

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการสร้างอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในซอยโรงเรียนคลองหนองใหญ่ แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการที่ตั้งไว้ 9.52% ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆสามารถสรุปสาระสำคัญ ได้ดังนี้

5.1 การศึกษาด้านการตลาด

พื้นที่ตั้งโครงการเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างขนาด 190 ตร. วา โฉนดที่ดินเลขที่ 52389 เลขที่ดิน 2254 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร จากการมีที่ดินค่อนข้างจำกัดและมีราคาสูงแต่ทำเลนี้จึงเหมาะกับการทำอพาร์ทเมนต์หลายชั้น อีกอย่างหนึ่งคือรูปแบบการใช้ชีวิตของกลุ่มคนวัยทำงาน กลุ่มนักศึกษา กลุ่มคนเขตบางแคที่ยังไม่มีบ้านของตนเอง ในบริเวณนั้นอยู่กันอย่างหนาแน่นสามารถที่จะใช้ชีวิตอยู่ในอาคารที่แบ่งเป็นห้องๆหลายชั้นได้ โดยมีที่ตั้งของอพาร์ทเมนต์อยู่ในซอยโรงเรียนคลองหนองใหญ่ แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร ภายในระยะรัศมี 2-3 กิโลเมตรเป็นแหล่งชุมชน ด้านหน้ามีตลาดนัดทุกวัน อยู่ใกล้โรงเรียนคลองหนองใหญ่ โรงเรียนวัดนิมมานรดี โรงเรียนประทุมอนุสรณ์ โรงเรียนอนุบาลพิษชนก เป็นแหล่งพาณิชย์กรรมต่างๆยังมี โรงงานขนาดเล็ก และขนาดกลาง มีห้างสรรพสินค้า เช่น ห้างเดอะมอลล์ บางแค ห้างโลตัสบางแค ห้างบิ๊กซี เพชรเกษม ห้างวันเดอร์ บางแค ห้างแม็คโคร บางบอน ร้านสะดวกซื้อ เซเว่นอีเลฟเว่น โลตัสเอ็กซ์เพรส ร้านขายอาหาร ร้านขายของชำ ศูนย์บริการรถยนต์ โตโยต้า ฮอนด้า สาขาของธนาคารพาณิชย์ หลายแห่ง เช่น ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกสิกรไทย และไทยพาณิชย์ ภายในบริเวณโดยรอบที่ตั้งโครงการยังมี นิรันดร์คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ทาวน์เฮาส์ให้เช่า หลายแห่ง และยังมีบ้านที่กั้นห้องแบ่งให้เช่าอยู่อย่างหนาแน่น ซึ่งมีการเจริญเติบโตของอพาร์ทเมนต์ การเดินทางสะดวก มีรถเมล์ประจำทางหรือรถสาธารณะ หน้าที่ตั้งโครงการมีวินมอเตอร์ไซค์รับจ้าง ห่างจากถนนและป้ายรถประจำทางประมาณ 70 เมตร จึงสามารถเดินทางเข้า-ออกได้สะดวก จุดแข็งของโครงการคือ มีตลาดนัดอยู่หน้าโครงการ และโอกาสทางการตลาดที่เศรษฐกิจในเขตบางแค กรุงเทพมหานครมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามวิเคราะห์ให้ได้ว่ามีความเป็นไปได้ทางการตลาด ทั้งนี้ทางโครงการได้ทำ

การสำรวจความต้องการหลักขณะของอพาร์ทเมนท์หรือปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจการเช่าอพาร์ทเมนท์ ซึ่งผลสำรวจ ดังนี้

