

ทัศนคติของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาอพาร์ทเมนต์  
แบบสร้างอาคารใหม่และแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ กรณีศึกษา มาลัยอพาร์ทเมนต์ ซี  
ริวัฒน์แมนชั่น สาทรเซนต์วิเว้าร์ และเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



นายสยามศักดิ์ จารุอาภรณ์ประทีป

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)  
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR)  
are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2560

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ATTITUDES OF DEVELOPERS ON FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL RETURN FOR DE  
VELOPMENT IN NEW BUILD AND BUYING PRE-OWNED  
APARTMENT PROJECTS, CASE STUDIES OF MALAI APARTMENT, SIRIWAT MANSION, SAT  
HORN SAINTVIEW HOUSE AND A.W.S COURT

Mr. Siamsak Jaruaphonprateep



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Housing Development Program in Housing and Real

Estate Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2017

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

ทัศนคติของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อ  
ผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาอาร์ทเมนต์แบบ  
สร้างอาคารใหม่และแบบซื้อโครงการเก่านั้นมาดำเนินการ  
กรณีศึกษา มาลัยอาร์ทเมนต์ ศิริวัฒน์แมนชั่น สาทรเซนต์  
วิวเฮ้าส์ และเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

โดย

นายสยามศักดิ์ จารุอาภรณ์ประทีป

สาขาวิชา

การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. บุษรา โปวาทอง

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็น  
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์

(รองศาสตราจารย์ ดร. ปิ่นรัชฎ์ กาญจนนัชชิต)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(ศาสตราจารย์ ดร. เสรีชัย โชติพานิช)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. บุษรา โปวาทอง)

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร. กุณฑลทิพย์ พานิชภักดิ์)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(ดร. บุญยิ่ง คงอาษาภัทร)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย

(ดร. ยศพร ลีลารัศมี)

สยามศักดิ์ จารุอาภรณ์ประทีป : ทศนคติของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาอพาร์ทเมนต์แบบสร้างอาคารใหม่และแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ กรณีศึกษา มาลัยอพาร์ทเมนต์ สิริวัฒน์แมนชั่น สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ และเอ.ดับบลิว. เอส.คอร์ท (ATTITUDES OF DEVELOPERS ON FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL RETURN FOR DEVELOPMENT IN NEW BUILD AND BUYING PRE-OWNED APARTMENT PROJECTS, CASE STUDIES OF MALAI APARTMENT, SIRIWAT MANSION, SATHORN SAINTVIEW HOUSE AND A.W.S COURT) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: ผศ. ดร. บุษรา โปวาทอง, 167 หน้า.

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้ประกอบการด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนต์ที่มีรูปแบบการพัฒนา 2 รูปแบบคือการสร้างใหม่กับการซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ โดยการศึกษาด้วยกรณีศึกษาอพาร์ทเมนต์จำนวน 4 โครงการ แบ่งเป็นรูปแบบละ 2 โครงการ ใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ถ่ายภาพและบันทึกแผนผัง นำข้อมูลมาวิเคราะห์ แนวคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพ และวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

ผลการศึกษาพบว่า 1.การพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์รูปแบบการสร้างอาคารใหม่แตกต่างจากรูปแบบการซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการในขั้นตอนก่อนการก่อสร้างคือแนวความคิดการพัฒนา ขั้นตอนการก่อสร้างรูปแบบสร้างอาคารใหม่ต้องใช้ระยะเวลาการก่อสร้างอย่างน้อย 10 เดือน รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการสามารถเปิดดำเนินการได้ทันทีหลังการซื้อโครงการ ขั้นตอนหลังการก่อสร้างทั้ง 2 รูปแบบมีลักษณะคล้ายคลึงกัน แตกต่างกันในระยะเวลาการปรับปรุงอาคารซึ่งรูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการจะมีจำนวนครั้งที่มากกว่า 2.ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินที่ต่างกัน รูปแบบสร้างอาคารใหม่คือ ประสบการณ์ผู้บริหาร ขนาดของโครงการ เสถียรภาพทางการเมือง รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการคือ การบริหารจัดการ อัตราการเข้าพัก อำนาจซื้อผู้บริโภค การให้บริการต่อผู้เช่า ความสามารถบุคลากร คุณภาพห้องพัก ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า 3.ทัศนคติต่อปัจจัยที่เหมือนกันคือ อัตราผลตอบแทนโครงการ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ การให้บริการต่อผู้เช่า การคัดเลือกผู้เช่า ทำเลที่ตั้งโครงการ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง รายได้ของผู้เช่า ทัศนคติต่อปัจจัยที่แตกต่างกันคือ ประสบการณ์ผู้บริหาร

จากผลการศึกษาจะช่วยให้นักพัฒนาที่สนใจโครงการอพาร์ทเมนต์ที่ใช้เลือกแนวทางการพัฒนาที่เหมาะสมกับตนเอง ไม่เพียงแต่อพาร์ทเมนต์ที่มีรูปแบบการพัฒนาสร้างอาคารใหม่ แต่ยังมีรูปแบบการซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ เป็นอีก 1 ทางเลือกที่สามารถพัฒนาได้ และให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนในแต่ละรูปแบบการพัฒนาในภายหลังอีกด้วย

ภาควิชา	เคหการ	ลายมือชื่อนิสิต	.....
สาขาวิชา	การพัฒนาที่อยู่อาศัยและ	ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก	.....
	อสังหาริมทรัพย์		

ปีการศึกษา 2560

# # 5873591725 : MAJOR HOUSING AND REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS: APARTMENT / ATTITUDE / FINANCIAL RETURN / FACTOR

SIAMSAK JARUAPHONPRATEEP: ATTITUDES OF DEVELOPERS ON FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL RETURN FOR DEVELOPMENT IN NEW BUILD AND BUYING PRE-OWNED APARTMENT PROJECTS, CASE STUDIES OF MALAI APARTMENT, SIRIWAT MANSION, SATHORN SAINTVIEW HOUSE AND A.W.S COURT. ADVISOR: ASST. PROF. BUSSARA POVATONG, Ph.D., 167 pp.

This research aims at studying the attitudes of developers on factors affecting the financial return for development in building new apartment projects and buying pre-owned ones. The case studies comprise four projects – two for each of the given categories. The study covers interviews with developers, project plans and photograph documentation as well as analysis of information, concept development, physical condition and factors affecting the financial return of the projects.

According to the study, the following was found: 1. Building new apartment projects differs from buying pre-owned ones in the pre-construction (concept development) and construction process which takes at least 10 months to finish. The post construction process of the two categories is similar except that buying pre-owned ones requires more time for renovation. 2. Factors affecting the financial return for development in building new apartment projects include executive's experience, project scale and political stability; while those for buying pre-owned apartment projects include management, occupancy rate, consumer's purchasing power, services for tenants, personnel skills, room quality, room price and renting conditions. 3. Similar attitudes on factors for both categories include project return rate, economic growth rate, services for tenants, tenant selection, project location, related laws and tenant's income while different attitudes include executive's experience.

This study will help real estate developers to choose an appropriate approach for project developing, considering building new apartment projects and buying pre-owned ones while taking into account factors that can affect the financial return of the project.

Department: Housing Student's Signature .....

Field of Study: Housing and Real Estate Advisor's Signature .....

Development

Academic Year: 2017

## กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้ต้องขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลพาร์ทเมนท์ทั้ง 4 โครงการ คือ คุณนวรรตน์ ลาวัลย์ คุณสมิทธิ์ สงวนเดชะตระกูล คุณอรวรรณ เลิศอนุสรณ์ และคุณชนัญญา ประดิษฐารมณีย์ สำหรับความกรุณาที่ให้ข้อมูลและความเห็นซึ่งรบกวนเวลาของทุกคนเป็นอย่างมาก ขอขอบคุณครอบครัว เพื่อนๆ และบุคคลอันเป็นที่รักและเคารพที่ให้การสนับสนุนการศึกษาในครั้งนี้ และที่สำคัญอย่างยิ่งคือคณาจารย์ทุกท่านที่ช่วยขัดเกลาความรู้ในการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้ ได้แก่ ศจ.เสรีชัย โชติพานิช รศ.กฤษณชาติพิทย พานิชภักดิ์ ดร.ยศพร สีสารัมมี ดร.บุญยิ่ง คงอาชาภัทร โดยเฉพาะสุดท้าย ผศ.บุษรา โปวาทอง อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก ที่ช่วยแนะนำและประคับประคองจนวิทยานิพนธ์ผ่านไปได้ในที่สุด ขอขอบพระคุณอย่างสูงครับ



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
บทที่ 1 .....	1
บทนำ.....	1
1.1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
1.2. คำถามในงานวิจัย .....	5
1.3. วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	5
1.4. นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย .....	5
1.5. ขอบเขตงานวิจัย.....	6
1.6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
บทที่ 2 .....	7
แนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง .....	7
2.1. แนวความคิดที่เกี่ยวข้องกับอพาร์ทเมนท์.....	7
2.1.1. อสังหาริมทรัพย์กับการลงทุน (อนุชา กุลวิสุทธิ, 2547).....	7
2.1.2. วงจรชีวิตของอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่า (Property Life Cycle Pyramid) (G. Jason Goddard, 2012).....	8
2.1.3. แนวคิดเกี่ยวกับการเช่าอยู่อาศัย .....	9
2.1.4. ความหมายของอพาร์ทเมนท์ .....	11
2.1.5. การลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนท์.....	12
2.1.6. ความเสี่ยงในธุรกิจอพาร์ทเมนท์.....	12
2.2. ผลตอบแทนการเงินของการพัฒนาโครงการ.....	16

2.3. แนวคิดด้านทัศนคติ.....	21
2.4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	23
บทที่ 3 .....	28
ระเบียบวิธีวิจัย .....	28
3.1. กรอบแนวความคิดในการวิจัย (Conceptual Framework).....	28
3.2. การเลือกกรณีศึกษา .....	29
3.3. กรอบการดำเนินการวิจัย (Research Framework).....	30
3.4. การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	32
3.5. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล .....	35
3.6. การสรุปผลการวิจัย .....	36
บทที่ 4 .....	37
ลักษณะโครงการอพาร์ทเมนท์ที่กรณีศึกษา .....	37
4.1. โครงการ”มาลัยอพาร์ทเมนท์” ML (N).....	37
4.2. โครงการ”สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์” SVH (N).....	43
4.3. โครงการ”ศิริวัฒน์แมนชั่น” SW (R) .....	50
4.4. โครงการ”เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท” A.W.S (R).....	57
บทที่ 5 .....	65
ผลการศึกษา .....	65
5.1. แนวคิดการพัฒนา และลักษณะทางกายภาพของโครงการ.....	65
5.2. ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน .....	70
5.3. ทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน .....	86
บทที่ 6 .....	95
สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และเสนอแนะ.....	95



6.1. สรุปผลการวิจัย.....	95
6.2. ข้อค้นพบที่สำคัญในงานวิจัย.....	99
6.3. อภิปรายผลการศึกษา.....	99
6.4. ข้อเสนอแนะในงานวิจัย.....	100
6.5. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป.....	100
รายการอ้างอิง.....	102
ภาคผนวก ก.....	106
แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ.....	106
แนวคิด ลักษณะทางกายภาพ และการเงินของโครงการ.....	106
ภาคผนวก ข.....	114
แบบสอบถามปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนของผู้ประกอบการ.....	114
ภาคผนวก ค.....	123
ข้อมูลอ้างอิงผู้ประกอบการอพาร์ทเมนต์กรณีศึกษา.....	123
ภาคผนวก ง.....	157
ทัศนคติของผู้ประกอบการอพาร์ทเมนต์ทั้ง 4 โครงการ.....	157
ภาคผนวก จ.....	162
การเงินโครงการอพาร์ทเมนต์.....	162
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	167

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 รูปแบบการพัฒนา กับประเภทสินเชื่อบัตรเครดิต .....	3
ตารางที่ 2 รูปแบบการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ .....	4
ตารางที่ 3 ปัจจัยความเสี่ยงของผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ .....	13
ตารางที่ 4 ปัจจัยความเสี่ยงของผู้ประกอบการรายย่อย .....	14
ตารางที่ 5 แหล่งที่มาและปัจจัยที่ค้นพบในงานวิจัย .....	25
ตารางที่ 6 ข้อมูลโครงการอพาร์ทเมนต์ .....	29
ตารางที่ 7 สรุปโครงการอพาร์ทเมนต์ที่เลือกใช้เป็นกรณีศึกษา .....	30
ตารางที่ 8 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ มาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	38
ตารางที่ 9 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก มาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	38
ตารางที่ 10 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ .....	44
ตารางที่ 11 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ .....	44
ตารางที่ 12 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ ศิริวัฒน์แมนชั่น .....	51
ตารางที่ 13 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ศิริวัฒน์แมนชั่น .....	51
ตารางที่ 14 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท .....	58
ตารางที่ 15 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท .....	58
ตารางที่ 16 แนวคิดการพัฒนาโครงการ .....	65
ตารางที่ 17 สรุปแนวคิดการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ที่มีรูปแบบการพัฒนาโครงการสร้างอาคาร ใหม่กับซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ .....	67
ตารางที่ 18 เหตุการณ์ที่ส่งผลต่ออัตราการเข้าพักของโครงการอพาร์ทเมนต์จากกรณีก่อนปีพ.ศ. 2559 .....	68
ตารางที่ 19 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ .....	69
ตารางที่ 20 ระยะเวลาการปรับปรุงอาคารโครงการอพาร์ทเมนต์ทั้ง 4 โครงการ .....	69
ตารางที่ 21 สรุปการปรับปรุงทางกายภาพโครงการอพาร์ทเมนต์ที่มีรูปแบบการพัฒนาโครงการสร้าง อาคารใหม่กับซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ .....	70

ตารางที่ 22 ลำดับภาพรวมกลุ่มปัจจัย.....	72
ตารางที่ 23 ลำดับกลุ่มปัจจัยการเงิน.....	73
ตารางที่ 24 ลำดับกลุ่มปัจจัยทางเศรษฐกิจ.....	75
ตารางที่ 25 ลำดับกลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ.....	77
ตารางที่ 26 ลำดับกลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ.....	79
ตารางที่ 27 ลำดับกลุ่มปัจจัยระเบียบราชการ/การเมือง.....	81
ตารางที่ 28 ลำดับกลุ่มปัจจัยการตลาด.....	82
ตารางที่ 29 แสดงภาพรวมกลุ่มปัจจัย3ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4 โครงการ.....	84
ตารางที่ 30 แสดงกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ.....	85
ตารางที่ 31 แสดงทัศนคติตามภาพรวมกลุ่มปัจจัย3ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของ ทั้ง4โครงการ.....	87
ตารางที่ 32 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มการเงิน ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทาง การเงินของทั้ง4โครงการ.....	88
ตารางที่ 33 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มเศรษฐกิจ ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทาง การเงินของทั้ง4โครงการ.....	89
ตารางที่ 34 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มการบริหารจัดการ ที่ส่งผลต่อผลตอบแทน ทางการเงินของทั้ง4โครงการ.....	90
ตารางที่ 35 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มลักษณะโครงการและการออกแบบ ที่ ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ.....	91
ตารางที่ 36 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มระเบียบราชการ/การเมือง ที่ส่งผลต่อ ผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ.....	92
ตารางที่ 37 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มการตลาด ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทาง การเงินของทั้ง4โครงการ.....	93
ตารางที่ 38 สรุปปัจจัย3ลำดับแรกที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินโครงการอพาร์ทเมนท์ทั้ง2รูปแบบ การพัฒนา.....	97

## สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 สัดส่วนพฤติกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย .....	1
ภาพที่ 2 กระบวนการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์แบบทั่วไป .....	2
ภาพที่ 3 วงจรชีวิตของอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าของไฟร์และคูเปอร์ .....	8
ภาพที่ 4 การวิเคราะห์และประเมินผลบริการสาธารณสุข .....	17
ภาพที่ 5 กรอบแนวคิดในการศึกษา .....	28
ภาพที่ 6 กรอบการดำเนินงานวิจัย .....	31
ภาพที่ 7 แผนที่สังเขป โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	37
ภาพที่ 8 ภายนอกและทางเข้า โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	39
ภาพที่ 9 บริเวณที่จอดรถ โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	39
ภาพที่ 10 ระเบียงทางเดินส่วนกลาง โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	40
ภาพที่ 11 ภายในห้องพัก1 โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	40
ภาพที่ 12 ภายในห้องพัก2 โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	41
ภาพที่ 13 ห้องน้ำภายในห้องพัก โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	41
ภาพที่ 14 ผังบริเวณ โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	42
ภาพที่ 15 ผังพื้นที่ 1-5 โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ .....	42
ภาพที่ 16 แผนที่สังเขป โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	44
ภาพที่ 17 ทางเข้า โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	45
ภาพที่ 18 โถงทางเข้า โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	45
ภาพที่ 19 ทางเดินภายใน โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	46
ภาพที่ 20 ส่วนบริการซักผ้า โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	46
ภาพที่ 21 ภายในห้องพัก1 โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	47
ภาพที่ 22 ห้องน้ำภายในห้องพัก1 โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	47
ภาพที่ 23 ภายในห้องพัก2 โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	48
ภาพที่ 24 ห้องน้ำภายในห้องพัก2 โครงการสาธิตวินด์วิวเฮ้าส์ .....	48

ภาพที่ 25	ผังบริเวณ โครงการสาธิตเขตนวัตกรรม	49
ภาพที่ 26	ผังพื้นที่ชั้น1-5 โครงการสาธิตเขตนวัตกรรม	49
ภาพที่ 27	แผนที่สังเขป โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	50
ภาพที่ 28	ภายนอก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	52
ภาพที่ 29	ลานจอดรถ โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	52
ภาพที่ 30	ด้านหลังห้องค้า โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	53
ภาพที่ 31	ด้านหน้าห้องค้า โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	53
ภาพที่ 32	บริการตู้น้ำดื่มและเครื่องซักผ้า โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	54
ภาพที่ 33	ทางเดินภายใน โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	54
ภาพที่ 34	ภายในห้องพัก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	55
ภาพที่ 35	ห้องน้ำภายในห้องพัก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	55
ภาพที่ 36	ผังบริเวณ โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	56
ภาพที่ 37	ผังพื้นที่ชั้น1-4 โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น	56
ภาพที่ 38	แผนที่สังเขป โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	57
ภาพที่ 39	ภาพภายนอก1 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	59
ภาพที่ 40	ภาพภายนอก2 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	59
ภาพที่ 41	ทางเข้า โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	60
ภาพที่ 42	ลานจอดรถ โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	60
ภาพที่ 43	ห้องค้าภายใน โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	61
ภาพที่ 44	ส่วนบริการตู้ดื่มและเครื่องซักผ้า โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	61
ภาพที่ 45	ทางเดินภายใน โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	62
ภาพที่ 46	ภายในห้องพัก โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	62
ภาพที่ 47	ห้องน้ำภายในห้องพัก โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	63
ภาพที่ 48	ผังบริเวณ โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	63
ภาพที่ 49	ผังพื้นที่ชั้น1-4 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท	64

ภาพที่ 50 ผังพื้นที่ 5-8 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท .....64

ภาพที่ 51 ความแตกต่างของการพัฒนาโครงการรูปแบบสร้างอาคารใหม่และซื้อโครงการเก่านั้นมา  
ดำเนินการ .....95



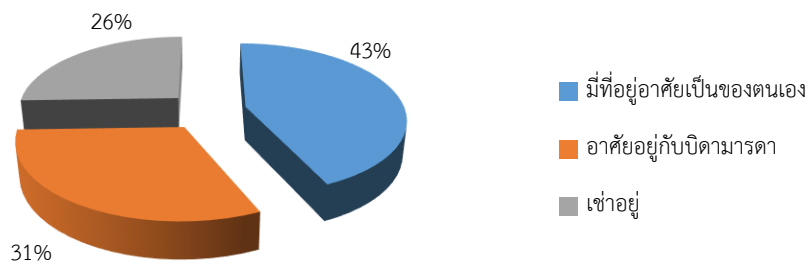
# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่สำคัญของเมืองขนาดใหญ่ซึ่งเป็นศูนย์กลางของธุรกิจและกิจกรรมสำคัญหลายอย่าง เช่น การเป็นศูนย์การบริหารจัดการสินค้าอุปโภคบริโภค การศึกษา การแพทย์ การขนส่ง การท่องเที่ยว เป็นต้น ทำให้มีผู้คนจำนวนมากต้องเข้ามาข้องเกี่ยวและทำกิจกรรมร่วมกันในเมืองใหญ่ แต่ผู้ที่เข้ามามีส่วนร่วมไม่ได้มีแค่ผู้คนที่มาอยู่อาศัยอยู่ในเมืองเท่านั้น แต่ยังมีคนที่อยู่จังหวัดข้างเคียง หรือจังหวัดที่ห่างไกลออกไป นักท่องเที่ยว หรือแม้แต่คนจากต่างประเทศที่ต้องเข้ามาทำงานในเมืองไทย ผู้คนเหล่านี้มีความต้องการที่อยู่อาศัยชั่วคราวเพื่อทำกิจกรรมต่างๆในเมืองใหญ่ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสำคัญและเติบโตขึ้นไปพร้อมกับเมืองขนาดใหญ่

#### สัดส่วนพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย



ภาพที่ 1 สัดส่วนพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

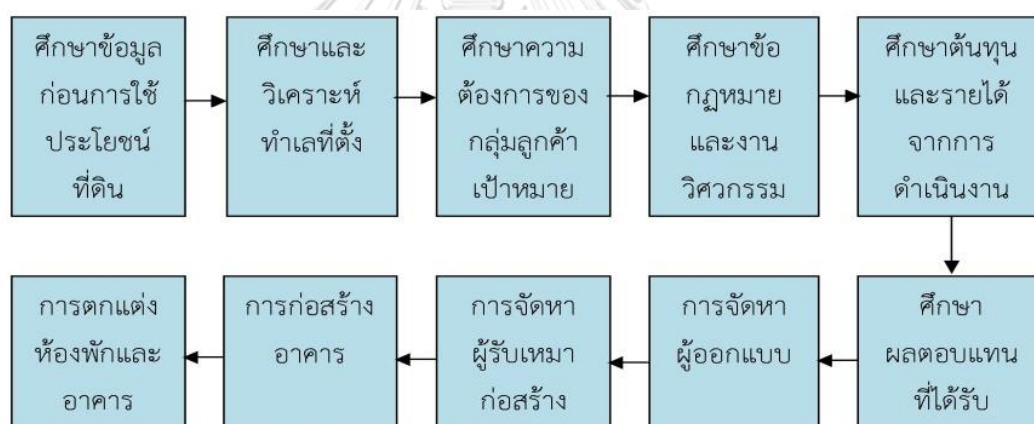
ที่มา ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2556.

ศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทยนำเสนอรายงาน “เศรษฐกิจกรุงเทพฯ และยุทธศาสตร์การพัฒนา เพิ่มความพร้อมสู่ AEC”<sup>1</sup> ระบุว่ากรุงเทพฯเป็นเมืองหลวงและเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยกรุงเทพฯมีประชากรตามทะเบียนราษฎร 5,676,765 คน (ก.พ.2556) หากรวมประชากรแฝงจะมีประชากร 8,839,022 คน หรือประมาณ 14% ของประชากรทั้งประเทศ และหากนับรวมประชากรที่เดินทางจากปริมณฑลโดยรอบที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯและชาวต่างชาติ จะพบว่ากรุงเทพฯมีประชากรมากกว่า 10 ล้านคน จากการสำรวจพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า คนส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง 43.3%

<sup>1</sup> ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2556.

อาศัยอยู่กับบิดาและมารดา 31.2% และเช่าอยู่ 25.5% ซึ่งผู้ที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและยังไม่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยมีมากถึง 30.5% โดยผู้ที่ยังไม่คิดจะซื้อส่วนใหญ่ 55.9% มองว่าสินค้าที่มีอยู่ในตลาดยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้อย่างเต็มที่ อาทิ ทำเลของโครงการ รูปแบบที่อยู่อาศัยและราคา ในขณะที่ยังไม่คิดจะซื้อเนื่องจากสถานะการเงินยังไม่พร้อม 43.1% ซึ่งประเด็นนี้สะท้อนให้เห็นว่า คนที่ยังไม่พร้อมซื้อที่อยู่อาศัยมีจำนวนมาก และกลุ่มนี้จะยังมีความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย<sup>2</sup> อพาร์ทเมนท์จึงเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทเช่าที่สำคัญและยังคงมีความต้องการสำหรับคนที่อยู่อาศัยในเมืองใหญ่อีกมาก

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ที่ผ่านมา มีการศึกษาไว้ในลักษณะของกระบวนการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์รูปแบบทั่วไป และจัดแบ่งกลุ่มอพาร์ทเมนท์โดยใช้ช่วงราคา หรือสิ่งอำนวยความสะดวกของห้องเช่าและอพาร์ทเมนท์ เช่น (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552) แบ่งระดับอพาร์ทเมนท์ออกเป็น 5 ระดับ คือ ระดับพิเศษ ระดับสูง ระดับกลาง ระดับธรรมดา และระดับล่าง เป็นต้น ส่วน (G. Jason Goddard, 2012) ได้จัดแบ่งกลุ่ม อพาร์ทเมนท์โดยใช้ขนาดของอาคาร เช่น ที่พักอาศัยสำหรับครอบครัวเดี่ยว ทาวน์โฮม การ์เดินท์อพาร์ทเมนท์ อพาร์ทเมนท์สูง 3-5 ชั้น อพาร์ทเมนท์สูง 6-9 ชั้น และอพาร์ทเมนท์สูงตั้งแต่ 10 ชั้นขึ้นไป เป็นต้น



ภาพที่ 2 กระบวนการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์แบบทั่วไป

ที่มา : หนังสือธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า, ปีพ.ศ.2552

นอกจากนี้ พบว่ามีรูปแบบการพัฒนาโครงการอื่นๆที่น่าสนใจอีกหลายแบบคือ รูปแบบการพัฒนาโครงการที่จัดกลุ่มโดยกลุ่มสถาบันการเงินในประเทศไทยที่ให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการอพาร์ทเมนท์โดยตรง ซึ่งมีอยู่ 5 แห่ง สถาบันการเงินเหล่านี้ให้สินเชื่อแก่ผู้ต้องการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ในประเทศไทย และจัดกลุ่มประเภทสินเชื่อไว้ตามตารางที่ 1

<sup>2</sup>ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2553.



ตารางที่ 1 รูปแบบการพัฒนากับประเภทสินเชื่อพาร์ทเมนท์

รูปแบบการพัฒนากับประเภทสินเชื่อพาร์ทเมนท์				
กสิกรไทย <sup>3</sup>	เกียรตินาคิน <sup>4</sup>	ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย <sup>5</sup>	อาคาร สงเคราะห์ <sup>6</sup>	เมืองไทยประกันชีวิต <sup>7</sup>
1.ก่อสร้างใหม่ 2.ซื้อโครงการ 3.ปรับปรุงตกแต่ง	1.สร้างโครงการหรือ ขยายโครงการ 2.RE-FINANCE โครงการ 3.ซื้อโครงการ 4.ซ่อมแซมหรือปรับปรุง โครงการ 5.ซื้อสินทรัพย์หรือการขาย และพัฒนาโครงการเป็น รูปแบบให้เช่า	1.สร้างอาคารใหม่ 2.ขยายปรับปรุงอาคารเดิม 3. RE-FINANCE โครงการ 4.ซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ที่เป็นอพาร์ทเมนท์-หอพัก	(ไม่มี รายละเอียด)	1.โครงการก่อสร้างใหม่ 2.โครงการ Re-finance
วิเคราะห์วิธีการพัฒนาโครงการ จากประเภทสินเชื่อของสถาบันการเงิน 1.การได้มาซึ่งอาคารเพื่อการพัฒนาโครงการ (สร้าง/เปลี่ยนรูปแบบ-ซื้อ) 2.ลักษณะอาคาร (เก่า-ใหม่)				

ที่มา : เว็บไซต์ของสถาบันการเงิน

จากตารางประเภทสินเชื่อของสถาบันการเงินทำให้เห็นมิติของรูปแบบการพัฒนาโครงการอยู่ 2 ลักษณะคือ 1) ลักษณะการพัฒนาโครงการ อาทิ การก่อสร้างใหม่ การปรับปรุงอาคาร 2) การได้มาซึ่งอาคาร อาทิ การพัฒนาขึ้นมาใหม่ (Ground-up Development) การซื้ออาคารที่สร้างเสร็จแล้ว ทั้งนี้ ในรูปแบบการพัฒนาดังกล่าว มีมิติของ ลักษณะอายุอาคารรวมอยู่ด้วย อาทิ อาคารใหม่ อาคารเก่า เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้สำรวจข้อมูลเบื้องต้นในโครงการอพาร์ทเมนท์ จำนวน 8 โครงการ เพื่อวิเคราะห์ลักษณะการพัฒนา และการได้มาซึ่งอาคาร ทำให้ได้ข้อสรุปตามตารางที่ 2

CHULALONGKORN UNIVERSITY

<sup>3</sup>ธนาคารกสิกรไทย. สินเชื่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์. [ออนไลน์]. 2560. แหล่งที่มา

:<http://www.kasikornbank.com/TH/SME/KSMEProduct/Pages/KSMEApartmentCredit.aspx> [20มกราคม 2560]

<sup>4</sup>ธนาคารเกียรตินาคิน. สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนท์และโรงแรมโดยเฉพาะ. [ออนไลน์]. 2560. แหล่งที่มา

:[http://www.kiatnakin.co.th/business-banking\\_business-loan\\_business-loan-hotel.shtml#transport](http://www.kiatnakin.co.th/business-banking_business-loan_business-loan-hotel.shtml#transport) [20มกราคม 2560]

<sup>5</sup>ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย. สินเชื่อเพื่อสร้างอพาร์ทเมนท์-หอพัก. [ออนไลน์]. 2560. แหล่งที่มา

:[http://www.tcrbank.com/product/สินเชื่อ%20SMEs%20เพื่อคนทำธุรกิจ/บริการสินเชื่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์\\_หอพัก](http://www.tcrbank.com/product/สินเชื่อ%20SMEs%20เพื่อคนทำธุรกิจ/บริการสินเชื่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์_หอพัก) [20มกราคม 2560]

<sup>6</sup>ธนาคารอาคารสงเคราะห์. โครงการสินเชื่อประเภทแฟลตให้เช่า. [ออนไลน์]. 2560. แหล่งที่มา

:[http://www.ghbank.co.th/th/services\\_loan\\_detail.php?cms\\_id=103&cms\\_cate\\_id=5&parent=services\\_loan.php?cms\\_cate\\_id=5](http://www.ghbank.co.th/th/services_loan_detail.php?cms_id=103&cms_cate_id=5&parent=services_loan.php?cms_cate_id=5) [20มกราคม 2560]

<sup>7</sup>เมืองไทยประกันชีวิต. สินเชื่อพาร์ทเมนท์. [ออนไลน์]. 2560. แหล่งที่มา

:<https://www.muangthai.co.th:1767/service/view/service-apartment> [20มกราคม 2560]

