



การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย  
กรณีศึกษา จังหวัดนครศรีธรรมราช

A study of Investment Model for Residential Real Estate Development:  
A Case Study of Nakhon Si Thammarat Province

สันติ วงษ์สูง

Santi Vongsung

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of

Master of Engineering in Industrial Management

Prince of Songkla University

2565



การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย  
กรณีศึกษา จังหวัดนครศรีธรรมราช

A study of Investment Model for Residential Real Estate Development:  
A Case Study of Nakhon Si Thammarat Province

สันติ วงษ์สูง

Santi Vongsung

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of

Master of Engineering in Industrial Management

Prince of Songkla University

2565

ชื่อสารนิพนธ์	การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย กรณีศึกษา จังหวัดนครศรีธรรมราช
ผู้เขียน	นายสันติ วงษ์สูง
สาขาวิชา	การจัดการอุตสาหกรรม

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์หลัก

คณะกรรมการสอบ

.....  
(รองศาสตราจารย์ ดร.เสกสรร สุธรรมานนท์)

.....ประธานกรรมการ  
(ดร.ชุกีร์ แดสา)

.....กรรมการ  
(ดร.กุลภัสร์ ทองแก้ว)

.....กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.เสกสรร สุธรรมานนท์)

.....  
(ดร.สุรียา จิรสติสิน)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม

ชื่อสารนิพนธ์	การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย กรณีศึกษา จังหวัดนครศรีธรรมราช
ผู้เขียน	นายสันติ วงษ์สูง
สาขาวิชา	การจัดการอุตสาหกรรม
ปีการศึกษา	2565

### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการลงทุนธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยที่เหมาะสม เป็นการดัดแปลงจากอาคารพาณิชย์ 4 คูหา ในโครงการศิรินครสแควร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช หลังจากการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของที่อยู่อาศัยในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 3.97 และเมื่อพิจารณาเป็นรายได้ พบว่า ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านที่พักอาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4.04 รองลงมา คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 3.95 ปัจจัยด้านราคามีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 3.98 และปัจจัยด้านความปลอดภัยคิดเป็นร้อยละ 3.90 ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินแบ่งออกเป็น 2 โครงการ คือ โครงการลงทุนห้องพักให้เช่าและโครงการลงทุนอาคารพาณิชย์ให้เช่า พบว่า โครงการลงทุนห้องพักให้เช่ามีความคุ้มค่าทางการเงินสูงกว่าโครงการลงทุนอาคารพาณิชย์ให้เช่า ในส่วนของโครงการลงทุนห้องพักให้เช่ามีผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินแบ่งออกเป็น 3 กรณี คือ กรณี Normal Case อัตราการเข้าพักที่ 80% พบว่ามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 25,429,070 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 29.50 และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 10.97 ปี กรณี Best Case อัตราการเข้าพักที่ 90% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 31,052,405.00 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 34.33 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 9.60 ปี กรณี Worst Case อัตราการเข้าพักที่ 70% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 14,182,401.67 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 19.43 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 15.32 ปี และโครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่ามีผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินแบ่งออกเป็น 3 กรณี คือ กรณี Normal Case พบว่ามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 12,983,777.61 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 22.30% และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 15.85 ปี กรณี Best Case มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 16,809,175.19 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 26.85% ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 13.75 ปี กรณี Worst Case มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 5,332,982.45 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 12.30% ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.52 ปี

<b>Minor Thesis</b>	A study of Investment Model for Residential Real Estate Development: A case study of Nakhon Si Thammarat Province
<b>Author</b>	Mr. Santi Vongsung
<b>Major Program</b>	Industrial Management
<b>Academic Year</b>	2022

### ABSTRACT

This research is a mixed research, the objective is to study the appropriate investment model in real estate development business for living. It is a modification from 4 commercial buildings in the Siri Nakhon Square project, Nakhon Si Thammarat Province. After the researcher collected and analyzed the data, it was found that the sample group focused on the market mix of housing. It was found that the factor with the highest average was the accommodation factor, with an average of 4.0430%, followed by a location factor with an average of 3.95%, and a price factor with a mean of 3.98% and a safety factor accounted for 3.90%, respectively.

Investment analysis divided into 2 projects, room for rent project and commercial building for rent project. It was found that the room for rent project generated greater value of money than the commercial building for rent project. As for the room for rent project, the analysis results of value of money are divided into 3 cases, namely, in normal case – net present value (NPV) is 25,429,070 million baht, internal rate of return (IRR) is 29.50%, and payback period is 10.97 years. In best case, net present value (NPV) is 31,052,405.00 million baht, internal rate of return (IRR) is 34.33%, and payback period is 9.60 years. In worst case, net present value (NPV) is 14,182,401.67 million baht, internal rate of return (IRR) is 19.43%, and payback period is 15.32 years. With regard to commercial building for rent project, the analysis results of value of money are divided into 3 cases as follow: In normal case, net present value (NPV) is 12,983,777.61 million baht, internal rate of return (IRR) is 22.30%, and payback period is 15.85 years. In best case, net present value (NPV) is 16,809,175.19 million baht, internal rate of return (IRR) is 26.85%, and payback period is 13.75 years. In worst case, net present value (NPV) is 5,332,982.45 million baht, internal rate of return (IRR) is 12.30%, and payback period is 14.52 years.

## กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องจากความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์ ดร.เสกสรร สุธรรมานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำ ช่วยเหลือและตรวจทานข้อบกพร่องต่างๆด้วยดีเสมอมา ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอบพระคุณ ดร.ชุกรี แดสา และดร.กุลภัสร์ ทองแก้ว คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ ผู้ซึ่งให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเพื่อให้สารนิพนธ์ฉบับนี้ถูกต้องและสมบูรณ์มากขึ้นและขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ถ่ายทอดความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดหลักสูตร

ขอบคุณ พยาบาลวิชาวชิพ ณิชสญาณ์ สักกุกญา ภรรยาที่ให้คำปรึกษาและกำลังใจจนสารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงลงได้

ท้ายที่สุด กราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่ และครอบครัวผู้ซึ่งให้ความช่วยเหลือในทุกๆ ด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกำลังใจที่ดีเสมอมา และขอบพระคุณบุคคลผู้มีพระคุณทุกท่านของข้าพเจ้า ที่มีได้เอ่ยนามมา ณ ที่นี้ ความดีอันพึงมีจากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

สันติ วงษ์สูง

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(3)
ABSTRACT.....	(4)
กิตติกรรมประกาศ.....	(5)
สารบัญ.....	(6)
สารบัญตาราง.....	(8)
สารบัญภาพ.....	(10)
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	8
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	8
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	8
บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	9
2.1 ความรู้ทั่วไปของอสังหาริมทรัพย์.....	9
2.2 ลักษณะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์.....	10
2.3 แนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ.....	10
2.4 แนวคิดการตลาด.....	11
2.5 แนวคิดการวิเคราะห์ต้นทุน.....	15
2.6 แนวคิดการวิเคราะห์ทางการเงิน.....	16
2.7 แนวคิดการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค.....	18
2.8 แนวคิดการวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการ.....	19
2.9 แนวคิดการออกแบบสอบถาม.....	20
2.10 แนวคิดเกี่ยวกับการกำหนดขนาดตัวอย่าง.....	26
2.11 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	29
บทที่ 3 วิธีการวิจัย.....	32
3.1 สํารวจสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์.....	33
3.2 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	33
3.3 ศึกษาการตลาดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์.....	33
3.4 ศึกษารูปแบบนวัตกรรมและเทคโนโลยี.....	34

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.5 วิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน.....	34
3.6 วิเคราะห์การอ่อนไหวของโครงการ.....	34
3.7 สรุปผลการดำเนินงาน.....	34
3.8 การจัดทำรูปเล่มสารนิพนธ์และนำเสนอข้อมูล.....	35
บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล.....	36
4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลและพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่าง.....	36
4.2 ผลวิเคราะห์ข้อได้เปรียบทั้ง 2 โครงการ.....	50
4.3 ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการสัมภาษณ์กรณีห้องพักให้เช่า.....	51
4.4 ผลวิเคราะห์ด้านเทคนิคกรณีห้องพักให้เช่า.....	53
4.5 ผลวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการกรณีห้องพักให้เช่า.....	54
4.6 ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า.....	56
4.7 การวิเคราะห์สมมติภาพ (SCENARIO ANALYSIS) กรณีห้องพักให้เช่า.....	58
4.8 สรุปผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีห้องพักให้เช่า.....	59
4.9 ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการสัมภาษณ์อาคารพาณิชย์ให้เช่า.....	66
4.10 ผลวิเคราะห์ด้านเทคนิคกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า.....	67
4.11 ผลวิเคราะห์ด้านการจัดการสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า.....	70
4.12 ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า.....	71
4.13 การวิเคราะห์สมมติภาพ (SCENARIO ANALYSIS) กรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า.....	74
4.14 สรุปผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า.....	74
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย.....	81
5.1 ผลการศึกษา.....	81
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	84
บรรณานุกรม.....	85
ภาคผนวก.....	87
ภาคผนวก ก.....	88
ภาคผนวก ข.....	93
ประวัติผู้เขียน.....	108



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
ตารางที่ 1.1 ปริมาณการออกไปอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ.....	3
ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ.....	36
ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ.....	37
ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสัญชาติ.....	37
ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพสมรส.....	37
ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา.....	38
ตารางที่ 4.6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน.....	38
ตารางที่ 4.7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ.....	39
ตารางที่ 4.8 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามภูมิลำเนา.....	39
ตารางที่ 4.9 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาที่พักใน จังหวัดนครศรีธรรมราช.....	40
ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามพฤติกรรมการเข้าพักอาศัย.....	40
ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามกรรมสิทธิ์บ้านและที่ดินและความสัมพันธ์.....	41
ตารางที่ 4.12 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามจำนวนคนที่พักอาศัยร่วมกัน.....	41
ตารางที่ 4.13 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามพื้นที่ที่พักอาศัยกรณีเป็นคอนโดมิเนียม หอพัก แมนชั่น และโรงแรม.....	42
ตารางที่ 4.14 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามพื้นที่ที่พักอาศัยกรณีเป็นทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม	42
ตารางที่ 4.15 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามบุคคลที่พักอาศัยอยู่ด้วย.....	43
ตารางที่ 4.16 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามสถานที่ใกล้เคียงที่พักอาศัย.....	43
ตารางที่ 4.17 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามค่าที่พักอาศัย.....	44
ตารางที่ 4.18 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกจากค่าเช่า.....	44
ตารางที่ 4.19 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัจจัยในการพิจารณาการเลือกซื้อ หรือเช่าที่พักอาศัย.....	45
ตารางที่ 4.20 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามเหตุผลเกี่ยวกับทำเลที่พักอาศัย.....	46
ตารางที่ 4.21 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามการได้รับข่าวสาร.....	47
ตารางที่ 4.22 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัญหาด้านราคา.....	47
ตารางที่ 4.23 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัญหาด้านสภาพแวดล้อม.....	48

### สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
ตารางที่ 4.24	จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัญหาด้านสภาพแวดล้อม..... 48
ตารางที่ 4.25	จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัญหาด้านการบริการ..... 49
ตารางที่ 4.26	จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัญหาด้านสิ่งก่อสร้าง..... 49
ตารางที่ 4.27	ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับที่พักอาศัย..... 50
ตารางที่ 4.28	รายละเอียดงบประมาณการลงทุนสำหรับห้องพักให้เช่า..... 57
ตารางที่ 4.29	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนโครงการและระยะเวลาในการคืนทุน.... 58
ตารางที่ 4.30	ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีห้องพักให้เช่า..... 59
ตารางที่ 4.31	การเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและการนำมาใช้งานจริง..... 59
ตารางที่ 4.32	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 1-10..... 60
ตารางที่ 4.33	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 11-20..... 61
ตารางที่ 4.34	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 1-10..... 62
ตารางที่ 4.35	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 11-20..... 63
ตารางที่ 4.36	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case) ปีที่ 1-10..... 64
ตารางที่ 4.37	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case) ปีที่ 11-20..... 65
ตารางที่ 4.38	รายละเอียดงบประมาณการลงทุนกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า..... 72
ตารางที่ 4.39	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนโครงการและระยะเวลาในการคืนทุน.... 73
ตารางที่ 4.40	ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า..... 74
ตารางที่ 4.41	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 1-10..... 75
ตารางที่ 4.42	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 11-20..... 76

### สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
ตารางที่ 4.43	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 1-10.....	77
ตารางที่ 4.44	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 11-20.....	78
ตารางที่ 4.45	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีแย่มากที่สุด(Worst Case) ปีที่ 1-10.....	79
ตารางที่ 4.46	ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีแย่มากที่สุด(Worst Case) ปีที่ 11-20.....	80

## สารบัญญภาพ

ภาพที่		หน้า
ภาพที่ 1.1	การขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัด.....	2
ภาพที่ 1.2	การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแนวราบและแนวสูง.....	2
ภาพที่ 1.3	ทิศทางและแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในภาคใต้.....	5
ภาพที่ 1.4	ภาพรวมโครงการศิรินคร สแควร์.....	6
ภาพที่ 1.5	อาคารพาณิชย์ในโครงการศิรินคร สแควร์.....	7
ภาพที่ 1.6	ระยะทางระหว่างโครงการศิรินคร สแควร์ ถึงวัดพระมหาธาตุนครศรีธรรมราช.....	7
ภาพที่ 3.1	ผังแสดงขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย.....	32
ภาพที่ 4.1	ผังส่วนของการรับรองลูกค้า (Lobby) และห้องพัก.....	53
ภาพที่ 4.2	แบบแปลนห้องพักภายในอาคาร.....	53
ภาพที่ 4.3	แบบแปลนภายในห้องพัก.....	54
ภาพที่ 4.4	โครงสร้างการบริหารจัดการพนักงานสำหรับห้องพักให้เช่า.....	55
ภาพที่ 4.5	ผังอาคารพาณิชย์.....	67
ภาพที่ 4.6	ส่วนภายในอาคารพาณิชย์.....	68
ภาพที่ 4.7	ส่วนภายในอาคารพาณิชย์.....	68
ภาพที่ 4.8	ส่วนภายในชั้นที่ 2 ของอาคารพาณิชย์.....	69
ภาพที่ 4.9	บรรยากาศโครงการศิรินคร สแควร์.....	69
ภาพที่ 4.10	ขั้นตอนติดต่ออาคารพาณิชย์ให้เช่าและการเข้าพัก.....	70
ภาพที่ 4.11	ขั้นตอนการแจ้งย้ายและย้ายออก.....	71

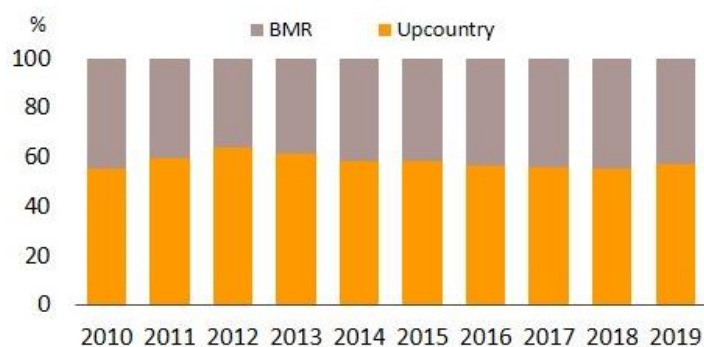
# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

อสังหาริมทรัพย์เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม จัดได้ว่าอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในปัจจัยการผลิต (Factors of Production) ที่สำคัญในทางเศรษฐศาสตร์ที่ประกอบไปด้วยทุน (Capital) แรงงาน (Labor) ผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) และที่ดิน (Land) โดยที่ดินนับเป็นปัจจัยพื้นฐานของกระบวนการผลิตและบริการที่สำคัญ ที่ดินนับว่าเป็นองค์ประกอบในด้านของสถานที่ในการประกอบกิจการต่าง ๆ และการอยู่อาศัย

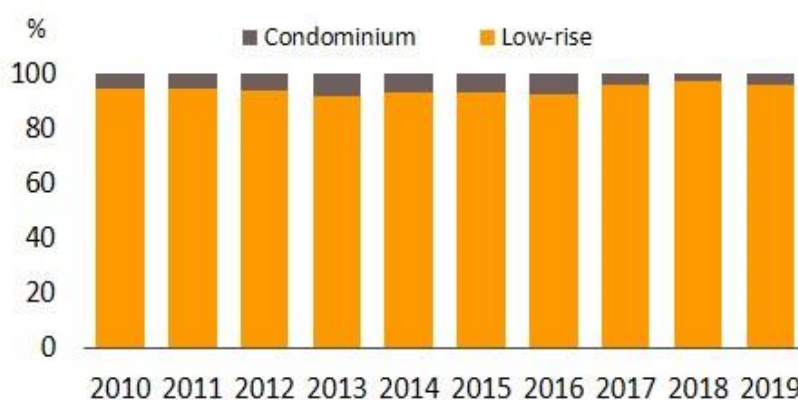
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วน 8% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยทำให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเป็นจำนวนมาก เกิดการจ้างงานและรายได้เพิ่มขึ้น รวมไปถึงการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอื่น อาทิ ธุรกิจก่อสร้าง ธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจสถาบันการเงิน ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า และธุรกิจเฟอร์นิเจอร์และการตกแต่ง เป็นต้น โดยทั่วไปอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ ที่อยู่อาศัยพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรม อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนสูงสุดประมาณ 2 ใน 3 ของมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ทั้งนี้ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยจะเน้นทำตลาดลูกค้าคนไทยเป็นหลัก เนื่องจากกฎหมายไทยอนุญาตให้ต่างชาติเข้าซื้อและถือครองกรรมสิทธิ์ได้เฉพาะโครงการอาคารชุด แต่จะต้องไม่เกิน 49% ของพื้นที่ขายทั้งหมดของอาคารชุดนั้น ส่วนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ชาวต่างชาติสามารถถือครองได้ภายใต้เงื่อนไขและข้อจำกัดที่เข้มงวดมากกว่าที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัดมีสัดส่วนเฉลี่ย 60% ของการขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งหมด (รูปที่ 1) การพัฒนาโครงการส่วนใหญ่เป็นบ้านแนวราบ มากกว่าแนวสูง (รูปที่ 2) เนื่องจากยังมีพื้นที่ว่างอยู่มาก ประกอบกับราคาที่ดินยังไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ ราคาเฉลี่ยต่อพื้นที่ของบ้านแนวราบมีความคุ้มค่ามากกว่าคอนโดมิเนียมซึ่งมีต้นทุนการก่อสร้างต่อตารางเมตรสูงกว่า ตลาดภูมิภาคจึงตอบรับบ้านแนวราบมากกว่าคอนโดมิเนียม [1]



Source: Real Estate Information Center (REIC)

Note: - Bangkok Metropolitan Region (BMR) is defined as Bangkok and the five adjacent provinces of Nakhon Pathom, Pathum Thani, Nonthaburi, Samut Prakan, and Samut Sakhon.  
- Construction Permits including self-built houses

ภาพที่ 1.1 การขออนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างจังหวัด [1]



Source: REIC

Note: \*Low-rise housing includes detached houses, semi-detached houses and townhouses.

ภาพที่ 1.2 การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแนวราบและแนวสูง [1]

เมื่อวิเคราะห์จากข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินโดยรวมทั่วประเทศ (ตารางที่ 1) ตั้งแต่ พ.ศ. 2552 ถึง พ.ศ. 2564 พบว่าจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในกรุงเทพมหานคร มีจำนวน 1,505 ราย ต่างจังหวัด จำนวน 7,584 ราย รวมการออกใบอนุญาตทั้งประเทศอยู่ที่ 9,089 ราย จากข้อมูลดังกล่าว พบว่าสถิติการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมีจำนวนเพิ่มขึ้นและคงสัดส่วนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายพัฒนาประเทศทางด้านเศรษฐกิจของรัฐบาลและพบว่าในปี พ.ศ. 2564 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมีอัตราที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัดทั้งนี้เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ในปี พ.ศ. 2563 – พ.ศ. 2564

ตารางที่ 1.1 ปริมาณการออกใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ [2]

สถิติปริมาณการออกใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ  
ตั้งแต่ พ.ศ.2552-พ.ศ.2564

ปี พ.ศ.	ออกใบอนุญาต (จำนวนราย)		
	กรุงเทพฯ	ต่างจังหวัด	รวมทั้งประเทศ
2552	91	254	345
2553	138	447	585
2554	151	624	775
2555	140	582	722
2556	156	744	900
2557	115	849	964
2558	138	657	795
2559	110	555	665
2560	89	560	649
2561	120	577	697
2562	99	569	668
2563	103	656	759
2564	55	510	565
รวม	1,505	7,584	9,089

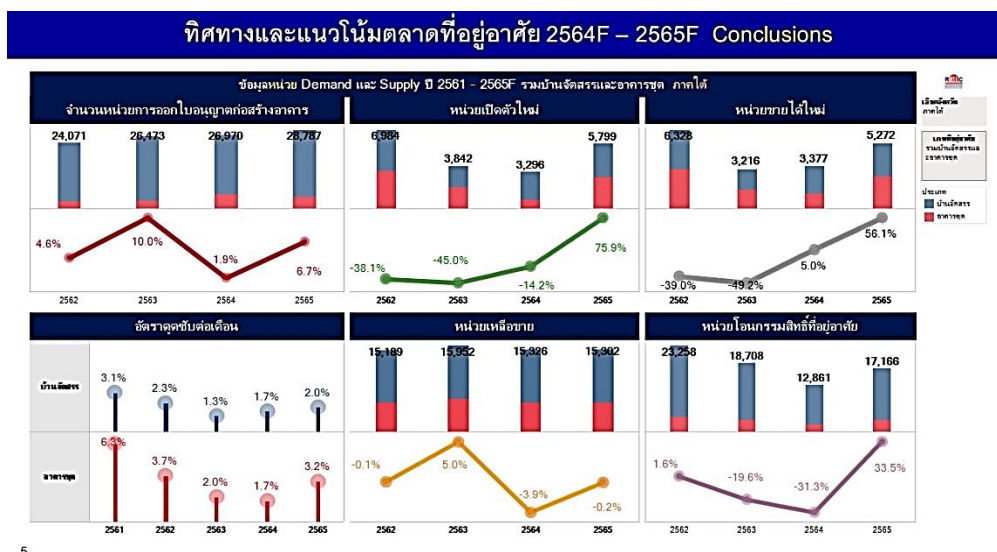
ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยของภาคใต้ พบว่า ภาพรวมตลาดมีการชะลอตัวอย่างมาก ในด้านอุปทานของหน่วยเปิดขายใหม่ ซึ่งจำนวนหน่วยลดลงร้อยละ 20.3 และมูลค่าลดลงร้อยละ 38.6 โดยเป็นการลดลงทั้งในส่วนของการชดและบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ ร้อยละ 27.9 และร้อยละ 17.7 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีการชะลอตัวในการพัฒนาโครงการใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่จังหวัดภูเก็ตและสงขลา ส่วนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีการพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 84.1 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และจังหวัดนครศรีธรรมราชมีการพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยเป็นโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ไม่มีหน่วยเปิดขายใหม่เลย

ในส่วนของภาพรวมอุปสงค์ของหน่วยขายได้ใหม่ พบว่า ทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 และ 2.1 ตามลำดับ หากพิจารณาอัตราการซื้อบ้านจัดสรร พบว่า มีการปรับตัวสูงขึ้น โดยเป็นผลจากการที่มีหน่วยเปิดขายใหม่ลดลง หากมองภาพรวมทั้งปี 2564 คาดว่าจะมีหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่เข้าสู่ตลาดประมาณ 3,296 หน่วย มีหน่วยรอการขายสะสมประมาณ 15,326 หน่วย [3]

จากการสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในภาคใต้ ประกอบด้วย จังหวัด นครศรีธรรมราช ภูเก็ต สงขลา และสุราษฎร์ธานี โดยเป็นผลสำรวจในช่วงครึ่งหลัง ปี 2563 และเป็น การสำรวจโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุดที่มีหน่วยเหลือขายไม่ต่ำกว่า 6 หน่วย พบว่ามีจำนวน หน่วยที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขาย ณ ครึ่งหลัง ปี 2563 ทั้งหมด 339 โครงการ จำนวน 17,765 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 77,296 ล้านบาท จำแนกเป็นโครงการบ้านจัดสรร 257 โครงการ 10,592 หน่วย มูลค่า 43,780 ล้านบาท และโครงการอาคารชุด 82 โครงการ 7,173 หน่วย มูลค่า 33,516 ล้านบาท ใน จำนวนดังกล่าวมีหน่วยเหลือขายของบ้านจัดสรรและอาคารชุดจำนวน 15,952 หน่วย มูลค่าหน่วย เหลือขาย 70,632 ล้านบาท และในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 มีที่อยู่อาศัยขายได้ใหม่จำนวน 1,813 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 6,664 ล้านบาท [3]

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดนครศรีธรรมราช จากการสำรวจ พบว่าในครึ่ง หลังปี 2562 อุปทานภาพรวมมีที่อยู่อาศัยเสนอขายจำนวน 35 โครงการ รวม 1,627 หน่วย มีหน่วย ขายได้ใหม่จำนวน 86 หน่วย และมีหน่วยเหลือขายจำนวน 1,541 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 6,164 ล้าน บาท แบ่งเป็นโครงการบ้านจัดสรร จำนวน 1,488 หน่วยมีมูลค่า 6,096 ล้านบาท โครงการอาคารชุด มีจำนวน 53 หน่วย มีมูลค่า 68 ล้านบาท ทั้งนี้ มีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเหลือขาย ณ ปี 2562 แยกตาม ทำเลสูงสุด 2 อันดับแรก ได้แก่ 1) ทำเลพัฒนาการ-คูขวาง จำนวน 244 หน่วย 2) ทำเลอ้อมค่าย จำนวน 173 หน่วย สำหรับทำเลขายดี 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) ทำเลพัฒนาการ-คูขวาง จำนวน 44 หน่วย 2) ทำเลอ้อมค่าย จำนวน 37 หน่วย และ 3) ทำเลท่าวัง จำนวน 5 หน่วย อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณา จากภาพรวมพบว่าอัตราดูดซับจะอยู่ที่ร้อยละ 0.9 ซึ่งลดลงจากช่วงครึ่งแรกของปี 2562 โดยอัตราดูด ซึบบ้านจัดสรรอยู่ในระดับร้อยละ 0.9 และอัตราดูดซับของอาคารชุดอยู่ที่ร้อยละ 0.9 [4] จากข้อมูล ดังกล่าวสามารถคาดการณ์ได้ว่าในปี 2565 จะมีหน่วยเหลือขายในตลาดจำนวนประมาณ 15,302 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 65,847 ล้านบาท ประกอบด้วย โครงการบ้านจัดสรรประมาณ 9,890 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 38,485 ล้านบาท และโครงการอาคารชุดประมาณ 5,412 หน่วย มูลค่ารวม ประมาณ 27,362 ล้านบาท โดยอัตราดูดซับจะเริ่มปรับตัวดีขึ้นตั้งแต่ช่วงครึ่งแรกปี 2565 และจะ ชัดเจนขึ้นในช่วงครึ่งหลังปี 2565 เป็นต้นไป (ภาพที่ 1.3) [5]





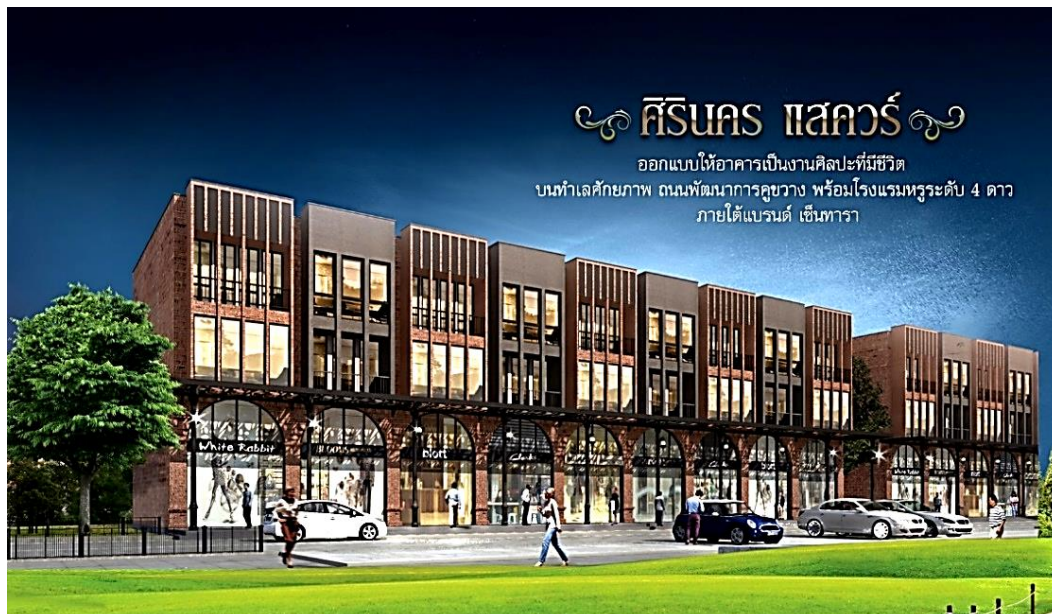
5

ภาพที่ 1.3 ทิศทางและแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในภาคใต้ [3]

จากข้อมูลดังกล่าวมาจะเห็นได้ว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจจากนักลงทุนและผู้ประกอบการโดยแต่ละโครงการมีมูลค่าสูงส่งผลให้มีผลประกอบการที่สูงตามมา ถ้ามีระบบการจัดการและบริหารงานที่ดีตามหลักวิศวกรรม ทางผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับนโยบายพัฒนาจังหวัดของจังหวัดนครศรีธรรมราช ปี พ.ศ.2561-พ.ศ.2565 (ฉบับทบทวน) พบว่าในพันธกิจ การพัฒนาจังหวัดได้บรรจุแผนพัฒนาการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพ เติบโตอย่างเข้มแข็งมั่นคง บนพื้นฐานการจัดการความหลากหลายของทรัพยากร ผสมกับรายงานแนวโน้มด้านอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในปี พ.ศ.2565 จึงเล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย เนื่องด้วยสอดคล้องกับนโยบายพัฒนาจังหวัดของจังหวัดนครศรีธรรมราช ปี พ.ศ.2561-พ.ศ.2565 (ฉบับทบทวน)

ผลการสำรวจจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าจังหวัดนครศรีธรรมราช มี 3 ทำเลเศรษฐกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ 1) ทำเลถนนพัฒนาการ-คูขวาง 2) ทำเลถนนอ้อมค่าย 3) ท่าวัง ทั้งนี้ผู้วิจัยเป็นบุคคลในพื้นที่และประกอบอาชีพทางด้านอสังหาริมทรัพย์โดยตรง จึงเกิดแนวความคิดจะศึกษารูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยในทำเลถนนพัฒนาการ-คูขวาง เนื่องจากเป็นแหล่งเศรษฐกิจชั้นนำของจังหวัด ตำแหน่งที่ตั้งเป็นศูนย์กลางของตัวอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช ไม่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวของจังหวัด อาทิ วัดพระมหาธาตุวรมหาวิหาร ฯลฯ และถนนพัฒนาการ-คูขวางมีความยาวคู่ขนานกับถนนราชดำเนินซึ่งเป็นถนนสายหลักและแหล่งรวมศูนย์ราชการร้านค้าต่างๆ ของจังหวัด การเดินทางคมนาคมมีความสะดวก จากปัจจัยดังกล่าวทางผู้วิจัยจึงมองเห็นโอกาสการพัฒนาอาคารพาณิชย์ในโครงการศิรินคร สแควร์ ซึ่งตั้งอยู่กึ่งกลางของถนนพัฒนาการ-คูขวาง โดยมีจุดเด่น คือ โครงการตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพ การคมนาคมสะดวก ติดถนนใหญ่สายหลัก

ใกล้แหล่งชุมชนเหมาะสำหรับเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยและโครงการรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญ อาทิ โรงพยาบาลนครินทร์ โรงเรียนศรีธรรมราชศึกษา และโรบินสันนครศรีธรรมราช ทางผู้วิจัยจึงอยากทำการศึกษาวិจัยว่า อาคารพาณิชย์ในโครงการศิรินคร สแควร์ สมควรมีการศึกษารูปแบบการพัฒนา อังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยที่เหมาะสม



ภาพที่ 1.4 ภาพรวมโครงการศิรินคร สแควร์ [9]



ภาพที่ 1.5 อาคารพาณิชย์ในโครงการศิรินคร สแควร์



ภาพที่ 1.6 ระยะทางระหว่างโครงการศิรินคร สแควร์ ถึงวัดพระมหาธาตุ นครศรีธรรมราช

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษารูปแบบในการลงทุนธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยที่เหมาะสม

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

ศึกษารูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยอาคารพาณิชย์ในโครงการ ศิรินคร สแควร์ ถนนพัฒนาการ - คูขวาง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช ประกอบด้วย อาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 4 อาคาร โดยในแต่ละอาคารมีเนื้อที่ 218 ตารางเมตร รวมเนื้อที่ทั้งหมด 832 ตารางเมตร

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อเป็นมาตรฐานการบริหารงานในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
3. เพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4. ตอบสนองนโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับการฟื้นฟูเศรษฐกิจในสภาวะการระบาดไวรัส

โคโรน่า สายพันธุ์ 19

## บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 2.1 ความรู้ทั่วไปของอสังหาริมทรัพย์

อสังหาริมทรัพย์ ในทางกฎหมาย ได้แก่ ที่ดิน และทรัพย์สินอื่นที่ติดอยู่กับที่ดินมีลักษณะเป็นการถาวรหรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น เช่น อาคาร บ้านเรือน ถ้าจะมีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นที่ดิน อาคาร บ้านเรือน ในทางกฎหมายกำหนดให้ต้องทำสัญญาหนังสือให้เป็นลายลักษณ์อักษร เช่น โฉนด หรือทะเบียนที่ดินเป็นเอกสารที่แสดงความเป็นเจ้าของที่ดินแปลงนั้น ๆ ทั้งนี้ก็เพราะว่าอสังหาริมทรัพย์ เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงจึงต้องมีกฎหมายควบคุม เพื่อไม่ให้เกิดปัญหา อสังหาริมทรัพย์ หมายถึง ที่ดิน ทรัพย์สินอันติดกับที่ดิน หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ที่ดินด้วย จากนิยามดังกล่าว อาจแบ่งอสังหาริมทรัพย์ออกได้ดังนี้

**2.1.1 ที่ดิน** หมายถึง พื้นดินทั่วไป รวมทั้งภูเขา ห้วย หนอง คลอง บึง ลำน้ำ ทะเลสาบ เกาะและที่ชายทะเลด้วย

#### 2.1.2 ทรัพย์สินอันติดกับที่ดิน

ได้แก่ ไม้ยืนต้น อาคาร โรงเรือน หรือสิ่งก่อสร้างบนที่ดินเช่น บ้าน คือ สิ่งก่อสร้างที่ปลูกอยู่หลังเดียวโดด ๆ พร้อมทั้งเรือนครัว โรงรถ และเป็นที่อยู่อาศัยของบุคคลในครัวเรือนเดียวกัน หรือบ้านที่ปลูกอยู่หลายหลังภายในบริเวณรั้วเดียวกัน และเป็นที่อยู่อาศัยของบุคคลภายในครัวเรือนเดียวกัน ทาวน์เฮาส์ คือ ตึกที่ปลูกติดต่อกันตั้งแต่ 2 หน่วยขึ้นไป โดยมีฝาร่วมกันด้านหนึ่งหรือสองด้านขึ้นไปอาจเป็นชั้นเดียวหรือหลายชั้นก็ได้ ตัวตึกอยู่ลึกเข้ามาจากริมถนน มีบริเวณที่ว่างหน้าบ้านอาจใช้เป็นที่จอดรถหรือทำประโยชน์อย่างอื่น คอนโดมีเนียม คือ กลุ่มห้องอันเป็นส่วนหนึ่งของอาคาร ซึ่งใช้เป็นที่อยู่อาศัยของครัวเรือน โดยกลุ่มห้องนี้จะต้องมีห้องครัว ห้องน้ำ ตลอดจนทางเข้าออกห้องชุดเป็นของตนเอง ซึ่งสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกเป็นส่วน ๆ โดยแต่ละส่วน ประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ร่วมในทรัพย์สินส่วนกลาง โรงงาน คือ โรงงานสำหรับประกอบกิจการอุตสาหกรรมโดยใช้เครื่องจักร โกดัง คือ สิ่งก่อสร้างที่ใช้เพื่อเก็บสินค้า อาคารพาณิชย์ คือ อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์แห่งการค้า หรือโรงงานที่ใช้ เครื่องจักรซึ่งเทียบได้ไม่เกิน 5 แรงม้า หรืออาคารที่ก่อสร้างทางแนวทงสาธารณะ หรือทางซึ่งมีสภาพเป็นสาธารณะไม่เกิน 20 เมตร ซึ่งอาจใช้เป็นอาคารเพื่อประโยชน์แห่งการค้าได้ หอพัก คือ ห้องชุดตามปกติ ประกอบด้วย ห้องนอน ห้องรับแขก ห้องครัว ห้องน้ำพร้อมอยู่ในชั้นเดียวกัน และรวมอยู่ในตึกหลังใหญ่สำหรับอยู่อาศัยหรือให้เช่า



### 2.1.3 ทรัพย์ซึ่งประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน

ได้แก่ แม่น้ำ ลำคลอง แร่ธาตุ กรวด ทราย ที่มีอยู่ตามธรรมชาติ หรือซึ่งมนุษย์นำมารวมไว้กับที่ดินจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของพื้นดินตามธรรมชาติสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ได้แก่ กรรมสิทธิ์ในที่ดินที่มีโฉนด สิทธิครอบครองในที่ดินที่ไม่มีโฉนด ภาระจำยอม สิทธิอาศัย สิทธิเหนือพื้นดิน [11]

## 2.2 ลักษณะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ การประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้จากกิจกรรมนั้น ๆ เช่น การจัดสรรที่ดิน หรือการก่อสร้างอาคารสิ่งปลูกสร้างขายทำกำไร หรือการแบ่งห้องชุดให้เช่าเพื่อการค้า สำหรับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สามารถแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่มธุรกิจหลักๆ ตามลักษณะของอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 5 ประเภท ได้แก่

2.2.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการเกษตร เช่น สวนเกษตรต่าง ๆ หรือกิจกรรมการจัดสรรที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์ทางการเกษตร

2.2.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เช่น โครงการที่อยู่อาศัย หมู่บ้าน บ้านเดี่ยว อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม ห้องชุด เป็นต้น

2.2.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ เช่น สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า โรงแรม ตลาดสด อาคารจอดรถให้เช่า

2.2.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น โรงงานอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรม

2.2.5 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักผ่อน เช่น รีสอร์ท โรงแรม [12]

## 2.3 แนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์โครงการเป็นวิธีกำกับดูแลให้ใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ในรูปแบบที่เหมาะสม เพราะการวิเคราะห์โครงการจะมีการประเมินผลประโยชน์ตอบแทน และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของแต่ละโครงการ ซึ่งถ้าผลประโยชน์ตอบแทนมีมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไปแล้ว

โครงการนั้นจะเป็นโครงการที่ให้ผลประโยชน์ตอบแทนสุทธิคุ้มค่า โครงการที่ให้ผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่ายสูงที่สุด ย่อมทำให้เกิดประโยชน์จากทรัพยากรมากที่สุด การศึกษาความเป็นไป

ได้ของโครงการเป็นการศึกษาหาข้อมูลเพื่อประเมินความคุ้มค่าของโครงการ คือ โครงการจะมีความคุ้มค่าก็ต่อเมื่อผลตอบแทนของโครงการมีมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการตลาด เป็นการวิเคราะห์ สภาวะการณ์ โอกาส อุปสรรค ที่มีผลต่อผลผลิตของโครงการการลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจกลางสินค้า การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหาร การบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้โครงการสามารถบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ จำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความสามารถด้านการบริหารการเงินและงานด้านเศรษฐกิจ

การวัดประสิทธิภาพของผู้บริหารนั้นพิจารณาได้จากผลกำไรของโครงการ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ด้านบริหาร ในการจัดรูปแบบองค์กรซึ่งจะมีหน่วยบริหารนั้นต้องเป็นรูปแบบอิสระและมีแผนการจัดการด้านบริหารซึ่งแสดงความสัมพันธ์ของหน่วยบริหารแต่ละหน่วยภายในโครงการ

## 2.4 แนวคิดการตลาด

แนวความคิดทางการตลาดที่มุ่งเน้นตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจต้องมีแนวการปฏิบัติงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้แนวคิดการตลาดที่ธุรกิจนำมาใช้มี 8 แนวความคิด ดังนี้

### 2.4.1 แนวคิดเน้นการผลิต (The Production Concept)

เป็นแนวคิดดั้งเดิมในการดำเนินธุรกิจ ที่มุ่งเน้นการผลิตในจำนวนมากเพื่อให้ต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่งโดยผู้บริโภคต้องการสินค้าที่ราคาถูก โดยไม่ได้สนใจคุณภาพของสินค้า ผู้ผลิตจึงเน้นการผลิตที่จำนวนมาก ไม่เน้นความหลากหลาย

### 2.4.2 แนวคิดเน้นผลิตภัณฑ์ (The Product Concept)

เป็นแนวคิดที่มุ่งการปรับปรุง คุณภาพผลิตภัณฑ์และพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาดตลอดเวลา เพื่อผู้บริโภคจะพอใจในผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและความแตกต่างของสินค้า

### 2.4.3 แนวคิดเน้นการขาย (The Selling concept)

เป็นแนวคิดที่มุ่งความสำคัญในการขายและการส่งเสริมการตลาด เพื่อกระตุ้นผู้บริโภคให้เกิดความสนใจสินค้าหรือบริการ โดยให้ความสำคัญในการฝึกอบรมพนักงานขายและโฆษณา

#### 2.4.4 แนวคิดเน้นการตลาด (The Marketing Concept)

เป็นแนวคิดที่มุ่งความสำคัญที่ ผู้บริโภค เริ่มต้นจากการสำรวจความต้องการของผู้บริโภคจึงผลิตสินค้าและบริการขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและบรรลุตลาดเป้าหมายขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### 2.4.5 แนวความคิดการตลาดเพื่อสังคม (The Social Marketing Concept)

เป็นแนวคิดที่ มุ่งตอบสนองความต้องการของตลาดควบคู่กับการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรพร้อมกับให้ความสำคัญต่อสังคมควบคู่ไปด้วย องค์กรที่ยึดถือแนวคิดนี้ได้ทำการปรับเปลี่ยนกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้สังคมโดยรวมดีขึ้น

#### 2.4.6 แนวคิดการตลาดแบบองค์รวม (The Holistic Marketing Concept)

เป็นแนวคิดที่พัฒนามาจากแนวคิดการตลาดเพื่อสังคมโดยเชื่อมโยงกิจกรรม 4 ด้านหลักๆ ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด การบริหารการตลาดในองค์กร ความรับผิดชอบต่อสังคม และการตลาดเชิงสายสัมพันธ์กับผู้เกี่ยวข้อง

#### 2.4.7 แนวคิดส่วนประสมทางการตลาด 4P (Marketing Mix)

เป็นแนวคิดเครื่องมือทางการตลาดที่นำมาใช้ร่วมกันและใช้อย่างสอดคล้องเพื่อบรรลุเป้าหมายทางการตลาดหรือเพิ่มมูลค่าให้สินค้าผลิตภัณฑ์หรือบริการ ประกอบด้วย 4 ปัจจัยหลัก(4P) ดังนี้

##### 2.4.7.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

ปัจจัยแรกที่จะแสดงว่ากิจการพร้อมจะทำธุรกิจได้จะต้องมีสิ่งที่จะเสนอขาย อาจเป็นสินค้าที่มีตัวตน บริการ ความคิด (Idea) ที่จะตอบสนองความต้องการได้ การศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้นนักการตลาดมักจะศึกษาผลิตภัณฑ์ในรูปของผลิตภัณฑ์เบ็ดเสร็จ (Total Product) ซึ่งหมายถึง ตัวสินค้า บวกกับความพอใจและผลประโยชน์อื่นที่ผู้บริโภคได้รับจากการซื้อสินค้านั้นผู้บริหารการตลาดจะต้องมีการปรับปรุงสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นมาให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยเน้นถึงการสร้างความพอใจให้แก่ผู้บริโภคและสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญในการศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ จะต้องศึกษาปัญหาต่าง ๆ ที่ครอบคลุมถึงการเลือกตัวผลิตภัณฑ์หรือสายผลิตภัณฑ์ การเพิ่มหรือลดชนิดของสินค้าในสายผลิตภัณฑ์ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ในเรื่องคุณภาพประสิทธิภาพ สี ขนาด รูปทรง การให้บริการประกอบการขายการรับประกัน ฯลฯ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาจำหน่ายต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค วงจรผลิตภัณฑ์ของสินค้าต้องมีความสอดคล้องกับระยะเวลาในแต่ละช่วงเวลาของวงจรผลิตภัณฑ์นั้น นักบริหารการตลาดควรจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสร้าง



ความเจริญก้าวหน้าให้แก่กิจการ ธุรกิจจะต้องมีการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอ

#### 2.4.7.2 ราคา (Price)

เมื่อธุรกิจได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมาสิ่งสำคัญที่ธุรกิจจะต้องดำเนินการต่อไป คือ การกำหนดราคาที่เหมาะสมให้กับผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปเสนอขายก่อนที่จะกำหนดราคาสินค้า ธุรกิจต้องมีเป้าหมายว่าจะตั้งราคาเพื่อต้องการกำไรหรือเพื่อขยายส่วนถือครองตลาด (Market Share) หรือเพื่อเป้าหมายอย่างอื่น อีกทั้งต้องมีการใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาที่จะทำให้เกิดการยอมรับจากตลาดเป้าหมายและสามารถในตลาด กลยุทธ์ราคาเป็นเครื่องมือที่คู่แข่งนำมาใช้ได้ผลรวดเร็วกว่าปัจจัยอื่น ๆ เช่น การลดราคา หรืออาจตั้งราคาสินค้าให้สูงสำหรับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษในตัวของมันเองเพื่อแสดงภาพพจน์ที่ดีอาจใช้ผลทางจิตวิทยามาช่วยเสริมการตั้งราคา การตั้งราคาสินค้าอาจมีนโยบายการให้สินเชื่อหรือนโยบายการให้ส่วนลดเงินสดส่วนลดการค้า หรือส่วนลดปริมาณ ฯลฯ นอกจากนั้นธุรกิจจะต้องคำนึงถึงกฎข้อบังคับทางกฎหมายที่จะมีผลกระทบต่อราคาด้วย ราคามูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาคือต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาเขาจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น ผู้กำหนดกลยุทธ์การตลาดด้านราคาต้องคำนึงถึงคุณค่าที่รับรู้ ในสายตาของลูกค้าซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคานั้นผลิตภัณฑ์นั้น ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง การแข่งขันและปัจจัยอื่น ๆ

#### 2.4.7.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตผลิตขึ้นมาได้นั้นถึงแม้ว่าจะมีคุณภาพดีเพียงใดก็ตาม ถ้าผู้บริโภคไม่ทราบแหล่งซื้อและไม่สามารถจะจัดหาได้เมื่อเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมา ก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ การจัดจำหน่ายแบ่งกิจกรรมออกเป็น 2 ส่วน คือ ช่องทางจำหน่ายสินค้า (Channel of Distribution) เน้นการศึกษาถึงชนิดของช่องทางการจำหน่ายว่าจะใช้วิธีการขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรง หรือการขายสินค้าผ่านสถาบันคนกลางต่าง ๆ บทบาทของสถาบันคนกลางต่าง ๆ เช่น พ่อค้าส่ง (Wholesalers) พ่อค้าปลีก (Retailers) และตัวแทนคนกลาง (Agent Middleman) ที่มีต่อตลาดอีกส่วนหนึ่งของกิจกรรมการจัดจำหน่ายสินค้า คือ การแจกจ่ายตัวสินค้า (Physical Distribution) การกระจายสินค้าเข้าสู่ตัวผู้บริโภค การเลือกใช้วิธีการขนส่ง (Transportation) ที่เหมาะสมในการช่วยแจกจ่ายสินค้า สื่อการขนส่ง ได้แก่ การขนส่งทางอากาศ ทางรถยนต์ ทางรถไฟ ทางเรือ และทางท่อ โดยจะต้องคำนึงว่าจะเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไรถึงจะดีที่สุดโดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำ และสินค้านั้นไปถึงลูกค้าทันเวลา ขั้นตอนที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการแจกจ่ายตัวสินค้า คือ ขั้นตอนของการจัดเก็บรักษาสินค้า (Storage) เพื่อรอการจำหน่ายให้ทันเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ

#### 2.4.7.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาดคือการบอกให้ลูกค้าทราบว่า มีผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายในตลาดพยายามชักชวนให้ลูกค้าซื้อและเพื่อเตือนความทรงจำกับตัวผู้บริโภค การส่งเสริมการตลาดจะต้องมีการศึกษาถึงกระบวนการติดต่อสื่อสาร (Communication Process) เพื่อเข้าใจถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รับกับผู้ส่ง การส่งเสริมการตลาดมีเครื่องมือสำคัญที่จะใช้อยู่ 4 ชนิด ที่เรียกว่า ส่วนผสมของการส่งเสริมการตลาด (Promotion Mix) ได้แก่

##### 2.4.7.4.1 การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling)

เป็นการเสนอขายสินค้าแบบเผชิญหน้ากัน (Face-to-Face) พนักงานขายต้องเข้าพบปะกับผู้ซื้อโดยตรงเพื่อเสนอขายสินค้า การส่งเสริมการตลาดโดยวิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุด แต่เสียค่าใช้จ่ายสูง

##### 2.4.7.4.2 การโฆษณา (Advertising)

หมายถึงรูปแบบของการจ่ายเงินเพื่อการส่งเสริมการตลาด โดยมีได้อาศัยตัวบุคคลในการนำเสนอหรือช่วยในการขาย แต่เป็นการใช้สื่อโฆษณาประเภทต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา อินเทอร์เน็ต (Internet) สื่อโฆษณาเหล่านี้จะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคเป็นกลุ่มใหญ่ เหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการกระจายตลาดกว้าง

##### 2.4.7.4.3 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

หมายถึง กิจกรรมที่ทำหน้าที่ช่วยพนักงานขายและการโฆษณาในการขายสินค้า การส่งเสริมการขายเป็นการกระตุ้นผู้บริโภคให้เกิดความต้องการในตัวสินค้า การส่งเสริมการขายจัดทำในรูปของการแสดงสินค้า การแจกของตัวอย่าง แจกคูปองของแถม การใช้แอสแตมป์เพื่อแลกสินค้า การชิงโชค แจกรางวัลต่าง ๆ ฯลฯ

##### 2.4.7.4.4 การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)

ในปัจจุบันธุรกิจมักสนใจภาพพจน์ของกิจการ ธุรกิจได้ใช้เงินจำนวนมากเพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพพจน์ของกิจการ ปัจจุบันองค์กรธุรกิจส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นที่การแสวงหากำไร (Maximize Profit) เพียงอย่างเดียว ต้องเน้นที่วัตถุประสงค์ของการให้บริการแก่สังคมด้วย (Social Objective) เพราะความอยู่รอดขององค์กรธุรกิจจะขึ้นอยู่กับ การยอมรับของกลุ่มผู้บริโภคในสังคม ถ้าหากกลุ่มผู้บริโภคต่อต้านหรือมีความคิดว่าองค์กรธุรกิจแสวงหาผลประโยชน์ให้กับตนมากจนไม่คำนึงถึงสังคมหรือผู้บริโภค เช่น การผลิตสินค้าแล้วปล่อยน้ำเสียลงแม่น้ำหรือทำให้อากาศเป็นพิษก่อให้เกิดผลเสียแก่ส่วนรวมโดยมิได้หาวิธีแก้ไข จะสร้างภาพพจน์ที่ไม่ดีขององค์กรธุรกิจได้

## 2.4.8 แนวคิดการวิจัยทางการตลาด (Market Research)

แนวคิดการวิจัยทางการตลาด (Market Research) คือ กระบวนการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้บริโภค เพื่อให้ให้นักการตลาดสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาใช้สร้างโอกาสและกลยุทธ์ทางการตลาด และยังทำให้รู้ความเคลื่อนไหวในแวดวงธุรกิจ เช่น การทำโฆษณา การแบ่งส่วนตลาด การส่งเสริมการตลาด และการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยทำให้รู้ว่าลูกค้าซื้อสินค้าและบริการที่ไหนและซื้ออย่างไร ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกและตัดสินใจซื้อของลูกค้า เหตุผลอะไรบ้างที่ทำให้ลูกค้าซื้อและไม่ซื้อสินค้าและบริการแต่ละอย่าง ทำให้นักการตลาดสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้เพื่อตอบสนองปัจจัยที่กลุ่มเป้าหมายต้องการได้ โดยการวิจัยทางการตลาดแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ วิจัยปฐมภูมิ และวิจัยทุติยภูมิ ตลอดจนการพัฒนาแบบสอบถาม เพื่อให้สอดคล้องกับข้อมูลที่ต้องการอย่างแท้จริงและการหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างเพื่อความแม่นยำในการวิเคราะห์ผลที่ได้จากแบบสอบถาม

## 2.5 แนวคิดการวิเคราะห์ต้นทุน

ต้นทุน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมของธุรกิจ มูลค่าจะต้องสามารถวัดได้เป็นหน่วยเงินตราทำให้โครงการรับประโยชน์หรือผลตอบแทนในรูปของทรัพย์สินหรือการบริการต้นทุนที่เกิดขึ้นของธุรกิจ ต้นทุนที่เกิดขึ้นอาจจะให้ประโยชน์ในปัจจุบันหรือในอนาคตก็ได้ เมื่อต้นทุนใดที่เกิดขึ้นแล้วและกิจการได้ใช้ประโยชน์ไปทั้งสิ้นแล้ว ต้นทุนนั้นก็จะถือเป็นค่าใช้จ่ายจำแนกออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

### 2.5.1 ต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่ หมายถึง ต้นทุนรวมที่มีได้เปลี่ยนแปลงไปตามระดับของการผลิต ในช่วงของการผลิตระดับหนึ่งแต่ต้นทุนคงที่ต่อหน่วยก็จะเปลี่ยนแปลงในทางลดลงถ้าปริมาณการผลิตเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ต้นทุนคงที่ยังแบ่งออกเป็นต้นทุนคงที่อีก 2 ลักษณะ คือ ต้นทุนคงที่ระยะยาว (Committed Fixed Cost) เป็นต้นทุนคงที่ที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ในระยะสั้นเช่น สัญญาเช่าระยะยาว ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น และต้นทุนคงที่ระยะสั้น (Discretionary Fixed Cost) จัดเป็นต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราวจากการประชุมหรือตัดสินใจของผู้บริหาร เช่น ค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายในการค้นคว้าและวิจัย เป็นต้นสำหรับในเชิงการบริหารแล้วต้นทุนคงที่ส่วนใหญ่มักจะควบคุมได้ด้วยผู้บริหารระดับสูงเท่านั้น

### 2.5.2 ต้นทุนผันแปร (Variable Costs)

ต้นทุนผันแปร (Variable Costs) หมายถึง ต้นทุนที่จะมีต้นทุนรวมเปลี่ยนแปลงไปตามสัดส่วนของการเปลี่ยนแปลงในระดับกิจกรรมหรือปริมาณการผลิตในขณะที่ต้นทุนต่อหน่วยจะคงที่เท่ากันทุกๆ หน่วย โดยทั่วไปแล้วต้นทุนผันแปรนี้จะสามารถควบคุมได้

### 2.5.3 ต้นทุนผสม

ต้นทุนผสม หมายถึง ต้นทุนที่มีลักษณะเป็นทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผันรวมอยู่ด้วย กันในช่วงของการดำเนินกิจกรรมที่มีความหมายต่อการตัดสินใจ ต้นทุนผสมแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนกึ่งผันแปรและต้นทุนเชิงขั้น

## 2.6 แนวคิดการวิเคราะห์ทางการเงิน

หมายถึง การนำข้อมูลรายงานทางการเงิน ได้แก่ งบดุล งบกำไร ขาดทุน และงบกระแสเงินสด มาวิเคราะห์ เพื่อประเมินผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน เพื่อดูสภาพคล่อง สภาพเงินกู้ยืม ดูประสิทธิภาพในการทำกำไรหลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์ทั้งบทางการเงินประกอบไปด้วย

### 2.6.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน เป็นเครื่องมือที่นิยมในการประเมินความเป็นไปได้ของการลงทุนที่ได้รับ เนื่องจากมีการนำเรื่องค่าของเงินตามเวลา มาพิจารณาและเป็นการคำนวณกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นตลอดอายุโครงการ โดยใช้อัตราคิดลด (discount rate) ตัวใดตัวหนึ่งมาปรับมูลค่าของกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาให้มาอยู่ที่จุดเดียวกัน ณ ปัจจุบัน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV สามารถคำนวณได้จากสมการ

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I$$

หรือ

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n} - I$$

CF <sub>t</sub>	=	กระแสเงินสดรับสุทธิ ณ ปีที่ t
I	=	เงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ
K	=	ค่าของทุนหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ
n	=	อายุของโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจ วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ คือ หากมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้ของโครงการ มีค่ามากกว่า 0 ตัดสินใจลงทุนหรือยอมรับโครงการนั้น หากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าน้อยกว่า 0 หรือมีค่าเป็นลบ ตัดสินใจไม่ลงทุนในโครงการ เนื่องจากไม่คุ้มค่าที่จะลงทุน สำหรับในกรณีที่มีโครงการลงทุนที่น่าสนใจมากกว่า 1 โครงการ จะต้องจัดอันดับโครงการ โดยเรียงลำดับตามมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้จากค่ามากไปหาน้อย

### 2.6.2 อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio: BCR)

อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนหมายถึง อัตราเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนโดยการวัดค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเทียบกับค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายในการดำเนินการโครงการหนึ่งเพื่อเลือกโครงการที่ให้ค่าผลตอบแทนต่อเงินลงทุน 1 หน่วยสูงที่สุด

$$BCR = \frac{PVB}{PVC}$$

### 2.6.3 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิการคำนวณหาค่าอัตราผลตอบแทนภายในโครงการจะสามารถคำนวณโดยหา IRR ได้โดยที่ IRR จะมีค่าเท่ากับ r ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสต้นทุนหรือค่า  $IRR = r$  [8]

$$IRR \text{ ที่ทำให้: } \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} = 0$$

โดยที่

C <sub>t</sub>	=	ค่าลงทุนในปีที่ t
B <sub>t</sub>	=	ผลตอบแทนในปีที่ t
t	=	ระยะเวลาที่ 1, 2, 3, ..., n
r	=	อัตราคิดลด
n	=	อายุโครงการ

## 2.7 แนวคิดการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

เมื่อทราบความต้องการทางด้านอุปสงค์หรือการตลาดแล้วสามารถทำให้ทราบถึงขนาดการผลิต ปริมาณความต้องการสินค้าหรือบริการและวางแผนการผลิตรูปแบบ ลักษณะ คุณภาพของสินค้า รวมทั้งแนวโน้มการผลิต ขนาดการผลิตในอนาคต ซึ่งการตัดสินใจว่าต้องใช้เทคนิคการผลิตอย่างไร ต้องใช้เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตปัจจัยการผลิตอย่างไรให้เหมาะสม การวิเคราะห์โครงการทางด้านเทคนิคซึ่งจำเป็นต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคเฉพาะด้าน ในการวิเคราะห์รูปแบบกระบวนการผลิต กรรมวิธีการผลิต เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตและเทคโนโลยีที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยมีแนวคิด ดังนี้