1. **ด้านผลิตภัณฑ์** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ อพาร์ทเมนท์มีห้องน้ำในห้อง มีระบบการรักษาความปลอดภัยที่ดี มีหน้าต่างกว้างระบายอากาศได้ดี มีมุ้งลวด/เหล็กดัด มีระบบโทรทัศน์วงจรปิดภายในอาคาร มีร้านสะดวกซื้อ ในระดับมาก
2. **ด้านราคา** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อราคา ค่าเช่าห้องพัก ค่าเช่าล่วงหน้า ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าประกันความเสียหาย/มัดจำค่าเช่าล่วงหน้า ในระดับมาก
3. **ด้านทำเลที่ตั้ง** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อทำเลที่ตั้ง อพาร์ทเมนท์ควรมีพื้นที่ใกล้ที่ทำงาน มีความปลอดภัยในการเดินทาง มีความสะดวกในการเดินทาง ใกล้ตลาด ใกล้สถานศึกษา ในระดับปานกลาง
4. **ด้านการส่งเสริมการตลาด** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการมีส่วนลดราคา ค่าเช่าในแง่การลดค่าเช่าห้อง มีของแถมเมื่ออยู่ครบปี บริการเคเบิลทีวี และกิจกรรมพิเศษ เช่น จัดงานปีใหม่ ในระดับปานกลาง
5. **ด้านบุคคล** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบุคคลากร(ผู้ดูแล) ที่มีความเอาใจใส่และมีอัธยาศัยดีต่อผู้เช่าที่อาศัยในอพาร์ทเมนท์ในทุกๆด้าน ความเอาใจใส่ของเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย และความเอาใจใส่ของเจ้าหน้าที่รักษาความสะอาด ในระดับมาก
6. **ด้านกระบวนการ** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ ความรวดเร็วในการดำเนินการซ่อมแซมอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆโดยทันทีทันใด ความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่า ค่าน้ำค่าไฟ มีพนักงานให้บริการ/ทำงานทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง และมีการติดประกาศกฎระเบียบของอพาร์ทเมนท์ให้ชัดเจน ในระดับมาก
7. **ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ** ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อสภาพสิ่งแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ทั้งภายในและภายนอกให้น่าอยู่เสมอ มีที่จอดรถกว้างขวางเพียงพอ มีความปลอดภัยระหว่างเดินภายในอาคาร มีที่นั่งพักผ่อนรอบบริเวณอพาร์ทเมนท์ การมีใบอนุญาตประกอบกิจการอพาร์ทเมนท์ ในระดับมาก

5.2 การศึกษาด้านเทคนิค

โครงการมีพื้นที่ด้านหน้าติดถนนทางเข้าหมู่บ้านมั่งมีชิดดี ขนาดที่ดินสำหรับปลูกสร้าง กว้าง 20 เมตรxยาว 40 เมตร พื้นที่ปลูกสร้างหรืออาคารอพาร์ทเมนท์กว้าง 15 เมตร x ยาวหรือลึก 40 เมตร x สูง เมตร จำนวน 4 ชั้น ไม่มีลิฟ ระยะห่างจากรั้วด้านข้างและด้านหลังข้างละ 2 เมตร มีที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ทางเดินในตึกกว้าง 1.5 เมตร ขนาดห้องพักมีขนาดกว้าง

3.4 เมตร ยาว 6.5 เมตรรวมระเบียง มีห้องน้ำในห้องพัก มีห้องสำนักงานอพาร์ทเมนท์จำนวน 1 ห้อง ห้องขายสินค้าประจำอพาร์ทเมนท์จำนวน 9 ห้องและสำหรับสำหรับผู้พักอาศัย 57 ห้อง มีสิ่งอำนวยความสะดวกเล็กน้อย เช่น พัดลม เป็นเงิน มีค่าใช้จ่ายลงทุนสำหรับสำหรับที่ดิน 4,500,000 บาท ค่าธรรมเนียมและออกแบบก่อสร้างอาคารเป็นเงิน 50,000.00 บาท ค่าวิศวกรคุมงานระหว่างก่อสร้างจนเสร็จสิ้นโครงการ เป็นเงิน 216,000.00บาท ค่าก่อสร้างอาคารเป็นเงิน 17,933,750 บาท รวมค่าก่อสร้างเป็นเงิน 22,699,750 บาท

5.3 การศึกษาด้านการจัดการ

อพาร์ทเมนท์ของโครงการจะดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจัดองค์การโดยเจ้าของมีการควบคุมและแต่งตั้ง ผู้จัดการหรือผู้ดูแล พนักงานบัญชี พนักงานทำความสะอาด พนักงานรักษาความปลอดภัย โดยผู้จัดการหรือผู้ดูแลคอยทำหน้าที่ดูแลความสงบเรียบร้อยภายในอพาร์ทเมนท์ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ให้ข้อมูลแก่ผู้มาติดต่อเช่าห้องพัก หรือนำผู้เช่าทำสัญญาต่อพนักงานบัญชี นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ในงานซ่อมแซมงานทั่วไปงานอุปกรณ์ที่เสียหายเล็กน้อย จดค่าน้ำ ค่าไฟ พนักงานบัญชีทำหน้าที่ทำสัญญากับผู้เช่า คัดค่าน้ำ ค่าไฟ ออกใบรับชำระค่าเช่ารายเดือน ตรวจสอบเช็คการโอนเงินจากผู้เช่าตอนสิ้นเดือน ทำบัญชีรายรับ-จ่าย พนักงานทำความสะอาดอพาร์ทเมนท์และบริเวณ โดยรอบทุกๆเช้า ทำความสะอาดห้องกรณีที่มีผู้ย้ายออกเพื่อรองรับผู้ที่จะเข้ามาเช่าห้องพักใหม่ และ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย มีหน้าที่ในการดูแลความปลอดภัยในทรัพย์สินของผู้อาศัยและอพาร์ทเมนท์ โดยเน้นตอนกลางคืน ส่วนกรณีซ่อมแซมงานด้านเทคนิคจะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