ตารางที่ 2 รูปแบบการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์

การได้มาซึ่งอาคารเพื่อการพัฒนาโครงการ	ลักษณะอาคาร	รูปแบบการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์	หมายเหตุ
สร้าง/เปลี่ยนรูปแบบ	เก่า	เปลี่ยนรูปแบบการใช้อาคารเก่า	มีกรณีตัวอย่าง แต่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นอพาร์ทเมนท์ตามกฎหมาย
	ใหม่	สร้างอาคารใหม่	
ซื้อ	เก่า	ซื้อโครงการเก่า	
	ใหม่	ซื้อโครงการสร้างเพื่อขาย	ยังไม่พบกรณีตัวอย่าง
เช่า	เก่า	เช่าอาคารเก่ามาปรับปรุง	มีกรณีตัวอย่าง แต่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นอพาร์ทเมนท์ตามกฎหมาย
	ใหม่	เช่าอาคารใหม่มาปรับปรุง	ยังไม่พบกรณีตัวอย่าง

ที่มา : จากการวิเคราะห์ของผู้วิจัย

จากรูปแบบหลากหลายของการได้มาซึ่งอาคารเพื่อพัฒนาโครงการและการนำอาคารอพาร์ทเมนท์ไปพัฒนาและให้บริการให้เช่าทำให้ผู้วิจัยเกิดคำถามสำคัญคือ การพัฒนาโครงการในแต่ละรูปแบบมีความคุ้มค่าเพียงใด โดยเฉพาะโครงการที่สร้างใหม่และซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ มีปัจจัยใดที่ส่งผลต่อผลตอบแทน เนื่องจากธุรกิจอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินจำนวนมากในการพัฒนาและมีระยะเวลาในการลงทุนที่ยาวนาน การสร้างอาคารใหม่ที่ทันสมัยสามารถออกแบบก่อสร้างได้ตามความต้องการของตลาดกับการซื้อโครงการเก่าซึ่งใช้เวลาในการพัฒนาน้อยกว่าและยังมีอยู่แล้วจำนวนมากในทำเลเก่าที่พัฒนาไปพร้อมกับพื้นที่ ความแตกต่างเหล่านี้มีปัจจัยใดที่ส่งผลต่อผลตอบแทนของโครงการหากสามารถเข้าใจถึงปัจจัยในการพัฒนาโครงการในแต่ละรูปแบบ ผู้พัฒนาจะใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจในการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนท์ได้อย่างเหมาะสมกับพื้นฐานของผู้พัฒนาแต่ละราย

## 1.2. คำถามในงานวิจัย

1. ผู้ประกอบการมีแนวความคิดการพัฒนาอพาร์ทเมนต์อย่างไร แตกต่างกันหรือไม่ระหว่างโครงการรูปแบบการสร้างอาคารใหม่และรูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ
2. ในการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ มีปัจจัยใดที่ส่งผลต่อผลตอบแทนของโครงการ
3. ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นอย่างไรต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนต์ และมีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไรในสองรูปแบบดังกล่าว

## 1.3. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาแนวความคิดพัฒนาและลักษณะทางกายภาพของโครงการอพาร์ทเมนต์ในรูปแบบสร้างอาคารใหม่และรูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนของโครงการอพาร์ทเมนต์ในรูปแบบการพัฒนาที่แตกต่างกัน
3. เพื่อวิเคราะห์ทัศนคติของผู้ประกอบการเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนต์ในรูปแบบที่แตกต่างกัน

## 1.4. นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย

1. อพาร์ทเมนต์รูปแบบการสร้างอาคารใหม่ หมายถึง โครงการอพาร์ทเมนต์ที่เจ้าของโครงการเริ่มต้นพัฒนาโครงการขึ้นมาจากที่ดินว่างเปล่า ซึ่งที่ดินนั้นอาจเป็นของตนเองอยู่เดิมหรือซื้อที่ดินมาเพื่อพัฒนาเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์
2. อพาร์ทเมนต์รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ หมายถึง โครงการอพาร์ทเมนต์ที่เจ้าของโครงการเริ่มต้นโดยการเข้าซื้อโครงการที่ประกอบการเป็นอพาร์ทเมนต์อยู่แล้ว และปรับปรุงเพื่อให้โครงการมีสภาพดีขึ้น ไม่รวมถึงการปรับปรุงอาคารเพื่อเปลี่ยนแปลงประเภทการใช้งานของอาคาร
3. ผลตอบแทนทางการเงิน หมายถึง ผลกำไรที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการดำเนินโครงการซึ่งเป็นผลตอบแทนที่จะได้รับในรูปที่เป็นตัวเงินโดยตรงเมื่อจบโครงการเท่านั้นโดยจะไม่นับรวมถึงผลตอบแทนที่อาจได้รับในทางอ้อม เช่น ความน่าเชื่อถือหรือเครดิตที่ได้จากการดำเนินโครงการ, ต้นทุนที่ประหยัดได้เนื่องจากการทำโครงการต่อเนื่อง เป็นต้น (กิติพงษ์ กุลไพศาลธรรม, 2549)

### 1.5. ขอบเขตงานวิจัย

ในงานวิจัยนี้ กรณีศึกษาคืออพาร์ทเมนต์ในรูปแบบการสร้างอาคารใหม่และซื้อโครงการเพื่อนำมาดำเนินการ โดยศึกษาในเรื่องแนวคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพโครงการ และอัตรากำไรจากการดำเนินงานของโครงการอพาร์ทเมนต์ในรูปแบบการพัฒนาที่ต่างกัน ทั้งนี้ได้เก็บข้อมูลมาจากโครงการที่ใช้เป็นกรณีศึกษาจำนวน 4 โครงการ โดยวิธีการสัมภาษณ์ สังเกต และบันทึกภาพ ซึ่งมีข้อมูลทางการเงินเฉพาะปีพ.ศ. 2559

### 1.6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ในด้านผู้ลงทุนใช้เป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ ที่เหมาะสมกับพื้นฐานและความต้องการของผู้ลงทุน
2. ในด้านสถาบันการเงินใช้เป็นแนวทางประกอบการพิจารณาการให้สินเชื่ออพาร์ทเมนต์ จากผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาโครงการที่แตกต่างกัน
3. ในด้านงานวิชาการเพื่อใช้ต่อยอดความรู้การพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ ในส่วนของผู้ลงทุนพัฒนาโครงการ โดยเฉพาะการได้แนวคิดรูปแบบการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ที่ไม่ได้จำกัดเพียงการสร้างใหม่

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย

1. แนวความคิดที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
2. ผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาโครงการ
3. แนวคิดด้านทัศนคติ
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1. แนวความคิดที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

##### 2.1.1. อสังหาริมทรัพย์กับการลงทุน (อนุชา กุหลาบสุทธิ, 2547)

ในทางกฎหมายแล้ว อสังหาริมทรัพย์ไม่ได้มีความหมายจำกัดอยู่เฉพาะเพียงแคที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ติดกับที่ดินเท่านั้น แต่มีความหมายกว้างกว่านั้น กล่าวคือตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ได้ให้ความหมายไว้ชัดเจนว่า อสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ที่ดินกับทรัพย์สินอันติดกับที่ดินนั้น หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น ทั้งนี้ให้รวมถึงสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดินด้วย ซึ่งสอดคล้องกับความหมายในภาษาอังกฤษ ที่ให้ความหมายไว้ว่า “Real Estate is land and improvements made to land, and the right to use them.” ดังนั้นจึงสรุปได้ง่ายๆว่า อสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) ได้แก่ บ้านอยู่อาศัย (Residential Homes) ที่ดินเปล่า (Raw Land) และอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถสร้างรายได้ในรูปค่าเช่า (Income Property) อาทิ โกดังสถานที่เก็บสินค้า (Warehouse) อาคารสำนักงาน (office) อพาร์ทเมนต์ (Apartment Buildings) และคอนโดมิเนียม (Condominiums) ทั้งนี้ถ้านำอสังหาริมทรัพย์ มาพิจารณาในแง่ของการเป็นสินทรัพย์เพื่อการลงทุน เราสามารถแบ่งอสังหาริมทรัพย์ได้เป็นสองประเภทตามลักษณะการให้ผลตอบแทน คือ

##### 1) อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นการลงทุนระยะยาว (Income Property)

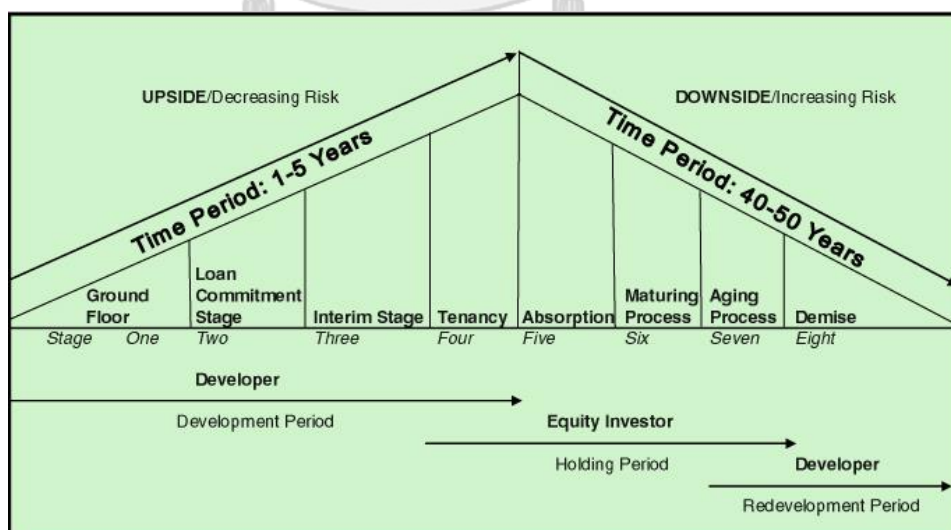
หมายถึง อสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ลงทุนตั้งใจที่จะลงทุนในลักษณะการถือครองไว้นานๆ เนื่องจากจุดประสงค์แท้จริงก็คือต้องการผลตอบแทนในรูปกระแสเงินสดในรูปค่าเช่า ตัวอย่างอสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ เช่น อาคารเพื่ออาศัย (Residential Properties) และเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Properties) ซึ่งสร้างขึ้นมาเพื่อมุ่งหวังผลตอบแทนที่พึงได้จากค่าเช่า ที่จะทยอยเกิดขึ้นตลอดอายุสัญญาเช่า แต่ไม่ได้คาดหวังผลตอบแทนในลักษณะการสร้างมาเพื่อขายแต่อย่างใด

- 2) อสังหาริมทรัพย์ที่ลงทุนระยะสั้น หรือบางที่เรียกว่าอสังหาริมทรัพย์ที่ลงทุนในลักษณะการเก็งกำไร (Speculative Property)

หมายถึงอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ลงทุนไม่ได้มุ่งหวังผลตอบแทนระยะยาวในรูปค่าเช่า เหมือนอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นการลงทุนระยะยาว แต่มุ่งหวังผลตอบแทนจากจังหวะในการขายทำกำไรจากส่วนต่างของราคานั้นเอง ตัวอย่างของอสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ เช่น ที่ดินเปล่า ที่ผู้ถือครองส่วนใหญ่มักไม่ได้คาดหวังผลตอบแทนจากการนำที่ดินมาให้เช่า แต่คาดหวังผลตอบแทนจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่า (appreciation in Value) ซึ่งอาจเกิดขึ้นเนื่องมาจากเหตุผลใดเหตุผลหนึ่ง หรือหลายๆเหตุผลร่วมกัน เช่น ความเด่นจากทำเลที่ตั้ง (Location) การหายากและขาดแคลน (Scarcity) อันเกิดขึ้นจากลักษณะเด่นเฉพาะตัว หรือสภาพแวดล้อม หรือด้วยเหตุผลอื่นๆ

### 2.1.2. วงจรชีวิตของอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่า (Property Life Cycle Pyramid) (G. Jason Goddard, 2012)

ไฟร์และคูเปอร์ (Pyhr and Cooper, 1982) ได้เสนอวงจรชีวิตของอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่า ว่าด้วยการลงทุนกับช่วงอายุของการพัฒนาโครงการมีความสัมพันธ์กันอย่างไร โดยใช้รูปแบบภูมิทรงปิรามิดอธิบาย เริ่มต้นเมื่อพัฒนาโครงการความเสี่ยงจะสูงและค่อยๆลดลงจนกระทั่งเมื่อพัฒนาโครงการเสร็จแล้วความเสี่ยงจะน้อยและค่อยๆเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆจนกระทั่งหมดอายุโครงการ



ภาพที่ 3 วงจรชีวิตของอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าของไฟร์และคูเปอร์

ขั้นตอนที่1 ผู้ลงทุนพัฒนาโครงการจะคิดหาแนวทางพัฒนาโครงการว่าจะทำโครงการอะไร และพัฒนาอย่างไร แล้วทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เช่น ด้านการตลาด กฎหมาย ลักษณะทางกายภาพ และสังคมสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

ขั้นตอนที่2 ผู้ลงทุนจะนำเสนอโครงการกับสถาบันการเงินเพื่อขอสินเชื่อ หากได้รับการอนุมัติ ผู้ลงทุนจะทำการซื้อ เข้าก่อสร้างหรือปรับปรุงอาคารเดิม

ขั้นตอนที่3 ผู้ลงทุนจะต้องบริหารโครงการจนกว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จ

ขั้นตอนที่4 ในขั้นตอนนี้ผู้พัฒนาจะเปิดโครงการให้ผู้เช่าเข้ามาจับจองพื้นที่ ในช่วงเวลานี้จะเป็นช่วงเวลาที่มียรายได้เข้ามา และหากมียาได้มีเพียงพอต่อค่าใช้จ่าย เช่น ค่าบริหาร ค่าคั้นเงินงวดรายเดือน เป็นต้น จะเรียกว่าจุดคุ้มทุนการบริหาร และหากมียาได้มากกว่าค่าใช้จ่ายกระแสเงินของโครงการก็จะให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน ในช่วงเวลานี้คั้นจุดสูงสุดของรูปแผนภูมิทรงปิรามิด

ขั้นตอนที่5 ภายหลังจากปีที่5 ในช่วงเวลานี้ผลตอบแทนจะเริ่มลดลง และเริ่มมีพื้นที่เช่าว่างเพิ่มขึ้น ช่วงเวลาใช้ระยะเวลาประมาณ 40-50 ปี ซึ่งนักพัฒนาโครงการจำนวนมากมักจะขายโครงการของตนในเวลานี้

ขั้นตอนที่6 ในช่วงเวลานี้เป็นช่วงเวลาสุดท้ายที่ยังให้ผลตอบแทนคุ้มค่าใช้จ่ายอยู่ ซึ่งเป็นช่วงเวลาสุดท้ายที่ผู้ลงทุนจะขายโครงการให้กับนักลงทุนรายใหม่เข้ามาพัฒนาโครงการพร้อมกับเงินลงทุนก้อนใหม่เพื่อปรับปรุงโครงการให้สามารถสร้างผลตอบแทนขึ้นมาได้อีกครั้ง ตรงนี้เองในรูปแผนภูมิปิรามิดก็จะย้อนไปเริ่มในขั้นตอนที่3ของแผนภูมิอีกครั้ง

ขั้นตอนที่7 อาคารเริ่มทรุดโทรมและมีผลตอบแทนน้อยหรืออาจขาดทุน

ขั้นตอนที่8 อาคารหมดอายุการใช้งาน

แผนภูมิปิรามิดนี้แสดงช่วงเวลาต่างๆ ช่วงเวลาของความเสถียร ช่วงเวลาของการขายโครงการ ช่วงเวลาของการได้รับผลตอบแทน ซึ่งเป็นไปแต่ละรูปแบบที่นักลงทุนเลือกช่วงเวลาเข้ามาพัฒนาโครงการ

### 2.1.3. แนวคิดเกี่ยวกับการเช่าอยู่อาศัย

#### 1) ความสัมพันธ์ของแหล่งงานและการเช่าอาศัย

การศึกษาของ เซอร์แมน และเบนจามิน (Jud G. Donald and John D. Benjamin and G. Stacy Sirmans, 1996) พบว่า เวลาที่ใช้ในการเดินทางไปทำงานมีผลต่อการเช่า