### 2.7.1 กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตจะมีหลายรูปแบบโดยจะเปรียบเทียบรูปแบบทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดที่ทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการโดยที่เสียต้นทุนการผลิตต่ำที่สุด

### 2.7.2 ขนาดการผลิต

ขนาดการผลิตหรือขีดความสามารถในการผลิตขึ้นอยู่กับเงินทุนของโครงการ ต้นทุนการผลิตและกำลังเครื่องมือเครื่องจักรที่เลือกให้สอดคล้องเหมาะสมกัน รวมทั้งการมีแหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอทั้งในปัจจุบันและในอนาคตซึ่งจะต้องสอดคล้องกับความต้องการของตลาดซึ่งจะเชื่อมโยงกับการวิเคราะห์โครงการทางด้านอุปสงค์หรือการตลาดว่ามีการวางแผนขนาดกำลังการผลิตมากน้อยแค่ไหน

### 2.7.3 สถานที่ทำเลที่ตั้งโครงการ

โครงการแต่ละประเภทจะเลือกสถานที่ตั้งแตกต่างกันไป ซึ่งส่วนใหญ่สถานที่ตั้งจะเกี่ยวข้องกับค่าขนส่ง ดังนั้น ควรเลือกสถานที่ตั้งที่ทำให้โครงการเสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงความเหมาะสมความสะดวกและค่าขนส่งของปัจจัยการผลิต ผลผลิตหรือสินค้าแหล่งกำลังแรงงาน และปัจจัยทางด้านตลาดรวมทั้งกฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องและคุณภาพของสิ่งแวดล้อมไม่มีผลกระทบกับสิ่งแวดล้อมความเป็นอยู่ของชุมชนและสังคม

### 2.7.4 ช่วงระยะเวลาการลงทุน

การเลือกช่วงเวลาในการลงทุนโครงการให้เหมาะสม บางครั้งลงทุนช้าหรือเร็วเกินไปก็จะมีผลเสียกับโครงการได้จึงต้องเลือกจังหวะช่วงเวลาที่ดีที่สุดสอดคล้องกับความต้องการของอุปสงค์

หรือตลาด ดังนั้น จึงต้องพิจารณาเลือกเวลาของการเริ่มโครงการว่าสมควรจะลงทุนในช่วงใด เช่น โครงการมีแผน จะผลิตเสียก่อนหนวกก็ควรเริ่มโครงการลงทุนก่อนฤดูหนาว เพื่อจะได้สามารถผลิตให้ทัน และจัดจำหน่ายผลผลิตได้ในช่วงฤดูหนาวพอดี ดังนั้น การวิเคราะห์โครงการทางด้านเทคนิคจะเป็น เครื่อง ช่วยพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการว่าเป็นโครงการที่มีเทคนิคการผลิตและกระบวนการผลิตที่เหมาะสมมีความเป็นไปได้ในการปฏิบัติจริงและทำให้สามารถประมาณการต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆ ในกระบวนการผลิตกำลังการผลิต ทั้งนี้หลังจากที่ได้ข้อมูลจากการวิเคราะห์โครงการทางด้านอุปสงค์หรือการตลาดแล้วทำให้สามารถตัดสินใจเลือกว่าควรใช้เทคนิคการผลิตอย่างไรให้มีกำลังการผลิตที่สอดคล้องกับปริมาณอุปสงค์หรือความต้องการของลูกค้า รวมทั้งแนวทางในการขยายการผลิตสำหรับรองรับแนวโน้มความต้องการสินค้าในอนาคต

## 2.8 แนวคิดการวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการ

### 2.8.1 โครงสร้างขององค์กร

การวิเคราะห์โครงการทางด้านบริหารจัดการจะศึกษาโครงสร้างขององค์กร หรือการจัดสายงานของโครงการว่ามีลักษณะอย่างไรมีสายงานบังคับบัญชาที่ซับซ้อนจนทำให้งานล่าช้าหรือไม่ และรูปแบบการจัดองค์กรเป็นอย่างไร เนื่องจากลักษณะโครงสร้างขององค์กรบางครั้งจะเป็น อุปสรรคในการบริหารจัดการซึ่งจะมีผลทำให้โครงการยากในการบรรลุตามวัตถุประสงค์ได้

### 2.8.2 การบริหารจัดการและการจัดสรรบุคลากร

การบริหารจัดการและการจัดสรรบุคลากร คือ การพิจารณาการบริหารจัดการ และการจัดสรรบุคลากร ทักษะความรู้ความชำนาญของผู้บริหารโครงการ และผู้ร่วมโครงการว่ามีความเหมาะสมและมีการจัดสรรจำนวนบุคลากรอย่างเพียงพอหรือไม่ รวมทั้งความร่วมมือกันในการทำงาน การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบ เงินเดือนหรือค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับบุคคลว่าเหมาะสมหรือไม่อย่างไร และวิเคราะห์ศักยภาพขององค์กรว่าเป็นอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับ คู่แข่งขัน

### 2.8.3 ระบบบริหารและควบคุม

ระบบบริหารและควบคุม คือ การพิจารณาว่าโครงการมีระบบบริหารงานและการควบคุมติดตามหรือไม่อย่างไร มีการวางแผนในการติดตามและประเมินผลอย่างเหมาะสมหรือไม่ มีการวางระบบสารสนเทศระบบการสื่อสารและอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างไร แนวทางในการจัดการโครงการทางด้านต่าง ๆ เน้นที่การจัดการในเชิงคุณภาพการจัดการทางการเงินและการบริหารเวลา

หรือไม่อย่างไร ซึ่งกระบวนการบริหารการติดตามและประเมินผลโครงการจะมีส่วนทำให้โครงการสามารถบรรลุผลได้ตามระยะเวลาและเป้าหมายที่กำหนด

#### 2.8.4 นโยบายและระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ

นโยบายและระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ คือ การพิจารณาว่าในการบริหารโครงการ มีระเบียบกฎเกณฑ์หรือข้อบังคับอย่างไรซึ่งบางคั้งนโยบายหรือระเบียบกฎเกณฑ์ที่โครงการจะต้องปฏิบัติตามอาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินโครงการได้ เช่น บางโครงการจะมีกฎหมายควบคุมต้องได้รับใบอนุญาตจากภาครัฐบาลหรือหน่วยงานในระดับการเมืองท้องถิ่นก่อนดำเนินการ หรือโครงการที่มีผลกระทบกับสิ่งแวดล้อมก็จำเป็นต้องได้รับใบอนุญาตและต้องทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและต้องได้รับการอนุมัติโครงการก่อนจึงจะสามารถดำเนินโครงการได้ หรือบางโครงการมีนโยบายที่จะต้องดำเนินโครงการอยู่แล้วซึ่งจะเลือกโครงการที่เหมาะสมที่สุดที่ใช้เงินลงทุนหรือมีต้นทุนน้อยที่สุด

#### 2.8.5 หน่วยงานสนับสนุนและช่วยเหลือโครงการ

หน่วยงานสนับสนุนและช่วยเหลือโครงการ คือ การพิจารณาโครงการว่ามีผู้สนับสนุนโครงการหรือได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ การเมืองท้องถิ่น หน่วยงานใดบ้างหรือได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาคเอกชนทั้งภายในและต่างประเทศหรือไม่อย่างไร ทั้งนี้บางโครงการอาจมีนโยบายจำเป็นต้องมีโครงการอยู่แล้ว โครงการนั้นย่อมจะได้รับการสนับสนุนและความช่วยเหลือทางด้านต่าง ๆ จากหน่วยงานต้นสังกัดเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์หากบางโครงการมีผลกระทบกับกลุ่มผู้เสียผลประโยชน์หรือหน่วยงานระดับการเมืองท้องถิ่นก็อาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินโครงการ หรือทำให้การดำเนินโครงการล่าช้าได้จึงต้องมีมาตรการหรือแนวทางแก้ไขเพื่อให้การบริหารจัดการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

### 2.9 แนวคิดการออกแบบสอบถาม

แบบสอบถาม หมายถึง รูปแบบของคำถามเป็นชุด ๆ ที่ได้ถูกรวบรวมไว้อย่างมีหลักเกณฑ์และเป็นระบบ เพื่อใช้วัดสิ่งที่ผู้วิจัยต้องการจะวัดจากกลุ่มตัวอย่างหรือประชากรเป้าหมายให้ได้มาซึ่งข้อเท็จจริงทั้งในอดีต ปัจจุบันและการคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคต แบบสอบถาม ประกอบด้วยรายการคำถามที่สร้างอย่างประณีต เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นหรือข้อเท็จจริง โดยส่งให้กลุ่มตัวอย่างตามความสมัครใจ การใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลนั้น การสร้างคำถามเป็นงานที่สำคัญ เพราะถ้าผู้จัดทำแบบสอบถามอาจไม่มีโอกาสได้พบปะกับผู้ตอบแบบสอบถามเพื่ออธิบายความหมายต่าง ๆ ของข้อคำถามที่ต้องการเก็บรวบรวม แบบสอบถามเป็นเครื่องมือวิจัย



ชนิดหนึ่งที่นิยมใช้กันมาก เพราะการเก็บรวบรวมข้อมูลสะดวก และสามารถใช้วัดได้อย่างกว้างขวาง การเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามสามารถทำได้ด้วยการสัมภาษณ์หรือให้ผู้ตอบด้วยตนเอง

### 2.9.1 โครงสร้างของแบบสอบถาม

ประกอบไปด้วยส่วนสำคัญ ดังนี้

1. หนังสือนำหรือคำชี้แจง โดยมากมักจะอยู่ส่วนแรกของแบบสอบถาม อาจมีจดหมายนำอยู่ด้านหน้าพร้อมคำขอบคุณ โดยคำชี้แจงมักจะระบุถึงจุดประสงค์ที่ให้ออกแบบสอบถาม การนำคำตอบที่ได้ไปใช้ประโยชน์คำอธิบายลักษณะของแบบสอบถาม วิธีการตอบแบบสอบถามพร้อมตัวอย่าง ชื่อ และที่อยู่ของผู้ออกแบบสอบถาม ประเด็นที่สำคัญคือการแสดงข้อความที่ทำให้ผู้ตอบมีความมั่นใจว่า ข้อมูลที่จะตอบไปจะไม่ถูกเปิดเผยเป็นรายบุคคลจะไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบ และมีการพิทักษ์สิทธิของผู้ตอบด้วย
2. คำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว เช่น เพศ อายุระดับการศึกษา อาชีพ เป็นต้น การที่จะถามข้อมูลส่วนตัวอะไรบางอย่างนั้นขึ้นอยู่กับกรอบแนวความคิดในการวิจัย โดยดูว่าตัวแปรที่สนใจจะศึกษานั้นมีอะไรบางอย่างที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว และควรถามเฉพาะข้อมูลที่จำเป็นในการวิจัยเท่านั้น
3. คำถามเกี่ยวกับคุณลักษณะหรือตัวแปรที่จะวัด เป็นความคิดเห็นของผู้ตอบในเรื่องของคุณลักษณะ หรือตัวแปรนั้น

### 2.9.2 เทคนิคการใช้แบบสอบถาม

วิธีใช้แบบสอบถามมี 2 วิธี คือ การส่งทางไปรษณีย์กับการเก็บข้อมูลด้วยตนเอง ซึ่งไม่ว่ากรณีใดต้องมีจุดหมายระบุวัตถุประสงค์ของการเก็บข้อมูล ตลอดจนความสำคัญของข้อมูลและผลที่คาดว่าจะได้รับเพื่อให้ผู้ตอบตระหนักถึงความสำคัญและระยะเวลาในการตอบแบบสอบถาม การทำให้อัตราตอบแบบสอบถามสูงเป็นเป้าหมายสำคัญของผู้ออกแบบสอบถาม ข้อมูลจากแบบสอบถามจะเป็นตัวแทนของประชากรได้เมื่อมีจำนวนแบบสอบถามคืนมากกว่าร้อยละ 90 ของจำนวนแบบสอบถามที่ส่งไป แนวทางที่จะทำให้ได้รับแบบสอบถามกลับคืนในอัตราที่สูง มีวิธีการ ดังนี้

1. มีการติดตามแบบสอบถามเมื่อให้เวลาผู้ตอบไประยะหนึ่ง ระยะเวลาที่เหมาะสมในการติดตาม คือ 2 สัปดาห์หลังครบกำหนดส่ง อาจจะติดตามมากกว่าหนึ่งครั้ง
2. วิธีการติดตามแบบสอบถาม อาจใช้จดหมาย ไปรษณีย์โทรศัพท์ เป็นต้น
3. ในกรณีที่ข้อความคำถามอาจจะถามในเรื่องของส่วนตัว ผู้วิจัยต้องให้ความมั่นใจว่าข้อมูลที่ได้จะเป็นความลับ

### 2.9.3 ข้อเด่นและข้อด้อยของการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม

การใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลมีข้อเด่นและข้อด้อยที่ต้องพิจารณาประกอบในการเลือกใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

**ข้อเด่นของการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม มีดังนี้ คือ**

1. ถ้ากลุ่มตัวอย่างมีขนาดใหญ่ วิธีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจะเป็นวิธีการที่สะดวกและประหยัดกว่าวิธีอื่น

2. ผู้ตอบมีเวลาตอบมากกว่าวิธีการอื่น

3. ไม่จำเป็นต้องฝึกอบรมพนักงานเก็บข้อมูลมากเหมือนกับวิธีการสัมภาษณ์หรือวิธีการสังเกต

4. ไม่เกิดความลำเอียงอันเนื่องมาจากการสัมภาษณ์หรือการสังเกต เพราะผู้ตอบเป็นผู้ตอบข้อมูลเอง

5. สามารถส่งแบบสอบถามให้ผู้ตอบทางไปรษณีย์ได้

6. ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเก็บข้อมูล

**ข้อด้อยของการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม มีดังนี้ คือ**

1. ในกรณีที่ส่งแบบสอบถามให้ผู้ตอบทางไปรษณีย์มักจะได้แบบสอบถามกลับคืนมาน้อย และต้องเสียเวลาในการติดตาม อาจทำให้ระยะเวลาการเก็บข้อมูลล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้

2. การเก็บข้อมูลโดยวิธีการใช้แบบสอบถามจะใช้ได้เฉพาะกับกลุ่มประชากรเป้าหมายที่อ่านและเขียนหนังสือได้เท่านั้น

3. จะได้ข้อมูลจำกัดเฉพาะที่จำเป็นจริง ๆ เท่านั้น เพราะการเก็บข้อมูลโดยวิธีการใช้แบบสอบถามจะต้องมีคำถามจำนวนน้อยข้อที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

4. การส่งแบบสอบถามไปทางไปรษณีย์ หน่วยตัวอย่างอาจไม่ได้เป็นผู้ตอบแบบสอบถามเองก็ได้ทำให้คำตอบที่ได้มีความคลาดเคลื่อนไม่ตรงกับความจริง

5. ถ้าผู้ตอบไม่เข้าใจคำถามหรือเข้าใจคำถามผิด หรือไม่ตอบคำถามบางข้อหรือไม่ตรงตรงให้รอบคอบก่อนที่จะตอบคำถาม ก็จะทำให้ข้อมูลมีความคลาดเคลื่อนได้โดยที่ผู้ออกแบบสอบถามไม่สามารถย้อนกลับไปสอบถามหน่วยตัวอย่างนั้นได้อีก

6. ผู้ที่ตอบแบบสอบถามกลับคืนมาทางไปรษณีย์อาจเป็นกลุ่มที่มีลักษณะแตกต่างจากกลุ่มผู้ที่ไม่ตอบแบบสอบถามกลับคืนมา ดังนั้นข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์จะมีความลำเอียงอันเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างได้การ

#### 2.9.4 หลักการสร้างแบบสอบถาม

การออกแบบแบบสอบถามอย่างรอบคอบสามารถช่วยเพิ่มคุณภาพของข้อมูลที่คุณรวบรวมได้โดยการออกแบบอย่างระมัดระวัง ผู้ออกแบบสอบถามสามารถเลือกตัวเลือกที่เหมาะสมในเวลาที่เหมาะสมได้ดีขึ้น โดยหลักการสร้างแบบสอบถามมี ดังนี้

1. สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย
2. ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย เหมาะสมกับผู้ตอบ
3. ใช้ข้อความที่สั้น กระชับ ได้ใจความ
4. แต่ละคำถามควรมี้นัย เพียงประเด็นเดียว
5. หลีกเลี่ยงการใช้ประโยคปฏิเสธซ้อน
6. ไม่ควรใช้คำย่อ
7. หลีกเลี่ยงการใช้คำที่เป็นนามธรรมมาก
8. ไม่ชี้นำการตอบให้เป็นไปแนวทางใดแนวทางหนึ่ง
9. หลีกเลี่ยงคำถามที่ทำให้ผู้ตอบเกิดความลำบากใจในการตอบ
10. คำตอบที่มีให้เลือกต้องชัดเจนและครอบคลุมคำตอบที่เป็นไปได้
11. หลีกเลี่ยงคำที่สื่อความหมายหลายอย่าง
12. ไม่ควรเป็นแบบสอบถามที่มีจำนวนมากเกินไป ไม่ควรให้ผู้ตอบใช้เวลาในการตอบแบบสอบถามนานเกินไป
13. ข้อคำถามควรถามประเด็นที่เฉพาะเจาะจงตามเป้าหมายของการวิจัย

#### 2.9.5 การวางแผนการใช้แบบสอบถาม

การออกแบบสอบถามเป็นวิธีที่รวดเร็ว ซึ่งจะทำให้นักวิเคราะห์สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลได้ปริมาณมาก ดังนั้น การใช้เวลาในการกำหนดรูปแบบของแบบสอบถามจึงมีความสำคัญ นักวิเคราะห์จึงควรตัดสินใจให้ได้ว่าอะไร คือ เป้าหมายหลักในการใช้แบบสอบถาม เช่น ถ้าต้องการรู้เปอร์เซ็นต์ของผู้ที่ต้องการข้อมูลข่าวสารในการศึกษาโปรแกรมใหม่ ๆ แล้ว การใช้แบบสอบถามจะเป็นวิธีที่ถูกต้อง แต่ถ้าต้องการวิเคราะห์ถึงขบวนการในการตัดสินใจของผู้บริหารแล้ว การสัมภาษณ์น่าจะเป็นวิธีที่ดีกว่าข้อเสนอแนะที่จะช่วยนักวิเคราะห์ตัดสินใจเลือกวิธีการใช้แบบสอบถาม มีดังนี้

1. เมื่อคนที่เราต้องการสอบถามกระจายอยู่ตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น ตามสาขาย่อยของบริษัท
2. เมื่อมีคนที่เกี่ยวข้องโครงการวิเคราะห์และออกแบบระบบจำนวนมาก และเราต้องการรู้สัดส่วนของกลุ่มคนแต่ละกลุ่ม

3. เมื่อต้องการนำแบบสอบถามนั้นไปใช้เพื่อการศึกษา และใช้เป็นเกณฑ์มาตรฐานทางความคิดในการกำหนดทิศทางของโครงการระบบ

4. เมื่อต้องการสืบค้นปัญหาที่เกิดขึ้นกับระบบในปัจจุบัน และดูว่าต้องการข้อมูลเพิ่มเติมส่วนใด เพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ต่อไป

### 2.9.6 ขั้นตอนการสร้างแบบสอบถาม

การสร้างแบบสอบถามประกอบไปด้วยขั้นตอนสำคัญ ดังนี้

#### ขั้นที่ 1 ศึกษาคุณลักษณะที่จะวัด

คุณลักษณะที่จะวัดอาจดูได้จากวัตถุประสงค์ของการวิจัย กรอบแนวความคิด หรือสมมติฐานการวิจัย จากนั้นจึงศึกษาคุณลักษณะ หรือตัวแปรที่จะวัดให้เข้าใจอย่างละเอียด ทั้งเชิงทฤษฎีและนิยามเชิงปฏิบัติการ

#### ขั้นที่ 2 กำหนดประเภทของข้อคำถาม

ข้อคำถามในแบบสอบถามอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. คำถามปลายเปิด (Open Ended Question) เป็นคำถามที่เปิดโอกาสให้ผู้ตอบสามารถตอบได้อย่างเต็มที่ ซึ่งคาดว่าจะได้คำตอบที่แน่นอน สมบูรณ์ตรงกับสภาพความเป็นจริงได้มากกว่าคำตอบที่จำกัดวงให้ตอบ คำถามปลายเปิดจะนิยมใช้กันมากในกรณีที่ผู้ออกแบบสอบถามไม่สามารถคาดเดาได้ล่วงหน้าว่าคำตอบจะเป็นอย่างไร หรือใช้คำถามปลายเปิดในกรณีที่ต้องการได้คำตอบเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างคำถามปลายปิด แบบสอบถามแบบนี้มีข้อเสียคือ มักจะถามได้ไม่มากนัก การรวบรวมความคิดเห็นและการแปลผลมักจะมีความยุ่งยาก

2. คำถามปลายปิด (Close Ended Question) เป็นคำถามที่ผู้วิจัยมีแนวคำตอบไว้ให้ผู้ตอบเลือกตอบจากคำตอบที่กำหนดไว้เท่านั้น คำตอบที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ล่วงหน้ามักได้มาจากการทดลองใช้คำถามในลักษณะที่เป็นคำถามปลายเปิด หรือการศึกษากรอบแนวความคิด สมมติฐานการวิจัยและนิยามเชิงปฏิบัติการ คำถามปลายปิดมีวิธีการเขียนได้หลาย ๆ แบบ เช่น แบบให้เลือกตอบอย่างใดอย่างหนึ่ง แบบให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงคำตอบเดียว แบบผู้ตอบจัดลำดับความสำคัญ หรือแบบให้เลือกคำตอบหลายคำตอบ

#### ขั้นที่ 3 การร่างแบบสอบถาม

เมื่อผู้ออกแบบสอบถามทราบถึงคุณลักษณะหรือประเด็นที่จะวัด และกำหนดประเภทของข้อคำถามที่จะมีอยู่ในแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ผู้ออกแบบสอบถามจึงลงมือเขียนข้อคำถามให้ครอบคลุมทุกคุณลักษณะหรือประเด็นที่จะวัด โดยเขียนตามโครงสร้างของแบบสอบถามและหลักการในการสร้างแบบสอบถาม ดังนี้

1. ต้องมีจุดมุ่งหมายที่แน่นอนว่าต้องการจะถามอะไรบ้าง โดยจุดมุ่งหมายนั้นจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัยที่จะทำ
2. ต้องสร้างคำถามให้ตรงตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้เพื่อป้องกันการมีข้อคำถามนอกประเด็นและมีข้อคำถามจำนวนมาก
3. ต้องถามให้ครอบคลุมเรื่องที่จะวัด โดยมีจำนวนข้อคำถามที่พอเหมาะ ไม่มากหรือน้อยเกินไป แต่จะมากหรือน้อยเท่าใดนั้นขึ้นอยู่กับพฤติกรรมที่จะวัด ซึ่งตามปกติพฤติกรรมหรือเรื่องที่จะวัดเรื่องหนึ่งๆ นั้นควรมีข้อคำถาม 25-60 ข้อ
4. การเรียงลำดับข้อคำถาม ควรเรียงลำดับให้ต่อเนื่องสัมพันธ์กัน และแบ่งตามพฤติกรรมย่อย ๆ ไว้เพื่อให้ผู้ตอบเห็นชัดเจนและง่ายต่อการตอบ นอกจากนี้ต้องเรียงคำถามง่ายๆ ไว้เป็นข้อแรกๆ เพื่อชักจูงให้ผู้ตอบอยากตอบคำถามต่อ ส่วนคำถามสำคัญๆ ไม่ควรเรียงไว้ตอนท้ายของแบบสอบถาม เพราะความสนใจในการตอบของผู้ตอบอาจจะน้อยลง ทำให้ตอบอย่างไม่ตั้งใจ ซึ่งจะส่งผลเสียต่อการวิจัยมาก

#### ขั้นที่ 4 การปรับปรุงแบบสอบถาม

หลังจากที่สร้างแบบสอบถามเสร็จแล้ว ผู้วิจัยควรนำแบบสอบถามนั้นมาพิจารณา ทบทวนอีกครั้งเพื่อหาข้อบกพร่องที่ควรปรับปรุงแก้ไข และควรให้ผู้เชี่ยวชาญได้ตรวจสอบแบบสอบถามนั้นด้วยเพื่อที่จะได้นำข้อเสนอแนะและข้อวิพากษ์วิจารณ์ของผู้เชี่ยวชาญมาปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น

#### ขั้นที่ 5 วิเคราะห์คุณภาพแบบสอบถาม

เป็นการนำแบบสอบถามที่ได้ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างเล็ก ๆ เพื่อนำผลมาตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถาม ซึ่งการวิเคราะห์หรือตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถามทำได้หลายวิธี แต่ที่สำคัญมี 2 วิธี ได้แก่

1. **ความตรง (Validity)** หมายถึง เครื่องมือที่สามารถวัดได้ในสิ่งที่ต้องการวัด โดยแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1) ความตรงตามเนื้อหา (Content Validity) คือ การที่แบบสอบถามมีความครอบคลุมวัตถุประสงค์หรือพฤติกรรมที่ต้องการวัดหรือไม่ ค่าสถิติที่ใช้ในการหาคุณภาพ คือ ค่าความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์หรือเนื้อหา (IOC: Index of item Objective Congruence) หรือดัชนีความเหมาะสม โดยให้ผู้เชี่ยวชาญประเมินเนื้อหาของข้อคำถามเป็นรายข้อ

2) ความตรงตามเกณฑ์ (Criterion-related Validity) หมายถึง ความสามารถของแบบวัดที่สามารถวัดได้ตรงตามสภาพความเป็นจริง แบ่งออกได้เป็นความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์และความเที่ยงตรงตามสภาพ สถิติที่ใช้วัดความเที่ยงตรงตามเกณฑ์ เช่น ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) ทั้งของ Pearson และ Spearman และ ค่า t-test เป็นต้น

3) ความตรงตามโครงสร้าง (Construct Validity) หมายถึง ความสามารถของแบบสอบถามที่สามารถวัดได้ตรงตามโครงสร้างหรือทฤษฎีซึ่งมักจะมีในแบบวัดทางจิตวิทยาและแบบวัดสติปัญญา สถิติที่ใช้วัดความเที่ยงตรงตามโครงสร้างมีหลายวิธี เช่น การวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) การตรวจสอบในเชิงเหตุผล เป็นต้น

**2. ความเที่ยง (Reliability)** หมายถึง เครื่องมือที่มีความคงเส้นคงวา นั่นคือ เครื่องมือที่สร้างขึ้นให้ผลการวัดที่แน่นอนคงที่ จะวัดกี่ครั้งผลจะได้เหมือนเดิม สถิติที่ใช้ในการหาค่าความเที่ยงมีหลายวิธีแต่นิยมใช้กัน คือ ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของคอนบาช (Cronbach's Alpha Coefficient:  $\alpha$  coefficient) ซึ่งจะใช้สำหรับข้อมูลที่มีการแบ่งระดับการวัดแบบประมาณค่า (Rating Scale)

### ขั้นที่ 6 ปรับปรุงแบบสอบถามให้สมบูรณ์

ผู้ออกแบบสอบถามจะต้องทำการแก้ไขข้อบกพร่องที่ได้จากผลการวิเคราะห์คุณภาพของแบบสอบถาม และตรวจสอบความถูกต้องของถ้อยคำหรือสำนวน เพื่อให้แบบสอบถามมีความสมบูรณ์และมีคุณภาพผู้ตอบอ่านเข้าใจได้ตรงประเด็นที่ผู้วิจัยต้องการ ซึ่งจะทำให้ผลงานวิจัยเป็นที่น่าเชื่อถือยิ่งขึ้น

### ขั้นที่ 7 จัดพิมพ์แบบสอบถาม

จัดพิมพ์แบบสอบถามที่ได้ปรับปรุงเรียบร้อยแล้วเพื่อนำไปใช้จริงในการเก็บรวบรวมข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายโดยจำนวนที่จัดพิมพ์ควรมีน้อยกว่าจำนวนเป้าหมายที่ต้องการเก็บรวบรวมข้อมูล และควรมีการพิมพ์สำรองไว้ในกรณีที่แบบสอบถามเสียหรือสูญหายหรือผู้ตอบไม่ตอบกลับ แนวทางในการจัดพิมพ์แบบสอบถามมี ดังนี้

1. การพิมพ์แบ่งหน้าให้สะดวกและพิมพ์อักษรขนาดใหญ่ชัดเจนต่อการเปิดอ่านและตอบ
2. เว้นที่ว่างสำหรับคำถามปลายเปิดไว้เพียงพอใช้สีและลักษณะกระดาษที่เอื้อต่อการอ่าน

## 2.10 แนวคิดเกี่ยวกับการกำหนดขนาดตัวอย่าง

ในการศึกษาหรือในงานวิจัยประเด็นทางสถิติที่มีผลต่อความถูกต้องสมบูรณ์ของผลงานวิจัย ได้แก่

1. การออกแบบงานวิจัย
2. ระดับนัยสำคัญที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ (level of significant,  $\alpha$ )
3. ความแปรปรวนของตัวแปรที่ศึกษาในเชิงประชากร (population variance)

4. ขนาดของความแตกต่างระหว่างค่าที่แท้จริงของพารามิเตอร์ที่ศึกษาและค่าพารามิเตอร์ที่กำหนดในสมมุติฐานหลัก หรือที่เรียกว่า Effect size
5. ชนิดของสมมุติฐานที่ทดสอบ เช่น สมมุติฐานแบบทางเดียว หรือสมมุติฐานแบบสองทาง
6. ชนิดของการทดสอบทางสถิติที่ใช้ เช่น การทดสอบที (t-test) การทดสอบเอฟ (F-test) เป็นต้น
7. ขนาดตัวอย่าง (sample size)