5.4 การศึกษาด้านการเงิน

โครงการกำหนดเงินทุนหมุนเวียนเป็นค่าเงินเดือน เบี้ยประกันสังคม ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง ค่าเก็บขยะ ค่าซ่อมแซม ค่าประกัน ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เป็นเงิน 591,400.00 บาท มีค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ 50,000 บาท เป็นค่าธรรมเนียมในการขออนุญาต ค่าป้าย และค่าส่งเสริมการตลาดเป็นเงิน 2,000 บาท มีวิธีการตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรง สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆตัดค่าเสื่อม 5ปี ไม่มีมูลค่าซาก และสำหรับอาคาร สำหรับที่ดินไม่คิดค่าเสื่อมราคา ลงทุนโดยเจ้าของโครงการและไม่กู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดค่า NPV ได้เท่ากับ -7,258,191 บาท และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 5.8901% จึงสรุปได้ว่า โครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน หากโครงการดำเนินงานไปแล้วแต่ไม่เป็นไปตามคาดหมายโดยการลดรายได้เพียง

5% จะทำให้โครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ถ้าโครงการมีเพิ่มรายได้เพียง 5% จะทำให้โครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเช่นกัน

อภิปรายผล

5.5.1. ผลการศึกษาด้านตลาด

จากการศึกษาด้านการตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการอพาร์ทเมนท์ที่ดีในทุกๆด้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสภาพแวดล้อมสะอาด บรรยากาศน่าอยู่ อุปกรณ์ภายในมีความพร้อม ห้องพักมีขนาดเหมาะสมตามแบบมาตรฐาน มีห้องน้ำภายในห้อง มีที่จอดรถยนต์/จักรยานยนต์ กว้างขวางและพอเพียง อพาร์ทเมนท์ใกล้ที่ทำงาน ใกล้ตลาด หรือสถานศึกษา การเดินทางสะดวก มีความปลอดภัยทั้งการเดินทางและภายในบริเวณอาคารที่พัก อีกทั้งต้องการให้อพาร์ทเมนท์มีความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของที่ชำรุด มีระบบบริหารจัดการที่ดี ด้านบริการมีบุคลากรที่มีความเอาใจใส่ การมีอสังหาริมทรัพย์ของผู้จัดการ/ผู้ดูแลอพาร์ทเมนท์

จากการวิเคราะห์ข้อมูล ในด้านปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่างๆ โดยเรียงลำดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

พบว่า ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ที่มีผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ในห้องพัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของศิริพร สิงขรอาสน์ (2549) การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ในห้อง และ สอดคล้องกับ การศึกษาของสมาน ทิพรัตนราภรณ์(2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ในห้องพัก

2. ด้านราคา

พบว่า ปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ที่มีผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ค่าเช่าห้องพัก ซึ่งสอดคล้องกับ การศึกษาของสมาน ทิพรัตนราภรณ์(2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ค่าเช่าห้องพัก และสอดคล้องกับการศึกษาของ ศิริพร สิงขรอาสน์ ศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดนครราชสีมา (2549) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ค่าเช่าห้องพัก

3. ด้านทำเลที่ตั้ง

พบว่า ปัจจัยย่อยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ อพาร์ทเมนต์ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ หอพักใกล้ที่ทำงาน และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ ศิริพร สิงขรอาสน์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ อพาร์ทเมนต์ที่อยู่ใกล้สถาบันการศึกษา

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด

พบว่าปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ การมีส่วนลดค่าเช่าห้อง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การมีส่วนลดค่าเช่าห้องพัก และ สอดคล้องกับการศึกษาของ ศิริพร สิงขรอาสน์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ การมีส่วนลดค่าเช่าห้องพัก

5. ด้านบุคคล

พบว่าปัจจัยย่อยด้านบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ การควบคุมเอาใจใส่ดูแลของผู้จัดการ/ผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์ ไม่ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด และ สอดคล้องกับการศึกษาของ ศิริพร สิงขรอาสน์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ อัยยาศัยของผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์ มีอัยยาศัย ยิ้มแย้ม เป็นมิตรกับผู้พักทุกคน