มานพ พงศทัต (มานพ พงศทัต, 2527) คิดเห็นไว้ว่า สิ่งสำคัญคู่กับที่อยู่อาศัยคือ การทำงาน ดังนั้นแล้ว ท่าเลที่ตั้งและการเดินทางเป็นปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยและที่เช่าอาศัย “Live where you work or work where you live”

#### 2) ความสัมพันธ์ของรายได้และการเช่าอยู่อาศัย

บอกดอน และ โฟลเลียน (Bogdon and Follain, 1996) กล่าวว่า ปัจจัยด้านประชากรและ เศรษฐกิจมีผลต่อความต้องการของอพาร์ทเมนท์ และจากการศึกษาพบว่า อาคารอยู่อาศัยรวมมัก ตั้งอยู่ในพื้นที่ของประชากรผู้มีรายได้น้อย มีอัตราความยากจนสูง มีอัตราความเป็นเจ้าของต่ำ และมีการร่วมกันอยู่อาศัยสูง

เอมิลี่ เอ็น ซิท (Emily N. Zietz, 2003) กล่าวว่าอาคารรวมอยู่อาศัยได้กลายเป็นที่อยู่อาศัย แบบหนึ่งที่มีความสำคัญต่อประชากรในทุกๆระดับรายได้ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการดำเนินชีวิต การไม่ต้องการเสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายในเรื่อง การดูแลรักษาที่อยู่อาศัย การย้ายที่ทำงาน และความสะดวกในการเดินทาง อีกทั้งจำนวนประชากรที่ไม่แต่งงานมีมากขึ้น และมีความต้องการเช่าอาศัยมากกว่าความต้องการเป็นเจ้าของ

การศึกษาของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552) พบว่าอพาร์ทเมนท์ที่ให้เช่าของผู้มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูงส่วนใหญ่มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าผู้มีรายได้น้อย มีลักษณะอาคารคล้ายคลึงกับอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม โดยมีห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว และห้องน้ำ และมักตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ

ทีมธุรกิจบิสซิเนส (ทีมธุรกิจBusy-Day, 2548) พบว่าผู้เช่าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพแวดล้อมที่ดีในที่พัก มีรูปแบบการใช้ชีวิตที่ทันสมัยและต้องการสิ่งที่มีคุณภาพที่จะตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตและสร้างคุณภาพชีวิตให้กับผู้เช่ากลุ่มนี้ เช่น ระบบความปลอดภัย ที่จอดรถ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และบริการเสริมที่จำเป็นต่างๆ เช่น ซักอบรีด ร้านอาหาร ฟิตเนส สระว่ายน้ำ ฯลฯ

ผลการศึกษาของ เซอร์แมน และ เบนจามิน (Sirman G. Stacy and Jonh D. Benjamin, 1991) พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเช่าอยู่อาศัย มี 3 สิ่ง ดังนี้ 1. สิ่งอำนวยความสะดวก บริการ และ ลักษณะทางกายภาพของที่พัก 2. ที่ตั้งของที่พัก และ 3. ลักษณะของผู้เช่าและความเต็มใจในการชำระค่าเช่า และใน (Sirman G. Stacy and Sirmans C. F. and Jonh D. Benjamin, 1989) กล่าวว่า ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการ เช่น ที่จอดรถในที่ร่ม ห้องครัวที่ทันสมัย การบริการของแม่บ้าน กฎระเบียบการเช่าอาศัย และองค์ประกอบปัจจัยภายนอก เช่น การจราจรที่แออัด ที่ทำงานใกล้ไกล และระบบขนส่งมวลชน เหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเช่าของผู้เช่า

จากการศึกษาของ เบนจามิน เซอร์แมน และ ซิท (John D. Benjamin and G. Stacy Sirmans and Emily Norman Zietz, 1997) เกี่ยวกับตลาดอพาร์ทเมนท์ พบว่าระบบความปลอดภัย 24 ชั่วโมง ส่งผลดีต่อความต้องการเช่า ในขณะที่การมีผู้จัดการและการมีเคาน์เตอร์ใน อพาร์ทเมนท์ไม่ส่งผลต่อความต้องการเช่า อย่างไรก็ตามตัวแปรทั้ง 3 ตัวนี้ส่งผลต่ออัตราการเช่าพัก



ซาเธอร์ เมอร์ฟี บัตทอน อาลอนโซ และ แคลร์ (ต่อศักดิ์ มีสุข, 2547) กล่าวถึงความสำคัญ ของทำเลที่ตั้งของที่พักอาศัย โดยคำนึงถึงตัวอาคาร และสภาวะแวดล้อม ในทางกายภาพและคุณภาพชีวิต รวมถึงความสัมพันธ์กับเพื่อนบ้านในบริเวณที่อยู่อาศัย ด้วย สอดคล้องกับความเห็นของ ซิท (Emily N. Zietz, 2003) ที่กล่าวว่า ความพึงพอใจ ในรูปแบบการใช้ชีวิตและผลกระทบจากเพื่อนบ้าน เป็นปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเช่า อยู่อาศัยในอาคารอยู่อาศัยรวม

ซามิธซ์ (Adrienne Schmitz, 2000) กล่าวว่า อพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจบริการ ที่เช่าอาศัยทันที ดังนั้น ความพึงพอใจของผู้เช่าขึ้นอยู่กับคุณภาพการให้บริการของ พนักงาน และ เพียร์เซอร์ และ ซาเวนกี (Richard B. Peiser and Dean Schwanke, 1992) กล่าวว่า ปัญหาของการจัดการที่เช่าอาศัยนั้น มักเป็นปัญหาเกี่ยวกับมนุษย์มากกว่า ปัญหาด้านกายภาพของที่เช่า

#### 2.1.4. ความหมายของอพาร์ทเมนท์

อพาร์ทเมนท์ (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552) เป็นอาคารที่อยู่อาศัยซึ่งมีความสูงตั้งแต่ 4 ชั้นขึ้นไป แต่ละชั้นจะถูกแบ่งเป็นห้องพักพื้นที่ประมาณ 20-30 ตร.ม. การสร้างอพาร์ทเมนท์มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการให้เช่าโดยเฉพาะ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ อพาร์ทเมนท์อาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม แยกตามรายได้และทำเลที่ตั้ง 1.อพาร์ทเมนท์สำหรับผู้มี รายได้น้อย เป็นอาคารมีลักษณะคล้ายคลึงกับแฟลต พื้นที่ใช้สอยมีเพียงห้องนอนและห้องน้ำเท่านั้น ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน สถานศึกษาและเขตอุตสาหกรรมทั่วไป 2.อพาร์ทเมนท์สำหรับผู้มี รายได้ปานกลางถึงรายได้สูง เป็นอาคารมีขนาดพื้นที่ใช้สอยมากกว่าอพาร์ทเมนท์กลุ่มแรก และมีความคล้ายคลึงกับอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม คือ มีห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัวและห้องน้ำ ดังนั้น อัตราค่าเช่าจึงใกล้เคียงกับห้องชุดของคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์กลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใน ย่านธุรกิจการค้าสำคัญในกรุงเทพฯ หรือตามหัวเมืองใหญ่ๆทั่วประเทศ

อพาร์ทเมนท์ (กองบรรณาธิการประชาชาติธุรกิจ, 2551) เป็นที่พักอาศัยลักษณะเป็นห้องเช่า ส่วนใหญ่จะมีห้องสำหรับใช้ประโยชน์เพียงห้องเดียว มีห้องน้ำในตัว ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคืออพาร์ทเมนท์ให้เช่าตามสถานศึกษาหรือแหล่งงาน

เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (กองบรรณาธิการประชาชาติธุรกิจ, 2551) เป็นที่พักอาศัยให้เช่าระดับสูงกว่าอพาร์ทเมนท์ รูปแบบห้องพักนอกห้องนอนแล้ว ยังอาจจะมีห้องนั่งเล่น ห้องครัว ฯลฯ สำหรับใช้สอย นอกจากนี้ยังมีบริการรองรับลูกค้าในระดับที่ดีเทียบเท่าหรือดีกว่าโรงแรมแต่มีความเป็นส่วนตัวมากกว่าโรงแรม

อพาร์ทเมนท์ (Rental apartments) หรืออพาร์ทเมนท์เฮ้าส์ (Apartment houses) (พัลลภ กฤตยานวัช และ เรียงจัย คลายนสูตร, 2555) เป็นอาคารที่อยู่อาศัย (residential building) ที่มีการแบ่งห้องพักเป็นหน่วยอยู่อาศัยหลายหน่วย (Individual dwelling) โดยปกติมักจะมีมากกว่า

4 หน่วยขึ้นไป เพื่อให้เช่า (rental) แต่ละหน่วยอาจจะมีการแบ่งเป็นห้อง (room) ตั้งแต่เป็นห้องเดี่ยวอเนกประสงค์ (studio apartments) หรือมี 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 20 - 45 ตารางเมตร หรือมีหลายห้องนอน (multi - bedroom apartments) ได้แก่ 2 - 3 - 4 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 30 ตารางเมตรถึงมากกว่า 100 ตารางเมตร ทั้งนี้ ขึ้นกับระดับคุณภาพ (grade) หรือระดับของราคาเช่า (rent level) อย่างไรก็ตาม แต่ละหน่วยอยู่อาศัยจะมีห้องน้ำและส่วนพื้นที่ของการทำครัวเป็นพื้นฐาน

จากความหมายของอพาร์ทเมนท์ทั้งหมดที่กล่าวมาและขอบเขตในงานวิจัยครั้งนี้จึงจะขอให้ความหมายของอพาร์ทเมนท์ดังนี้ อพาร์ทเมนท์ หมายถึง อาคารอยู่อาศัยรวมที่มีการแบ่งห้องให้เช่า โดยขนาดของห้องเช่ามีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร ห้องนอนในห้องเช่ามีความกว้างด้านที่แคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร มีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร และผู้เช่าทำข้อตกลงเช่าพักอาศัยระยะเวลาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 30 วัน

#### 2.1.5. การลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนท์

แนวทางการลงทุนและบริหารกิจการอพาร์ทเมนท์สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง (พัลลภ กฤตยานวิษ และ เรืองชัย คลายนสูตร, 2555)

ในการลงทุนก่อสร้างอพาร์ทเมนท์นั้น ประการแรกนักลงทุนจำเป็นต้องเข้าใจสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยและสถานการณ์บ้านเช่าโดยทั่วไป ทั้งนี้ เพราะความต้องการเช่าอาคารอพาร์ทเมนท์ นั้นมีความหลากหลายมาก ทั้งกลุ่มบุคคล ระดับราคาเช่า และทำเลที่ตั้งของอาคาร นักลงทุนจะต้องตรวจสอบสถานการณ์ของตลาดบ้านเช่าในพื้นที่ที่ตนประสงค์จะลงทุนว่ามีมากน้อยเพียงใด

ผู้ลงทุนจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์และประเมินความเหมาะสมของการลงทุนด้านต่างๆ โดยที่ผู้ลงทุนจะต้องพิจารณาประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งหมด ทั้งที่เป็นเงินทุนส่วนตัวและเงินกู้ธนาคาร ต้องประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และกระแสรายได้จากค่าเช่าที่เกิดขึ้น รวมทั้งภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อประเมินรายได้สุทธิ หรือ ผลตอบแทนที่เกิดขึ้น รวมทั้งปัจจัยเสี่ยงต่างๆว่าคุ้มค่าการลงทุน หรือไม่

ผู้ลงทุนควรจะมีการคาดการณ์ถึงแนวโน้มในอนาคต ทั้งความต้องการเช่าของลูกค้าที่จะส่งผลกระทบต่อมูลค่าของที่ดินและอาคาร ค่าเช่าที่จะปรับตัวเพิ่มขึ้นหรือลดลงในอนาคต ค่าเสื่อมราคา ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าซ่อมบำรุงอาคารในระยะยาวด้วย นอกจากนี้ ผู้ลงทุนอาจจะต้องประเมินมูลค่าของอพาร์ทเมนท์ หากมีการขายในตลาดในปัจจุบันหรือในอนาคตด้วย

#### 2.1.6. ความเสี่ยงในธุรกิจอพาร์ทเมนท์

การศึกษาเกี่ยวกับความเสี่ยงของธุรกิจอพาร์ทเมนท์เพื่อค้นหาปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ ผู้วิจัยพบว่ามีปัจจัยต่างๆที่ส่งผลดังนี้

## 1) ความเสี่ยงของผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์

## ตารางที่ 3 ปัจจัยความเสี่ยงของผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์

แหล่งข้อมูล	ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจพาร์เม้นท์	ปัจจัยที่เลือกใช้
รายงานการตลาดเซอร์วิสอพาร์เม้นท์ในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาส1 ปีพ.ศ.2556 ของบริษัทคอลลิเออร์สอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	การลงทุนจากนักลงทุนต่างชาติ(FDI)	-
	เสถียรภาพทางการเมือง	ใช้
	การพัฒนาที่เพิ่มมากขึ้นของบางประเทศในอาเซียน	ใช้
รายงานภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปีพ.ศ.2558 ของธนาคารเกียรตินาคิน	การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานโดยเฉพาะรถไฟฟ้าในเขตกทม.	ใช้
	การจ้างงานนอกภาคการเกษตรที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง	-
	จำนวนแรงงานจบใหม่ที่มีมากขึ้น	-
	จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยมีจำนวนมากขึ้น	ใช้
รายงานประจำปี 2557 กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์ (GOLDPF)	ความสามารถของภาครัฐในการกระตุ้นเศรษฐกิจที่ซบเซาอย่างต่อเนื่อง	-
	ความชัดเจนของการเลือกตั้งรัฐบาลชุดใหม่ที่จะเกิดขึ้นในปี 2559	-
รายงานประจำปี 2558 กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า แลนด์ แอนด์ เฮาส์ (LHPF)	ความเสี่ยงโดยทั่วไป	-
	ความเสี่ยงทางการเมือง	ใช้
	ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ อุบัติภัย และการก่อวินาศกรรม	-
	ความเสี่ยงจากการตรวจสอบข้อมูลก่อนการลงทุน	-
	การเปลี่ยนแปลงในมาตรฐานบัญชีหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	-
	ราคาของหน่วยลงทุนอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังการเสนอการขาย	-
	มูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนอาจมิได้เป็นมูลค่าที่แท้จริงของทรัพย์สินซึ่งกองทุนจะได้รับหากมีการจำหน่ายทรัพย์สินออกไปทั้งหมด หรือมีการเลิกกองทุน	-
	ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องในการซื้อขายหน่วยลงทุนในตลาด	-
	ความเสี่ยงด้านภาษี	-
	ความเสี่ยงในการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งมูลค่าอาจลดลงตามระยะเวลาการเช่าที่เหลืออยู่	-
	ความเสี่ยงของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เปรียบเทียบกับกองทุนรวมประเภทอื่น	-
	ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของกองทุน	-
	มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ(NPV) ของกองทุนอาจไม่เท่ากับราคาที่จะซื้อขายได้จริงในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	-
	ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจซึ่งอาจมีผลกระทบต่ออสังหาริมทรัพย์	-
	ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น	-
ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเมื่อต้องมีการปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ของกองทุน	-	
ความเสี่ยงจากการลดลงของระดับความต้องการของนักลงทุน/นักท่องเที่ยวที่เข้ามาทำงาน/ท่องเที่ยวในประเทศไทย	-	