จากประเด็นดังกล่าวจะเห็นได้ว่าขนาดตัวอย่างที่จะใช้ในการวิจัยเป็นสิ่งมีความสำคัญอย่างมาก และมีผลโดยตรงต่อความน่าเชื่อถือของผลงานวิจัย การคำนวณขนาดตัวอย่างล่วงหน้าก่อนทำวิจัยจะช่วยให้ผู้วิจัยสามารถตัดสินใจและเตรียมการต่าง ๆ ได้ก่อนดำเนินการวิจัย เพื่อการเก็บข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้ขนาดตัวอย่างน้อยที่สุดที่จะตอบคำถามงานวิจัยได้ เพื่อประหยัดเวลา แรงงานงบประมาณค่าใช้จ่าย เพิ่มประสิทธิผลและประสิทธิภาพการวิจัย วิธีหนึ่งที่ยิยมใช้ในการคำนวณหาขนาดตัวอย่าง คือ การใช้การวิเคราะห์กำลังการทดสอบ (power analysis) ซึ่งการวิเคราะห์กำลังการทดสอบนี้สามารถทำได้ทั้งก่อนการเก็บข้อมูล หรือหลังการเก็บข้อมูลก็ได้ อย่างไรก็ตามวิธีการวิเคราะห์กำลังการทดสอบก่อนการเก็บข้อมูล เพื่อหาขนาดตัวอย่างจากการกำหนดระดับของ effect size ระดับนัยสำคัญ ( $\alpha$ ) และกำลังการทดสอบ (power,  $1 - \beta$ ) โดยทั่วไปการกำหนด  $\alpha$  และ  $\beta$  จะกำหนดด้วยอัตราส่วน  $\alpha : \beta = 4:1$  เช่น หากใช้  $\alpha = 0.05$  ควรใช้กำลังการทดสอบ  $1 - \beta = 4 \times 0.05 = 0.80$

### 2.10.1 ความหมายของ $\alpha$ และ $1 - \beta$

ระดับนัยสำคัญ ( $\alpha$ ) คือ ความน่าจะเป็นของการปฏิเสธสมมุติฐานหลัก ( $H_0$ ) เมื่อสมมุติฐานหลักเป็นจริง หรือถูกต้อง หรือคือความน่าจะเป็นของการเกิดความผิดพลาด ชนิดที่ 1 (type I error)  $\beta$  คือ ความน่าจะเป็นของการยอมรับสมมุติฐานหลัก เมื่อสมมุติฐานหลักเป็นเท็จหรือไม่ถูกต้อง หรือ คือ ความน่าจะเป็นของการเกิดความผิดพลาดชนิดที่ 2 (type II error) กำลังการทดสอบ ( $1 - \beta$ ) คือความน่าจะเป็นของการปฏิเสธสมมุติฐานหลักเมื่อสมมุติฐานหลักเป็นเท็จ ซึ่งเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง

### 2.10.2 องค์ประกอบในการหาขนาดตัวอย่าง

องค์ประกอบสำคัญที่ใช้ประกอบการกำหนดขนาดตัวอย่าง มีดังนี้

1. วัตถุประสงค์หลักหรือคำตอบที่ผู้วิจัยต้องการ เช่น ต้องการทราบค่าเฉลี่ยหรือ ค่าร้อยละ (ค่าสัดส่วน) เนื่องจากสูตรการคำนวณจะแตกต่างกัน นักวิจัยจึงมุ่งไปที่คำถามวิจัยหลักที่ผู้วิจัยต้องการ คือ อะไร เพื่อนำมาคำนวณขนาดตัวอย่าง

2. ลักษณะประชากร หากกลุ่มประชากรมีความเหมือนหรือคล้ายคลึงกัน (Homogeneous) ขนาดตัวอย่างไม่จำเป็นต้องมีขนาดใหญ่เท่าประชากรที่มีความแตกต่างกัน (Heterogeneous) ซึ่งต้องใช้ขนาดตัวอย่างจำนวนมากว่า ดังนั้น ในการคำนวณขนาดตัวอย่างจึงพิจารณาค่าการกระจาย ได้แก่ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) ของตัวแปรหลักที่สนใจศึกษา หากส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมีค่ามาก (Heterogeneous) ย่อมคำนวณขนาดตัวอย่างได้มากกว่า ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานที่น้อยกว่า

3. การออกแบบการวิจัย เช่น ออกแบบการวิจัยเป็นแบบกลุ่มตัวอย่างหนึ่งกลุ่ม หรือต้องใช้สองหรือสามกลุ่ม ขนาดตัวอย่างย่อมแตกต่างกันไป การออกแบบการวิจัยเชิงทดลอง ย่อมใช้กลุ่มตัวอย่างน้อยกว่าการวิจัยเชิงสำรวจ ๆ ซึ่งใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนมากกว่า

4. ระดับการวัดของข้อมูล หรือมาตรวัด มาตรวัดมี 4 ชนิด จะส่งผลต่อการคำนวณกลุ่ม ตัวอย่างด้วย เพราะมาตรวัดจะส่งผลต่อการเลือกใช้สถิติในการวิจัย

5. สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ขึ้นอยู่กับสถิติที่ใช้ในการวิจัยด้วย

6. ระดับนัยสำคัญ ( $\alpha$ ) ซึ่งขึ้นกับระดับความคลาดเคลื่อนของสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้ เช่น ณ ระดับนัยสำคัญ .05 ค่า Z จะมีค่า 1.96 (2-sided type หรือ 2-tailed type) และ 1.645 (1-sided type หรือ 1-tailed type) ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ในสมมติฐานที่จะทดสอบ หรือเรียกว่าความน่าจะเป็นของการเกิดความผิดพลาดแบบที่ 1 (P (Type I error):  $\alpha$ )

7. ประเภทสมมติฐานที่ทดสอบ 1-tailed หรือ 2-tailed ถ้าเป็นสมมติฐานแบบทางเดียวจะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างน้อยกว่าสมมติฐานแบบสองทาง สมมติฐานเป็นแบบสองทางจะคำนวณได้ขนาดตัวอย่างจำนวนมากกว่าแบบทางเดียวเสมอ

8. การประมาณค่าอิทธิพล (Estimated effect) กรณีใช้ขนาดอิทธิพล (Effect Size ใช้สัญลักษณ์ d) ในงานวิจัยเชิงทดลอง หากงานวิจัยเป็นเชิงทดลองเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มทดลองกับกลุ่มควบคุมถ้าขนาด อิทธิพล (d) มีค่ามากจะทำให้ขนาดตัวอย่างน้อย แต่ถ้างานวิจัยนั้นมีขนาดอิทธิพล (d) มีค่าน้อยแล้วจะทำให้ขนาดตัวอย่างมีจำนวนมากขึ้น โดยผู้วิจัยจะทราบว่างานวิจัยนั้นมีขนาดอิทธิพลมากน้อยเพียงใดจะต้องทบทวนจากวรรณกรรมหรือการศึกษาก่อนหน้านี้แล้วนำมาคำนวณ หรือนำมาเปิดตาราง หรือใช้สูตรคำนวณค่าขนาดอิทธิพล (Effect Size) =  $\frac{\mu_1 - \mu_2}{SD}$  ก่อน หากคำนวณไม่ได้ เนื่องจากข้อมูลไม่พอนำไป Pilot study เพื่อหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานก่อน

9. กำลังการทดสอบ (Power of the test):  $1 - \beta$  ซึ่งได้จากการคำนวณ โดยใช้ค่าความน่าจะเป็นของการเกิดความผิดพลาดแบบที่ 2 (P (Type II error):  $\beta$ ) ถ้า Power สูงขนาดตัวอย่างจะได้มากกว่าเมื่อ Power ที่น้อยกว่า



10. ทรัพยากรสนับสนุนการวิจัย ได้แก่ งบประมาณและกำลังคน ในกรณีที่ มีงบประมาณและกำลังคนจำกัดจะไม่สามารถใช้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างมากได้

11. สัดส่วนการตอบกลับหรือจำนวนผู้สมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัย เช่น การศึกษาเรื่องความรุนแรงในสถานประกอบการ คาดว่าจะมีผู้เข้าร่วมโครงการร้อยละ 50 จากผู้ อยู่ในสถานประกอบการนั้น ๆ ย่อมต้องคิดกลุ่มตัวอย่างจากผู้ที่จะเข้าร่วมโครงการจริงเพียงร้อยละ 50

## 2.11 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อริษา คงรักษา [6] ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ในพื้นที่ หมู่บ้านคีรีวงอำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่าจังหวัดนครศรีธรรมราช ตั้งอยู่ ทางตอนกลางของภาคใต้ ห่างจากกรุงเทพมหานคร 780 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 9,942.502 ตาราง กิโลเมตร หรือประมาณ 6,214,064 ไร่ มีพื้นที่มากเป็นลำดับที่ 16 ของประเทศหรือประมาณร้อยละ 1.98 ของพื้นที่ทั้งประเทศ มีพื้นที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 ของภาคใต้รองจากจังหวัดสุราษฎร์ธานี จากข้อมูล แผนพัฒนาจังหวัดนครศรีธรรมราช พ.ศ. 2561-2565 จำนวนนักท่องเที่ยวในจังหวัดนครศรีธรรมราช มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 มีจำนวนนักท่องเที่ยวรวมทั้งหมด 3,972,748 คน แบ่งออก เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย 3,879,559 คนและนักท่องเที่ยวต่างชาติ 93,189 คน เมื่อเปรียบเทียบกับ จังหวัดในกลุ่มภาคใต้ฝั่งอ่าวไทยจังหวัดนครศรีธรรมราชมีนักท่องเที่ยวมาก เป็นอันดับที่ 3 รองจาก จังหวัดสงขลาและจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในขณะที่เดียวกันรายได้จากการท่องเที่ยวจังหวัดนครศรีธรรมราช เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2561 จังหวัดมีรายได้จากการท่องเที่ยว 17,136.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี ก่อนหน้าเกือบร้อยละ 10 หรือ 1,527.42 ล้านบาท นับว่ามีรายได้จากการท่องเที่ยวสูงเป็นอันดับที่ 3 ในกลุ่มจังหวัดภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย

อนรรฆ ศรีนภาสวัสดิ์ [7] ได้ทำการศึกษาแผนการปฏิบัติการ และการวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจโรงแรมมาตรฐานระดับ 2 ดาว เพื่อนักท่องเที่ยวต่างชาติเชิงสร้างสรรค์ ภายใต้แบรนด์ The Boxtel ในปีพ.ศ.2558 พบว่า The Boxtel ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 18,300,000 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด 6 ท่าน ๆ ละ 3,050,000 บาท โดยในปีแรกคาดการณ์ ว่าจะมีรายได้จากการบริการทั้งหมดรวม 11,725,260 บาท มีกำไรสุทธิ 3,673,080 บาท มีมูลค่า โครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวกและมีค่าเท่ากับ 26,532,749 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 30.71 % ซึ่งมีค่าสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน (WACC) 6.74% อัตราส่วนผลตอบแทน ต่อการลงทุน (ROI) เท่ากับ 20.07% และโครงการมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 4 ปี 5 เดือน โดย The Boxtel ก่อตั้งขึ้นเนื่องจากจากการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจในตลาดด้านบริการให้เช่าที่พักชั่วคราวสำหรับ นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ที่มีการเติบโตต่อเนื่องในช่วงปี 2553-2557

โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักท่องเที่ยวที่เป็เอเชียตะวันออกและยุโรปถือเป็นสัดส่วนอันดับต้นๆ ของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมดที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย นิยมกำหนดการท่องเที่ยวด้วยตนเอง อีกทั้งขึ้นชอบการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นลักษณะของนักท่องเที่ยวที่ชอบท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ เรียนรู้วัฒนธรรม วิถีชีวิตในสถานที่ท่องเที่ยววนั้น ๆ

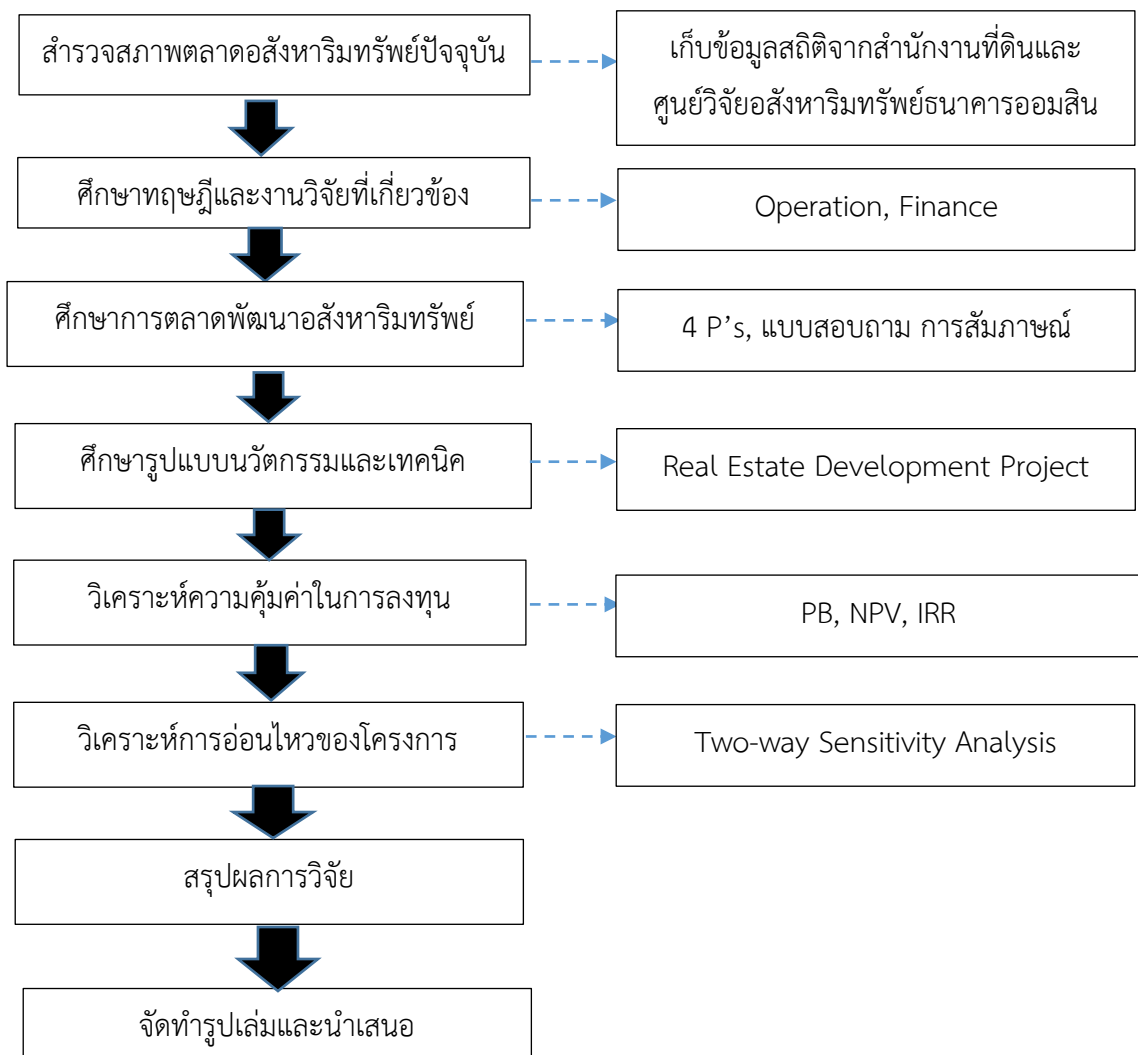
ชญัญรัช สีชัยมงคล [8] ได้ทำการวิจัยความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจสินค้าเกษตร โดยการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและรายได้ของเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางและตั้งสมมติฐานรายได้ สมมติ ฐานรายจ่าย ในการลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจกลางสินค้าเกษตร การวิเคราะห์รายงานทางการเงิน ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และอัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ระยะเวลาคืนทุน อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน อัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิรวมถึงวิเคราะห์ความอ่อนไหวของเหตุการณ์การประเมินระยะคืนทุนทางธุรกิจกลางสินค้าเกษตรโดยประเมินตามระยะคืนทุน 3 ปี 5 ปีและ 7 ปี ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง มีต้นทุนรวมทั้งสิ้น 2,820,343.27 บาท รายได้จากผักประเภทกินหัวและผลตลอดทั้งปีเฉลี่ย 12,414,821.00 บาท รายได้จากผักประเภทกินใบและลำต้นตลอดทั้งปีเฉลี่ย 8,544,501 บาท ทั้งนี้โครงการลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจกลางสินค้าเกษตรมีความเป็นไปได้โดยมีอัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่า 41,629,528.44 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 8.92 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 51.27 ใช้ระยะเวลาคืนทุน 3 ปีสำหรับการวิเคราะห์ความอ่อนไหวผู้ประกอบการต้องควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 15 และรายได้ลดลงได้ไม่เกินร้อยละ 5

สมพัตสร วงศ์เจริญ [10] ได้ทำการศึกษาวิจัย เรื่อง ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนโรงแรมบูติค ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการลงทุนและความต้องการของผู้ใช้บริการในโรงแรมบูติคและศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการตลอดจนศึกษาต้นทุนและอัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุนในโรงแรมบูติค ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การศึกษาข้อมูลโครงการลงทุนธุรกิจโรงแรมบูติค ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลาดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในอำเภอหาดใหญ่จำนวน 5 คน และการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ที่ให้บริการโรงแรมในเขตอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา จำนวน 400 ตัวอย่าง 2) การวิเคราะห์โครงการลงทุน ประกอบด้วย ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) ผลการวิจัย พบว่า ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการลงทุนในโรงแรมบูติค ผู้ประกอบการและผู้ให้บริการมีความคิดเห็นที่สอดคล้องกันที่ว่าโรงแรมบูติคจะต้องมีการออกแบบและตกแต่งที่เป็นเอกลักษณ์และเน้นความเป็นธรรมชาติและศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในภาพรวมของธุรกิจ

มีความน่าลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุนในปีที่ 7 โครงสร้างการลงทุนเริ่มแรก 16,025,517 บาท  
ต้นทุนขายในปีที่ 1 อยู่ที่ 3,139,200 บาทและยอดขายในปีที่ 1 อยู่ที่ 5,071,500 บาท IRR เท่ากับ  
18.6989 % NPV เท่ากับ 15,947,430.73 บาท

### บทที่ 3 วิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นกรณีศึกษารูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยอาคารพาณิชย์ในโครงการศิรินคร สแควร์ ถนนพัฒนาการ - คูขวาง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช ประกอบด้วย อาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 4 อาคาร โดยในแต่ละอาคารมีเนื้อที่ 218 ตารางเมตร รวมเนื้อที่ทั้งหมด 832 ตารางเมตร มีขั้นตอนการดำเนินการวิจัย ดังแสดงในภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 ผังแสดงขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย

### 3.1 สํารวจสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์

ทำการสำรวจสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบันโดยทำการสำรวจจากข้อมูลสถิติพบว่าในครั้งหลังปี 2562 อุปทานภาพรวมมีที่อยู่อาศัยเสนอขายจำนวน 35 โครงการ รวม 1,627 หน่วย มีหน่วยขายได้ใหม่ จำนวน 86 หน่วย และมีหน่วยเหลือขายจำนวน 1,541 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 6,164 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการบ้านจัดสรร จำนวน 1,488 หน่วยมีมูลค่า 6,096 ล้านบาท โครงการอาคารชุด มีจำนวน 53 หน่วย มีมูลค่า 68 ล้านบาท ทั้งนี้ มีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเหลือขาย ณ ปี 2562 แยกตามทำเลสูงสุด 2 อันดับแรก ได้แก่ 1) ทำเลพัฒนาการ-คูขวาง จำนวน 244 หน่วย 2) ทำเลอ้อมค้าย จำนวน 173 หน่วย สำหรับทำเลขายดี 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) ทำเลพัฒนาการ-คูขวาง จำนวน 44 หน่วย 2) ทำเลอ้อมค้าย จำนวน 37หน่วย และ 3) ทำเลท่าวัง จำนวน 5 หน่วย

### 3.2 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ ตลอดจนรูปแบบของการบริหารการดำเนินงานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และด้านการเงินการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### 3.3 ศึกษาการตลาดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ประกอบด้วย กิจกรรม 4 P's สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทบริการ อาทิกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคลากร (People) ลักษณะทางกายภาพ (Physical evidence) และกระบวนการในการให้บริการ (Process) และอาจจะต้องพิจารณาถึงส่วนผสมทางการตลาดในมุมมองของลูกค้าด้วย ซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ (Customer Value) ต้นทุน (Cost to Customer) ความสะดวก (Convenience) การติดต่อสื่อสาร (Communication) การดูแลเอาใจใส่ (Caring) ความสำเร็จในการตอบสนองความต้องการ (Completion) และความสะดวกสบาย (Comfort) ซึ่งส่วนผสมทั้งหมดเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้รับการตอบสนองอย่างสมบูรณ์แบบในมุมมองของลูกค้า ตลอดจนการออกแบบสอบถาม โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็น 2 กลุ่มตัวอย่าง 100 คน ประกอบด้วยกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดนครศรีธรรมราช จำนวน 50 คน และผู้ที่อยู่อาศัยในจังหวัดนครศรีธรรมราชเพศชายและหญิงอายุตั้งแต่น้อยกว่า 25 ปี ถึง 55 ปี จำนวน 50 คน โดยงานวิจัยนี้เป็นการเก็บข้อมูลชั้นใหม่ ซึ่งเป็นข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จาก

การเก็บแบบสอบถาม ผู้วิจัยจะใช้การเก็บแบบสอบถามโดยให้กลุ่มเป้าหมายทำแบบสอบถามด้วยตัวเอง โดยใช้ช่องทางการแจกแบบสอบถามตามสถานที่ต่างๆ ในจังหวัดนครศรีธรรมราช

### 3.4 ศึกษารูปแบบนวัตกรรมและเทคนิค

ศึกษารูปแบบนวัตกรรมและเทคนิคต่าง ๆ เช่น การออกแบบอาคารประหยัดพลังงาน การเลือกใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อผู้อยู่อาศัยและสิ่งแวดล้อมในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### 3.5 วิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน

วิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนโดยใช้เครื่องมือทางเศรษฐศาสตร์วิศวกรรม ประกอบด้วย ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)

### 3.6 วิเคราะห์การอ่อนไหวของโครงการ

การวิเคราะห์การอ่อนไหวของโครงการแบบสองทาง (Two-way Sensitivity Analysis) เป็นการประเมินการเปลี่ยนแปลงของผลลัพธ์จากการเปลี่ยนแปลงค่าของตัวแปรหรือองค์ประกอบในการวิเคราะห์ 2 ปัจจัยขึ้นไปพร้อม ๆ กัน คือ กรณี Normal Case กรณี Best Case และกรณี Worst Case โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสมดุลของการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่สามารถบริหารหรือควบคุมได้ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์เช่นเดิม

### 3.7 สรุปผลการวิจัย

ทำการนำเสนอแนวทางการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย เปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียต้นทุนต่าง ๆ ในรูปแบบของอัตราผลตอบแทนภายใน IRR NPV และ PB ตลอดจนสรุปผลการวิเคราะห์การอ่อนไหวของโครงการแบบสองทาง (Two-way Sensitivity Analysis)

### 3.8 การจัดทำรูปเล่มสารนิพนธ์และนำเสนอข้อมูล

สรุปรูปแบบและผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช จากนั้นจัดทำรูปเล่มสารนิพนธ์เพื่อเป็นข้อมูลและแนวทางให้กับบุคคล หรือองค์กรที่สนใจจะลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโครงการศิรินครสวรรค์

## บทที่ 4 ผลการศึกษา

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Research) โดยในส่วนของ การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ด้วยการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจอาหารริมทรัพย์ให้เช่า ในจังหวัด นครศรีธรรมราช

หลังจากผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลสามารถนำเสนอผลการศึกษา ได้ดังต่อไปนี้

### 4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลและพฤติกรรมเกี่ยวกับการเช่าอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง

ในตอนนี้ เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบ แบบสอบถามซึ่งประกอบไปด้วยกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดนครศรีธรรมราช และผู้ที่อยู่อาศัยในจังหวัดนครศรีธรรมราช เพศชายและเพศหญิง จำนวน 100 คน ได้ผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	53	53.0
หญิง	47	47.0
รวม	100	100.0

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็น ร้อยละ 53 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 47 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 25 ปี	23	23.0
25 - 35 ปี	36	36.0
36 - 45 ปี	29	29.0
45 - 55 ปี	12	12.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมา คือ 36 – 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 29 น้อยกว่า 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 23

ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัญชาติ

สัญชาติ	จำนวน	ร้อยละ
ไทย	86	86.0
สัญชาติอื่น	14	14.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีสัญชาติไทยคิดเป็นร้อยละ 86 และสัญชาติอื่น คิดเป็นร้อยละ 14 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	50	50.0
สมรส	45	45.0
หย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่	5	5.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 50 สถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 45 และสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 5

ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	2	2.0
มัธยมศึกษา	16	16.0
ปริญญาตรี	67	67.0
ปริญญาโทขึ้นไป	7	7.0
อื่นๆ	8	8.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระดับการศึกษา ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 67 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 16 อื่นๆ ร้อยละ 8 ปริญญาโทขึ้นไป ร้อยละ 7 และระดับประถมศึกษา ร้อยละ 2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15,000 บาท	6	6.0
15,001 - 30,000 บาท	26	26.0
30,001 - 45,000 บาท	35	35.0
45,001 - 60,000 บาท	22	22.0
60,001 บาทขึ้นไป	11	11.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 - 45,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35 15,001 - 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26, 45,001 - 60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22, 60,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 11 และน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ	18	18.0
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	9	9.0
พนักงานบริษัทเอกชน	39	39.0
กิจการส่วนตัว	21	21.0
อาชีพอิสระ	8	8.0
อื่นๆ	5	5.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 39 อาชีพกิจการส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 21 อาชีพราชการ คิดเป็นร้อยละ 18 อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 9 อาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 8 และอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภูมิลำเนา

ภูมิลำเนา	จำนวน	ร้อยละ
ในจังหวัดนครศรีธรรมราช	79	79.0
มีภูมิลำเนาหรือพักอาศัยในต่างจังหวัด	21	21.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครศรีธรรมราช คิดเป็นร้อยละ 79 และภูมิลำเนานอกเขตจังหวัดนครศรีธรรมราช คิดเป็นร้อยละ 21 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระยะเวลาที่พักในจังหวัดนครศรีธรรมราช

ระยะเวลาที่พักในจังหวัดนครศรีธรรมราช	จำนวน	ร้อยละ
1 - 3 เดือน	5	5.0
3 - 6 เดือน	7	7.0
6 เดือน - 1 ปี	16	16.0
มากกว่า 1 ปี	47	47.0
อื่น ๆ	25	25.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีระยะเวลาที่พักในจังหวัดนครศรีธรรมราช มากกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 47 รองลงมา คือ อื่นๆ ร้อยละ 25 6 เดือนถึง 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 16 3 เดือน ถึง 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 7 และ 1 – 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ

#### 4.1.1 ข้อมูลพฤติกรรมการพักอาศัย

ในตอนนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์การพักอาศัยในเขตจังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละจำแนกตามพฤติกรรมการเข้าพักอาศัย

ประเภทการพักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ทาวเฮาส์	16	16.0
แมนชั่น	18	18.0
แฟลต	9	9.0
ห้องเช่า	4	4.0
คอนโดมิเนียม	12	12.0
บ้านเดี่ยว	19	19.0
ตึกแถว	3	3.0
หอพัก	4	4.0
ทาวนโฮม	9	9.0
โรงแรม	5	5.0

ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละจำแนกตามพฤติกรรมการเข้าพักอาศัย (ต่อ)

ประเภทการพักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
อื่นๆ	1	1.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เข้าพักอาศัยในที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 19 รองลงมา คือ แมนชั่น คิดเป็นร้อยละ 18 และทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 16 คอนโดมิเนียม คิดเป็นร้อยละ 12 ทาวน์โฮม คิดเป็นร้อยละ 9 โรงแรม คิดเป็นร้อยละ 5 ห้องเช่า และ หอพัก คิดเป็นร้อยละ 4 ตึกแถว คิดเป็นร้อยละ 3 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละจำแนกตามกรรมสิทธิ์บ้านและที่ดินและความสัมพันธ์

กรรมสิทธิ์บ้านและที่ดิน	จำนวน	ร้อยละ
เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	37	37.0
เป็นเจ้าของร่วม	23	23.0
มีการจ้าง	13	13.0
สัญญาเช่า	27	27.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมา คือ สัญญาเช่า คิดเป็นร้อยละ 27 เป็นเจ้าของร่วม คิดเป็นร้อยละ 23 และมีการจ้าง คิดเป็นร้อยละ 13 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 จำนวนและร้อยละจำแนกตามจำนวนคนที่พักอาศัยร่วมกัน

จำนวนคนที่พักอาศัยร่วมกัน	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	17	17.0
2 คน	25	25.0
3 คน	31	31.0
4 คน	19	19.0
5 คนขึ้นไป	8	8.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนคนที่พักอาศัยร่วมกัน คือ 3 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมา คือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 25 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19 1 คน คิดเป็นร้อยละ 17 และ 5 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13 จำนวนและร้อยละจำแนกตามพื้นที่ที่พักอาศัยกรณีเป็นคอนโดมิเนียม หอพัก แมนชั่น และโรงแรม

พื้นที่พักอาศัยกรณีเป็นคอนโดมิเนียม หอพัก แมนชั่น และโรงแรม	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 25 ตารางเมตร	15	15.0
25 - 30 ตารางเมตร	24	24.0
31 - 40 ตารางเมตร	36	36.0
41 - 50 ตารางเมตร	18	18.0
51 เมตรขึ้นไป	7	7.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่พักอาศัยในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม หอพัก แมนชั่น และโรงแรม ส่วนใหญ่มีพื้นที่ที่อยู่อาศัย 31 – 40 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมา คือ 25 – 30 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 24 41 – 50 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 18 น้อยกว่า 25 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 15 และ 51 ตารางเมตรขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 จำนวนและร้อยละจำแนกตามพื้นที่ที่พักอาศัยกรณีเป็นทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม

พื้นที่ที่พักอาศัยกรณีเป็นทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25 ตารางวา	11	11.0
26 - 50 ตารางวา	13	13.0
51 - 75 ตารางวา	28	28.0
76 - 100 ตารางวา	36	36.0
101 ตารางวาขึ้นไป	12	12.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีพื้นที่พักอาศัยอยู่ระหว่าง 76 – 100 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมา คือ 51 – 75 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 28 26 – 50 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 13 101 ตารางวาขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 12 และน้อยกว่าหรือเท่ากับ 25 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 11 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 จำนวนและร้อยละจำแนกตามบุคคลที่พักอาศัยอยู่ด้วย

บุคคลที่พักอาศัยอยู่ด้วย	จำนวน	ร้อยละ
คนเดียว	23	23.0
เพื่อน	22	22.0
ครอบครัว	41	41.0
ญาติ	14	14.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ พักอาศัยกับครอบครัวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41 รองลงมา คือ พักอาศัยคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 23 พักอาศัยอยู่กับเพื่อน คิดเป็นร้อยละ 22 และพักอาศัยอยู่กับญาติ คิดเป็นร้อยละ 14 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.16 จำนวนและร้อยละจำแนกตามสถานที่ใกล้เคียงที่พักอาศัย

สถานที่ใกล้เคียงที่พักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ถนนราชดำเนิน	11	11.0
ถนนอ้อมค่าย	18	18.0
ถนนพัฒนาการคูขวาง	18	18.0
ถนนเทิดพระเกียรติ	3	3.0
สี่แยกท่าวัง	16	16.0
สี่แยกหัวถนน	15	15.0
สนามหน้าเมืองนครศรีธรรมราช	9	9.0
โรงพยาบาลมหาราช	5	5.0
อื่นๆ	5	5.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่พักอยู่ใกล้บริเวณถนนอ้อมค่ายและถนนพัฒนาการคูขวาง คิดเป็นร้อยละ 18 รองลงมา คือ สี่แยกท่าวัง คิดเป็นร้อยละ 16 สี่แยกห้วยถนน คิดเป็นร้อยละ 15 ถนนราชดำเนิน คิดเป็นร้อยละ 11 สนามหน้าเมืองนครศรีธรรมราช คิดเป็นร้อยละ 9 และโรงพยาบาลมหาราชและอื่นๆ เท่ากันคิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.17 จำนวนและร้อยละจำแนกตามค่าที่พักอาศัย

ค่าที่พักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
เช่ารายวัน	7	7.0
เช่ารายเดือน	31	31.0
จ่ายผ่อนซื้อ	45	45.0
จ่ายสดซื้อ	13	13.0
เช่า	4	4.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จ่ายค่าที่พักอาศัยแบบรายผ่อนซื้อ คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมา คือ จ่ายเช่ารายเดือน คิดเป็นร้อยละ 31 จ่ายสดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 13 เช่ารายวัน คิดเป็นร้อยละ 7 และเช่า คิดเป็นร้อยละ 4 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.18 จำนวนและร้อยละจำแนกตามค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกจากค่าเช่า

ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกจากค่าเช่า	จำนวน	ร้อยละ
ค่า Fitness	3	3.0
ค่าน้ำ	7	7.0
ค่าไฟฟ้า	31	31.0
ค่าอินเทอร์เน็ต	26	26.0
ค่าส่วนกลาง	16	16.0
ค่าเคเบิ้ลหรือค่าจานดาวเทียม	9	9.0
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	8	8.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>



ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมา คือ ค่าอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 26 ค่าส่วนกลางคิดเป็นร้อยละ 16 ค่าเคเบิลหรือค่าจานดาวเทียม คิดเป็นร้อยละ 9 อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 8 ค่าน้ำ ร้อยละ 7 และค่าฟิตเนส คิดเป็นร้อยละ 3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.19 จำนวนและร้อยละจำแนกตามปัจจัยในการพิจารณาการเลือกซื้อหรือเช่าที่พักอาศัย

ปัจจัยในการพิจารณา	จำนวน	ร้อยละ
บ้านหลังที่ 2	7	7.0
เพื่อความสะดวกใกล้แหล่งชุมชน	9	9.0
เพื่อการลงทุน	11	11.0
แยกครอบครัว	12	12.0
ทำเลที่ตั้งเหมาะสม	8	8.0
ที่จอดรถสะดวกสบาย	11	11.0
ใกล้แหล่งชุมชน	11	11.0
สะดวกต่อการเดินทาง	11	11.0
ที่พักสวยงาม	7	7.0
มีสิ่งอำนวยความสะดวก	5	5.0
เฟอร์นิเจอร์ครบ	3	3.0
มีระบบรักษาความปลอดภัย	3	3.0
อื่นๆ	2	2.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แยกครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 12รองลงมา คือ เพื่อการลงทุน เพื่อที่จอดรถสะดวกใกล้แหล่งชุมชน และสะดวกต่อการเดินทาง คิดเป็นร้อยละ 11 เพื่อความสะดวกใกล้แหล่งชุมชน คิดเป็นร้อยละ 9 ทำเลที่ตั้งเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 8 ที่พักสวยงามและบ้านหลังที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 7 มีสิ่งอำนวยความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 5 เฟอร์นิเจอร์ครบและมีระบบรักษาความปลอดภัยคิดเป็นร้อยละ 3 และอื่นๆ ร้อยละ 2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.20 จำนวนและร้อยละจำแนกตามเหตุผลเกี่ยวกับทำเลที่พักอาศัย

เหตุผลเกี่ยวกับทำเลที่พักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้งเหมาะสม	39	39.0
สะดวกต่อการเดินทาง	16	16.0
ที่จอดรถสะดวกสบาย	7	7.0
การคมนาคมสะดวก	6	6.0
ใกล้แหล่งชุมชน	2	2.0
มีความปลอดภัย	5	5.0
เพื่อนบ้านและสังคมใกล้เคียงดี	5	5.0
ราคาเหมาะสม	6	6.0
มีสิ่งอำนวยความสะดวก	6	6.0
เจ้าของที่พักอาศัยดี	5	5.0
อื่นๆ	3	3.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีผลเหตุผลสำหรับการเลือกทำเลที่พักอาศัย คือ ทำเลที่ตั้งเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 39 รองลงมา คือ สะดวกต่อการเดินทาง คิดเป็นร้อยละ 16 รองลงมา คือ สะดวกต่อการเดินทาง ที่จอดรถสะดวกสบาย คิดเป็นร้อยละ 7 การคมนาคมสะดวก ราคาเหมาะสม และมีสิ่งอำนวยความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 6 มีความปลอดภัย เพื่อนบ้านและสังคมใกล้เคียงดี คิดเป็นร้อยละ 5 อื่นๆ ร้อยละ 3 และใกล้แหล่งชุมชน คิดเป็นร้อยละ 2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.21 จำนวนและร้อยละจำแนกตามการได้รับข่าวสาร

การได้รับข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อน	9	9.0
ญาติ	27	27.0
ป้ายโฆษณา	32	32.0
สื่อโทรทัศน์	2	2.0
นิตยสาร	2	2.0
โบรชัวร์ แผ่นพับ	11	11.0
หนังสือพิมพ์	2	2.0
อินเทอร์เน็ต	10	10.0
อื่นๆ	5	5.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับที่พักอาศัย จากป้ายโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 32 รองลงมา คือ ญาติ คิดเป็นร้อยละ 27 โบรชัวร์ แผ่นพับ คิดเป็นร้อยละ 11 อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 10 เพื่อน คิดเป็นร้อยละ 9 อื่นๆ ร้อยละ 5 และสื่อโทรทัศน์ นิตยสาร และหนังสือพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.22 จำนวนและร้อยละจำแนกตามปัญหาด้านราคา

ปัญหาด้านราคา	จำนวน	ร้อยละ
ราคาเช่าเกินความเป็นจริง	32	32.0
ราคามัดจำสูงเกินไป	58	58.0
อื่นๆ	10	10.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ตอบว่าปัญหาด้านราคาคือราคามัดจำสูงเกินไป คิดเป็นร้อยละ 58 รองลงมา คือ ราคาเช่าสูงเกินจริง คิดเป็นร้อยละ 32 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 จำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัญหาด้านสภาพแวดล้อม

ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม	จำนวน	ร้อยละ	ร้อยละ
ใกล้แหล่งที่ทำให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ	17	17.0	17.0
ใกล้แหล่งอบายมุข	10	10.0	10.0
สังคมบริเวณดังกล่าวแออัด	5	5.0	5.0
ถนนขรุขระเดินทางไม่สะดวก	18	18.0	18.0
ใกล้บริเวณเสี่ยงต่ออันตราย	15	15.0	15.0
ถนนการคมนาคมคับแคบ	14	14.0	14.0
เสี่ยงต่อการเกิดน้ำท่วม	11	11.0	11.0
บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี	7	7.0	7.0
อื่นๆ	3	3.0	3.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีปัญหาด้านสภาพแวดล้อมในด้านถนนขรุขระเดินทางไม่สะดวก คิดเป็นร้อยละ 18 รองลงมา คือ ใกล้แหล่งที่ทำให้เกิดมลภาวะ คิดเป็นร้อยละ 17 ใกล้บริเวณเสี่ยงต่ออันตราย คิดเป็นร้อยละ 15 ถนน การคมนาคมคับแคบ คิดเป็นร้อยละ 14 เสี่ยงต่อการเกิดน้ำท่วม คิดเป็นร้อยละ 11 ใกล้แหล่งอบายมุข คิดเป็นร้อยละ 10 บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 7 สังคมบริเวณดังกล่าวแออัด คิดเป็นร้อยละ 5 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3

ตารางที่ 4.24 จำนวนและร้อยละจำแนกตามปัญหาด้านสภาพแวดล้อม

ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีกล้องวงจรปิด	18	18.0
ไม่มีผู้รักษาความปลอดภัย	28	28.0
ไม่มีระบบคีย์การ์ด	26	26.0
เสี่ยงต่อการเกิดโจรกรรมทรัพย์สิน	20	20.0
อื่นๆ	8	8.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีปัญหาด้านสภาพแวดล้อมเกี่ยวกับไม่มีผู้รักษาความปลอดภัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 28 รองลงมา คือ ไม่มีระบบคีย์การ์ด คิดเป็นร้อยละ 26 เสี่ยงต่อการเกิดโจรกรรม คิดเป็นร้อยละ 20 ไม่มีกล้องวงจรปิด คิดเป็นร้อยละ 18 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.25 จำนวนและร้อยละจำแนกตามปัญหาด้านการบริการ

ปัญหาด้านการบริการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีพนักงานบริการหลังการขาย	26	26
ไม่มีการแนะนำวิธีการเข้าพักอาศัย	24	24.0
ไม่แนะนำวิธีการใช้งานเฟอร์นิเจอร์	21	21
พนักงานไม่เป็นมิตรต่อผู้พักอาศัย	16	16.0
ไม่มีนิติบุคคลดูแลผู้พักอาศัย	10	10.0
อื่นๆ	3	3.0
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.0</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีปัญหาด้านการบริการเกี่ยวกับการไม่มีพนักงานบริการหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 26 รองลงมา คือ ไม่มีการแนะนำวิธีการเข้าพักอาศัย คิดเป็นร้อยละ 24 ไม่มีการแนะนำวิธีการใช้เฟอร์นิเจอร์คิดเป็นร้อยละ 21 พนักงานไม่เป็นมิตร คิดเป็นร้อยละ 16 ไม่มีนิติบุคคล คิดเป็นร้อยละ 10 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3

ตารางที่ 4.26 จำนวนและร้อยละจำแนกตามปัญหาด้านสิ่งก่อสร้าง

ปัญหาด้านสิ่งก่อสร้าง	จำนวน	ร้อยละ	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์เสื่อมโทรมก่อนเวลาอันควร	15	15.00	15.00
เกิดปัญหากับระบบน้ำประปาบ่อยครั้ง	16	16.00	16.00
ปัญหาระบบไฟฟ้า	19	19.00	19.00
ปัญหาระบบสุขาภิบาล	46	46.00	46.00
อุปกรณ์ตกแต่งบ้านไม่ได้มาตรฐาน	1	1.00	1.00
อื่นๆ	3	3.00	3.00
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่ปัญหาด้านสิ่งก่อสร้างเกี่ยวกับการเกิดปัญหาระบบสุขาภิบาล มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46 รองลงมา คือ ปัญหาระบบไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 19 ปัญหาเกี่ยวกับระบบน้ำประปา คิดเป็นร้อยละ 16 อสังหาริมทรัพย์เสื่อมโทรมก่อนเวลาอันควร คิดเป็นร้อยละ 15 ปัญหาอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3 และอุปกรณ์ตกแต่งบ้านไม่ได้มาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 1

ตารางที่ 4.27 ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับที่พักอาศัย

ความคิดเห็น	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
1. ด้านราคา	2.89	5.00	3.98	.45
2. ด้านที่พักอาศัย	3.20	4.80	4.04	.39
3. ด้านทำเลที่ตั้ง	3.20	4.90	3.95	.39
4. ด้านความปลอดภัย	3.11	4.78	3.90	.39
<b>เฉลี่ย</b>	<b>3.10</b>	<b>4.87</b>	<b>3.97</b>	<b>.41</b>

ผลการวิเคราะห์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญในการเลือกที่พักอาศัยเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัย ในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านที่พักอาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.0430 รองลงมา คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.9510 ปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 และ ปัจจัยด้านความปลอดภัย คิดเป็นร้อยละ 3.90 ตามลำดับ

#### 4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อได้เปรียบทั้ง 2 โครงการ

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาโครงการลงทุนใน 2 โครงการ คือ โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า และโครงการลงทุนในธุรกิจอาคารพาณิชย์ให้เช่า โดยสามารถเปรียบเทียบทั้ง 2 โครงการได้ ดังนี้

โครงการลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่า

1. เป็นการลงทุนในทรัพย์สินที่มั่นคงถาวร
2. เป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ใช้ประโยชน์ได้ทั้งครอบครัว สามารถจับต้องพักอาศัยได้
3. มีโอกาสปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นจากทำเลที่ดี ยิ่งเวลาผ่านไปมูลค่ายิ่งเพิ่ม

4. มีรายได้ทั้งค่าเช่า และค่าบริการอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น ค่าน้ำค่าไฟ เครื่องหยอดเหรียญ ค่าอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

5. ง่ายต่อการบริหารงาน เพียงแค่คอยดูแลเก็บค่าเช่า และบำรุงรักษา

6. ใช้เป็นหลักประกันการกู้ยืมได้ดี

โครงการลงทุนในธุรกิจอาคารพาณิชย์ให้เช่า

1. ทำเลที่ตั้ง เพราะอาคารพาณิชย์ส่วนมากจะตั้งอยู่ติดกับถนนเส้นหลักซึ่งมีความสะดวกสบายต่อการคมนาคมโดยเฉพาะบริเวณกลางเมืองที่เป็นศูนย์รวมการใช้ชีวิต ถ้าหากมีอาคารพาณิชย์ที่อยู่ในทำเลดังกล่าว ธุรกิจของอาจได้รับผลกำไรที่ดี

2. มีพื้นที่การใช้งานเยอะ จนสามารถนำพื้นที่ของอาคารพาณิชย์ในแต่ละชั้นมาใช้สอยได้หลากหลายและแบ่งเป็นสัดส่วนได้ง่ายขึ้น เช่น การใช้พื้นที่ด้านล่างในการทำธุรกิจและใช้ด้านบนในการอยู่อาศัย หรือการแบ่งสัดส่วนการอยู่อาศัยในแต่ละชั้นอย่างชัดเจน โดยการแยกห้องครัวไว้ด้านบนเพื่อป้องกันปัญหากลิ่นอาหารในห้องนอนและห้องนั่งเล่น

3. เป็นการลงทุนที่ได้รับผลตอบแทนในระยะยาว เพราะในปัจจุบัน อาคารเหล่านี้ได้รับความนิยมมากในหมู่คนรุ่นใหม่ที่ต้องการปรับปรุงอาคารพาณิชย์เพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นการซื้ออาคารเหล่านี้เพื่อขายต่อหรือปล่อยให้เช่าก็เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดีเช่นกัน

#### 4.3 ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการสัมภาษณ์กรณีห้องพักให้เช่า

จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามพบว่ามีความต้องการต่างๆจากผู้ตอบแบบสอบถามในกรณีห้องพักให้เช่าแบ่งออกเป็น ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ดังต่อไปนี้

##### 1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ธุรกิจโรงแรมและที่พัก เป็นสินค้าที่ให้บริการประเภทที่พัก ซึ่งหากเป็นห้องพักควรมีการจัดหาอุปกรณ์ความอำนวยความสะดวก เช่น ตู้น้ำหยอดเหรียญและเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ หรืออาจจะมีตู้เครื่องดื่มสำหรับหยอดเหรียญหากมีกำลังทุนเพียงพอ เนื่องจากเป็นช่องทางการทำรายได้เพิ่มเติมเป็นอย่างดีสำหรับการทำธุรกิจประเภทนี้ นอกจากนี้ในส่วนของการทำห้องพักควรให้ความสำคัญกับการออกแบบและตกแต่งที่โล่ง โปร่ง สบาย เพื่อความสะดวกสบายเหมาะแก่การพักผ่อนและหากเป็นไปได้ควรมีการออกแบบและตกแต่งให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ไม่ซ้ำกับคู่แข่งรายอื่นๆ ซึ่งจะทำให้สามารถตั้งราคาห้องพักที่สูงกว่าคู่แข่งได้

นอกจากนี้ ควรสร้างบรรยากาศโดยรอบให้มีความรู้สึกร่มรื่นน่าอยู่ และสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้เช่าด้วยระบบรักษาความปลอดภัยจากกล้องวงจรปิดและคีย์การ์ด ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะช่วย

สร้างความมั่นใจและสร้างความแตกต่างให้กับคู่แข่งได้อีกทางหนึ่ง และยิ่งแสดงถึงความเอาใจใส่ของผู้ประกอบการ และสะท้อนถึงภาพลักษณ์ที่ดีของห้องพัก รวมไปถึงการเลือกวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งต่าง ๆ ถึงแม้จะเป็นห้องพักที่ราคาไม่สูงมากนัก แต่ผู้ประกอบการควรคัดเลือกวัสดุที่มีคุณภาพดีสามารถใช้งานได้ดีและมีอายุการใช้งานที่ยาวนานไม่เสื่อมโทรมหรือแตกหักง่าย เพื่อให้ผู้ใช้บริการรู้สึกมั่นใจต่อมาตรฐานของผู้ให้บริการ ควรมีการจัดวางตำแหน่งของอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ไว้อย่างเป็นระเบียบเพื่อให้เกิดความประทับใจต่อการใช้บริการ เกิดความภักดีต่อธุรกิจและมีการบอกต่อไปยังผู้ใช้บริการรายอื่น ๆ ในอนาคต

## 2. ด้านราคา (Price)

เนื่องจากเป็นธุรกิจใหม่ซึ่งยังไม่มีเป็นที่รู้จักของผู้เช่าดังนั้น จึงต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาที่สามารถสร้างคุณค่าที่เด่นชัดเพื่อให้ผู้เช่าเกิดการรับรู้ว่าเป็นธุรกิจให้บริการห้องพักให้เช่าที่มีคุณค่า ด้วยการนำเสนอห้องพักที่มีคุณภาพในระดับสูง ทั้งในเรื่องของความสวยงาม น่าอยู่ ความปลอดภัย รวมทั้งการให้บริการที่เป็นมิตร เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้เช่าและผู้ให้เช่าและตั้งราคาในระดับกลางใกล้เคียงกับของคู่แข่งที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียง เพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขันและดึงดูดผู้เช่าให้เกิดความสนใจได้โดยง่าย

## 3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากเป็นธุรกิจให้บริการห้องพักให้เช่าดังนั้น คุณลักษณะของสินค้าและบริการ ถือได้ว่าปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายสามารถกำหนดได้ในลักษณะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง เพื่อให้ผู้เช่าและผู้สนใจได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง และที่สำคัญ คือ ผู้เช่าจะได้สัมผัสห้องพักด้วยตนเอง นำมาซึ่งการรับรู้และช่วยให้กระบวนการตัดสินใจง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้นด้วย

## 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ประกอบการควรจัดโปรโมชั่นหรือการส่งเสริมการจัดจำหน่ายในช่วงเริ่มต้นหรือในช่วงแรกของการทำธุรกิจ ซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคได้รู้จักในกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย และให้ผู้เช่าและผู้สนใจได้รับรู้ถึงภาพลักษณ์ คุณค่าที่จะได้รับ และมั่นใจได้ในความปลอดภัยจากผู้ประกอบการ โดยมีกิจกรรมการบอกต่อ (Word Of Mouth) และการแจกแผ่นพับ เพื่อบอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่องทางการติดต่อกลับ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้คือสิ่งที่ต้องกระจายออกไปในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และการติดต่อสื่อสารเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ เพื่อเพิ่มและจงใจลูกค้า มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์โรงแรมและที่พักในเว็บไซต์ของกลุ่มประเทศอาเซียน เว็บไซต์ของตัวแทนจำหน่าย การทำเอกสารและโฆษณาประชาสัมพันธ์ในภาษาประจำชาติของลูกค้ากลุ่มอาเซียน การจัดรายการส่งเสริมการตลาดพิเศษเฉพาะกลุ่มอาเซียน และมีการส่งเสริมการขายโดยกระบวนการทางการตลาด

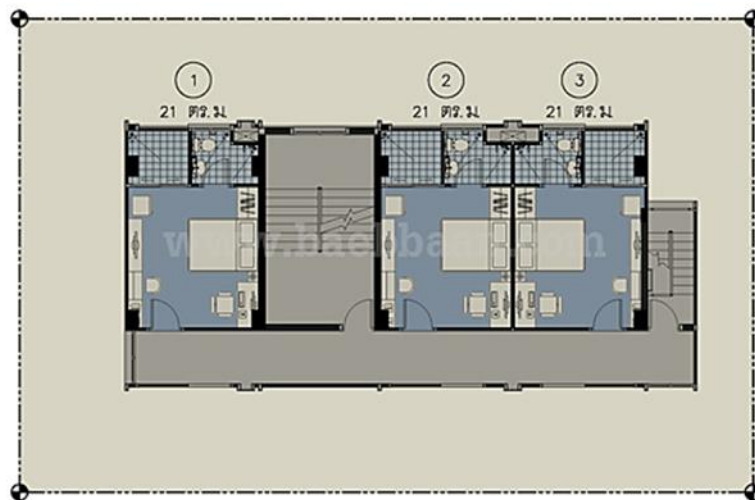


#### 4.4 ผลการวิเคราะห์ด้านเทคนิคกรณีห้องพักให้เช่า

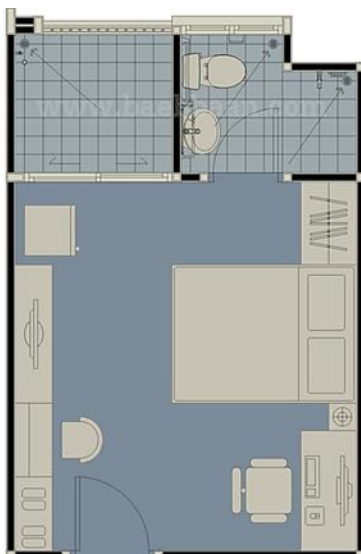


ภาพที่ 4.1 ผังส่วนของการรับรองลูกค้า (Lobby) และห้องพัก

โครงการแบ่งออกเป็นอาคารละ 6 ห้อง รวมเป็น 24 ห้องพัก แบ่งเป็นห้องพักรายเดือน 12 ห้อง และห้องพักรายวันจำนวน 12 ห้อง โดยในแต่ละอาคารแบ่งเป็นชั้นที่ 1 ส่วนของการรับรองลูกค้าเข้าพัก (Lobby) ชั้นที่ 2 มีจำนวน 3 ห้องพัก ชั้น 3 มีจำนวน 3 ห้องพัก แต่ละห้องพักมีขนาด 21 ตารางเมตร มีทางเดินเชื่อมถึงกันทั้ง 4 อาคาร สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ได้แก่ เครื่องปรับอากาศภายในห้องพัก เครื่องทำน้ำอุ่น เฟอร์นิเจอร์ ทีวี เครื่องซักผ้าและน้ำดื่มหยอดเหรียญส่วนกลาง



ภาพที่ 4.2 แบบแปลนห้องพักภายในอาคาร

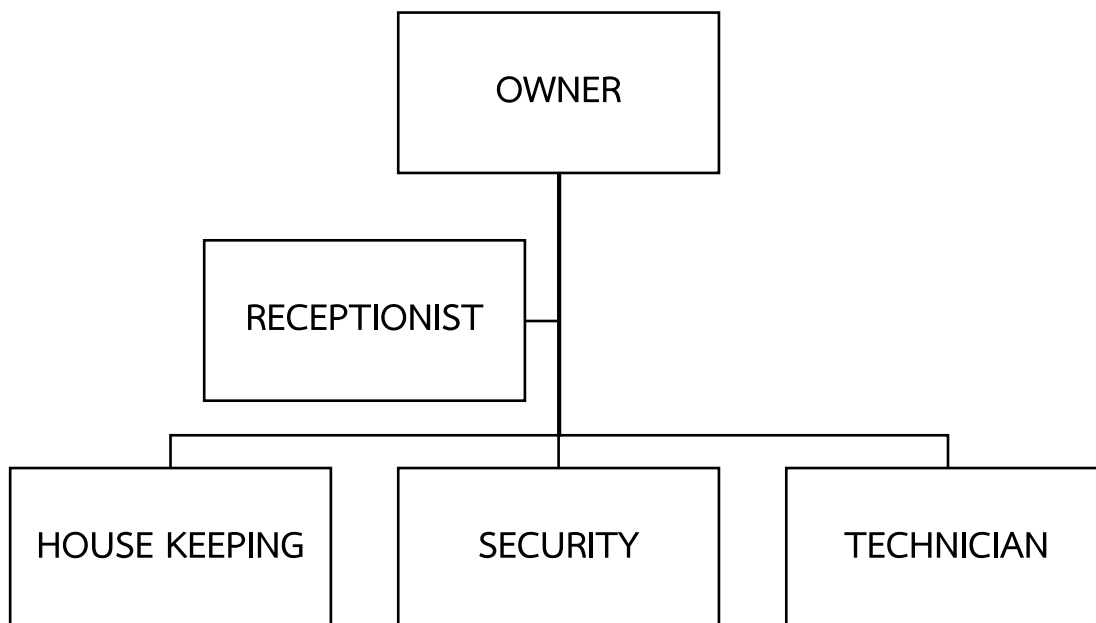


ภาพที่ 4.3 แบบแปลนภายในห้องพัก

#### 4.5 ผลการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการกรณีห้องพักให้เช่า

การบริหารจัดการของโครงการธุรกิจห้องพักให้เช่าเป็นธุรกิจที่ให้ความสำคัญในเรื่องของการบริการ มีการเข้าถึงลูกค้ามากกว่าโรงแรม การต้อนรับและการดูแลอย่างเป็นกันเองจึงมีความจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องของการอบรมพนักงาน ให้เข้าถึงลูกค้าได้อย่างเหมาะสมการจัดโครงสร้างองค์กรของโครงการจะแบ่งตามลักษณะหน้าที่ของงาน (Functional Organization) ซึ่งในส่วนของโครงการจะแบ่งออกเป็น 5 ฝ่าย คือ

1. ผู้จัดการหรือเจ้าของธุรกิจ
2. พนักงานต้อนรับ
3. แม่บ้านทำความสะอาด
4. พนักงานรักษาความปลอดภัย
5. พนักงานซ่อมบำรุง



ภาพที่ 4.4 โครงสร้างการบริหารจัดการพนักงานสำหรับห้องพักให้เช่า

รายละเอียดการทำงานในแต่ละฝ่าย (Job Description) ได้กำหนดและระบุหน้าที่ได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้จัดการหรือเจ้าของธุรกิจ (Owner) หน้าที่
  - บริหารจัดการให้การทำงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์
  - บริหารงานในองค์กรให้บรรลุเป็นไปตามเป้าหมาย
  - ควบคุมและดูแลการทำงานของแต่ละฝ่าย
  - ควบคุมและดูแลการทำงานโดยรวมขององค์กร
2. พนักงานต้อนรับ (Receptionist) หน้าที่
  - ดูแลและสร้างความประทับใจให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดที่เข้ามาใช้บริการ
  - ให้คำแนะนำ แก้ไขปัญหาและบริการลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ
  - ร่วมพัฒนาและหาแนวทางให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จตามเป้าหมาย
3. แม่บ้านทำความสะอาด (Housekeeping) หน้าที่
  - ดูแลและรับผิดชอบความสะอาดของโครงการ
  - ดูแลและทำความสะอาดห้องพักรวมถึงห้องต่างๆ ภายในโครงการ
  - ตรวจสอบความสะอาดและความเรียบร้อยทั้งบริเวณภายในและภายนอกของ

โครงการ

- ประสานงานกับฝ่ายช่างเพื่อให้ซ่อมอุปกรณ์ต่างๆ ที่ชำรุดภายในห้องพักและบริเวณอื่นๆ

#### 4. พนักงานรักษาความปลอดภัย (Security Guard) หน้าที่

- รักษาความปลอดภัย สอดส่อง และตรวจสอบคนเข้าออกภายในโครงการ
- ดูแลความเรียบร้อยพื้นที่ภายในโครงการทั้งหมด
- บันทึกเหตุการณ์และข้อร้องเรียนต่างๆ ประจำวัน และสรุปรายงานต่อผู้ดูแลธุรกิจ
- ประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการความปลอดภัย ทั้งภายในและภายนอกโครงการ

#### 5. ช่างซ่อมบำรุง (Technician) หน้าที่

- ดูแลและซ่อมแซมส่วนต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกของโครงการ
- รับผิดชอบและดูแลอุปกรณ์ซ่อมบำรุงส่วนต่างๆของโครงการ
- ประสานงานกับฝ่ายแม่บ้านเพื่อซ่อมอุปกรณ์ต่างๆ ที่ชำรุดภายในห้องพักและบริเวณอื่นๆ

