่ 4.57 แสดงวิธีคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน(Payback Period Method) โดยการหาระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสะสมที่ได้รับจากโครงการว่าใช้ระยะเวลาเท่าใด จึงจะคุ้มกับรายจ่ายในโครงการเริ่มแรกพอดี

กระแสเงินสดที่ได้จากการดำเนินงานและกระแสเงินสดเมื่อสิ้นสุดโครงการ			
กระแสเงินสดรับ			เงินลงทุนเริ่มต้น
ปีที่	รายปี	เงินสดรับสะสม- เงินลงทุนเริ่มต้น	
ปีที่ 0	0	0	23,323,120
ปีที่ 1	1,359,003	21,964,117	
ปีที่ 2	1,345,378	20,618,739	
ปีที่ 3	1,335,566	19,283,173	
ปีที่ 4	1,325,461	17,957,712	
ปีที่ 5	1,315,052	16,642,660	
ปีที่ 6	1,393,153	15,249,507	
ปีที่ 7	1,382,110	13,867,398	
ปีที่ 8	1,370,736	12,496,662	
ปีที่ 9	1,359,021	11,137,641	
ปีที่ 10	1,346,954	9,790,687	
ปีที่ 11	1,536,804	8,253,883	
ปีที่ 12	1,584,904	6,668,978	
ปีที่ 13	1,576,652	5,092,326	
ปีที่ 14	1,568,152	3,524,174	
ปีที่ 15	1,559,398	1,964,776	
ปีที่ 16	1,794,674	170,102	
ปีที่ 17	1,785,386	1,615,284	
ปีที่ 18	1,775,820	3,391,103	
ปีที่ 19	1,765,966	5,157,069	
ปีที่ 20	1,755,817	6,912,886	

จากตารางที่ 4.57 แสดงกระแสเงินสดที่ได้รับจากการดำเนินการของโครงการ โดย
ต้องใช้เวลา 15.35 ปี จึงจะได้รับเงินต้นคืนเท่ากับเงินที่ลงทุนไป โดยเฉลี่ยของธุรกิจระยะสั้นทุน
โครงการธุรกิจจอพาร์ทเมนท์จะคืนทุนในปีที่ 7 ขึ้นไป (ภัทรพล เวทยสุภรณ์, ผศ. ผู้ช่วยอธิการบดี
มหาวิทยาลัยศิลปกร.2547) จึงสรุปได้ว่าเมื่อประเมินโครงการด้วยวิธีคำนวณระยะเวลาคืนทุนแล้ว
โครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.58 แสดงการคิดคำนวณมูลค่าปัจจุบัน(NPV)

เป็นการหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดทั้งรับและจ่ายที่เกิดขึ้นตลอดช่วงของอายุโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราลดค่า ซึ่งสามารถแสดงคำนวณได้ดังนี้

กระแสเงินสดที่ได้จากการดำเนินงานและกระแสเงินสดเมื่อสิ้นสุดโครงการ			
กระแสเงินสดรับ		PVIF 9.52%	ผลลัพธ์ NPV
ปีที่ 1	1,359,003	0.9131	1,240,898
ปีที่ 2	1,345,378	0.8338	1,121,720
ปีที่ 3	1,335,566	0.7613	1,016,809
ปีที่ 4	1,325,461	0.6952	921,475
ปีที่ 5	1,315,052	0.6348	834,855
ปีที่ 6	1,393,153	0.5797	807,659
ปีที่ 7	1,382,110	0.5294	731,715
ปีที่ 8	1,370,736	0.4835	662,722
ปีที่ 9	1,359,021	0.4415	600,057
ปีที่ 10	1,346,954	0.4032	543,145
ปีที่ 11	1,536,804	0.3683	565,963
ปีที่ 12	1,584,904	0.3363	533,075
ปีที่ 13	1,576,652	0.3072	484,334
ปีที่ 14	1,568,152	0.2806	439,977
ปีที่ 15	1,559,398	0.2563	399,614
ปีที่ 16	1,794,674	0.2341	420,070
ปีที่ 17	1,785,386	0.2138	381,706
ปีที่ 18	1,775,820	0.1953	346,789
ปีที่ 19	1,765,966	0.1784	315,012
ปีที่ 20	1,755,817	0.1629	286,096
รวมกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			12,653,689

ตารางที่ 4.59 แสดงการคิดคำนวณมูลค่าปัจจุบัน(NPV)

มูลค่าเมื่อสิ้นโครงการ	18,443,456	0.1629	3,004,439
กระแสเงินสดรับ			15,658,128
เงินลงทุนเริ่มโครงการปีที่ 0			23,323,120
NPVของกระแสเงินสดรับสุทธิ			-7,664,992
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ คือ			

จากตารางที่ 4.59 แสดงผลรวมกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานและมูลค่าเมื่อสิ้นโครงการ 15,658,128 บาท ซึ่งมีค่ามูลค่าเป็นติดลบ - 7,664,992 จึงสรุปได้ว่า เมื่อประเมินโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) แล้วโครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ตารางที่ 4.60 แสดงว่าการคิดคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายใน(Internal Rate of Return) โดยการหาอัตราคิดลดที่ทำให้ NPV เป็นศูนย์เพื่อหาอัตราผลตอบแทนภายใน