ความเสี่ยงจากกรณีการถูกเวนคืนที่ดิน	ใช่
ความเสี่ยงของผลประโยชน์ของกองทุนขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์	-
ความคุ้มครองจากกรณีกรรมสิทธิ์ของกองทุนอาจไม่ครอบคลุมความเสี่ยงจากการสูญเสียได้ทั้งหมดและอาจไม่ครอบคลุมถึงความเสียหายบางประเภทที่ไม่ได้ทำประกันภัย	-
ความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง	-
ความเสี่ยงจากการที่กองทุนไม่สามารถใช้สิทธิตามสัญญาเช่าช่วงที่ดินที่เช่า	-
ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการกู้ยืมเงิน	-
การปฏิบัติตามกฎหมายสิ่งแวดล้อมอาจก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายอย่างมีนัยสำคัญต่อกองทุน	-
ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างกองทุนเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ที่กองทุนลงทุนครั้งแรก คณะกรรมการการลงทุน ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ เจ้าของอสังหาริมทรัพย์ และผู้ให้บริการอื่นของกองทุนอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานของกองทุน	-
ความเสี่ยงที่กองทุนอาจต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการรื้อถอนทรัพย์สิน	-

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

## 2) ความเสี่ยงของผู้ประกอบการรายย่อย

### ตารางที่ 4 ปัจจัยความเสี่ยงของผู้ประกอบการรายย่อย

แหล่งข้อมูล	ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	ปัจจัยที่เลือกใช้
หนังสือ “Real Estate Management Risk-Basic Concepts” (Montgomery, 1976)	การกู้ยืมเงิน	-
	ราคาขายสินค้าผันผวน	-
	ต้นทุนวัตถุดิบไม่คงที่	ใช่
	แรงงานขาดแคลน	ใช่
	รูปแบบโครงการล่าช้า	-
	มีคู่แข่งที่แข็งแกร่ง	ใช่
	ไม่มีทุนที่มีสภาพคล่อง ขาดความสามารถในการบริหาร	-
	ความได้เปรียบทางด้านวิชาการ	-
	การได้รับการอนุญาตแต่เพียงผู้เดียว	-
	ผู้บริโภคมอบรับ	-
	สามารถควบคุมต้นทุนสินค้าได้	-
แหล่งของเงินที่ใช้ในกิจการมาจากส่วนทุน	-	
หนังสือ “ทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กันดีกว่า” (สุกัญญา เขียวพิจกุล, 2548)	ต้นทุนของผู้ประกอบการคือที่ดิน/เงินเก็บ	-
	การกู้เงิน	-
	ทำเลที่ตั้ง	ใช่
	การบริหารจัดการ	ใช่
หนังสือ “ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า” (สถาบัน	ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว	-
	การแพร่ระบาดของโรคภัยต่างๆ	-

พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม, 2552)	การก่อการร้าย	-
	ราคาน้ำมันและราคาวัสดุก่อสร้างที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง	ใช่
	อัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นและสถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ	ใช่
	พ.ร.บ โรงแรม พ.ศ.2547	ใช่
	พ.ร.บ. ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร	ใช่
	กฎหมายสิ่งแวดล้อม	ใช่
	มีแหล่งเงินทุนของตนเอง	-
	ทำเลที่ตั้งดี	ใช่
	มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีสำหรับผู้เข้าพัก	ใช่
	มีระบบรักษาความสะอาด	ใช่
	อัตราค่าเช่ามีความเหมาะสมกับห้องพักและทำเลที่ตั้ง	ใช่
	ปรับปรุงอาคารให้มีความใหม่อยู่เสมอ	-
	ให้บริการที่รวดเร็วแก่ผู้เช่า	ใช่
	มีอัยการคดีอัยแม่แจ่มใสให้บริการกับผู้เช่าทุกระดับอย่างเท่าเทียมกัน	-
	มีสภาพห้องพักที่เหมาะสม	ใช่
สภาพแวดล้อมบริเวณอพาร์ทเมนท์โดยรอบมีความร่มรื่น	ใช่	
หนังสือ “สร้าง Passive Income ด้วยอพาร์ทเมนท์ มือสอง” (ปารณีย์ คชพร, 2558)	ซื้อต่อเจ้าของเดิมได้ราคาถูก	-
	สภาพอาคารต้องดี	-
	ให้ผลตอบแทนสูง	ใช่
	ต้นทุนต่ออาคารไม่ควรเกิน20ล้านบาท	ใช่
	เลือกจำนวนห้องพัก70ห้องขึ้นไป	ใช่
	อายุอาคารต้องไม่เกิน10ปี	ใช่
	ลูกค้าต้องเต็มหรือเกือบ100%	ใช่
	อัคบริการไม่อื่น	-
	ดูดีสะอาดปลอดภัยเป็นเยี่ยม	ใช่
	ที่จอดรถสะดวกสบาย	-
	ต้องมีทุนเป็นของตนเองอย่างน้อย40%	ใช่
	ทำเลที่ตั้งต้องเดินทางสะดวก	ใช่
	ใกล้แหล่งงาน/นิคมอุตสาหกรรมที่มีคนอยู่เป็นจำนวนมาก	ใช่
	ใกล้แหล่งชุมชนและรถไฟฟ้า	ใช่
	มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี	ใช่
	รักษาความสะอาด	ใช่
	ค่าเช่าไม่แพงเหมาะสมกับทำเล	ใช่
	คอยปรับปรุงสภาพอาคารให้ใหม่ทันสมัยเสมอ	-
	มีสภาพห้องและสิ่งแวดล้อมที่ดี	ใช่
	มีที่จอดรถสะดวก	ใช่
การบริการดีมีน้ำใจเป็นกันเอง	-	

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

## 2.2.ผลตอบแทนการเงินของการพัฒนาโครงการ

### 2.2.1. แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทน

#### 1) ความหมาย

คำว่า “ต้นทุน” (Cost) ในทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึง ทรัพยากรที่ใช้ไปในโครงการทั้งที่เป็นตัวเงินและที่ไม่เป็นตัวเงิน นอกจากนี้ยังรวมถึงผลพวงทางด้านลบ (negative consequence) ซึ่งไม่ได้เป็นค่าใช้จ่ายและมองไม่เห็น แต่จะมีการกำหนดค่าประเมินขึ้นและนับรวมเป็นต้นทุนด้วย แต่ต้นทุนสำหรับนักบัญชีนั้นจะนับเฉพาะรายการที่เป็นตัวเงินที่จ่ายไปจริงและมองเห็นเท่านั้น (สมคิด แก้วสนธิ และภิรมย์ กมลรัตนกุล, 2534)

คำว่า “ผลตอบแทน” (Benefit) หมายถึง ผลประโยชน์หรือมูลค่าของบริการที่ได้รับ ซึ่งอาจเป็นผลลัพธ์หรือเป็นผลพลอยได้ที่เกิดขึ้นจากการจัดทำโครงการ (เยาวดี ราชชัยกุล วิบูลย์ศรี, 2542)

#### 2) การจำแนกประเภทต้นทุน – ผลตอบแทน

##### ประเภทต้นทุน

การจัดกลุ่มและการจำแนกต้นทุนทำได้แบบขึ้นกับเกณฑ์ในการจัดกลุ่มดังนี้ (สมคิด แก้วสนธิ และภิรมย์ กมลรัตนกุล, 2534)

##### 1. เกณฑ์ “ผู้รับภาระต้นทุน”

ต้นทุนแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่คือ ต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในองค์กรที่จัดบริการ หรือเรียกว่า ต้นทุนภายใน (Internal Cost) กับอีกกลุ่มหนึ่งคือ ต้นทุนที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กรที่จัดบริการ เช่น ต้นทุนที่เกิดขึ้นกับผู้รับบริการ หรือชุมชน เรียกว่า ต้นทุนภายนอก (External Cost)

##### 2. เกณฑ์ “กิจกรรม”

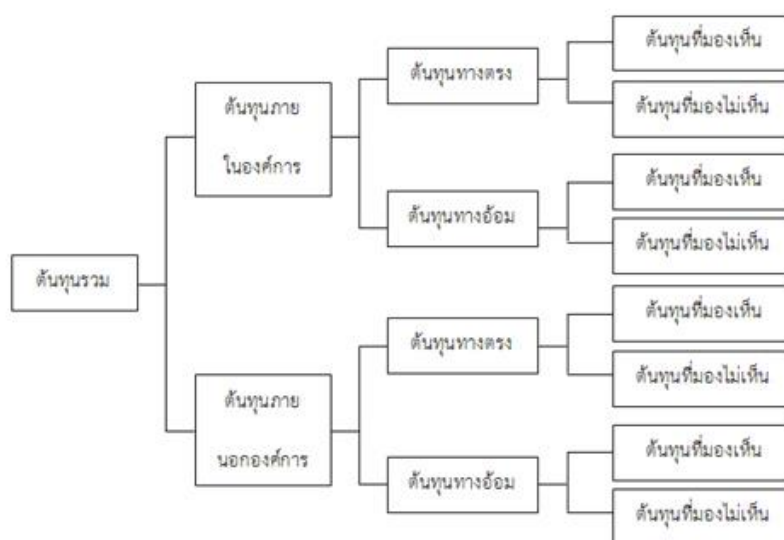
รายการต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในและภายนอกองค์กรยังจัดแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มรายการที่เป็นต้นทุนโดยตรงของกิจกรรม กับกลุ่มรายการที่ไม่ใช่ต้นทุนโดยตรงของกิจกรรม แต่เป็นต้นทุนของกิจกรรมเสริม ดังนั้นจึงแบ่งเป็น ต้นทุนทางตรง (Direct Cost) ซึ่งหมายถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นโดยตรงเพื่อให้เกิดโครงการนั้นๆดำเนินไป และต้นทุนทางอ้อม (Indect Cost) หมายถึง ต้นทุนที่เกิดขึ้นภายนอกโครงการและมักเป็นต้นทุนที่โครงการมิได้ตั้งใจให้เกิด

##### 3. เกณฑ์ “การจ่าย”

รายการต้นทุนที่เกิดขึ้นภายใน ภายนอกองค์กรหรือต้นทุนทางตรง ต้นทุนทางอ้อม อาจแบ่งได้อีกเป็น 2 กลุ่มคือ ต้นทุนที่จ่ายจริงมองเห็น (Explicit Cost หรือ Tangible Cost) กับต้นทุนที่ไม่ได้จ่ายไปจริง ซึ่งเป็นต้นทุนที่แฝงอยู่มองไม่เห็น

(Implicit Cost หรือ Intangible Cost) ต้องประเมินขึ้นและนับรวมเป็นต้นทุนรวมด้วย

จากภาพรวมของกลุ่มต้นทุดังกล่าว สามารถจัดเป็นภาพเดียวกัน ทำให้มีหลักเกณฑ์การจัดกลุ่มที่ชัดเจนและมีเหตุผล (ภาพที่ 4) อย่างไรก็ตามการจัดแบ่งกลุ่มต้นทุดขึ้นอยู่กับจุดมุ่งหมายของการประเมินต้นทุน



ภาพที่ 4 การวิเคราะห์และประเมินผลบริการสาธารณสุข

ประเภทผลตอบแทน

ในการจำแนกประเภทผลตอบแทนจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มคือ ผลตอบแทนทางตรง และผลตอบแทนทางอ้อม ซึ่งผลตอบแทนทั้ง 2 กลุ่ม ยังจำแนกได้อีกตามระยะเวลาที่นับผลตอบแทน คือ ผลตอบแทนนับได้ทันที (Immediate outcome) และผลตอบแทนที่นับได้ในระยะกลาง (Intermediate outcome) และผลตอบแทนนับในระยะขั้นสุดท้าย (Final outcome) นักวิเคราะห์ต้องกำหนดว่าจะนับผลตอบแทนในระยะไหน และใช้กรอบเวลาการนับนานเท่าใด และต้องระวังไม่ให้มีการนับซ้ำซ้อน

#### 1. ผลตอบแทนทางตรง (Direct outcome)

คือ สิ่งที่ได้มาจากการดำเนินงานของโครงการที่ประเมินได้โดยตรง ซึ่งการนับผลตอบแทนอาจนับเป็นตัวเงิน (Money unit) หรือนับในหน่วยกายภาพ (Physical unit) ก็ได้ แต่การนับเพื่อเปรียบเทียบนั้น หน่วยทางกายภาพมักจะเปรียบเทียบกันยาก จึงมักกำหนดค่าเป็นตัวเงิน ตัวอย่างเช่น การฉีดวัคซีนป้องกันโรคไวรัสตับอักเสบบี ผลตอบแทนที่ได้ทันทีคือ จำนวนผู้ที่ได้รับการฉีดวัคซีน ผลตอบแทนระยะกลางคือ จำนวนผู้ที่ได้รับการฉีดวัคซีนสามารถป้องกันโรคตับอักเสบดีได้ และส่งผลในระยะยาวขั้นสุดท้ายคือ การลดลง

ของโรคตับอักเสบชนิดบี จำนวนผู้ที่มีสุขภาพดีเพราะปลอดภัยจากโรคตับอักเสบชนิดบี เนื่องจากการฉีดวัคซีน เป็นต้น

## 2. ผลตอบแทนทางอ้อม (Indirect outcome)

คือ รายการผลตอบแทนต่างๆที่ไม่ได้เป็นผลตอบแทนโดยตรงของการดำเนินงานโครงการ แต่เป็น “ผลสืบเนื่อง” มาจากโครงการนั้น ผลตอบแทนทางอ้อมอาจนับเป็นตัวเงิน หรือนับเป็นหน่วยกายภาพก็ได้ แต่การประเมินผลตอบแทนเพื่อการวิเคราะห์เปรียบเทียบนั้น มักจะต้องกำหนดค่าของหน่วยทางกายภาพเพื่อคำนวณมูลค่าตัวเงิน ดังเช่นตัวอย่างการฉีดวัคซีนป้องกันโรคไวรัสตับอักเสบชนิดบี ผลตอบแทนทางอ้อมคือ จำนวนประชากรกลุ่มที่มีความเสี่ยงซึ่งไม่ได้รับการฉีดวัคซีนมีโอกาสติดเชื้อน้อยลง เนื่องจากมีผู้ที่ได้รับการฉีดวัคซีนเพิ่มขึ้น เป็นต้น

### 2.2.2. อัตราส่วนทางการเงินที่ใช้พิจารณาความสามารถในการทำกำไร

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไรที่จะใช้ในงานวิจัยนี้ (ภาควิชาการธนาคารและการเงิน คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539) ได้แก่

- 1) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ทั้งหมด หรือ อัตราผลตอบแทนต่อเงินลงทุนรวม (Return on Total assets: ROA หรือ Return on Investment: ROI)

อัตราส่วนนี้คำนวณได้จากสูตร

$$\text{ROA หรือ ROI} = \text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}$$

ROA หรือ ROI เป็นอัตราส่วนที่วัดความสามารถในการทำกำไรของเงินลงทุนที่มีจากสองส่วนด้วยกัน คือ หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2546) หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือเป็นอัตราที่วัดประสิทธิภาพของการใช้สินทรัพย์หรือเงินลงทุนว่าก่อให้เกิดกำไรมากน้อยเพียงใด

- 2) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Common Equity: ROE)

อัตราส่วนนี้คำนวณได้จากสูตร

$$\text{ROE} = \text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}$$



อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น บอกให้ทราบว่าเงินแต่ละบาทที่ผู้ถือหุ้นได้ลงทุนมานั้น กิจกรรมสามารถนำไปหาผลตอบแทนในรูปของกำไรสุทธิได้กี่บาท (อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์, 2544)

### 3) อัตราผลตอบแทนจากการให้เช่า (Rental Yield)<sup>8</sup>

การคำนวณอัตราผลตอบแทนจากการปล่อยเช่านั้นสามารถทำได้ 3 วิธี

$$\frac{\text{ค่าเช่าที่คาดว่าจะได้รับทั้งปี}}{\text{ราคาอสังหาฯที่ซื้อ}} \times 100$$

หรือ 
$$\frac{(\text{ค่าเช่าที่คาดว่าจะได้รับทั้งปี} - \text{ค่าใช้จ่ายรวมทั้งปี})}{\text{ราคาอสังหาฯที่ซื้อ}} \times 100$$