### 4.6 ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินในประเด็นสำคัญ ได้แก่ การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Values: NPV) การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Payback Period: PB) โดยรวบรวมข้อมูลจากมูลค่าการซื้อขายการลงทุนในโครงการจากส่วนของผู้ทำวิจัยเอง และข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่ลงทุนอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าในจังหวัดนครศรีธรรมราช จำนวน 5 ท่าน ซึ่งมีรายละเอียดข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ตามลำดับ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.28 รายละเอียดงบประมาณการลงทุนสำหรับห้องพักให้เช่า (หน่วย : บาท)

	สินทรัพย์ถาวร	ห้องพักให้เช่า		รวม
		ส่วนของเจ้าของ	เจ้าหนี้ (กู้ยืม)	
	สินทรัพย์ถาวร			
1	ค่าที่ดินและอาคาร	26,000,000	-	26,000,000
2	ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000	-	3,900,000
3	ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์ เพิ่มเติม	1,300,000	-	1,300,000
	รวมสินทรัพย์ถาวร	31,200,000	-	31,200,000
	ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่ม ดำเนินงาน			
4	ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000	-	20,000
5	เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000		300,000
	รวม	31,520,000		31,520,000

#### 4.6.1 ข้อสมมติฐานประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ ห้องพักให้เช่า

- โครงการเริ่มสามารถเริ่มดำเนินการประมาณต้นเดือนสิงหาคม พ.ศ.2565
- โครงการไม่มีภาระในการชำระหนี้ระยะยาว (Amortizing)

#### 4.6.2 สมมติฐานรายรับของโครงการห้องพักให้เช่า

1. โครงการแบ่งออกเป็นอาคารละ 6 ห้อง รวมเป็น 24 ห้องพัก แบ่งเป็น  
ห้องพักรายเดือน 12 ห้อง เดือนละ 5,000 บาท และห้องพักรายวัน วันละ 650 บาท

2. คัดอัตราการเข้าพัก 80% ตลอดระยะเวลาโครงการ

2.1 สำหรับห้องพักรายเดือน คัดอัตราการเช่าร้อยละ 80 ตลอดอายุโครงการ  
รวมรายได้ต่อเดือน  $(0.80) (12) (5,000) = 48,000$  บาทต่อเดือน เท่ากับ 576,000 บาทต่อปี

2.2 สำหรับห้องพักรายวัน คัดอัตราการเช่าร้อยละ 80 รวมรายได้ต่อ  
เดือน  $(0.80) (12) (650) (30) = 187,200$  บาทต่อเดือน เท่ากับ 2,246,000 บาทต่อปี

3. รายได้อื่นๆ ได้แก่ ค่าเครื่องซักผ้าและน้ำดื่มหยอดเหรียญ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอยู่ที่ร้อยละ 10 ของค่าเช่าต่อเดือน เมื่อคิดอัตราเข้าพัก 80% รวมรายได้อื่นๆ ต่อเดือนเท่ากับ 115,200 บาทต่อเดือน

#### 4.6.3 สมมติฐานรายจ่ายโครงการห้องพักให้เช่า

1. ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน เดือนละ 12,000 บาท
2. ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน เดือนละ 24,000 บาท
3. พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน เดือนละ 12,000 บาท
4. พนักงานต้อนรับ 1 คน เดือนละ 12,000 บาท
5. ค่าเบี้ยประกันภัยปี่ละ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร
6. ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line) 20 ปี หรือปีละ 5%

#### 4.7 การวิเคราะห์สมมติภาพ (SCENARIO ANALYSIS) กรณีห้องพักให้เช่า

Scenario Analysis เป็นการสร้างสมมติฐานของสถานการณ์ที่มีความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นได้โดยสถานการณ์เหล่านี้ทำให้มีผลกระทบกับการวิเคราะห์ด้านการเงิน ซึ่งอาจจะมีผลกับการตัดสินใจในการลงทุนได้ โดยการศึกษาครั้งนี้มีการวิเคราะห์สมมติภาพ 3 กรณี ดังนี้

1. Normal Case หลังเปิดดำเนินการในปีแรก มีอัตราการเข้าพักที่ 80 % ทุกปี
2. Best Case หลังเปิดดำเนินการในปีแรก มีอัตราการเข้าพักที่ 90% ทุกปี
3. Worst case หลังเปิดดำเนินการในปีแรก มีอัตราการเข้าพักที่ 60 % ทุกปี

ตารางที่ 4.29 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนโครงการและระยะเวลาในการคืนทุน

Scenario	NPV (บาท)	IRR	PB(Yrs)
Normal case	7,058,225.63	19%	13.00
Best case	12,592,603.33	23%	10.00
Worst case	2,253,695.71	15%	15.00

จากตารางที่ 4.29 ผลการวิเคราะห์ พบว่ากรณี Best Case มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) เป็นบวก โดยมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) 23% และมีระยะเวลาการคืนทุนที่ 10 ปี

#### 4.8 สรุปผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีห้องพักให้เช่า

ตารางที่ 4.30 ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีห้องพักให้เช่า

Scenario	Normal	Best	Worst
NPV (บาท)	25,429,070.56	31,052,405.00	14,182,401.67
IRR	29.50%	34.33%	19.43%
PB (years)	10.97	9.60	15.32

ตารางที่ 4.31 การเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและการนำมาใช้งานจริง

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม	การนำมาใช้งานจริง
1. ต้องการห้องที่มีขนาดมากกว่า 25 ตารางเมตรขึ้นไป	ทางโครงการได้ออกแบบห้องพักให้เหมาะสมสำหรับการพักผ่อนและเป็นไปกฎกระทรวง ฉบับที่ 55 ออกตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522
2. ต้องการความสะอาด	ทางโครงการได้จัดให้มีแม่บ้านประจำโครงการ
3. ต้องการความปลอดภัย	ทางโครงการจัดให้มีพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน โดยแบ่งเป็นช่วงกลางวันและช่วงกลางคืน
4. ราคาเช่าที่ไม่สูงเกินไป	โครงการคิดค่าเช่าเพียงคืนละ 650 บาท ต่อคืน ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับคู่แข่งและการตกแต่งห้องพักที่ทันสมัย
5. ต้องการที่จอดรถที่เพียงพอ	ทางโครงการ ศิรินครสแควร์ ได้จัดให้มีที่จอดรถเพียงพอและสะดวกสบายภายในโครงการ
6. ต้องการทำเลและสาธารณูปโภคที่ตอบโจทย์ต่อการใช้ชีวิตประจำวัน	โครงการ ศิรินครสแควร์ ตั้งอยู่ทำเลใจกลางเมืองนครศรีธรรมราชและภายในโครงการประกอบไปด้วยร้านอาหาร “โกปี้” KFC Drive Thru, Starbucks, Swensen's

ตารางที่ 4.32 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 1-10

ห้องพัก			Growth	5%									
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	1,300,000												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	5,200,000		ปีที่										
รายรับ	Case	80%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายเดือน.	720,000	80%	576,000	604,800.00	635,040.00	666,792.00	700,131.60	735,138.18	771,895.09	810,489.84	851,014.34	893,565.05	
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายวัน	2,808,000	80%	2,246,400	2,358,720.00	2,476,656.00	2,600,488.80	2,730,513.24	2,867,038.90	3,010,390.85	3,160,910.39	3,318,955.91	3,484,903.70	
รวม			2,822,400	2,963,520	3,111,696	3,267,281	3,430,645	3,602,177	3,782,286	3,971,400	4,169,970	4,378,469	
รายจ่าย		Rate	Growth	5%									
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	288,000	302,400	317,520	333,396	350,066	367,569	385,948	405,245	425,507	446,783	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	5,200,000	5%	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			17,940,000	17,680,000	17,420,000	17,160,000	16,900,000	16,640,000	16,380,000	16,120,000	15,860,000	15,600,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	18,200,000	0.25%	45,500	44,850	44,200	43,550	42,900	42,250	41,600	40,950	40,300	39,650	
รวม			1,169,500	1,212,050	1,256,760	1,303,738	1,353,097	1,404,957	1,459,443	1,516,685	1,576,822	1,639,998	
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			1,652,900	1,751,470	1,854,936	1,963,543	2,077,547	2,197,220	2,322,843	2,454,715	2,593,149	2,738,471	
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	1,157,030	1,226,029	1,298,455	1,374,480	1,454,283	1,538,054	1,625,990	1,718,301	1,815,204	1,916,930	
กระแสเงินสด		-5,200,000	1,157,030	1,226,029	1,298,455	1,374,480	1,454,283	1,538,054	1,625,990	1,718,301	1,815,204	1,916,930	
กระแสเงินสดสะสม		-18,520,000	(17,362,970)	(16,136,941)	(14,838,486)	(13,464,006)	(12,009,723)	(10,471,669)	(8,845,678)	(7,127,378)	(5,312,174)	(3,395,244)	



ตารางที่ 4.33 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 11-20

ห้องพัก													
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	1,300,000												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	5,200,000												
รายรับ	Case	80%	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายเดือน.	720,000	80%	938,243.31	985,155.47	1,034,413.24	1,086,133.91	1,140,440.60	1,197,462.63	1,257,335.76	1,320,202.55	1,386,212.68	1,455,523.31	
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายวัน	2,808,000	80%	3,659,148.89	3,842,106.33	4,034,211.65	4,235,922.23	4,447,718.34	4,670,104.26	4,903,609.48	5,148,789.95	5,406,229.45	5,676,540.92	
รวม			4,597,392	4,827,262	5,068,625	5,322,056	5,588,159	5,867,567	6,160,945	6,468,993	6,792,442	7,132,064	
รายจ่าย		Rate											
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	469,122	492,578	517,207	543,067	570,220	598,731	628,668	660,101	693,106	727,762	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	5,200,000	5%	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			15,340,000	15,080,000	14,820,000	14,560,000	14,300,000	14,040,000	13,780,000	13,520,000	13,260,000	13,000,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยปีละ 0.25% ของสินทรัพย์ถาวร	18,200,000	0.25%	39,000	38,350	37,700	37,050	36,400	35,750	35,100	34,450	33,800	33,150	
รวม			1,706,365	1,776,083	1,849,320	1,926,251	2,007,061	2,091,944	2,181,104	2,274,754	2,373,119	2,476,435	
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			2,891,027	3,051,179	3,219,305	3,395,805	3,581,098	3,775,623	3,979,842	4,194,239	4,419,323	4,655,629	
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	2,023,719	2,135,825	2,253,514	2,377,064	2,506,769	2,642,936	2,785,889	2,935,967	3,093,526	3,258,940	
กระแสเงินสด		-5,200,000	2,023,719	2,135,825	2,253,514	2,377,064	2,506,769	2,642,936	2,785,889	2,935,967	3,093,526	3,258,940	
กระแสเงินสดสะสม		-18,520,000	(1,371,525)	764,300	3,017,814	5,394,878	7,901,646	10,544,582	13,330,471	16,266,439	19,359,965	22,618,905	

ตารางที่ 4.34 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 1-10

ห้องพัก			Growth	5%								
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000											
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000											
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	1,300,000											
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000											
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000											
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	5,200,000		ปีที่									
รายรับ	Case	90%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายเดือน	720,000	90%	648,000	680,400.00	714,420.00	750,141.00	787,648.05	827,030.45	868,381.98	911,801.07	957,391.13	1,005,260.68
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายวัน	2,808,000	90%	2,527,200	2,653,560.00	2,786,238.00	2,925,549.90	3,071,827.40	3,225,418.76	3,386,689.70	3,556,024.19	3,733,825.40	3,920,516.67
รวม			3,175,200	3,333,960	3,500,658	3,675,691	3,859,475	4,052,449	4,255,072	4,467,825	4,691,217	4,925,777
รายจ่าย	Rate	Growth	5%									
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	288,000	302,400	317,520	333,396	350,066	367,569	385,948	405,245	425,507	446,783
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	5,200,000	5%	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			17,940,000	17,680,000	17,420,000	17,160,000	16,900,000	16,640,000	16,380,000	16,120,000	15,860,000	15,600,000
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	18,200,000	0.25%	45,500	44,850	44,200	43,550	42,900	42,250	41,600	40,950	40,300	39,650
รวม			1,169,500	1,212,050	1,256,760	1,303,738	1,353,097	1,404,957	1,459,443	1,516,685	1,576,822	1,639,998
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			2,005,700	2,121,910	2,243,898	2,371,953	2,506,378	2,647,492	2,795,629	2,951,140	3,114,395	3,285,780
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	1,403,990	1,485,337	1,570,729	1,660,367	1,754,465	1,853,244	1,956,940	2,065,798	2,180,077	2,300,046
กระแสเงินสด		-5,200,000	1,403,990	1,485,337	1,570,729	1,660,367	1,754,465	1,853,244	1,956,940	2,065,798	2,180,077	2,300,046
กระแสเงินสดสะสม		-18,520,000	(17,116,010)	(15,630,673)	(14,059,944)	(12,399,577)	(10,645,113)	(8,791,868)	(6,834,928)	(4,769,130)	(2,589,053)	(289,007)

ตารางที่ 4.35 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 11-20

ห้องพัก													
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	1,300,000												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	5,200,000												
รายรับ	Case	90%	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายเดือน.	720,000	90%	1,055,523.72	1,108,299.90	1,163,714.90	1,221,900.64	1,282,995.68	1,347,145.46	1,414,502.73	1,485,227.87	1,559,489.26	1,637,463.73	
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายวัน	2,808,000	90%	4,116,542.50	4,322,369.63	4,538,488.11	4,765,412.51	5,003,683.14	5,253,867.30	5,516,560.66	5,792,388.69	6,082,008.13	6,386,108.53	
รวม			5,172,066	5,430,670	5,702,203	5,987,313	6,286,679	6,601,013	6,931,063	7,277,617	7,641,497	8,023,572	
รายจ่าย	Rate												
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	469,122	492,578	517,207	543,067	570,220	598,731	628,668	660,101	693,106	727,762	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	5,200,000	5%	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			15,340,000	15,080,000	14,820,000	14,560,000	14,300,000	14,040,000	13,780,000	13,520,000	13,260,000	13,000,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยปลิว 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	18,200,000	0.25%	39,000	38,350	37,700	37,050	36,400	35,750	35,100	34,450	33,800	33,150	
รวม			1,706,365	1,776,083	1,849,320	1,926,251	2,007,061	2,091,944	2,181,104	2,274,754	2,373,119	2,476,435	
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			3,465,701	3,654,586	3,852,883	4,061,062	4,279,618	4,509,069	4,749,960	5,002,863	5,268,378	5,547,137	
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	2,425,991	2,558,210	2,697,018	2,842,744	2,995,733	3,156,348	3,324,972	3,502,004	3,687,865	3,882,996	
กระแสเงินสด		-5,200,000	2,425,991	2,558,210	2,697,018	2,842,744	2,995,733	3,156,348	3,324,972	3,502,004	3,687,865	3,882,996	
กระแสเงินสดสะสม		-18,520,000	2,136,984	4,695,194	7,392,212	10,234,956	13,230,688	16,387,036	19,712,008	23,214,012	26,901,877	30,784,873	

ตารางที่ 4.36 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีแย่งที่สุด (Worst Case) ปีที่ 1-10

ห้องพัก			Growth	5%								
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000											
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000											
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	1,300,000											
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000											
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000											
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	5,200,000		ปีที่									
รายรับ	Case	60%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายเดือน.	720,000	60%	432,000	453,600.00	476,280.00	500,094.00	525,098.70	551,353.64	578,921.32	607,867.38	638,260.75	670,173.79
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายวัน	2,808,000	60%	1,684,800	1,769,040.00	1,857,492.00	1,950,366.60	2,047,884.93	2,150,279.18	2,257,793.14	2,370,682.79	2,489,216.93	2,613,677.78
รวม			2,116,800	2,222,640	2,333,772	2,450,461	2,572,984	2,701,633	2,836,714	2,978,550	3,127,478	3,283,852
รายจ่าย	Rate	Growth	5%									
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	288,000	302,400	317,520	333,396	350,066	367,569	385,948	405,245	425,507	446,783
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	5,200,000	5%	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			17,940,000	17,680,000	17,420,000	17,160,000	16,900,000	16,640,000	16,380,000	16,120,000	15,860,000	15,600,000
ค่าเบี้ยประกันภัยปล้ะ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	18,200,000	0.25%	45,500	44,850	44,200	43,550	42,900	42,250	41,600	40,950	40,300	39,650
รวม			1,169,500	1,212,050	1,256,760	1,303,738	1,353,097	1,404,957	1,459,443	1,516,685	1,576,822	1,639,998
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			947,300	1,010,590	1,077,012	1,146,723	1,219,886	1,296,676	1,377,272	1,461,865	1,550,656	1,643,854
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	663,110	707,413	753,908	802,706	853,920	907,673	964,090	1,023,306	1,085,459	1,150,698
กระแสเงินสด		-5,200,000	663,110	707,413	753,908	802,706	853,920	907,673	964,090	1,023,306	1,085,459	1,150,698
กระแสเงินสดสะสม		-18,520,000	(17,856,890)	(17,149,477)	(16,395,569)	(15,592,863)	(14,738,942)	(13,831,270)	(12,867,179)	(11,843,873)	(10,758,414)	(9,607,716)

ตารางที่ 4.37 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับห้องพักให้เช่า กรณีแย่งที่สุด (Worst Case) ปีที่ 11-20

ห้องพัก												
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000											
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000											
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	1,300,000											
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000											
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	300,000											
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	5,200,000											
รายรับ	Case	60%	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายเดือน	720,000	60%	703,682.48	738,866.60	775,809.93	814,600.43	855,330.45	898,096.97	943,001.82	990,151.91	1,039,659.51	1,091,642.48
รายได้จากห้องพักให้เช่า รายวัน	2,808,000	60%	2,744,361.67	2,881,579.75	3,025,658.74	3,176,941.67	3,335,788.76	3,502,578.20	3,677,707.11	3,861,592.46	4,054,672.08	4,257,405.69
รวม			3,448,044	3,620,446	3,801,469	3,991,542	4,191,119	4,400,675	4,620,709	4,851,744	5,094,332	5,349,048
รายจ่าย	Rate											
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	469,122	492,578	517,207	543,067	570,220	598,731	628,668	660,101	693,106	727,762
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	5,200,000	5%	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			15,340,000	15,080,000	14,820,000	14,560,000	14,300,000	14,040,000	13,780,000	13,520,000	13,260,000	13,000,000
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	18,200,000	0.25%	39,000	38,350	37,700	37,050	36,400	35,750	35,100	34,450	33,800	33,150
รวม			1,706,365	1,776,083	1,849,320	1,926,251	2,007,061	2,091,944	2,181,104	2,274,754	2,373,119	2,476,435
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			1,741,679	1,844,363	1,952,149	2,065,291	2,184,058	2,308,731	2,439,605	2,576,991	2,721,213	2,872,613
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	1,219,175	1,291,054	1,366,504	1,445,704	1,528,841	1,616,112	1,707,724	1,803,893	1,904,849	2,010,829
กระแสเงินสด		-5,200,000	1,219,175	1,291,054	1,366,504	1,445,704	1,528,841	1,616,112	1,707,724	1,803,893	1,904,849	2,010,829
กระแสเงินสดสะสม		-18,520,000	(8,388,541)	(7,097,487)	(5,730,983)	(4,285,279)	(2,756,438)	(1,140,326)	567,398	2,371,291	4,276,140	6,286,969

#### 4.9 ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากการสัมภาษณ์กรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า

จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม พบว่ามีความต้องการต่างๆ จากผู้ตอบแบบสอบถาม ในกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า แบ่งออกเป็น ด้านผลิตภัณฑ์ (Product), ด้านราคา (Price), ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย, และด้านการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้

##### 1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ธุรกิจให้เช่าอาคารพาณิชย์ เป็นสินค้าที่ให้บริการประเภทให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ จึงควรมีรูปแบบอาคารที่ทันสมัย มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกและมีที่จอดรถสะดวกสบาย มีช่างคอยให้บริการแก่ผู้เช่าหากเกิดปัญหาภายในตัวอาคาร ด้านทำเลที่ตั้งทางโครงการมีทำเลที่ตั้งที่ได้เปรียบ เนื่องจากอยู่ติดถนนที่สามารถสังเกตเห็นได้ง่ายและเป็นพื้นที่ที่มีคนสัญจรผ่านไปมาอย่างพลุกพล่าน สภาพแวดล้อมภายนอกและภายในที่มีคุณภาพอาคารอยู่ใกล้แหล่งชุมชนสามารถเปิดทำธุรกิจค้าขายได้ดีและมีถนนล้อมรอบ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกทางโครงการมีพื้นที่จอดรถให้กับผู้เช่าอย่างเพียงพอ

##### 2. ด้านราคา (Price)

กลุ่มเป้าหมายด้านราคาของทางโครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่าควรจะเน้นไปที่กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Start up และกลุ่มที่มีธุรกิจอยู่แล้วแต่ต้องการเปลี่ยนที่อยู่ใหม่ ส่วนกลุ่มเป้าหมายรองก็คือผู้ที่มีบ้านพักอาศัยเป็นของตนเองอยู่ต่างจังหวัดแต่ต้องการมาประกอบธุรกิจในจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งอาจจะทำให้มีรายได้ปานกลาง-รายได้สูง

##### 3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากเป็นธุรกิจให้บริการอาคารพาณิชย์ให้เช่า ดังนั้น คุณลักษณะของสินค้าและบริการถือว่าปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายสามารถกำหนดได้ในลักษณะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง เพื่อให้ผู้เช่าและผู้สนใจได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง และที่สำคัญ คือ ผู้เช่าจะได้สัมผัสอาคารพาณิชย์ด้วยตนเอง นำมาซึ่งการรับรู้และช่วยให้กระบวนการตัดสินใจง่ายและรวดเร็วมากยิ่งขึ้นด้วย

##### 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ผู้ประกอบการควรจัดโปรโมชั่นหรือการส่งเสริมการจัดจำหน่ายในช่วงเริ่มต้นหรือในช่วงแรกของการทำธุรกิจ ซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคได้รู้จักในกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย และให้ผู้เช่าและผู้สนใจได้รับรู้ถึงภาพลักษณ์ คุณค่าที่จะได้รับ และมั่นใจได้ในความปลอดภัยจากผู้ประกอบการ โดยมีกิจกรรมการบอกต่อ (Word of Mouth) และการแจกแผ่นพับ เพื่อบอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่องทางการติดต่อกลับ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ คือ สิ่งที่ต้องกระจายออกไปในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

#### 4.10 ผลวิเคราะห์ด้านเทคนิคกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า

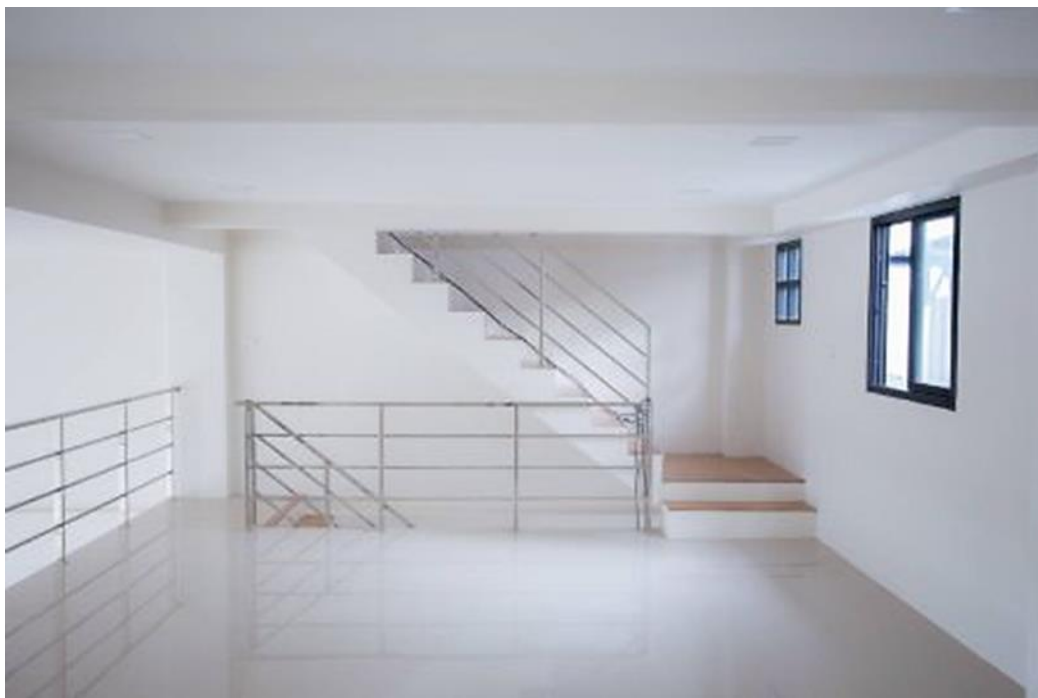
โครงการลงทุนสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า มี 4 อาคารขนาด 3 ชั้นครึ่ง ขนาดหน้ากว้าง 4.450 เมตร มีความยาว 14 เมตร โดยในแต่ละอาคารมีเนื้อที่ 218 ตารางเมตร รวมเนื้อที่ทั้งหมด 832 ตารางเมตร โครงการตั้งอยู่ที่ถนนพัฒนาการ - คูขวาง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช ทางโครงการศิรินคร สแควร์ ได้จัดทำที่จอดรถสำหรับลูกค้าทำให้มีที่จอดรถเพียงพอต่อความต้องการของผู้เช่า



ภาพที่ 4.5 ผังอาคารพาณิชย์



ภาพที่ 4.6 ส่วนภายในอาคารพาณิชย์



ภาพที่ 4.7 ส่วนภายในอาคารพาณิชย์





ภาพที่ 4.8 ส่วนภายในชั้นที่ 2 ของอาคารพาณิชย์

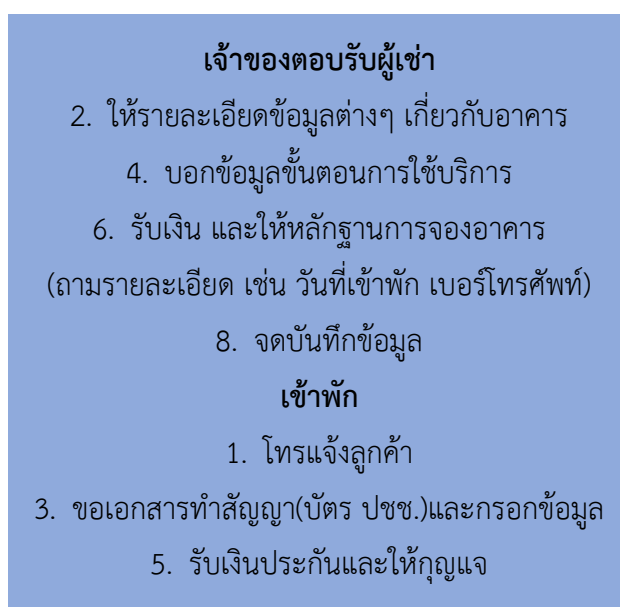


ภาพที่ 4.9 บรรยากาศโครงการศิรินคร สแควร์

#### 4.11 ผลวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า

การบริหารจัดการสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่านั้นจะให้ความสำคัญในส่วนของกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งกระบวนการให้บริการนั้นจะเป็นการกระทำระหว่างเจ้าของและลูกค้าและจะเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจตั้งแต่เริ่มจนจบบริการกระบวนการบริการนั้นมีอยู่หลายบริการ ต่อไปนี้

##### 4.11.1 การให้บริการติดต่ออาคารพาณิชย์ให้เช่าตลอดจนเข้าพัก



##### ลูกค้าติดต่อเช่าอาคาร

1. ติดต่อสอบถามรายละเอียดข้อมูล
3. ติดต่อเพื่อที่จองอาคาร
5. จ่ายเงินเพื่อจองอาคาร
7. ให้ข้อมูล

##### เข้าพัก

2. ทำสัญญาและจ่ายเงินประกันที่เหลือ
4. อ่านสัญญาและสอบถาม
6. ไ้กุญแจประตู และนำสัมภาระเข้าอาคาร

ภาพที่ 4.10 ขั้นตอนติดต่ออาคารพาณิชย์ให้เช่าและการเข้าพัก

#### 4.11.2 การแจ้งย้ายและย้ายออก

##### เจ้าของรับเรื่องแจ้งย้าย

2. รับแจ้งและบอกรายละเอียด
4. จัดบันทึก

##### ย้ายออก

2. รับแจ้งและบอกรายละเอียดขั้นตอน
4. ขึ้นตรวจอาคารและเขียนบิล
6. ลงบัญชีการเงินและประสานงาน

##### ลูกค้าแจ้งย้าย

1. ติดต่อเจ้าของ
3. กรอกรายละเอียด

##### ย้ายออก

1. แจ้งเจ้าของอาคาร
3. ย้ายของออกและเมื่อเสร็จเรียกเจ้าของ
5. ชำระเงินค่าเช่าและคืนกุญแจ

ภาพที่ 4.11 ขั้นตอนการแจ้งย้ายและย้ายออก

#### 4.12 ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินสำหรับโครงการลงทุนอาคารพาณิชย์ให้เช่า โดยวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินในประเด็นสำคัญ ได้แก่ การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Values: NPV) การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Payback Period: PB) โดยรวบรวมข้อมูลจากมูลค่าการซื้อขายการลงทุนในโครงการจากส่วนของผู้ทำวิจัยเอง และข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่ลงทุนอสังหาริมทรัพย์

ให้เช่าในจังหวัดนครศรีธรรมราช จำนวน 5 ท่าน ซึ่งมีรายละเอียดข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ ตามลำดับดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.38 รายละเอียดงบประมาณการลงทุนกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า (หน่วย : บาท)

	สินทรัพย์ถาวร	อาคารพาณิชย์ให้เช่า		รวม
		ส่วนของผู้เช่า	เจ้าหนี้ (กู้ยืม)	
	สินทรัพย์ถาวร			
1	ค่าที่ดินและอาคาร	26,000,000		26,000,000
2	ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000		3,900,000
3	ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	-	-	-
	รวมสินทรัพย์ถาวร	29,900,000		29,900,000
	ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
4	ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000	-	20,000
5	เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000	-	100,000
	<b>รวม</b>	<b>31,520,000</b>		<b>31,520,000</b>