กระแสเงินสดที่ได้จากการดำเนินงานและกระแสเงินสดเมื่อสิ้นสุดโครงการ			
รายการ	กระแสเงินสดรับ (จ่าย)	5.5942%	ผลลัพธ์ NPV
ปีที่ 1	1,359,003	0.9470	1,287,033
ปีที่ 2	1,345,378	0.8969	1,206,680
ปีที่ 3	1,335,566	0.8494	1,134,493
ปีที่ 4	1,325,461	0.8045	1,066,353
ปีที่ 5	1,315,052	0.7620	1,002,037
ปีที่ 6	1,393,153	0.7217	1,005,441
ปีที่ 7	1,382,110	0.6836	944,771
ปีที่ 8	1,370,736	0.6475	887,510
ปีที่ 9	1,359,021	0.6133	833,471
ปีที่ 10	1,346,954	0.5809	782,478
ปีที่ 11	1,536,804	0.5503	845,673
ปีที่ 12	1,584,904	0.5213	826,153
ปีที่ 13	1,576,652	0.4938	778,533
ปีที่ 14	1,568,152	0.4678	733,538
ปีที่ 15	1,559,398	0.4431	691,024
ปีที่ 16	1,794,674	0.4198	753,416
ปีที่ 17	1,785,386	0.3977	710,073
ปีที่ 18	1,775,820	0.3768	669,116
ปีที่ 19	1,765,966	0.3570	630,414
ปีที่ 20	1,755,817	0.3382	593,845
รวมกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน	30,236,006		17,382,051
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ	17,565,758	0.3382	5,941,022
รวมกระแสเงินสดรับ	47,801,764		23,323,073

จากตารางที่ 4.60 รวมกระแสเงินสดรับจากดำเนินงาน ที่ให้ค่า IRR ของโครงการ เท่ากับ 5.8901 % ซึ่งมีค่าต่ำกว่าผลตอบแทนในโครงการลงทุนที่ต้องการ คือ 9.52% จึงสรุปได้ว่า เมื่อประเมินโครงการด้วยวิธีหาอัตราผลตอบแทนภายในแล้วโครงการนี้ ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.8 การวิเคราะห์ความไวต่อเหตุเปลี่ยนแปลง(Sensitivity Analysis)

โครงการกำหนดอัตราเข้าพักไว้ที่ 90%ตั้งแต่ปีที่สองไปจนจบโครงการ แต่ในความเป็นจริงสำหรับอพาร์ทเมนต์ในปีท้ายๆ เก่ามากขึ้นตามกาลเวลา ซึ่งอาจมีอพาร์ทเมนต์แห่งใหม่เกิดขึ้น ทำให้การเข้าพักในปีท้ายๆ อัตราการเข้าพักอาจจะไม่ถึง 90% ผู้ศึกษาจึงวิเคราะห์ความไวจากการที่รายได้ไม่เป็นไปตามคาดการณ์จากผลของอัตราการเข้าพักที่ลดลง โดยกำหนดให้

- 1) กรณีที่ 1 เพิ่มรายได้ค่าเช่า 5%
- 2) กรณีที่ 2 ลดรายได้ค่าเช่า 5%

โดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่า 9.52% เป็นอัตราผลตอบแทนที่ผู้ศึกษาต้องการ ในการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เข้าใช้เงินลงทุนสูงซึ่งเงินส่วนมากเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นจึงกำหนดให้รายได้ค่าเช่าเป็นตัวแปรที่มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลงได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และระยะเวลา คำนวณจะต้องใช้เวลายาวกว่าธุรกิจอื่นๆ

ตารางที่ 4.61 แสดงการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ความไวของโครงการ(Sensitivity Analysis) กับการดำเนินงานปกติ

เครื่องมือ ที่ใช้วิเคราะห์ โครงการ	ความคาดหวัง จากผลงาน ดำเนินการ	ผลงานปกติ การดำเนิน (Base Case)	การวิเคราะห์ความไว	
			เพิ่มรายได้ค่าเช่า 5% (Best Case)	ลดรายได้ 5% (Worst Case)
NPV	ค่าเป็นบวก	-7,836,960	-7,190,961	-8,512,822
IRR	9.52%	5.5726%	5.9635%	5.2169%
PB	ปีที่ 7 ขึ้นไป	16.13 ปี	14.65 ปี	15.98 ปี
การตัดสินใจโครงการ		ไม่ยอมรับ	ไม่ยอมรับ	ไม่ยอมรับ

จากตาราง 4.61 ทั้ง 2 กรณีนี้ จะพบว่าโครงการมีความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้ หากเมื่อโครงการดำเนินไปแล้วแต่ไม่เป็นไปตามสถานการณ์คาดหวังไว้ การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนี้มีสาเหตุมาจากโครงการมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องในการให้ผลตอบแทน แสดงให้เห็นว่า เมื่อเพิ่มรายได้ค่าเช่า 5% และลดรายได้ค่าเช่า 5% ณ ระดับอัตราส่วนลด 9.52 % มีผลทำให้ค่า NPV,IRR,PB และการตัดสินใจในโครงการเปลี่ยนแปลงไปได้ ดังนี้

กรณีที่ 1 เมื่อเพิ่มรายได้ค่าเช่า 5% (Best Case) มีผลดังนี้

1. NPV มีค่าเท่ากับ -7,005,940 บาท
2. IRR มีค่าเท่ากับ 5.9418 % ซึ่งมีค่าต่ำกว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่ต้องการคือ 9.52%
3. PB มีค่าเท่ากับ 14.04 ปี
4. การตัดสินใจในโครงการ คือ ไม่ยอมรับการลงทุน

กรณีที่ 2 เมื่อลดรายได้ค่าเช่า 5% (Worst Case) มีผลดังนี้

1. NPV มีค่าเท่ากับ -9,001,916 บาท
2. IRR มีค่าเท่ากับ 5.3797 % ซึ่งมีค่าต่ำกว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่ต้องการคือ 9.52%
3. PB มีค่าเท่ากับ 16.47 ปี
4. การตัดสินใจในโครงการ คือ ไม่ยอมรับการลงทุน