หรือ 
$$\frac{(\text{ค่าเช่าที่คาดว่าจะได้รับทั้งปี} - \text{ค่าใช้จ่ายรวมทั้งปี} - \text{เงินผ่อนสินเชื่อบ้านทั้งปี})}{\text{เงินจอง} + \text{เงินดาวน์} + \text{ค่าตกแต่ง}}$$

วิธีการคำนวณอัตราผลตอบแทนจากการให้เช่าที่เราได้นำเสนอทั้ง 3 วิธีการนั้น จะมีข้อแตกต่างกันในองค์ประกอบซึ่งนำมาคำนวณ โดยการคำนวณด้วยวิธี Gross Rental Yield นั้นจะเหมาะสมกับกรณีที่อยู่อาศัยที่ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ และไม่ได้กู้ซื้อ เนื่องจากวิธีการนี้ไม่นำต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายเข้ามาในการคำนวณ หากมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้แล้วใช้วิธีนี้จะได้อัตราผลตอบแทนที่สูงเกินจริง ส่วนวิธี Net Rental Yield นั้นเหมาะสมกับการซื้อที่อยู่อาศัยโดยที่มีค่าใช้จ่ายส่วนกลาง แต่ไม่ได้ซื้อด้วยการกู้เงิน เพราะวิธีการนี้มีการนำค่าใช้จ่ายเข้ามาคำนวณ แต่ไม่นำต้นทุนการเงินเข้ามาคำนวณ หากกู้ซื้ออสังหาฯ แล้วใช้วิธีการนี้จะทำให้คำนวณได้อัตราผลตอบแทนสูงเกินจริง และวิธี Cash on Cash Rental Yield นั้นเป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับการซื้ออสังหาฯ ด้วยการกู้ และมีค่าใช้จ่ายส่วนกลาง เพราะมีการนำปัจจัยทั้งสองเข้ามาในการคำนวณจึงสามารถคำนวณอัตราผลตอบแทนจากการให้เช่าได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด

<sup>8</sup> เชษฐพล มานิตย์. ปล่อยเช่าบ้านแล้วได้ผลตอบแทนเท่าไร Rental Yield บอกได้. [ออนไลน์]. 2560. แหล่งที่มา :

<http://www.ddproperty.com/คู่มือซื้อขาย/ควรรู้ไว้ก่อนให้เช่า/ปล่อยเช่าบ้านแล้วได้ผลตอบแทนเท่าไร-rental-yield-บอกได้>

[4พฤษภาคม 2560]

## 4) อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) (สุรกิจ คำวงศ์ปิ่น, 2559)

$$= \frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100}{\text{ยอดขาย}} \quad \text{หน่วย : \%}$$

เป็นการพิจารณาความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นเมื่อเทียบกับยอดขาย โดยเทียบให้เป็นร้อยละ อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นพื้นฐานของตัวสินค้าหรือบริการนั้นๆ ก่อนที่จะนำค่าใช้จ่ายต่างๆ มาหักในการคำนวณกำไรสุทธิ ดังนั้นจึงเป็นมาตรวัดที่เป็นกุญแจสำคัญสำหรับการตรวจสอบสุขภาพทางการเงินของกิจการ ข้อสำคัญก็คือ หากกิจการไม่สามารถส่งมอบสินค้าหรือบริการด้วยราคาซึ่งเพียงพอที่จะครอบคลุมต้นทุนและมีเหลือเพียงพอที่จะสนับสนุนส่วนงานต่างๆ ของกิจการได้ กิจการก็จะไม่มีโอกาสเลยที่จะมีกำไรสุทธิได้ ฉะนั้นถ้าอัตราส่วนนี้สูงก็จะแสดงถึงความสามารถในการควบคุมต้นทุนขายเพื่อให้ได้กำไรขั้นต้นที่เพียงพอต่อการรองรับค่าใช้จ่ายต่างๆ และนำไปสู่การทำกำไรสุทธิได้ในที่สุด โดยทั่วไปหากอัตรากำไรขั้นต้นติดลบ เป็นการบ่งชี้ว่าหนึ่งในสองสิ่งต่อไปนี้กำลังเกิดขึ้น (บางครั้งอาจเกิดขึ้นทั้งสองอย่าง) ถ้ากิจการไม่ได้ตกอยู่ในสภาพกดดันในด้านราคาจนฝ่ายขายต้องถูกบีบให้ลดราคา กิจการก็กำลังเผชิญปัญหาที่วัตถุดิบและต้นทุนแรงงานกำลังเพิ่มสูงขึ้น จนทำให้ต้นทุนขายเพิ่มขึ้นอัตรากำไรขั้นต้นจึงเป็นสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าที่สามารถบ่งบอกแนวโน้มที่พึงปรารถนาหรือไม่พึงปรารถนาของกิจการได้

## 5) อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operation Profit Margin) (สุรกิจ คำวงศ์ปิ่น, 2559)

$$= \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน} \times 100}{\text{ยอดขาย}} \quad \text{หน่วย : \%}$$

เป็นการพิจารณาความสามารถในการทำกำไรจากการดำเนินงานเมื่อเทียบกับยอดขาย โดยเทียบให้เป็นร้อยละ ถ้าอัตราส่วนนี้สูงจะแสดงถึงความสามารถในการควบคุมต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ดังนั้น อัตราส่วนนี้จึงเป็นเครื่องชี้วัดที่ดีว่าผู้บริหารสามารถบริหารกิจการได้ดีเพียงใด เส้นแนวโน้มที่ลดลงของอัตรากำไรจากการดำเนินงาน แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเร็วกว่ายอดขาย ซึ่งเป็นสัญญาณที่ไม่ดีนัก กำไรจากการดำเนินงาน ในที่นี้ หมายถึง กำไรภายหลังจากนำยอดขายหักด้วยต้นทุนขายและหักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารแล้ว อย่างไรก็ตาม อาจใช้ EBIT หรือ EBITDA ก็ได้ ขึ้นอยู่กับความประสงค์ของผู้วิเคราะห์ โดย EBIT (Earnings before

Interest and Taxes) คือ กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและก่อนภาษีเงินได้ และ EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) คือ กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ก่อนภาษีเงินได้ ก่อนค่าเสื่อมราคา และก่อนค่าใช้จ่ายตัดบัญชี (รวมถึงค่าตัดจำหน่าย) EBITDA เป็นการแก้ไขเสียของ EBIT ในแง่คุณภาพของกำไรโดยได้คำนึงถึง EBIT ที่เป็นกระแสเงินสดให้มากขึ้น จึงได้บวกกับ EBIT ด้วยค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดบัญชี ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้เป็นเงินสดหรือไม่ได้จ่ายออกไปจริง (Non-Cash Charges) นอกจากนี้ บางกิจการยังอาจบวกกลับ EBIT เพิ่มด้วยค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ นอกเหนือจากค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดบัญชี โดยเรียกว่า EBITDRA (Earnings before Interest, Taxes Depreciation, Rental, and Amortization) คือ กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ก่อนภาษีเงินได้ ก่อนค่าเสื่อมราคา ก่อนค่าเช่า และก่อนค่าใช้จ่ายตัดบัญชี โดยสาเหตุที่บวกกลับค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์เพราะเห็นว่าค่าเช่าเป็นรายจ่ายประจำ (Fixed Charges) อีกหนึ่งรายการ นอกเหนือจากดอกเบี้ยจ่ายซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถควบคุมได้

6) อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) หรือ อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (Return on sales : ROS) (สุรกิจ คำวงศ์ปิ่น, 2559)

$$= \frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ยอดขาย}} \quad \text{หน่วย : \%}$$

อัตราส่วนนี้เป็นที่รู้จักกันในอีกชื่อหนึ่งว่า “ผลตอบแทนจากการขาย” (Return on Sales : ROS) โดยเป็นการพิจารณาความสามารถในการทำกำไรสุทธิเมื่อเทียบยอดขาย ซึ่งเทียบให้เป็นร้อยละ ถ้าอัตราส่วนนี้สูงจะแสดงถึงความสามารถในการควบคุมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นเพื่อสร้างกำไร อัตราส่วนนี้อาจมีความแตกต่างกันอย่างมากเมื่อเปรียบเทียบระหว่างอุตสาหกรรมหนึ่งกับอีกอุตสาหกรรมหนึ่ง เป็นต้นว่า ธุรกิจค้าปลีกส่วนใหญ่จะมีอัตรากำไรสุทธิต่ำ ส่วนในธุรกิจการผลิตบางประเภทก็อาจมีอัตรากำไรสุทธิที่สูงกว่า ตัวเปรียบเทียบที่ดีที่สุดสำหรับตัวเลขอัตรากำไรสุทธิก็คือ ผลประกอบการของกิจการในปีก่อน และผลประกอบการของกิจการที่คล้ายคลึงกันในอุตสาหกรรมเดียวกัน

### 2.3.แนวคิดด้านทัศนคติ

ความหมายของทัศนคติ (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2544)

ทัศนคติ หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ซึ่งอาจแสดงออกให้เห็นได้จากคำพูดหรือพฤติกรรมที่สะท้อนทัศนคตินั้นๆ คนแต่ละคนมีทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่างกันเล็กน้อยแตกต่างกัน แม้ว่า

ทัศนคติจะเป็นสิ่งนามธรรม (Abstract) แต่เมื่อได้เกิดขึ้นแล้วจะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากต่อบุคคลที่มีทัศนคตินั้น บทบาทของทัศนคติต่อพฤติกรรมของคนมีมาก แทบจะกล่าวได้ว่าทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิตมนุษย์ขึ้นอยู่กับทัศนคติ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเล็กเรื่องใหญ่หรือเรื่องสำคัญมากมายเพียงใด

ด้วยเหตุที่ทัศนคติมีความสำคัญ และมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของบุคคลอย่างมากมาจากการศึกษาทัศนคติจึงเป็นสิ่งสำคัญเพราะความรู้ที่ได้จากการศึกษาดังกล่าวสามารถจะนำมาเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้โดยกระบวนการต่างๆ เช่น การสื่อสาร การโฆษณา การศึกษา การโฆษณาชวนเชื่อ และการฝึกอบรม เป็นต้น ดังนั้นในการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ ผู้วิจัยจึงควรเรียนรู้ที่จะวัดทัศนคติได้อย่างถูกต้อง

ในการวัดทัศนคติ สิ่งที่ยังระงังมากที่สุด คือ แนวความคิดในการวัดทัศนคติของนักวิจัยที่กำหนดไว้ล่วงหน้าเกี่ยวกับทัศนคตินั้นๆ ที่อาจมีผลทำให้เราวัดทัศนคติอย่างผิดๆ โดยไม่ได้ตั้งใจหรือวัดบางส่วนของทัศนคติเท่านั้น หรือวัดทัศนคติหลายเรื่องพร้อมๆ กัน ทั้งๆ ที่ต้องการวัดเพียงเรื่องเดียว

ปัญหาสำคัญในการวัดทัศนคติที่ผู้วิจัยมักไม่ตระหนักถึงคือเราไม่สามารถจะกำหนดได้อย่างแน่นอนหรืออย่างชัดเจนจากการอ่านคำถามหรือข้อความเกี่ยวกับทัศนคติว่าข้อความเกี่ยวกับทัศนคตินั้นจะมีองค์ประกอบของทัศนคติอื่นแฝงด้วยหรือไม่เพราะขึ้นอยู่กับผู้ตอบ นอกจากนั้นเมื่อเราต้องใช้ข้อความต่างๆ หลายข้อความเพื่อวัดทัศนคติ เราจะต้องเข้าใจ (ก) ความสอดคล้องกันระหว่างข้อความแต่ละข้อความกับทัศนคติในเรื่องนั้นๆ ซึ่งจะทำได้ถ้าผู้ที่ทำการวิจัยได้ศึกษาแนวคิดและวิธีการต่างๆ ที่ใช้วัดทัศนคติ และ (ข) ความสัมพันธ์ระหว่างข้อความด้วยกันเอง

ในด้านการวิจัย แนวความคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติของทัศนคติยังเป็นเรื่องที่มีผู้คนสับสนอยู่มาก บางคนมีแนวความคิดว่าทัศนคติมีมิติเดียวและมีสเกลการวัดแบบเส้นตรง (จากการเห็นด้วยไปสู่ความเป็นกลางและไม่เห็นด้วยเกี่ยวกับสิ่งที่ศึกษานั้น) จึงพยายามที่จะกำหนดตำแหน่งของทัศนคติของแต่ละบุคคลบนเส้นตรงต่อเนื่องในลักษณะที่บ่งชี้ให้เห็นว่าบุคคลผู้นั้นมีความเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยชอบหรือไม่ชอบสิ่งนั้นมากน้อยเพียงใด โดยปกติมักจะใช้คะแนนหรืออันดับเป็นเครื่องกำหนดตำแหน่ง แนวความคิดดังกล่าวอาจไม่ถูกต้องเพราะทัศนคติแต่ละเรื่องอาจมีหลายมิติได้และไม่มีอะไรมายืนยันได้ว่าคำตอบรับหรือคำตอบปฏิเสธจะนำมารวมหรือเปรียบเทียบหรือตีความตรงๆ ได้ เช่น การปฏิเสธที่จะไม่ยอมรับ ไม่ได้หมายถึงการยอมรับ เพราะการยอมรับอาจจะมียุติปัจจัยประกอบอื่นๆ มากกว่านั้น

นอกจากประเด็นในด้านเนื้อหาสาระและมิติแล้ว ทัศนคติในแต่ละเรื่องของแต่ละบุคคลยังมีความเข้มข้นไม่เหมือนกัน คนบางคนอาจมีเพียงแต่ความรู้สึกในเรื่องเดียวกันนี้รุนแรงมากจนกลายเป็นผู้นำของการเคลื่อนไหวต่อต้านการทารุณสัตว์ เป็นต้น บุคคลประเภทหลังนี้จะแสดงความคิดเห็นหรือตอบคำถามอย่างรุนแรง หรือเข้มข้นสูงกว่าบุคคลประเภทแรก มาตราวัดทัศนคติที่ดีจึงควรวัดความเข้มข้นของทัศนคติของแต่ละบุคคลได้ด้วย

นอกจากนั้นแล้วทัศนคติบางอย่างอาจมีความคงทนอยู่ได้นานกว่าทัศนคติอื่น เช่น ความเชื่อและทัศนคติเกี่ยวกับระบบครอบครัวเปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าทัศนคติอื่น เช่น เปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าทัศนคติต่อสิ่งบันเทิง เป็นต้น ทัศนคติบางเรื่องโดยเฉพาะเจาะจงมีเงื่อนไขมากกว่าทัศนคติต่อเรื่องอื่น ผู้ที่จะวัดทัศนคติควรที่จะคำนึงถึงลักษณะดังกล่าวของทัศนคติด้วย

สิ่งที่สำคัญกว่านั้นคือคนบางคนอาจไม่มีทัศนคติความรู้หรือความคิดเห็นในเรื่องที่ผู้วิจัยต้องการจะศึกษามาก่อนเลย หากผู้วิจัยยังพยายามวัดทัศนคติของบุคคลผู้นั้นให้ได้ทั้งๆที่มันไม่มีความหมายเลยสำหรับบุคคลดังกล่าว คำตอบที่ได้ อาจจะเป็นคำตอบที่เป็นไปตามคำถามมากกว่ามีทัศนคติในเรื่องนั้นๆ ดังนั้นผู้ที่ทำการวิจัยจึงควรระมัดระวังในด้านการวัดและการตีความหมายผลที่ได้จากการวัด และ ในการซักถามเพื่อให้ได้มาซึ่งมาตรวัดทัศนคติจะต้องแน่ใจว่าผู้ตอบมีความรู้ในเรื่องนั้นอยู่บ้างไม่มากก็น้อย