#### 4.12.1 ข้อสมมติฐานประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

- โครงการเริ่มสามารถเริ่มดำเนินการประมาณต้นเดือนสิงหาคม พ.ศ.2565
- โครงการไม่มีภาระในการชำระหนี้ระยะยาว (Amortizing)

#### 4.12.2 สมมติฐานรายรับของโครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่า

1. โครงการสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า มี 4 อาคาร ค่าเช่าอาคารละ 50,000 บาท/เดือน (อ้างอิงตามราคาตลาดอสังหาริมทรัพย์และค่าเช่าอาคารพาณิชย์ในพื้นที่ทำเลใกล้เคียง) รวมรายได้ค่าเช่าต่อเดือน 200,000 บาท
2. เงินมัดจำและค่าเช่าล่วงหน้าไม่มีการนำมารวมกับกระแสเงินสดรับและเงินสดออก โดยถือว่าเงินจำนวนนี้หากผู้เช่าอยู่ครบตามสัญญาและไม่ทำให้เกิดความเสียหายต่อตัวอาคาร จะได้รับเงินส่วนนี้คืนเต็มจำนวน

3. อัตราการเช่า คิดเป็นร้อยละ 80 ของอาคารที่ให้เช่าจำนวน 4 หลัง เท่ากับรายรับค่าเช่าต่อเดือนทั้ง 4 อาคาร เท่ากับ 160,000 บาทต่อเดือน หรือเท่ากับ 1,920,000 บาทต่อปี

#### 4.12.3 สมมติฐานรายจ่ายโครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่า

1. ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน เดือนละ 24,000 บาท

#### 4.13 การวิเคราะห์สมมติภาพ (SCENARIO ANALYSIS) กรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า

Scenario Analysis เป็นการสร้างสมมติฐานของสถานการณ์ที่มีความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นได้โดยสถานการณ์เหล่านี้ทำให้มีผลกระทบกับการวิเคราะห์ด้านการเงิน ซึ่งอาจจะมีผลกับการตัดสินใจในการลงทุนได้ โดยการศึกษาครั้งนี้มีการวิเคราะห์สมมติภาพ 3 กรณี ดังนี้

1. Normal Case หลังเปิดดำเนินการในปีแรก มีอัตราการเข้าพักที่ 80 % ทุกปี
2. Best Case หลังเปิดดำเนินการในปีแรก มีอัตราการเข้าพักที่ 90% ทุกปี
3. Worst case หลังเปิดดำเนินการในปีแรก มีอัตราการเข้าพักที่ 60 % ทุกปี

ตารางที่ 4.39 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนโครงการและระยะเวลาในการคืนทุน

Scenario	NPV (บาท)	IRR	PB (Yrs)
Normal case	7,058,225.63	19%	13.00
Best case	12,592,603.33	23%	10.00
Worst case	2,253,695.71	15%	15.00

จากตารางที่ 4.39 ผลการวิเคราะห์ พบว่ากรณี Best Case มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) เป็นบวก โดยมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) 23% และมีระยะเวลาการคืนทุนที่ 10 ปี

#### 4.14 สรุปผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า

ตารางที่ 4.40 ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับกรณีอาคารพาณิชย์ให้เช่า

Scenario	Normal	Best	Worst
NPV (บาท)	12,983,777.61	16,809,175.19	5,332,982.45
IRR	22.30%	26.85%	12.30%
PB (years)	15.85	13.75	14.52

ตารางที่ 4.41 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 1-10

อาคารพาณิชย์			Growth	5%									
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	0												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	3,900,000		ปีที่										
<b>รายรับ</b>	<b>Case</b>	80%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
รายได้จากค่าเช่าอาคารพาณิชย์	2,400,000	80%	1,920,000	2,016,000.00	2,116,800.00	2,222,640.00	2,333,772.00	2,450,460.60	2,572,983.63	2,701,632.81	2,836,714.45	2,978,550.17	
<b>รวม</b>			1,920,000	2,016,000	2,116,800	2,222,640	2,333,772	2,450,461	2,572,984	2,701,633	2,836,714	2,978,550	
<b>รายจ่าย</b>	<b>Rate</b>	<b>Growth</b>	<b>5%</b>										
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	288,000	302,400	317,520	333,396	350,066	367,569	385,948	405,245	425,507	446,783	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	3,900,000	5%	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			16,705,000	16,510,000	16,315,000	16,120,000	15,925,000	15,730,000	15,535,000	15,340,000	15,145,000	14,950,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	16,900,000	0.25%	42,250	41,763	41,275	40,788	40,300	39,813	39,325	38,838	38,350	37,863	
<b>รวม</b>			1,101,250	1,143,963	1,188,835	1,235,976	1,285,497	1,337,520	1,392,168	1,449,572	1,509,872	1,573,210	
<b>รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย</b>			818,750	872,038	927,965	986,665	1,048,275	1,112,941	1,180,816	1,252,061	1,326,843	1,405,340	
<b>กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%</b>		30%	573,125	610,426	649,576	690,665	733,792	779,059	826,571	876,442	928,790	983,738	
<b>กระแสเงินสด</b>		-3,900,000	573,125	610,426	649,576	690,665	733,792	779,059	826,571	876,442	928,790	983,738	
<b>กระแสเงินสดสะสม</b>		-17,020,000	(16,446,875)	(15,836,449)	(15,186,873)	(14,496,208)	(13,762,416)	(12,983,357)	(12,156,786)	(11,280,344)	(10,351,554)	(9,367,816)	

ตารางที่ 4.42 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีปกติ (Normal Case) ปีที่ 11-20

อาคารพาณิชย์													
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	0												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	3,900,000												
<b>รายรับ</b>	<b>Case</b>	80%	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
รายได้จากค่าเช่าอาคารพาณิชย์	2,400,000	80%	3,127,477.68	3,283,851.57	3,448,044.15	3,620,446.35	3,801,468.67	3,991,542.10	4,191,119.21	4,400,675.17	4,620,708.93	4,851,744.38	
<b>รวม</b>			3,127,478	3,283,852	3,448,044	3,620,446	3,801,469	3,991,542	4,191,119	4,400,675	4,620,709	4,851,744	
<b>รายจ่าย</b>	<b>Rate</b>												
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	469,122	492,578	517,207	543,067	570,220	598,731	628,668	660,101	693,106	727,762	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	3,900,000	5%	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			14,755,000	14,560,000	14,365,000	14,170,000	13,975,000	13,780,000	13,585,000	13,390,000	13,195,000	13,000,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยปลึะ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	16,900,000	0.25%	37,375	36,888	36,400	35,913	35,425	34,938	34,450	33,963	33,475	32,988	
<b>รวม</b>			1,639,740	1,709,621	1,783,020	1,860,113	1,941,086	2,026,131	2,115,454	2,209,266	2,307,794	2,411,272	
<b>รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย</b>			1,487,738	1,574,231	1,665,024	1,760,333	1,860,383	1,965,411	2,075,666	2,191,409	2,312,915	2,440,472	
<b>กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%</b>		30%	1,041,416	1,101,962	1,165,517	1,232,233	1,302,268	1,375,787	1,452,966	1,533,986	1,619,040	1,708,330	
<b>กระแสเงินสด</b>		-3,900,000	1,041,416	1,101,962	1,165,517	1,232,233	1,302,268	1,375,787	1,452,966	1,533,986	1,619,040	1,708,330	
<b>กระแสเงินสดสะสม</b>		-17,020,000	(8,326,399)	(7,224,438)	(6,058,921)	(4,826,687)	(3,524,420)	(2,148,632)	(695,666)	838,320	2,457,360	4,165,691	



ตารางที่ 4.43 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีที่ดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 1-10

อาคารพาณิชย์			Growth	5%								
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000											
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000											
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	0											
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000											
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000											
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	3,900,000		ปีที่									
รายรับ	Case	90%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายได้จากค่าเช่าอาคารพาณิชย์	2,400,000	90%	2,160,000	2,268,000.00	2,381,400.00	2,500,470.00	2,625,493.50	2,756,768.18	2,894,606.58	3,039,336.91	3,191,303.76	3,350,868.95
รวม			2,160,000	2,268,000	2,381,400	2,500,470	2,625,494	2,756,768	2,894,607	3,039,337	3,191,304	3,350,869
รายจ่าย		Rate	Growth	5%								
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	288,000	302,400	317,520	333,396	350,066	367,569	385,948	405,245	425,507	446,783
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line) 20 ปี หรือปีละ 5%	3,900,000	5%	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			16,705,000	16,510,000	16,315,000	16,120,000	15,925,000	15,730,000	15,535,000	15,340,000	15,145,000	14,950,000
ค่าเบี้ยประกันภัยปลิว 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	16,900,000	0.25%	42,250	41,763	41,275	40,788	40,300	39,813	39,325	38,838	38,350	37,863
รวม			1,101,250	1,143,963	1,188,835	1,235,976	1,285,497	1,337,520	1,392,168	1,449,572	1,509,872	1,573,210
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			1,058,750	1,124,038	1,192,565	1,264,495	1,339,996	1,419,248	1,502,439	1,589,765	1,681,432	1,777,659
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	741,125	786,826	834,796	885,146	937,997	993,474	1,051,707	1,112,835	1,177,003	1,244,361
กระแสเงินสด		-3,900,000	741,125	786,826	834,796	885,146	937,997	993,474	1,051,707	1,112,835	1,177,003	1,244,361
กระแสเงินสดสะสม		-17,020,000	(16,278,875)	(15,492,049)	(14,657,253)	(13,772,107)	(12,834,110)	(11,840,636)	(10,788,929)	(9,676,093)	(8,499,091)	(7,254,730)

ตารางที่ 4.44 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีดีที่สุด (Best Case) ปีที่ 11-20

อาคารพาณิชย์												
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000											
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000											
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	0											
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000											
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000											
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	3,900,000											
รายรับ	Case	90%	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
รายได้จากค่าเช่าอาคารพาณิชย์	2,400,000	90%	3,518,412.39	3,694,333.01	3,879,049.66	4,073,002.15	4,276,652.25	4,490,484.87	4,715,009.11	4,950,759.57	5,198,297.54	5,458,212.42
รวม			3,518,412	3,694,333	3,879,050	4,073,002	4,276,652	4,490,485	4,715,009	4,950,760	5,198,298	5,458,212
รายจ่าย		Rate										
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	469,122	492,578	517,207	543,067	570,220	598,731	628,668	660,101	693,106	727,762
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line) 20 ปี หรือปีละ 5%	3,900,000	5%	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหักค่าเสื่อม			14,755,000	14,560,000	14,365,000	14,170,000	13,975,000	13,780,000	13,585,000	13,390,000	13,195,000	13,000,000
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	16,900,000	0.25%	37,375	36,888	36,400	35,913	35,425	34,938	34,450	33,963	33,475	32,988
รวม			1,639,740	1,709,621	1,783,020	1,860,113	1,941,086	2,026,131	2,115,454	2,209,266	2,307,794	2,411,272
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			1,878,672	1,984,712	2,096,030	2,212,889	2,335,566	2,464,353	2,599,555	2,741,493	2,890,504	3,046,940
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	1,315,071	1,389,299	1,467,221	1,549,022	1,634,896	1,725,047	1,819,689	1,919,045	2,023,352	2,132,858
กระแสเงินสด		-3,900,000	1,315,071	1,389,299	1,467,221	1,549,022	1,634,896	1,725,047	1,819,689	1,919,045	2,023,352	2,132,858
กระแสเงินสดสะสม		-17,020,000	(5,939,659)	(4,550,360)	(3,083,139)	(1,534,117)	100,779	1,825,827	3,645,515	5,564,561	7,587,913	9,720,771

ตารางที่ 4.45 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีแย่งที่สุด (Worst Case) ปีที่ 1-10

อาคารพาณิชย์			Growth	5%									
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	0												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	3,900,000		ปีที่										
รายรับ	Case	60%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
รายได้จากค่าเช่าอาคารพาณิชย์	2,400,000	60%	1,440,000	1,512,000.00	1,587,600.00	1,666,980.00	1,750,329.00	1,837,845.45	1,929,737.72	2,026,224.61	2,127,535.84	2,233,912.63	
รวม			1,440,000	1,512,000	1,587,600	1,666,980	1,750,329	1,837,845	1,929,738	2,026,225	2,127,536	2,233,913	
รายจ่าย		Rate	Growth	5%									
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	288,000	302,400	317,520	333,396	350,066	367,569	385,948	405,245	425,507	446,783	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line)	3,900,000	5%	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			16,705,000	16,510,000	16,315,000	16,120,000	15,925,000	15,730,000	15,535,000	15,340,000	15,145,000	14,950,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	16,900,000	0.25%	42,250	41,763	41,275	40,788	40,300	39,813	39,325	38,838	38,350	37,863	
รวม			1,101,250	1,143,963	1,188,835	1,235,976	1,285,497	1,337,520	1,392,168	1,449,572	1,509,872	1,573,210	
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			338,750	368,038	398,765	431,005	464,832	500,326	537,570	576,652	617,664	660,703	
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	237,125	257,626	279,136	301,703	325,382	350,228	376,299	403,657	432,365	462,492	
กระแสเงินสด		-3,900,000	237,125	257,626	279,136	301,703	325,382	350,228	376,299	403,657	432,365	462,492	
กระแสเงินสดสะสม		-17,020,000	(16,782,875)	(16,525,249)	(16,246,113)	(15,944,410)	(15,619,028)	(15,268,800)	(14,892,501)	(14,488,844)	(14,056,479)	(13,593,987)	

ตารางที่ 4.46 ผลวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินสำหรับอาคารพาณิชย์ให้เช่า กรณีแย่งที่สุด (Worst Case) ปีที่ 11-20

อาคารพาณิชย์													
ค่าที่ดินและอาคาร	13,000,000												
ค่าก่อสร้างรวมค่าตกแต่ง	3,900,000												
ค่าเตียงและเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติม	0												
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	20,000												
เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital)	100,000												
รวมสินทรัพย์หักค่าเสื่อมได้	3,900,000												
รายรับ	Case	60%	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
รายได้จากค่าเช่าอาคารพาณิชย์	2,400,000	60%	2,345,608.26	2,462,888.68	2,586,033.11	2,715,334.76	2,851,101.50	2,993,656.58	3,143,339.41	3,300,506.38	3,465,531.70	3,638,808.28	
รวม			2,345,608	2,462,889	2,586,033	2,715,335	2,851,102	2,993,657	3,143,339	3,300,506	3,465,532	3,638,808	
รายจ่าย		Rate											
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าแม่บ้านทำความสะอาด 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน	288,000	100%	469,122	492,578	517,207	543,067	570,220	598,731	628,668	660,101	693,106	727,762	
พนักงานซ่อมบำรุง 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
พนักงานต้อนรับ 1 คน	144,000	100%	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881	
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) คิดแบบเส้นตรง (Straight Line	3,900,000	5%	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	195,000	
มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหลังหักค่าเสื่อม			14,755,000	14,560,000	14,365,000	14,170,000	13,975,000	13,780,000	13,585,000	13,390,000	13,195,000	13,000,000	
ค่าเบี้ยประกันภัยพิบัติ 0.25 ของสินทรัพย์ถาวร	16,900,000	0.25%	37,375	36,888	36,400	35,913	35,425	34,938	34,450	33,963	33,475	32,988	
รวม			1,639,740	1,709,621	1,783,020	1,860,113	1,941,086	2,026,131	2,115,454	2,209,266	2,307,794	2,411,272	
รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย			705,868	753,268	803,013	855,221	910,016	967,525	1,027,886	1,091,240	1,157,738	1,227,536	
กำไรสุทธิหลังหักภาษี 30%		30%	494,108	527,288	562,109	598,655	637,011	677,268	719,520	763,868	810,416	859,275	
กระแสเงินสด		-3,900,000	494,108	527,288	562,109	598,655	637,011	677,268	719,520	763,868	810,416	859,275	
กระแสเงินสดสะสม		-17,020,000	(13,099,880)	(12,572,592)	(12,010,483)	(11,411,828)	(10,774,817)	(10,097,549)	(9,378,029)	(8,614,161)	(7,803,745)	(6,944,470)	

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา

การวิจัยในครั้งนี้ เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการลงทุนธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยที่เหมาะสม โดยเป็นการดัดแปลงจากอาคารพาณิชย์ 4 คูหา ในโครงการศิรินครสแควร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช หลังจากผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลเรียบร้อยแล้ว สามารถนำเสนอผลการวิจัยได้ ดังต่อไปนี้

#### 5.1 ผลการศึกษา

##### สรุปผลข้อมูลส่วนบุคคลและพฤติกรรมเกี่ยวกับการเช่าอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 53 และเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 47 ส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมา คือ 36 – 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 29 น้อยกว่า 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 23 และ 45-55 ปี คิดเป็นร้อยละ 12 มีสัญชาติไทย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 86 และสัญชาติอื่น คิดเป็นร้อยละ 14 ตามลำดับ มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 50 สถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 45 และสถานภาพหย่าร้าง/หม้าย/แยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 5 มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 67 รองลงมา คือ ระดับมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 16 อื่นๆ ร้อยละ 8 ปริญญาโทขึ้นไปร้อยละ 7 และระดับประถมศึกษา ร้อยละ 2 ตามลำดับ

นอกจากนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 - 45,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35 15,001 - 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 26 45,001 - 60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22 60,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 11 และน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 39 อาชีพกิจการส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 21 อาชีพราชการ คิดเป็นร้อยละ 18 อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 9 อาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 8 และอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครศรีธรรมราช คิดเป็นร้อยละ 79 และภูมิลำเนานอกเขตจังหวัดนครศรีธรรมราช คิดเป็นร้อยละ 21 ตามลำดับ มีระยะเวลาที่พักในจังหวัดนครศรีธรรมราช มากกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 47 รองลงมา คือ อื่นๆ ร้อยละ 25 6 เดือนถึง 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 16 3 เดือน ถึง 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 7 และ 1 – 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ

### 5.1.1 ผลการศึกษาพฤติกรรมการพักอาศัย

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เข้าพักอาศัยในที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 19 รองลงมา คือ แมนชั่น คิดเป็นร้อยละ 18 และทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 16 คอนโดมิเนียม คิดเป็นร้อยละ 12 ทาวน์โฮม คิดเป็นร้อยละ 9 โรงแรม คิดเป็นร้อยละ 5 ห้องเช่า และหอพัก คิดเป็นร้อยละ 4 ตึกแถว คิดเป็นร้อยละ 3 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมา คือ สัญญาเช่า คิดเป็นร้อยละ 27 เป็นเจ้าของร่วม คิดเป็นร้อยละ 23 และมีกรจำนอง คิดเป็นร้อยละ 13 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีจำนวนคนที่พักอาศัยร่วมกัน คือ 3 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมา คือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 25 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19 1 คน คิดเป็นร้อยละ 17 และ 5 คนขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ประเภทที่พักอาศัยในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม หอพัก แมนชั่น และโรงแรม ส่วนใหญ่มีพื้นที่ที่อยู่อาศัย 31 – 40 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมา คือ 25 – 30 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 24 41 – 50 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 18 น้อยกว่า 25 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 15 และ 51 ตารางเมตรขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 7 ตามลำดับ มีพื้นที่พักอาศัยอยู่ระหว่าง 76 – 100 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมา คือ 51 – 75 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 28 26 – 50 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 13 101 ตารางวาขึ้นไปคิดเป็น ร้อยละ 12 และน้อยกว่าหรือเท่ากับ 25 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 11 ตามลำดับ ส่วนใหญ่พักอาศัยกับครอบครัวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41 รองลงมา คือ พักอาศัยคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 23 พักอาศัยอยู่กับเพื่อน คิดเป็นร้อยละ 22 และพักอาศัยอยู่กับญาติ คิดเป็นร้อยละ 14 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่พักอยู่ใกล้บริเวณถนนอ้อมค่ายและถนนพัฒนาการคูขวาง คิดเป็นร้อยละ 18 รองลงมา คือ สีแยกท่าวัง คิดเป็นร้อยละ 16 สีแยกหัวถนน คิดเป็นร้อยละ 15 ถนนราชดำเนิน คิดเป็นร้อยละ 11 สนามหน้าเมืองนครศรีธรรมราช คิดเป็นร้อยละ 9 และโรงพยาบาลมหาราชและอื่นๆ เท่ากันคิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ จ่ายค่าที่พักอาศัยแบบรายผ่อนซื้อ คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมา คือ จ่ายเช่ารายเดือน คิดเป็นร้อยละ 31 จ่ายสดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 13 เช่ารายวัน คิดเป็นร้อยละ 7 และเช่า คิดเป็นร้อยละ 4 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมา คือ ค่าอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 26 ค่าส่วนกลางคิดเป็นร้อยละ 16 ค่าเคเบิลหรือค่าจานดาวเทียม คิดเป็นร้อยละ 9 อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 8 ค่าน้ำ ร้อยละ 7 และค่าฟิตเนส คิดเป็นร้อยละ 3 ตามลำดับ

นอกจากนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่อาศัยโดยเป็นการแยกครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 12 รองลงมา คือ เพื่อการลงทุน เพื่อที่จอดรถสะดวกสบายใกล้แหล่งชุมชน และสะดวกต่อการเดินทาง คิดเป็นร้อยละ 11 เพื่อความสะดวกใกล้แหล่งชุมชน คิดเป็นร้อยละ 9 ทำเลที่ตั้งเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 8 ที่พักสวยงามและบ้านหลังที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 7 มีสิ่งอำนวยความสะดวก คิดเป็น

ร้อยละ 5 เฟอร์นิเจอร์ครบและมีระบบรักษาความปลอดภัยคิดเป็นร้อยละ 3 และอื่นๆ ร้อยละ 2 ตามลำดับ มีผลเหตุผลสำหรับการเลือกทำเล ที่พักอาศัย คือ ทำเลที่ตั้งเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 39 รองลงมา คือ สะดวกต่อการเดินทาง คิดเป็นร้อยละ 16 รองลงมา คือ สะดวกต่อการเดินทางที่จอดรถสะดวกสบาย คิดเป็นร้อยละ 7 การคมนาคมสะดวก ราคาเหมาะสม และมีสิ่งอำนวยความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 6 มีความปลอดภัย เพื่อนบ้านและสังคมใกล้เคียงดี คิดเป็นร้อยละ 5 อื่นๆ ร้อยละ 3 และใกล้แหล่งชุมชน คิดเป็นร้อยละ 2 ตามลำดับ

สำหรับการได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับที่พักอาศัย พบว่า ส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารจากป้ายโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 32 รองลงมา คือ ญาติ คิดเป็นร้อยละ 27 โบรชัวร์ แผ่นพับ คิดเป็นร้อยละ 11 อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 10 เพื่อน คิดเป็นร้อยละ 9 อื่นๆ ร้อยละ 5 และ สื่อโทรทัศน์ นิตยสาร และหนังสือพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 2 ตามลำดับ ในส่วนของปัญหาเกี่ยวกับโครงการที่พักอาศัย ส่วนใหญ่ตอบว่าเป็นปัญหาด้านราคา คือ ราคาผิดจำสูงเกินไป คิดเป็นร้อยละ 58 รองลงมา คือ ราคาเช่าสูงเกินจริง คิดเป็นร้อยละ 32 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับ ส่วนปัญหาด้านสภาพแวดล้อมในด้านถนนขรุขระเดินทางไม่สะดวก คิดเป็นร้อยละ 18 รองลงมา คือ ใกล้แหล่งที่ทำให้เกิดมลภาวะ คิดเป็นร้อยละ 17 ใกล้บริเวณเสี่ยงต่ออันตราย คิดเป็นร้อยละ 15 การคมนาคมคับแคบ คิดเป็นร้อยละ 14 เสี่ยงต่อการเกิดน้ำท่วม คิดเป็นร้อยละ 11 ใกล้แหล่งอบายมุข คิดเป็นร้อยละ 10 บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 7 สังคมบริเวณดังกล่าวแออัด คิดเป็นร้อยละ 5 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3

ปัญหาด้านสิ่งก่อสร้างที่พบมากที่สุด คือ ปัญหาเกี่ยวกับการเกิดปัญหาระบบสุขาภิบาล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 46 รองลงมาคือ ปัญหาระบบไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 19 ปัญหาเกี่ยวกับระบบน้ำประปา คิดเป็นร้อยละ 16 อสังหาริมทรัพย์เสื่อมโทรมก่อนเวลาอันควร คิดเป็นร้อยละ 15 ปัญหาอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3 และ อุปกรณ์ตกแต่งบ้านไม่ได้มาตรฐานคิดเป็นร้อยละ 1

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในการเลือกที่พักอาศัยเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัย ในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านที่พักอาศัย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.0430 รองลงมา คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.9510 ปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 และปัจจัยด้านความปลอดภัย คิดเป็นร้อยละ 3.90 ตามลำดับ

### 5.1.2 สรุปผลการศึกษาความคุ้มค่าทางการเงิน

ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินซึ่งพิจารณาได้จากดัชนีสำคัญ 3 ตัว ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายในที่ต้องการ (Internal Rate of Return: IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) สามารถสรุปได้ ดังนี้

### 1. โครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่า

- กรณี Normal Case พบว่า มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 12,983,777.61 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 22.30% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 14.52 ปี
- กรณี Best Case พบว่า มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 16,809,175.19 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 13.75 % และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 13.75 ปี
- กรณี Worst Case พบว่า มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 5,332,982.45 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 12.30 % และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 14.52 ปี

### 2. โครงการห้องพักให้เช่า

- กรณี Normal Case พบว่า มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 25,429,070.56 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 29.50% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 10.97 ปี
- กรณี Best Case พบว่า มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 31,052,405.00 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 34.33% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 9.60 ปี
- กรณี Worst Case พบว่า มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 14,182,401.67 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 19.43% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 15.32 ปี

จากผลการศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย พบว่าโครงการลงทุนประเภทห้องพักให้เช่ามีความคุ้มค่าทางการเงินสูงกว่าโครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่า ดังนั้น สรุปได้ว่าควรลงทุนในธุรกิจห้องพักให้เช่ารายวันและรายเดือนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ามากที่สุด

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

1. ควรทำการศึกษาเปรียบเทียบกับโครงการห้องพักที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกันอื่นๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากอาคารพาณิชย์ให้เช่าและห้องพักให้เช่า เช่น รีสอร์ท หรือเกสต์เฮาส์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้ทราบความแตกต่างของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนประเภทต่างๆ มากยิ่งขึ้น
2. จากผลการวิเคราะห์พบว่าโครงการลงทุนประเภทห้องพักให้เช่ามีความคุ้มค่าทางการเงินสูงกว่าโครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่า ดังนั้น นักลงทุนหรือผู้ประกอบการที่สนใจควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการลงทุนดังกล่าว และวิเคราะห์ควบคู่ไปกับการลงทุนในโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ามากที่สุด



## บรรณานุกรม

- [1] Patchara Klinchuanchun, แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566 ธุรกิจที่อยู่อาศัยต่างจังหวัด ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, 10 มีนาคม 2564, <https://www.krungsri.com/th/research/home>
- [2] สำนักส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดิน กระทรวงมหาดไทย, สถิติปริมาณการออกใบอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ, 2565. 12 มีนาคม 2565, <https://www.dol.go.th/estate/Pages/default.aspx>
- [3] ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในภูมิภาค ภูมิภาค ไตรมาส 2 ปี 2563 และช่วงครึ่งแรกปี 2563, 15 มีนาคม 2565. <https://www.reic.or.th/Research/ResearchGroup/2?cat=2&q=&m=&y=2020>
- [4] สำนักข่าวTNN, อสังหาริมทรัพย์ภาคใต้ซบ โครงการค้ำสต็อกเฉียด 1.6 หมื่นหน่วย, 25 มีนาคม 2565, <https://www.tnnthailand.com/news/wealth/82668/>
- [5] สำนักข่าวประชาชาติธุรกิจ, REIC เผยเทรนด์บ้าน-คอนโดฯ ภาคใต้ รอฟื้นตัวครึ่งปีหลัง 2565, 28 มีนาคม 2565, <https://www.prachachat.net/property/news-766386>
- [6] อธิชา คงรักษา, การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช, สารนิพนธ์ปริญญาการจัดการ วิทยาลัยการจัดการ คณะการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล, 2564.
- [7] อนรรฆ ศรีนภาสวัสดิ์, การศึกษาแผนการปฏิบัติการและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจโรงแรมมาตรฐานระดับ 2 ดาว เพื่อนักท่องเที่ยวต่างชาติเชิงสร้างสรรค์ภายใต้แบรนด์ The Boxte, สารนิพนธ์ปริญญาการจัดการ วิทยาลัยการจัดการ คณะการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล, 2558.
- [8] ชัญญุรัช สีชัยมงคล, การวิจัยความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจกลางสินค้าเกษตร, วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2556.
- [9] SIRINAKORN SQUARE, โครงการสิรินคร สแควร์, 28 มีนาคม 2565, <https://www.srn-square.com/information>
- [10] สมพัทธ วงศ์เจริญ, ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนโรงแรมบูติก ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา, วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2557.
- [11] THAI REAL ESTATE BUSINESS SCHOOL, อสังหาริมทรัพย์ คืออะไร?, 2 เมษายน 2565, [https://www.trebs.ac.th/th/news\\_detail.php?nid=179](https://www.trebs.ac.th/th/news_detail.php?nid=179)

- [12] Moneywecan} ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ อะไร มีรูปแบบการลงทุนแบบไหนบ้าง, 3 เมษายน 2565, <https://www.moneywecan.com/real-estate-business/>