6. ด้านกระบวนการการบริหาร

พบว่า ปัจจัยย่อยด้านกระบวนการบริหารที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด และ สอดคล้องศึกษากับการศึกษาของ ศิริพร สิงขรอาสน์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งของชำรุด เมื่อผู้เช่าแจ้งให้ทราบและการให้บริการอื่นๆ อย่างรวดเร็ว

7. ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

พบว่า ปัจจัยย่อยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับแรก คือ สภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ที่สะอาด น่าอยู่พักอาศัย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ สภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ที่สะอาด น่าอยู่พักอาศัยและสอดคล้องศึกษากับการศึกษาของ ศิริพร สิงขรอาสน์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอันดับแรก คือ สภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ที่สะอาด น่าอยู่พักอาศัย

5.5.2 ผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาด้านเทคนิค พบว่า อพาร์ทเมนท์ไม่มี ลิฟ มีที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ทางเดินภายในตึกกว้าง 1.50 เมตร มีห้องน้ำในห้องพัก มีห้องสำนักงานอพาร์ทเมนท์ ห้องขายสินค้าประจำอพาร์ทเมนท์ สำหรับผู้พักอาศัยทั่วไป มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้องพัก ประกอบด้วย พัดลม โทรทัศน์ภายใน

5.5.3 ผลการศึกษาด้านการจัดการ

จากผลการศึกษาด้านการจัดการ พบว่า อพาร์ทเมนท์ของโครงการจะดำเนินกิจการแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจัดองค์กร โดยมีเจ้าของอพาร์ทเมนท์เป็นผู้บริหารและควบคุม โดยมีผู้จัดการหรือผู้ดูแลเป็นผู้ดูแล พนักงานทำความสะอาด และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เน้นเวลากลางคืน นอกจากนี้ผู้จัดการหรือผู้ดูแลยังมีหน้าที่ในงานซ่อมแซมงานทั่วไป งานอุปกรณ์ที่เสียหายเล็กน้อย จดค่าน้ำ ค่าไฟ ส่วนงานด้านเทคนิค จะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

5.5.4. ผลการศึกษาด้านการเงิน

จากผลการศึกษาด้านการเงิน พบว่าโครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สมาน ทิพรัตนราภรณ์ (2547) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการโครงการการลงทุนหอพักในเขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พบว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และ สอดคล้องกับการศึกษาของ ศิริพร ลิงขรอาสน์ (2549) ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า โครงการไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อค้นพบ

ในเรื่องของธุรกิจหอพักเป็นธุรกิจที่เจ้าของได้รับกระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิในแต่ละปีอย่างสม่ำเสมอ แต่เมื่อพิจารณาในเรื่องของมูลค่าของการลงทุน โดยพิจารณาจากต้นทุนของเงินลงทุน พบว่าไม่คุ้มค่า เนื่องจาก NPV ค่าปัจจุบันสุทธิติดลบ (NPV) เท่ากับ บาท และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ % ซึ่งน้อยกว่าต้นทุนเงินทุน

จากการศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนอพาร์ทเมนท์ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ผู้ศึกษามี ข้อค้นพบ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งเป็นอย่างมาก หากที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้แหล่งธุรกิจ เช่น โรงงาน ตลาด ห้างสรรพสินค้า ที่เป็นการสนับสนุน นอกจากนี้ ห่วงมรดกหรืออบนถนนสายสำคัญ จะมีมูลค่าอาคารและที่ดินสูงกว่า อาคารและที่ดินทั่วไปในขนาดด้วย รวมทั้งยังสามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดี สะดวกในการเดินทาง สามารถเข้าออกได้หลายทาง และมีมุมมองที่กว้างขวางกว่า ยกเว้นมีการสร้างสะพาน อุโมงลอดทางแยก อาจทำให้มูลค่าที่ดินและอาคารตกต่ำลงได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะทำธุรกิจเสริมที่เกี่ยวข้องกัน หรือให้เช่าพื้นที่ตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อบริการแก่ผู้พักอาศัย และเปิดร้านค้าขายของ ภายในอพาร์ทเมนท์