ในการศึกษาทัศนคติ โดยปกติจะไม่ศึกษาทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยลำพัง แต่จะหาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติหรือลักษณะอื่นๆของบุคคลด้วย เช่น ทัศนคติเกี่ยวกับเชื้อชาตินิยม (Ethnocentrism) จะมีความสัมพันธ์กับอำนาจนิยม (Authoritarianism) หรือไม่ ในการศึกษาทัศนคติจำเป็นที่เราต้องพยายามแยกทัศนคติหนึ่งออกจากทัศนคติต่างๆที่เกี่ยวข้องกันเพื่อทำการวัด หากจะนำทัศนคติทั้งสองมาหาความสัมพันธ์ การแยกทัศนคติใดทัศนคติหนึ่งออกมาให้ชัดเจนเป็นเรื่องที่ต้องอาศัยความเข้าใจในทัศนคตินั้นๆ พอสมควร ทั้งนี้เพราะทัศนคติต่างๆล้วนเป็นส่วนหนึ่งของระบบค่านิยมและคุณสมบัติของบุคลิกภาพ แต่ผู้ที่จะทำวิจัยต้องพยายามที่จะแยกทัศนคตินั้นออกมาศึกษาให้ได้ ก่อนที่จะเอาผลหรือคะแนนทัศนคตินั้นไปหาความสัมพันธ์กับคะแนนของทัศนคติอื่น หรือลักษณะอื่นๆของบุคคล

#### 2.4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ในด้านต่างๆมีการศึกษาไว้ดังนี้

พลวัฒน์ หอมหวาน (พลวัฒน์ หอมหวาน, 2557) ศึกษาเรื่องการเปลี่ยนแปลงอุปทานของที่อยู่อาศัยสำหรับนักศึกษาประเภทหอพักและอพาร์ทเมนท์: กรณีศึกษาพื้นที่โดยรอบมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ช่วงปีพ.ศ.2539-พ.ศ.2557 ศึกษาสถานการณ์และการเปลี่ยนแปลงของหอพักและอพาร์ทเมนท์สำหรับนักศึกษา ปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและปัญหาที่เกิดขึ้น ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคือปัจจัยด้านการแข่งขันทางการตลาดและปัจจัยด้านอุปสงค์ โดยผู้ประกอบการแข่งขันกันด้วยขนาดห้องพักและนโยบายการรับนักศึกษาบ่อยลงส่งผลให้ความต้องการที่พักอาศัยสำหรับศึกษาน้อยลง

กิติพงษ์ กุลไพศาลธรรม (กิติพงษ์ กุลไพศาลธรรม, 2549) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการบ้านจัดสรรขนาดกลาง พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อผลตอบแทนทางการเงินบ้านจัดสรรขนาดกลาง เรียงลำดับความสำคัญจากมากที่สุดไปน้อยที่สุดดังนี้ ปัจจัยเชิงคุณภาพคือภาวะด้านเศรษฐกิจ การเงิน การตลาด การบริหารจัดการ ระเบียบราชการและการเมือง และด้านอื่นๆตามลำดับ ในส่วนปัจจัยเชิงปริมาณคือ ราคาขาย ต้นทุนค่าก่อสร้าง ต้นทุนค่าที่ดิน ต้นทุนค่าพัฒนาที่ดิน วงเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และสัดส่วนเงินดาวน์ ตามลำดับ

อรพิม กงเพชร (อรพิม กงเพชร, 2546) ศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อการฟื้นตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในมิติของผู้ซื้อได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระดับต่ำ และ

มาตรการกระตุ้นของภาครัฐ เช่น มาตรการหักลดหย่อนภาษีของผู้ซื้อ การหักค่าสึกหรอและค่าเสื่อมราคา เบื้องต้นสำหรับการซื้อ และการที่ธนาคารรัฐเพิ่มวงเงินกู้ให้กับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ในมิติของผู้ประกอบการมี ปัจจัยในการลงทุนสร้างที่พักอาศัย คือ ความต้องการของลูกค้า แหล่งเงินทุนที่คล่องตัว ราคาที่ดินถูก การคมนาคมที่สะดวก ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ศูนย์การค้า วัสดุอุปกรณ์และแรงงานหาง่าย และการบริการ สาธารณะจากรัฐ

โสภา เจษฎารางกุล (โสภา เจษฎารางกุล, 2545) ศึกษาการเปรียบเทียบตัวแปรที่เป็นความเสี่ยง ต่อผลตอบแทนระหว่างโครงการบ้านสร้างเสร็จก่อนขายกับโครงการบ้านผ่อนดาวน์ ใช้ตัวแปรทดสอบด้วย วิธีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางการเงิน และใช้ค่าความน่าจะเป็นที่ตัวแปรจะมีการเปลี่ยนแปลงในการถ่วง น้ำหนัก โดยมีตัวแปรคือ จำนวนยูนิตที่ขายเฉลี่ยต่อเดือน ราคาขายต่อยูนิต ต้นทุนค่าที่ดิน ต้นทุนค่าก่อสร้าง อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาก่อสร้าง ระยะเวลาการโอน โดยพบว่าราคาขายเป็นตัวแปรสำคัญสำหรับบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย สำหรับโครงการบ้านผ่อนดาวน์จะมีต้นทุนค่าที่ดินเป็นตัวแปรสำคัญ และตัวแปรที่เป็น ความเสี่ยงสำหรับบ้านทั้ง 2 แบบ คือ เงินลงทุนเริ่มแรก จำนวนยูนิตขายเฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาการก่อสร้าง และ ระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์

เลิศมงคล วราเวณูชัย (เลิศมงคล วราเวณูชัย, 2541) ศึกษาผลกระทบของหลักการรับรู้รายได้ต่อ ผลตอบแทนทางการเงินในการพัฒนาที่อยู่อาศัย การศึกษาใช้วิธีการทดลองจัดทำกระแสเงินสดวัดผลด้วย อัตราส่วนผลตอบแทนทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินอื่นๆ โดยมีตัวแปรที่ใช้ในการทดลองคือ ค่าที่ดิน ค่าพัฒนาที่ดิน ค่าออกแบบและควบคุมงาน ค่าเตรียมการ ค่าการตลาด ค่าดำเนินการตลอดอายุโครงการ ค่าเผื่อสำรอง ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าธรรมเนียมการโอน ภาษีเงินได้ ค่าจองซื้อ ค่าทำสัญญา จำนวนเงินดาวน์ เงินทุนเจ้าของ เงินกู้ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการโอน ระยะเวลาก่อสร้าง ระยะเวลาค้างงวดชำระ พบว่า วิธีการรับรู้รายได้เมื่อโอน เป็นวิธีการที่ให้ผลตอบแทนทางการเงินสูงที่สุดเมื่อเทียบกับวิธีการอื่น

อัญชลี มณีเกียรติไพบูลย์ (อัญชลี มณีเกียรติไพบูลย์, 2540) ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เชิงเศรษฐมิติ ของปัจจัยทางการเงินต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษานาคาอาคารสงเคราะห์ พบว่าปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่อยู่อาศัย ได้แก่ ราคาที่อยู่อาศัย รายได้ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

อุไรวรรณ สุวรรณคุณภรณ์ (อุไรวรรณ สุวรรณคุณภรณ์, 2539) ได้ทำการวิเคราะห์หาค่าความเสี่ยงของ สถาบันการเงินในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในงานวิจัยได้กล่าวถึงปัจจัยเสี่ยงที่กระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย ได้แก่ ทำเลที่ตั้งโครงการ การตั้งราคาขาย ความเชื่อถือของผู้ซื้อต่อ โครงการ ที่ดินของโครงการถูกเวนคืน ผู้ประกอบการไม่มีประสบการณ์ ผู้ประกอบการขาดบุคลากรด้านการ วางแผนจัดทำโครงการและการเงิน โครงการถูกควบคุมการจัดสรรที่ดิน ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุนของตนเอง วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างขึ้นราคาทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างสูง ความน่าเชื่อถือของโครงการในการดูแลโครงการ หลังการขาย และสถานะเศรษฐกิจ

ทศพล บุญกิจสมบัติ (ทศพล บุญกิจสมบัติ, 2538) ศึกษาเรื่องการศึกษเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผล ต่อความเสี่ยงและผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอาคารชุดพักอาศัย ทำการศึกษาโดยการใช้วิธีการ วิเคราะห์ความอ่อนไหวของตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาคือ ราคาขาย ต้นทุนของโครงการ เงินลงทุน

ส่วนของเจ้าของ อัตราการผ่อนดาวน์ ระยะเวลาการขาย ระยะเวลาการโอน และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ จากผล การศึกษาอัตราผลตอบแทนต่อเงินลงทุน(ROI) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น(ROE) พบว่า การ ควบคุมต้นทุน การกำหนดและปรับราคาขาย จำนวนงวดในการผ่อนดาวน์ เป็นตัวแปรที่มีผลต่อความเสี่ยง และผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ ในขณะที่เงินลงทุนของเจ้าของและอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อ โครงการน้อยมาก

กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม (กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม, 2537) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุป สสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าปัจจัยที่มีผลกระทบได้แก่ ราคาที่อยู่อาศัย ปริมาณสินเชื่อที่อยู่อาศัย และนโยบายของรัฐบาล

วนิดา อุดมศรีรุ่งเรือง (วนิดา อุดมศรีรุ่งเรือง, 2535) ศึกษาเรื่องปัจจัยทางเศรษฐกิจกับผลกระทบต่อ การลงทุนในธุรกิจอาคารชุดที่อยู่อาศัย ศึกษาโดยการเก็บข้อมูลโครงการตัวอย่างและนำข้อมูลมาหาค่าเฉลี่ย แล้วจึงใช้ผลที่ได้เป็นข้อมูลแบบจำลองทางการเงิน โดยศึกษา 7 ตัวแปรคือ ราคาขาย ค่าที่ดิน ขนาดที่ดิน อัตราส่วนพื้นที่ขายต่อพื้นที่ดิน อัตราส่วนการกู้ยืมต่อเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น อัตราการขาย และอัตรา ดอกเบี้ย ผลการศึกษาพบว่าค่าที่ดินและขนาดที่ดินมีผลกระทบต่อผลตอบแทนมากที่สุด นอกจากนี้ใน งานวิจัยได้กล่าวถึงการสำรวจของธนาคารแห่งประเทศไทยระบุปัจจัยเสี่ยงในการลงทุนขึ้นกับตัวแปร คือ ความอึดตัวของตลาด ตลาดชลอกการตัดสินใจซื้อ ทรัพยากรก่อสร้างขาดแคลนและมีราคาสูงขึ้น ต้นทุนที่ดิน สูง ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน อัตราดอกเบี้ยสูง และความผันผวนของเหตุการณ์บ้านเมือง

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสามารถสรุปแหล่งที่มาและการเลือกใช้ปัจจัยที่ใช้ในงานวิจัย ได้ดังนี้

ตารางที่ 5 แหล่งที่มาและปัจจัยที่ค้นพบในงานวิจัย

ประเภท ข้อมูล	ผู้แต่ง	ปัจจัยที่ค้นพบ
งานวิจัย	กิติพงษ์ กุลไพศาล ธรรม, 2549	รูปแบบการทำโฆษณา(0), รูปแบบของที่อยู่อาศัย(4), การตั้งราคาขาย(0), การบริการ หลังการขาย(0), คุณภาพพนักงานขาย(0), คู่แข่ง(6), ช่องทางการจัดจำหน่าย(0), ของ แถม(0), พฤติกรรมผู้บริโภค(0), จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นอำนาจซื้อของผู้บริโภค(2), ภาวะเงินเฟ้อ(2), อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ(2), การขยายตัวของชุมชนเมือง(2), ปัญหาการว่างงาน(2), นโยบายของรัฐในแต่ละช่วงเวลา(5), ระเบียบราชการ(5), นโยบายและกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม(0), โครงการสาธารณูปโภคของรัฐ(4), ประสบการณ์ด้านการวางแผนและจัดทำโครงการ(0), บุคลากรด้านการก่อสร้าง(0), การจัดซื้อ(0), การจัดหาแรงงานคุณภาพ(0), ความซื่อสัตย์ของบุคลากร(0), ต้นทุนค่า วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง(2), ระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้า(0), ต้นทุนค่าที่ ดิน(1/1), อัตราส่วนการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อโครงการแก่ผู้ประกอบการ(0), อัตรา ผลตอบแทนของโครงการ(1), ภาวะอัตราดอกเบี้ย(0), วงเงินสินเชื่อของสถาบันการเงิน (1), ภาวะอัตราดอกเบี้ยวงเงินสินเชื่อของสถาบันการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ(0), เงื่อนไขการชำระเงินดาวน์(0), เงินโอนของผู้ซื้อ(0), ความสามารถของลูกค้าในการขอ สินเชื่อรายย่อย(0), ค่าธรรมเนียมต่างๆ(1/1), การแข่งขันปล่อยสินเชื่อของสถาบัน การเงิน(0), ความเสี่ยงด้านหลักประกัน(0), การประเมินมูลค่า(0), การเปลี่ยนแปลง สภาพแวดล้อมทางสังคมที่มีผลกระทบมาจากการเปลี่ยนแปลงสภาพเศรษฐกิจ(0), การ นัดหยุดงานประท้วง(0), ภาวะสงคราม(0), ความสัมพันธ์ของบ้านกับที่ตั้งนั้นๆ(0), ราคา ประเมินที่ดินราชการ(0), ราคาน้ำมัน-ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง, ประสิทธิภาพและความ ขำนาญการของเจ้าหน้าที่(0), อำนาจสินเชื่อของสถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ (0), นโยบายเศรษฐกิจและการเมืองของภาครัฐ(5), ภาวะเศรษฐกิจของโลก(0), วงเงินกู้ (1), สัดส่วนเงินดาวน์(0)