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก  
ข้อมูลประเมินเบื้องต้น

## ข้อมูลโครงการศิรินคร สแควร์

โครงการศิรินคร สแควร์ เป็นธุรกิจอาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่บนเนื้อที่ 80 ไร่บริเวณใกล้แยกประตูลอด ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช เป็นธุรกิจในเครือเซ็นทาราซึ่งสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้พักอาศัยที่ต้องการสัมผัสถึงความเป็นเมืองนครฯ และผู้ที่ต้องการหาที่พักสไตล์หรูหรานในเมืองแห่งอารยธรรมเอกเช่นพิพิธภัณฑท์ที่มีชีวิต โครงการนี้ถือเป็นแห่งใหม่ของเมืองนครศรีธรรมราช ที่พร้อมจะขับเคลื่อนพัฒนาเศรษฐกิจด้านการท่องเที่ยว เพื่อเป็นการรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ภายใต้แบรนด์ เซ็นทารา กับศิรินคร สแควร์ ซึ่งใช้งบลงทุนกว่า 1,000 ล้านบาท ในโครงการ จะประกอบไปด้วย โรงแรม และอาคารพาณิชย์ รวมไปถึงศิรินคร สแควร์ ซุปเปอร์สตริต แห่งใหม่แบบครบวงจร ร้านค้าแบรนด์ดังและร้านอาหารชั้นนำมากกว่า 100 ยูนิต และห้องจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ ครอบคลุมไปด้วยพื้นที่อเนกประสงค์และพื้นที่จอดรถกว่า 500 คัน ซึ่งจะตอบโจทย์ต่อความต้องการของผู้พักอาศัย ที่ต้องการสัมผัสถึงความเป็นนครศรีธรรมราช ผู้ที่กำลังเล็งมองหาที่พักสไตล์หรู ด้วยรูปแบบศิลปวัฒนธรรมผสมผสาน อดีตกับปัจจุบัน โดยการรวบรวมเอา มรดกทางอารยธรรมและศิลปวัฒนธรรมของชาวนครศรีธรรมราชเข้ามาอยู่ในสถาปัตยกรรม เอกเช่นพิพิธภัณฑท์ที่มีชีวิต

## ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่เป็นการประกอบการอสังหาฯ ได้แก่ การพัฒนาที่ดินในรูปแบบต่าง ๆ เช่นที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม ที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า นิคมอุตสาหกรรม ตลอดจนอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักผ่อน โดยมีลักษณะประกอบการจัดสรรที่ดิน หรือก่อสร้างอาคารขึ้นมาแบ่งเป็นห้องชุด หรือแบ่งให้เช่าเป็นส่วนๆ เพื่อการค้า เช่น กรณีศูนย์การค้า เป็นต้น ลักษณะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีหลายรูปแบบ ลักษณะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เราสามารถแยก ออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ ดังนี้

1. การซื้อขายทั่วไป การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ เป็นการซื้อขายที่มีลักษณะคล้ายกับการซื้อขายในธุรกิจอื่นๆ ทั่วไป เช่น การซื้อมาแล้วขายไป ผลตอบแทนหรือส่วนต่างที่ได้ คือ กำไรต่างหากที่การซื้อขายในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในทางกฎหมายกำหนดให้ต้องทำนิติกรรมเป็นหนังสือและจดทะเบียนการได้มากับพนักงานเจ้าหน้าที่ เช่น โฉนดที่ดินเป็นเอกสารสิทธิที่แสดงตัวผู้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินแปลงนั้นๆ ทั้งนี้ ก็เพราะว่าอสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง จึงต้องมีกฎหมายควบคุมเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา

2. การปล่อยเช่า ลักษณะการปล่อยเช่า เช่น การให้เช่าหอพัก อพาร์ตเมนต์ เช่าห้องพัก เช่าบ้าน ให้เช่าโกดังเก็บสินค้า เช่าอาคารพาณิชย์ สำนักงานให้เช่า หรือการเช่าที่ดินว่างเปล่า เป็นการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เรียกว่า เสือนอนกิน เพราะเมื่อลงทุนสร้างหรือซื้ออาคารซื้อที่ดินว่างเปล่าแล้วนำออกให้เช่า ก็จะทำให้เกิดรายได้อย่างสม่ำเสมอ และเป็นรายได้ที่ตายตัว ทำให้มีเงินใช้สอยไม่ขาดมือ

3. การเป็นนายหน้าซื้อขายหรือเช่า เป็นอาชีพที่คนส่วนใหญ่คุ้นเคย เช่น เป็นนายหน้าซื้อขายที่ดิน ซื้อขายรถยนต์ ส่วนใหญ่ทำเป็นอาชีพเสริมหรือทำเป็นงานเสริม แต่การซื้อขายแต่ละครั้งอาจทำให้นายหน้ามีรายได้สูงถึง 100 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถและองค์ประกอบด้านอื่นๆ ด้วย

ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ก็คือ การสร้างรายได้จากการขาย การให้เช่า การพัฒนาบริหารบ้านและที่ดินว่างเปล่าให้มีรายได้ในรูปแบบต่างๆ รวมถึงการเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนมากนัก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงไม่เฉพาะคนรวยหรือคนที่มีเงินทุนเท่านั้นที่สามารถทำได้ การเป็นนายหน้าซื้อขายที่ดินในบางครั้งยังเป็นการจับเสือมือเปล่า โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุน หากคุณมีเงินสักก้อนหรือคิดที่จะลงทุนทำธุรกิจ การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจ

### รายได้ที่เกิดจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การปล่อยเช่า เป็นช่องทางการลงทุนขั้นพื้นฐาน โดยมีมือสังหาอยู่แล้ว เช่น คอนโด บ้าน ที่ดิน โกดัง ซึ่งสามารถเอามาปล่อยให้คนอื่นเช่าได้ การเช่าส่วนใหญ่เป็นแบบรายเดือนและมีการทำสัญญาเช่าที่ชัดเจน การปล่อยเช่าถ้าทำเลดีจะสร้างกำไรได้สูงมาก อย่างถ้าเป็นที่อยู่อาศัยก็ต้องอยู่ใกล้รถไฟฟ้า ใกล้ป้ายรถเมล์ ใกล้ทางด่วน ทำให้เดินทางสะดวก รวมถึงมีอาหารการกินเยอะหาง่าย เป็นต้น

การลงทุนแบบเก็งกำไร ตัวอย่างเช่นการซื้อคอนโดในระหว่างการสร้างหรือช่วงซื้อใบจองคือ ไม่ได้ซื้อเพื่ออยู่เองแต่เห็นว่าคอนโดที่กำลังสร้างนั้นมีทำเลดีจึงอยากซื้อเอาไว้เก็งกำไร เมื่อคอนโดใกล้จะสร้างเสร็จยังมีคนเข้ามาดูเรื่อยๆ และถ้าลูกค้าสนใจห้องก็มีโอกาสขายได้สูง แต่การลงทุนแบบเก็งกำไรนี้ก็มีเทคนิคมากมายจึงควรหาความรู้เพิ่มเติมด้วยจะทำให้เรามีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น

การประมวลจากกรมบังคับคดี การซื้ออสังหาจากกรมบังคับคดีทำให้เราได้ราคาถูกลงกว่าท้องตลาด โครงสร้างมีสภาพดีใช้ได้ เหตุผลเนื่องจากส่วนใหญ่เจ้าของรื้อเงินทำให้เราได้ต้นทุนมาในราคาถูก เมื่อได้มาแล้วเราอาจ Renovate ใหม่เพื่อให้เช่า หรือขายต่อก็ได้

การเป็นนายหน้า การเป็นนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ก็เหมือนการจับเสือมือเปล่า เราไม่ต้องมีที่ดินเอง เพียงแค่จับคนที่ต้องการขาย และคนที่ต้องการซื้อมา Match กันให้ได้เราก็จะได้

% จากการเป็นตัวกลางดำเนินการ รายได้จากการเป็นนายหน้าอยู่ที่ 2-4% จากราคาขาย และขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่ได้ทำสัญญาไว้ด้วย นายหน้าควรมีเทคนิคในการเจรจาต่อรอง มีความอดทน บางทีกว่าลูกค้าจะตกลงซื้อได้ ก็พาไปดูที่มาแล้วหลายสิบคน

### จังหวัดนครศรีธรรมราช

ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดนครศรีธรรมราชมีลักษณะทางกายภาพตั้งอยู่ทางตอนกลางของภาคใต้ ห่างจากกรุงเทพมหานคร 780 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 9,942,502 ตร.กม หรือประมาณ 624,064 ไร่ มีพื้นที่มาก เป็นอันดับ 2 ของภาคใต้ และเป็นอันดับที่ 16 ของประเทศ หรือประมาณ ร้อยละ 1.98 ของพื้นที่ทั้งประเทศ ที่ตั้งของตัวจังหวัดตั้งอยู่ประมาณละติจูด 9 องศาเหนือ และลองจิจูด 100 องศาตะวันออก มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

**ทิศเหนือ** ติดต่อกับจังหวัดสุราษฎร์ธานีและอำเภอบ้านดอน

**ทิศใต้** ติดต่อกับอำเภอระโนด จังหวัดสงขลา อำเภอกวนขนุน จังหวัดพัทลุง อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง

**ทิศตะวันออก** ติดต่อกับอำเภอไทยเป็นชายฝั่งทะเล มีความยาวตั้งแต่ตอนเหนือของอำเภอขนอมลงไปทางใต้ของอำเภอหัวไทร ประมาณ 225 กิโลเมตร

**ทิศตะวันตก** ติดต่อกับจังหวัดสุราษฎร์ธานีและจังหวัดกระบี่

### ลักษณะภูมิประเทศ

ลักษณะภูมิประเทศของจังหวัดนครศรีธรรมราช แตกต่างไปตามลักษณะของเทือกเขานครศรีธรรมราชซึ่งเป็นเทือกเขาที่มีความยาวตามแนวยาวของคาบสมุทรเป็นผลให้ลักษณะภูมิประเทศของจังหวัดนครศรีธรรมราช แบ่งได้เป็น 3 ส่วน คือ

1. บริเวณเทือกเขาตอนกลาง
2. บริเวณที่ราบชายฝั่งด้านตะวันออก
3. บริเวณที่ราบด้านตะวันตก

### ตราประจำจังหวัด

เป็นรูปพระบรมธาตุเจดีย์มีรูปสัตว์ ตามปี่นักษัตรล้อมรอบ หมายถึง เมือง 12 นักษัตร จากตำนานเมืองนครศรีธรรมราช ในช่วงพุทธศตวรรษที่ 17 - 18 มีทั้งหมด 12 เมืองความหมายจังหวัดนครอันงามสง่า แห่งพระราชผู้ทรงธรรม ใช้อักษรย่อจังหวัด นศ.

### ดอกไม้ประจำจังหวัด ดอกราชพฤกษ์

ต้นไม้ประจำจังหวัด ชื่อ ต้นแซะ ชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Mellettia atropurpurea*

นกประจำจังหวัด ชื่อ นกกินปลีหางยาวเขียว (Green-tailed Sunbird)

### เพลงประจำจังหวัดนครศรีธรรมราช

ชาวจังหวัดนครศรีธรรมราช มีเชื้อชาติไทยพำนักทางปักชี่ใต้ ตั้งนครสุนทรสง่ามาแต่ไร  
ปัญญาไฉฉลาดเฉลียวเชี่ยวชาญปฏิภาณ เคยมีชื่อเด่นชัดในประวัติศาสตร์ สืบทายาทตระกูลใหญ่เกียรติไพศาล  
มีพระธาตุขุขวัญเมืองเรืองสักการ ตามตำนานชาติไทยได้มีมา จนบัดนี้ก็ยังมีความดีเด่น สมที่เป็นเมือง  
สำคัญอันสุดหา สมเป็นด่านด้านใต้ใกล้คงคา พังรักษาเกียรติไว้คู่ไทยเทอญ

### วิสัยทัศน์นครศรีธรรมราช

นครศรีธรรมราช เมืองศูนย์กลางแห่งการเรียนรู้ เมืองเกษตรและท่องเที่ยวที่น่าอยู่ สู่  
สังคมพัฒนายั่งยืน

### คำขวัญประจำเมือง นครศรีธรรมราช

เราชาวนครฯ อยู่เมืองพระ มั่นอยู่ในสัจจะ ศีลธรรม กอปรกรรมดี มีมานะ พากเพียร  
ไม่เบียดเบียน ทำอันตรายผู้ใด

### คติเตือนใจ

ไม่ประพฤดิชั่ว ไม่ทำลายผู้อื่น มุ่งทำความดี เจริญด้วยศักดิ์ศรี ตั้งจิตผ่องใส ผูกไมตรี  
มีมารยาทต่อทุกคน



ภาคผนวก ข  
แบบสอบถามเพื่อการวิจัยและแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง



**แบบสอบถามเพื่อการวิจัย**  
**เรื่อง การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย**  
**กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช**

**คำชี้แจง**

แบบสอบถามเรื่อง การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช ในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นการใช้เพื่อการศึกษาในเชิงวิชาการเท่านั้น จึงขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้ทุกข้อ

ขอขอบคุณทุกท่านในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

ผู้ทำวิจัย

**ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป**

**1. เพศ**

( ) ชาย ( ) หญิง

**2. อายุ.....ปี**

**3. สัญชาติ.....**

**4. สถานะภาพ**

( ) โสด ( ) สมรส ( ) หย่าร้าง/หม้าย หรือ แยกกันอยู่

**5. ระดับการศึกษา**

( ) ประถมศึกษา ( ) มัธยมศึกษา ( ) ปริญญาตรี

( ) สูงปริญญาตรี ( ) อื่นๆ ระบุ.....

**6. รายได้..... บาท/เดือน**

**7. อาชีพ**

( ) รับราชการ ( ) พนักงานรัฐวิสาหกิจ ( ) พนักงานบริษัทเอกชน

( ) กิจการส่วนตัว ( ) อาชีพอิสระ ( ) อื่นๆ ระบุ.....

## 8. ท่านมีภูมิสำเนาหรือพกอาศัยในจังหวัดนครศรีธรรมราช

- ( ) มีภูมิสำเนาหรือพกอาศัยในจังหวัดนครศรีธรรมราช  
 ( ) มีภูมิสำเนาหรือพกอาศัยในต่างจังหวัด

## 9. ระยะเวลาที่พกในจังหวัดนครศรีธรรมราช

- ( ) 1-3 เดือน ( ) 3-6 เดือน ( ) 6 เดือน-1 ปี  
 ( ) มากกว่า 1 ปี ( ) อื่นๆ ระบุ.....

## ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการเข้าพกอาศัย

## 1. ท่านเข้าพกอาศัยในที่พกแบบใด (กรุณาตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( ) ทาวน์เฮาท์ ( ) แมนชั่น ( ) แฟลต  
 ( ) ห้องเช่า ( ) คอนโดมิเนียม ( ) บ้านเดี่ยว.....ห้องนอน.....ห้องน้ำ  
 ( ) ตึกแถว ( ) หอพก ( ) ทาวน์โฮม  
 ( ) โรงแรม ( ) อื่นๆ ระบุ.....

## 2. กรรมสิทธิ์บ้านและที่ดินกับความสัมพันธ์ของท่าน

- ( ) เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ( ) เป็นเจ้าของร่วม  
 ( ) มีการจ้างอง ( ) สัญญาเช่า

## 3. จำนวนผู้เข้าพกอาศัย.....คน

## 4. ขนาดที่พกอาศัยที่ท่านเข้าพก.....ตารางเมตร

- กรณีคอนโด, หอพก, แมนชั่น, โรงแรม ห้องนอน.....ห้องน้ำ.....  
 กรณีบ้านเดี่ยว, เทวเฮ้าส์, ทาวน์โฮม.....ตารางวา

## 5. ปัจจุบันท่านพกอาศัยอยู่กับใคร

- ( ) ครอบครัว ( ) เพื่อน  
 ( ) คนเดียว ( ) ญาติ

## 6. ท่านพกอาศัยใกล้ที่ใด

- ( ) ถนนราชดำเนิน ( ) ถนนอ้อมค่าย ( ) ถนนพัฒนาการคูขวาง  
 ( ) ถนนเทิดพระเกียรติ ( ) สีแยกท่าวัง ( ) สีแยกหัวถนน  
 ( ) สนามหน้าเมืองนครศรีธรรมราช ( ) โรงพยาบาลมหาราช ( ) อื่นๆ.....

7. ท่านจ่ายค่าเช่าอยู่ที่พักอาศัยแบบใด (กรุณาตอบเพียง 1 ข้อ)

- ( ) เช่ารายวัน วันละ.....บาท
- ( ) เช่ารายเดือน เดือนละ.....บาท มัดจำ.....เดือน
- ( ) จ่ายผ่อนซื้อ เดือนละ.....บาท ผ่อน.....ปี  
อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ.....ดาวน์.....บาท
- ( ) จ่ายสดซื้อ จำนวน.....เงิน.....บาท
- ( ) เช่าจำนวนเงิน.....บาท รายเดือน.....บาท

8. ค่าใช้จ่าย ในการเช่าอยู่ที่พักอาศัย

- ( ) ค่า Fitness.....บาท/เดือน
- ( ) ค่าน้ำ.....บาท/เดือน
- ( ) ค่าไฟฟ้า.....บาท/เดือน
- ( ) ค่า Internet.....บาท/เดือน
- ( ) ค่าส่วนกลาง.....บาท/เดือน
- ( ) ค่าเคเบิลหรือค่าจานดาวเทียม.....บาท/เดือน
- ( ) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ระบุ.....บาท/เดือน
- รวมค่าใช้จ่ายรายเดือน.....บาท

9. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการเลือกซื้อหรือเช่าที่พักอาศัย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) บ้านหลังที่ 2
- ( ) เพื่อความสะดวกใกล้แหล่งชุมชนสบาย
- ( ) เพื่อการลงทุน
- ( ) แยกครอบครัว
- ( ) ทำเลที่ตั้งเหมาะสม
- ( ) ที่จอดรถสะดวกสบาย
- ( ) ใกล้แหล่งชุมชน
- ( ) สะดวกต่อการเดินทาง
- ( ) ที่พักสวยงาม
- ( ) มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ฯลฯ
- ( ) เพอร์นิเจอร์ครบ
- ( ) มีระบบรักษาความปลอดภัย
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

10. เหตุใดท่านถึงเลือกพักอาศัยในบริเวณนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) ทำเลที่ตั้งเหมาะสม
- ( ) สะดวกต่อการเดินทาง
- ( ) ที่จอดรถสะดวกสบาย
- ( ) การคมนาคมสะดวกต่อการเดินทาง-เข้าออก
- ( ) ใกล้แหล่งชุมชน
- ( ) มีความปลอดภัย
- ( ) เพื่อนบ้านและสังคมมีความเป็นกันเองไว้ใจได้
- ( ) ราคาเหมาะสมกับการเข้าพัก
- ( ) มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านเสริมสวย ซักอบรีด ฯลฯ
- ( ) เจ้าของที่พักอาศัยมีอัธยาศัยดี
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

11. ท่านทราบข่าวสารที่พักจากแหล่งใด

- ( ) เพื่อน ( )ญาติ ( ) ป้ายโฆษณา
- ( ) สื่อโทรทัศน์ ( ) นิตยสาร ( ) โบรชัวร์, แผ่นพับ
- ( ) หนังสือพิมพ์ ( ) Internet ( ) อื่นๆ.....

12. ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณดังกล่าว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ด้านราคา

- ( ) ราคาเช่าเกินความจริง ( ) ราคามัดจำสูงเกินไป
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

ด้านสภาพแวดล้อม

- ( ) ใกล้แหล่งที่ก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ เช่น ขยะเน่าเสีย ใกล้แหล่งอุตสาหกรรม
- ( ) ใกล้แหล่งอบายมุข, สิ่งเสพติด, มั่วสุม
- ( ) สังคมบริเวณดังกล่าวแออัด
- ( ) ถนนขรุขระ เดินทางไม่สะดวกสบาย
- ( ) ใกล้บริเวณเสี่ยงต่ออันตราย
- ( ) ถนนการคมนาคมคับแคบ จราจรแออัด
- ( ) เสี่ยงต่อการเกิดน้ำท่วม
- ( ) บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

**ด้านความปลอดภัย**

- ( ) ไม่มีกล้องวงจรปิด ( ) ไม่มีผู้รักษาความปลอดภัย
- ( ) ไม่มีระบบคีย์การ์ด ( ) เสี่ยงต่อการเกิดการโจรกรรมทรัพย์สิน
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

**ด้านการบริการ**

- ( ) ไม่มีพนักงานบริการหลังการขาย
- ( ) ไม่มีการแนะนำวิธีการเข้าพักอาศัย
- ( ) ไม่แนะนำวิธีการใช้งานของเฟอร์นิเจอร์ เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ
- ( ) พนักงานไม่เป็นมิตรกับผู้พักอาศัย
- ( ) ไม่มีนิติบุคคลคอยดูแลผู้พักอาศัย
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

**ด้านสิ่งก่อสร้าง**

- ( ) อสังหาริมทรัพย์เสื่อมโทรมก่อนเวลาอันควร
- ( ) เกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบน้ำประปาบ่อยครั้ง เช่น น้ำไม่ไหล น้ำมีกลิ่น น้ำมีสี ฯลฯ
- ( ) เกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบไฟฟ้า เช่น ไฟดับ ฯลฯ
- ( ) เกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบสุขาภิบาล เช่น ท่อตัน น้ำรั่ว ฯลฯ
- ( ) อุปกรณ์ตกแต่งบ้านไม่ได้มาตรฐาน
- ( ) อื่นๆ ระบุ.....

ตอนที่ 3 ทศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว

ข้อที่	ทศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
		5	4	3	2	1	
<b>ด้านราคา</b>							
1	ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับขนาดของที่พัก						
2	ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง						
3	ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะดวกสบาย						
4	ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาด						
5	ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความปลอดภัย						
6	ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้ของท่าน						
7	ท่านคิดว่าราคาสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆได้						
8	ท่านคิดว่าราคาที่พักแบบผ่อนชำระเหมาะสมกับการให้สินเชื่อของธนาคาร						
9	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ( ค่าน้ำ ค่าไฟ ฯลฯ )รวมค่าที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้						

ข้อที่	ทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
		มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
		5	4	3	2	1	
<b>ด้านที่พักอาศัย</b>							
1	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความสวยงาม และน่าอยู่						
2	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอุปกรณ์ เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์ครบครัน						
3	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความปลอดภัย						
4	ท่านคิดว่าที่พักได้มาตรฐานวิศวกรรม/ สถาปัตยกรรม						
5	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีโครงสร้างที่ แข็งแรง						
6	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีแบบแปลน ที่ฟังก์ชันเป็นสัดส่วน						
7	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอากาศ ถ่ายเทสะดวก						
8	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีการตกแต่ง ภายในสวยงาม						
9	ท่านคิดว่าที่พักของท่านห่างไกลแหล่ง เสื่อมโทรมที่ทำให้เกิดมลภาวะ						
10	ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความพร้อม ด้านสาธารณูปโภค						
<b>ด้านทำเลที่ตั้ง</b>							
1	ที่พักของท่านมีส่วนลดค่าส่วนกลาง หรือค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก						
2	ที่พักของท่านมีความพร้อมด้าน เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมอยู่						



ข้อที่	ทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น					
		มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	สำหรับ ผู้วิจัย
		5	4	3	2	1	
3	ที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสิ่ง อำนวยความสะดวก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า						
4	ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการน้ำดื่ม ร้านค้า						
5	ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการซัก อบรีด						
6	ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการเสริม สวย สปา						
7	ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการรถรับ- ส่ง						
8	ที่พักมีการรับประกันผลงานและ การประกันที่พักให้ลูกค้า						
9	ที่พักมีการให้บริการก่อนและหลังการ ขายที่ดี						
10	ท่านมีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้เช่า หรือผู้ดำเนินการส่วนกลาง						
<b>ด้านความปลอดภัย</b>							
1	ที่พักของท่านมีเจ้าหน้าที่รักษา ความปลอดภัยทำงานอย่างเคร่งครัด						
2	ที่พักของท่านมีกล้องวงจรปิดเพียงพอ						
3	ที่พักของท่านมีการใช้คีย์การ์ดใน การเข้า-ออก						
4	ที่พักของท่านมีการแลกบัตรส่วน บุคคลเมื่อบุคคลภายนอก เข้า-ออก						

ข้อที่	ทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น					สำหรับ ผู้วิจัย
		มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	
		5	4	3	2	1	
5	ที่พักของท่านปลอดภัยจากแหล่ง มั่วสุ่มยาเสพติด						
6	ที่พักของท่านไม่มีความเสี่ยงต่อการก่อ อาชญากรรมหรือลักทรัพย์						
7	ที่พักของท่านมีกฎระเบียบบอกรไว้ อย่างเคร่งครัด						
8	ที่พักของท่านมีระบบวงจรไฟฟ้าที่ได้ มาตรฐาน						
9	ที่พักของท่านมีอุปกรณ์ดับเพลิงและ สัญญาณเตือนภัยไว้อย่างชัดเจน						

**ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับที่พักอาศัยที่ต้องการ**

.....

.....

.....

.....

.....



แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง

สารนิพนธ์ เรื่อง “การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย  
กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช”

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์ เรื่อง การศึกษารูปแบบการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย  
กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช ในครั้งนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในหลักสูตรวิทยาศาสตร  
มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์  
ในครั้งนี้เป็นการใช้เพื่อการศึกษาในเชิงวิชาการเท่านั้น จึงขอความร่วมมือในการตอบสัมภาษณ์นี้ทุกข้อ

ขอขอบคุณท่านที่ได้เสียสละเวลาในการช่วยตอบแบบสัมภาษณ์มา ณ โอกาสนี้

1. กิจการของท่านเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่.....
2. ที่มาของแหล่งเงินทุน
 

<input type="checkbox"/> หลักทรัพย์ของตนเอง	<input type="checkbox"/> การร่วมทุน
<input type="checkbox"/> การกู้ยืม	<input type="checkbox"/> แหล่งอื่นๆ.....
3. หากมีการกู้ยืม ท่านได้กู้ยืมจากแหล่งใด
 

<input type="checkbox"/> ธนาคาร/สถาบันการเงิน	<input type="checkbox"/> พ่อแม่/ญาติพี่น้อง
<input type="checkbox"/> บุคคลที่มีโชติปัญญา	<input type="checkbox"/> แหล่งเงินทุนอื่นๆ (โปรดระบุ).....
4. จากข้อ 3. ระยะเวลาในการผ่อนชำระคืนเงินกู้.....ปี
5. ท่านใช้เงินลงทุนในการก่อสร้างเริ่มแรกเท่าใด

.....

6. จากเงินลงทุนของท่านใน 100% แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้กี่เปอร์เซ็นต์

6.1 ค่าที่ดิน.....บาท

6.2 ค่าก่อสร้าง.....บาท

6.3 ค่าเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องเรือน เครื่องทำน้ำอุ่น เป็นต้น

.....บาท

6.4 ค่าวางระบบสาธารณูปโภค เช่น หม้อแปลง ระบบอินเทอร์เน็ต ระบบโทรศัพท์ เป็นต้น

.....บาท

7. ปัจจุบันธุรกิจที่พักของท่านมีห้องพักจำนวน.....ห้อง และมีระดับราคาคือ

- ประเภท.....มีจำนวน.....ห้อง ราคา.....บาท/คืน

- ประเภท.....มีจำนวน.....ห้อง ราคา.....บาท/คืน

- ประเภท.....มีจำนวน.....ห้อง ราคา.....บาท/คืน

- ประเภท.....มีจำนวน.....ห้อง ราคา.....บาท/คืน

- ประเภท.....มีจำนวน.....ห้อง ราคา.....บาท/คืน

8. ปัจจุบันธุรกิจที่พักของท่านมีพนักงาน

- แผนก.....มีจำนวนพนักงาน.....คน

- แผนก.....มีจำนวนพนักงาน.....คน

- แผนก.....มีจำนวนพนักงาน.....คน

- แผนก.....มีจำนวนพนักงาน.....คน

- แผนก.....มีจำนวนพนักงาน.....คน

- แผนก.....มีจำนวนพนักงาน.....คน

9. ธุรกิจของท่านมีสวัสดิการให้แก่พนักงานในด้านใดบ้าง

.....

.....

.....

10. ธุรกิจของท่านมีนโยบายในการฝึกอบรมบุคลากรอย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

11. จำนวนลูกค้าของท่านโดยเฉลี่ยต่อปี (ในช่วงสามปีที่ผ่านมา)

.....

.....

.....

.....

12. ท่านมีต้นทุนในการดำเนินงานอย่างไร

- 12.1 ค่าจ้างเงินเดือนพนักงานเฉลี่ย.....บาท/คน
- 12.2 ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ, ค่าไฟ, ค่าโทรศัพท์ฯ).....บาท/เดือน
- 12.3 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด.....บาท/เดือน
- 12.4 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์สำนักงาน.....บาท/เดือน
- 12.5 ค่าบำรุงรักษาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ.....บาท/เดือน
- 12.6 ค่าสวัสดิการพนักงาน.....บาท/เดือน
- 12.7 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ.....บาท/เดือน

13. สภาพปัญหา

13.1 ปัญหาที่พบจากด้านการดำเนินงาน

ด้านการดำเนินงาน

.....

.....

.....

ด้านบุคลากร

.....

.....

.....

ด้านลูกค้า

.....

.....

.....

ด้านการเงิน

.....

.....

.....

อื่นๆ

.....

.....

.....

13.2 ปัญหาสภาพแวดล้อมภายนอกหรือปัจจัยที่ควบคุมได้ยากที่เป็นปัญหาหรืออุปสรรคต่อการดำเนินงานธุรกิจของท่านคือและท่านมีวิธีการแก้ไขอย่างไร

.....

.....

.....

13.3 ปัญหาด้านอื่นๆ.....

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโรงแรมและที่พักของท่าน คือ

.....

.....

.....

14. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ในด้านจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในธุรกิจของท่านเป็นอย่างไรบ้าง

จุดแข็ง.....

.....

.....

จุดอ่อน.....

.....

.....

โอกาส.....

.....

.....

อุปสรรค.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับที่พักอาศัยที่ต้องการ

.....

.....

.....

**ประวัติผู้เขียน**

ชื่อ สกุล	นายสันติ วงษ์สูง	
รหัสประจำตัวนักศึกษา	6210121016	
วุฒิการศึกษา	ชื่อสถาบัน	ปีสำเร็จการศึกษา
วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต	มหาวิทยาลัยสยาม	พ.ศ. 2557
สาขาวิศวกรรมอุตสาหการ		

**ประวัติการทำงาน**

Transportation Coordinator	บริษัท เจ ที ซี โลจิสติกส์
วิศวกร	บริษัท ซิมิซู เมทัล แสตมปีง (ไทยแลนด์) จำกัด