2. ต้นทุนที่สำคัญของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ คือ ภาษีโรงเรือนที่คิดจากธุรกิจถึง 12.50% จากรายได้ในส่วนค่าเช่าอพาร์ทเมนท์ โดยไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ได้จ่ายลงทุน นับว่าเป็นต้นทุนทางภาษีที่สูงมาก นอกจากนี้ยังมีภาษีต่างๆที่เกี่ยวข้องภาษีรายได้ เช่น ภาษีบุคคลธรรมดา หรือ ภาษีนิติบุคคล ซึ่งขึ้นอยู่กับรูปแบบของธุรกิจ ภาษีโรงเรือน ภาษีสังคัม และค่าใช้จ่ายที่คาดไม่ถึงด้วย

3. อพาร์ทเมนท์เปิดใหม่ผู้เช่ามาจากคำบอกเล่าตอนเริ่มก่อสร้างโครงการ ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อมบริเวณโดยรอบโครงการ หลังจากเริ่มเปิดดำเนินการได้ระยะหนึ่ง ผู้เช่าจะมาจาก

การบอกปากต่อปากจากผู้เช่าภายในเองหรือคนรู้จักเป็นการได้ลูกค้าเพิ่ม โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพื่อทำการส่งเสริมการขาย

4. ความเสี่ยงในธุรกิจอพาร์ทเมนต์แยกได้ดังนี้

4.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันลดราคา ทำให้อัตรากำไรลดลง ความผันผวนในอุตสาหกรรม เช่น ความผันผวนของเศรษฐกิจ ความเสี่ยงจากราคาน้ำมัน

4.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน ซึ่งการจัดการได้ทำสัญญาประกันภัยเพื่อคุ้มครองความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นและจัดให้มีการต่อสัญญาประกันภัยอย่างต่อเนื่อง

4.3 ความเสี่ยงจากการก่อสร้างไม่ได้มาตรฐานจะทำให้เกิดการซ่อมบำรุงบานปลาย

4.4 ความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาขาดประสิทธิภาพในการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ทำให้งานล่าช้าจากกำหนดหรือสร้างไม่สำเร็จ(ทิ้งงาน)

4.5 ความเสี่ยงจากการที่มีผู้อาศัยเสียชีวิตภายในอาคารจะทำให้ผู้เช่ารายอื่นกลัวและย้ายออกทำให้ขาดรายได้ๆ โดยไม่ที่จะสามารถคาดคะเนได้ว่าจะนานเท่าไร

5. ราคัรบราคาเช่าห้องพักโครงการต่อเดือนที่ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังอยู่ระหว่าง 1,001 – 2,000 บาท โครงการจึงตั้งราคาเช่าห้องพักไว้ที่ 1,700-2,000 บาท เป็นราคาตลาดในปัจจุบัน

6. เมื่อมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูงขึ้น ก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของเงินทุนในโครงการสูงขึ้น และในระยะเวลาของเงินทุนยาวทำให้ค่าเสียโอกาสที่จะได้ก็มากขึ้นไปด้วย

7. การที่อัตราเงินเฟ้อสูง ทำให้ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงานมีราคาสูงขึ้น อัตราการเปลี่ยนแปลงของอาคารก็สูงขึ้นไปด้วย โดยเฉลี่ยของราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินสูงและราคาน้ำมันสูงขึ้น จะยังเพิ่มมูลค่าให้แก่อาคารอพาร์ทเมนต์

ข้อเสนอแนะ

จากข้อค้นพบในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ความสำคัญในตั้งราคาเช่าอพาร์ทเมนต์

ควรมีการปรับโครงสร้างรายได้ให้เหมาะสม อาจพิจารณาปรับขึ้นราคาเช่าตามสถานการณ์ของตลาดเป็นระยะๆ เพื่อเพิ่มรายได้ต่อไป ให้ความสำคัญในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย

ของผู้ให้บริการห้องพักที่มีรายได้มากสูงขึ้นเพื่อที่สามารถจ่ายราคาเช่าห้องที่สูงขึ้นได้ เป็นการเพิ่มรายได้ให้โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนที่มีผลตอบแทนเมื่อคิดอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) ของโครงการเท่ากับ อัตราคิดลด (Discount Rate, r)

2. ต้นทุนที่สำคัญของธุรกิจอพาร์ทเมนต์

การลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์ควรพิจารณาจากความสำเร็จและจุดบกพร่องของโครงการต่างๆที่ผ่านมา ซึ่งผู้สนใจจะลงทุนก็ควรจะตระหนักถึงคุณประโยชน์และให้ความสำคัญกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อนจะตัดสินใจ หรือไม่ เช่น ราคาที่ดิน ราคาค่าก่อสร้าง ผู้รับเหมา เพราะเมื่อเงินที่ลงทุนไปนั้นถือได้ว่าเป็นเงินก้อนใหญ่จะถูกจมอยู่ในรูปอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ ที่ดิน สิ่งก่อสร้างอาคาร และสิ่งอำนวยความสะดวก อาจแปรรูปเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ยาก อีกทั้งเป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาคืนทุนนานกว่าธุรกิจอื่นทั่วไป เมื่อตัดสินใจดำเนินการลงทุนไปแล้ว หากปรากฏว่าผลตอบแทนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้จะทำให้ผู้ลงทุนเลิกจากกิจการได้ยาก

3. อพาร์ทเมนต์เปิดใหม่

ผู้ประกอบการควรมีการสร้างภาพลักษณ์ของอพาร์ทเมนต์ให้หน้าดู ควรมีการวางแผนที่ดี เช่น การตลาด การออกแบบโครงสร้าง การก่อสร้าง การลงทุน จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อรองรับผู้เช่าที่มาจากการตลาดอพาร์ทเมนต์ใหม่ รวมทั้งควรพิจารณาบุคคลที่จะเข้ามาเช่าอันส่งผลให้เกิดความพึงพอใจกับผู้เช่ารายอื่นๆและอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข เพื่อการชักจูงแบบปากต่อปากกันไป

4. ความเสี่ยงในธุรกิจอพาร์ทเมนต์

ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนต์โดยส่วนใหญ่คิดว่าการลงทุนแล้วมีรายได้กลับมากทุกเดือนก็พอเพียง โดยมีได้ค่านิ่งถึงระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทนของเงินลงทุนที่จะได้จากการลงทุน ทั้งที่เมื่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ควรให้ความสำคัญในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อน

5. การตั้งราคาเช่า เพื่อให้โครงการถึงจุดคุ้มทุนเร็วที่สุด การตั้งราคาเช่า ไม่มีสูตรตายตัวเหตุเพราะ ดังนี้

5.1 การตั้งราคาเช่าสูงกว่าราคาตลาด โดยไม่ให้ความสำคัญกับราคาตลาด จะพบปัญหาที่มีห้องว่างเพิ่มขึ้น ทำให้รายได้ไม่ตรงตามเป้า จุดคุ้มทุนไม่เป็นไปตามที่กำหนด

5.2 การตั้งค่าเช่าตามราคาตลาด ขณะที่ลงทุนค่าก่อสร้างและใช้วัสดุตกแต่งที่ดี จุดคุ้มทุนต้องขยายเวลาออกไป เมื่อเวลาผ่านไปอาคารเสื่อมด้วยกาลเวลาหรือจากลูกค้าไม่ช่วยดูแล ต้องลงทุนเพิ่มทำให้เพิ่มเวลาถึงจุดคุ้มทุนเพราะผู้ประกอบการกลัวว่าจะไม่มีคนมาเช่า

5.3 การตั้งราคาค่าเช่าต่ำกว่าราคาตลาด รับลูกค้าไม่คัดเลือก อาจพบปัญหาหารายรับต่ำกว่า เกณฑ์ต้นทุน หรือ ลูกค้าอาจมีความสามารถด้านการเงินไม่มาก จะพบปัญหาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการว่าผู้เช่าค้างค่าเช่า ชำระเงินล่าช้า มีผลต่อระยะเวลาคืนทุน

ดังนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบการทำได้เพื่อให้คืนทุนให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ คือ ต้องบริหารจัดการอย่างมีระบบเพื่อสร้างจุดเด่นที่แตกต่างเหนือคู่แข่ง คัดเลือกลูกค้าที่ดีไม่ก่อปัญหาอยู่นาน ไม่ค้างค่าเช่า เพื่อให้ห้องเช่าเต็มอยู่ตลอดเวลาและได้ค่าเช่าสม่ำเสมอ

จากการวิเคราะห์ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีจ่ายค่าเช่าห้องพักในราคาตลาดอยู่ที่ระดับราคาค่าเช่า 1,001.00-2,000.00 บาท เป็นห้องว่างๆ ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกนอกจากพัดลม ดังนั้นโครงการจึงตั้งราคาค่าเช่าห้องพักไว้ที่ 1,700.00 – 2,000.00 บาท ถือเป็นการตั้งราคาค่าเช่าตามราคาตลาด

6. ควรให้ความสำคัญในการนำเงินส่วนตัวมาลงทุน เมื่อมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก จะมีผลต่อต้นทุนเสียโอกาสของเงินทุน