	อรพิม กงเพชร, 2546	ภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น(0), อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระดับต่ำ(0), มาตรการกระตุ้นของภาครัฐ(0), ความต้องการของลูกค้า(0), แหล่งเงินทุนที่คล่องตัว(0), ราคาที่ดินถูก(0), การคมนาคมที่สะดวก(0), ท่าเลที่ตั้งโครงการใกล้ศูนย์การค้า(0), วัสดุอุปกรณ์และแรงงานหาง่าย(0), การบริการสาธารณะจากรัฐ(4)
	โสภา เจริญวารางกุล, 2545	จำนวนยูนิตที่ขายเฉลี่ยต่อเดือน(0), ราคาขายต่อยูนิต(0), ต้นทุนค่าที่ดิน(1/J), ต้นทุนค่าก่อสร้าง(K), อัตราดอกเบี้ย(1/J), ระยะเวลาก่อสร้าง(1/K), ระยะเวลาการโอน(0)
	เลิศมงคล วราเวณชย์, 2541	ค่าที่ดิน(1/J), ค่าพัฒนาที่ดิน(J), ค่าออกแบบและควบคุมงาน(J), ค่าเตรียมการ(0), ค่าการตลาด(6/L) ค่าดำเนินการตลอดอายุโครงการ(0), ค่าเผื่อสำรอง(0), ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ(L), ค่าธรรมเนียมการโอน(0), ภาษีเงินได้(L), ค่าจองซื้อ(0), ค่าทำสัญญา(0), จำนวนเงินดาวน์(0), เงินทุนเจ้าของ(1/J), เงินกู้(1/J), อัตราดอกเบี้ย(1/J), ระยะเวลาการโอน(0), ระยะเวลาก่อสร้าง(1/K), ระยะเวลาค้างงวดชำระ(0)
	อัญชลี มณีเกียรติไพบูลย์, 2540	ราคาที่อยู่อาศัย(0), รายได้(0), อัตราดอกเบี้ยเงินกู้(1/J)
	อุไรวรรณ สุวรรณคุณาภรณ์, 2539	ทำเลที่ตั้งโครงการ(4/F), การตั้งราคาขาย(0), ความเชื่อถือของผู้ซื้อต่อโครงการ(0), ที่ดินของโครงการถูกเวนคืน(5), ผู้ประกอบการไม่มีประสบการณ์(3), ผู้ประกอบการขาดบุคลากรด้านการวางแผนจัดทำโครงการและการเงิน(0), โครงการถูกควบคุมการจัดสรรที่ดิน(0), ผู้ประกอบการไม่มีเงินทุนของตัวเอง(0), วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างขึ้นราคาทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างสูง(0), ความน่าเชื่อถือของโครงการในการดูแลโครงการหลังการขาย(0), สภาวะเศรษฐกิจ(2)
	ทศพล บุญยกิจสมบัติ, 2538	ราคาขาย(0), ต้นทุนของโครงการ(J), เงินลงทุนส่วนของผู้เจ้าของ(1/J), อัตราการผ่อนดาวน์(0), ระยะเวลาการขาย(0), ระยะเวลาการโอน(0), อัตราดอกเบี้ยเงินกู้(1/J)
	กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม, 2537	ราคาที่อยู่อาศัย(0), ปริมาณสินเชื่อที่อยู่อาศัย(0), นโยบายของรัฐบาล(0)
	วนิดา อุดมศรีรุ่งเรือง, 2535	ราคาขาย(0), ค่าที่ดิน(1/J), ขนาดที่ดิน(0), อัตราส่วนพื้นที่ขายต่อพื้นที่ดิน(0), อัตราส่วนการกู้ยืมต่อเงินทุนส่วนของผู้เจ้าของ(1), อัตราการขาย(0), อัตราดอกเบี้ย(1/J)
บทความวิชาการ	พัลลภ กฤตยานวัช และเริงจัย คลายสูตร, 2555	ความต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์(0), ลักษณะผู้เช่า(C), ราคาเช่า(L), ทำเลที่ตั้ง(4/F), เงินทุนส่วนตัว(J), เงินกู้ธนาคาร(J), ค่าดำเนินการกิจการ(L), ภาษีที่เกี่ยวข้อง(L), รายได้สุทธิ(L), การเพิ่ม/ลดของค่าเช่า(C), ค่าเสื่อมราคา(L), ค่าซ่อมบำรุง(L), ราคาขายในอนาคต(L)
รายงาน	ธนากรเกียรตินาคิน, 2558	การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานโดยเฉพาะรถไฟฟ้าในเขตกทม(0), การจ้างงานนอกภาคการเกษตรที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง(0), จำนวนแรงงานจบใหม่ที่มีมากขึ้น(0), จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยมากขึ้น(2)
	บมจ.คอลลิเออร์ส, 2556	การลงทุนของชาวต่างชาติ(0), เสถียรภาพทางการเมือง(5), การพัฒนาที่เพิ่มขึ้นของประเทศในอาเซียน(2)
รายงานประจำปีของบริษัทจัดการกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า	LHPF, 2558	ความเสี่ยงทางการเมือง(5), ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ อุบัติภัย ก่อวินาศกรรม(0), ความเสี่ยงจากการตรวจสอบข้อมูลก่อนการลงทุน(0), การเปลี่ยนแปลงมาตรฐานบัญชีหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง(0), ราคาของหน่วยลงทุนอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังการเสนอการขาย(0), มูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนอาจมีได้เป็นมูลค่าที่แท้จริงของทรัพย์สินซึ่งกองทุนจะได้รับหากมีการจำหน่ายทรัพย์สินออกไปทั้งหมดหรือมีการเลิกกองทุน(0), การขาดสภาพคล่องในการซื้อขายหน่วยลงทุนในตลาด(0), ความเสี่ยงด้านภาษี(0), ความเสี่ยงในการลงทุนซึ่งมูลค่าอาจลดลงตามระยะเวลาการเช่าที่เหลืออยู่(0), ความเสี่ยงของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เปรียบเทียบกับกองทุนรวมประเภทอื่น(0), ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของกองทุน(0), มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ (NPV)ของกองทุนอาจไม่เท่ากับราคาที่จะซื้อขายได้จริงในตลาด(0), ความผันผวนทางเศรษฐกิจ(0), การแข่งขันที่สูงขึ้น(0), การปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ของกองทุน(0), การลดลงของความต้องการของนักลงทุน/นักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทย(0), การถูกเวนคืนที่ดิน(5), การดำเนินงานของกองทุน(0), ความสามารถของผู้บริหาร(0), ความคุ้มครองจากกรรมธรรม์ประกันภัยของกองทุนอาจไม่ครอบคลุมความเสี่ยงจากการสูญเสียได้ทั้งหมดและอาจไม่ครอบคลุมถึงความเสียหายบางประเภทที่ไม่ได้ทำ



		ประกันภัย(0), ความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาไม่ปฏิบัติตามสัญญา(0), กองทุนไม่สามารถใช้สิทธิตามสัญญาเช่าช่วงที่ดินที่เช่า(0), การกู้ยืมเงิน(0), การปฏิบัติตามกฎหมายสิ่งแวดล้อม(0), ความขัดแย้งระหว่างกองทุนเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ที่กองทุนลงทุนครั้งแรก คณะกรรมการการ ผู้บริหาร เจ้าของอสังหาริมทรัพย์ และผู้ให้บริการอื่น(0), ค่าใช้จ่ายในการรื้อถอนทรัพย์สิน(0)
	GOLDPF, 2557	ภาครัฐกระตุ้นเศรษฐกิจที่ซับซ้อนอย่างต่อเนื่อง(0), ความชัดเจนของการเลือกตั้งในปี 2559(0)
หนังสือ	ปารณีย์ คชพร, 2558	ราคาโครงการเก่า(J), สภาพอาคารเดิม(I), ผลตอบแทนโครงการ(1/E), ต้นทุนต่ออาคารไม่เกิน20ล้านบาท(0), จำนวนห้องพักมากกว่า70ห้อง(0), อายุอาคารไม่เกิน10ปี(0), อัตราการเข้าพัก(1/L), บริการไม่อื่น(0), สะอาด(4), ปลอดภัย(4), ที่จอดรถ(I), ต้นทุนไม่น้อยกว่า40%(0), ทำเลที่ตั้ง(4/F), ปรับปรุงอาคารให้ใหม่เสมอ(0), สภาพห้องพัก(I), สภาพแวดล้อม(I)
	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552	ภาวะเศรษฐกิจ(2), การแพร่ระบาดของโรค(0), การก่อการร้าย(0), ราคาน้ำมันและวัสดุ(2), อัตราดอกเบี้ย(1/J), ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน(0), กฎหมายที่เกี่ยวข้อง(5), มีแหล่งเงินทุนเป็นของตนเอง(0), ทำเลที่ตั้ง(4/F), ระบบรักษาความปลอดภัย(4), ระบบรักษาความสะอาด(4), อัตราค่าเช่ามีความเหมาะสมกับห้องพักและทำเล(1), ปรับปรุงอาคารให้มีความใหม่อยู่เสมอ(0), การให้บริการแก่ผู้เช่า(3), สภาพห้องพัก(4/I), สภาพแวดล้อม(4/I)
	สัญญา เขียวพิจุล, 2548	ต้นทุนที่ดิน(J), เงินเก็บ(J), เงินกู้(J), ทำเลที่ตั้ง(4/F), การบริหารจัดการ(0), ภาวะเศรษฐกิจ(2)

ที่มา : จากการรวบรวมปัจจัยวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องของผู้วิจัย

(0)=ไม่นำมาใช้, /=และ, (A)=ความเป็นมาของผู้ประกอบการ, (B)=ที่มาของโครงการ, (C)=แนวคิดการพัฒนาโครงการ, (D)=ระยะเวลาที่คาดว่าจะดำเนินการ, (E)=อัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง, (F)=ทำเลที่ตั้งโครงการ, (G)=ระยะเวลาการพัฒนาโครงการ, (H)=ประเภทขนาด และจำนวนพื้นที่ใช้สอย, (I)=องค์ประกอบภายในห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวก, (J)=รายการต้นทุนก่อนการก่อสร้าง, (K)=รายการต้นทุนก่อสร้างหรือปรับปรุงซ่อมแซม, (L)=รายการต้นทุน/รายได้ หลังการก่อสร้าง

## CHULALONGKORN UNIVERSITY

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจึงสามารถสรุปเป็นแนวคิดสำคัญที่จะใช้ในงานวิจัยครั้งนี้คือ อพาร์ทเมนท์เป็นการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นการลงทุนระยะยาว (Income Property) ซึ่งการเข้ามาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่านั้น สามารถเข้ามาได้ในหลายช่วงเวลา โดยการลงทุนสามารถเกิดขึ้นได้ตั้งแต่ระยะที่เป็นที่ดินเปล่า ไปจนถึงขณะโครงการให้บริการเช่าพื้นที่แล้ว โดยมีระยะเวลาไม่เกิน40-50ปี ซึ่งการวิเคราะห์ทัศนคติของผู้ประกอบการด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ จะต้องใช้เครื่องมือหลายชนิดประกอบกัน เช่น การวัดทัศนคติ แนวความคิด ลักษณะทางกายภาพของโครงการ เป็นต้น

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนวรรณกรรมดังกล่าว ผู้วิจัยจึงนำไปสู่การกำหนดกรอบแนวความคิดในการวิจัยในขั้นตอนต่อไป

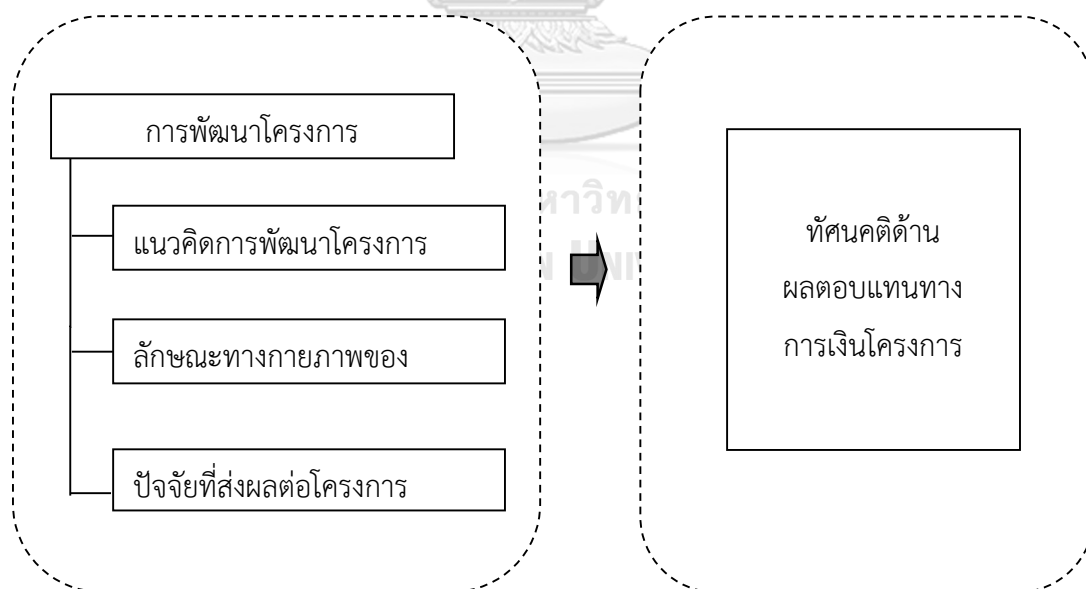
### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษา โดยการศึกษาผ่านโครงการอพาร์ทเมนท์จำนวน 4 โครงการ จากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ความสามารถในการทำกำไรจากการดำเนินงาน และการศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผลตอบแทนโครงการ จึงนำมากำหนดวิธีการและขั้นตอนต่างๆเพื่อให้ได้ตามวัตถุประสงค์ดังนี้

#### 3.1. กรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Framework)

การทำงานวิจัยในครั้งนี้ได้กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย เพื่อทำความเข้าใจถึงทัศนคติของผู้ประกอบการด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ในรูปแบบการพัฒนาสร้างอาคารใหม่และซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ ซึ่งมีกรอบแนวคิดดังนี้ (ดูภาพที่ 5 ประกอบ)



ภาพที่ 5 กรอบแนวคิดในการศึกษา

### 3.2. การเลือกกรณีศึกษา

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลเบื้องต้นโครงการอพาร์ทเมนท์ที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยใช้การเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง จากข้อมูลที่รวบรวมได้เบื้องต้นจากผู้ประกอบการ อพาร์ทเมนท์ ทำให้ได้ตัวอย่างโครงการที่สามารถเข้าถึงข้อมูลจำนวน 8 โครงการ 10 อาคาร เป็นข้อมูลเบื้องต้นตามตารางที่ 6

ตารางที่ 6. ข้อมูลโครงการอพาร์ทเมนท์

ชื่อโครงการ	ที่อยู่	จำนวนห้อง	ปีพ.ศ.เริ่มโครงการ	ค่าเช่า/เดือน (บาท)	รูปแบบการพัฒนาโครงการ	กรณีศึกษา
มาลัย อพาร์ทเมนท์	ซอยคลองหลวง18 ตำบลคลองหนึ่ง	45	2538	2,100-2,800	สร้างอาคารใหม่	
	อำเภอคลองหลวงปทุมธานี12120	45	2548	2,100-2,800	สร้างอาคารใหม่	✓
บ้าน ณ อุดมสุข	สุขุมวิท103 แขวงบานา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260	609	2556	4,500-7,500	สร้างอาคารใหม่	
สาธิตเซนติวีว	201/1 ซอยสาธร17 เขตสาธิต กรุงเทพมหานคร 10120	117	2535	6,000-12,000	สร้างอาคารใหม่	
สาธิตเซนติวีว เहारว	201/1 ซอยสาธร17 เขตสาธิต กรุงเทพมหานคร 10120	97	2554	5,000-8,500	สร้างอาคารใหม่	✓
เอ.ดับบลิว.เอส. คอร์ท	13 ซอยนวมินทร์ 2 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240	80	2556	3,300-3,500	ซื้อโครงการเก่า	✓
ศิริวัฒน์ แมนชั่น	92/99 ซ.ปรีดิพนมยงค์ 45 แขวงคลองตัน เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110	31	2548	2,600-2,800	ซื้อโครงการเก่า	✓
ไม่มีชื่อ	228ถ.ศรีอยุธยา แขวงดุสิต เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300	22+1	2542	3,000-5,000	เช่าอาคารเก่ามาปรับปรุง (ไม่ได้ขออนุญาตตามกฎหมาย)	
ตั้งถาวร อพาร์ทเมนท์	15/50-54ซ.รัชดาภิเษก36 แขวงจันเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900	14	2535	3,500	ต่อเติม,ปรับปรุงอาคารเก่า (ไม่ได้ขออนุญาตตามกฎหมาย)	
		32	2550	3,500	สร้างอาคารใหม่	

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

อย่างไรก็ตามเพื่อให้ได้โครงการกรณีศึกษาที่ผู้วิจัยสนใจคือ การสร้างอาคารใหม่และซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ จึงได้กำหนดวิธีการเพื่อคัดเลือกกรณีศึกษาจากข้อมูลเบื้องต้น รวมถึงเหตุผลของการเข้าถึงข้อมูล ดังนี้

1. โครงการที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯและปริมณฑล
2. จำนวนห้องพัก ใกล้เคียงกัน
3. เริ่มโครงการในปีพ.ศ. ใกล้เคียงกัน
4. ราคาเช่าห้อง/เดือน ใกล้เคียงกัน
5. รูปแบบการพัฒนาการสร้างอาคารใหม่หรือซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ
6. ขนาดโครงการที่นำมาจับกลุ่มมีขนาดโครงการที่แตกต่างกัน

จากขอบเขตการเลือกโครงการทำให้สามารถเลือกโครงการได้ 2 กลุ่ม คือ

ตารางที่ 7 สรุปโครงการอพาร์ทเมนท์ที่เลือกใช้เป็นกรณีศึกษา

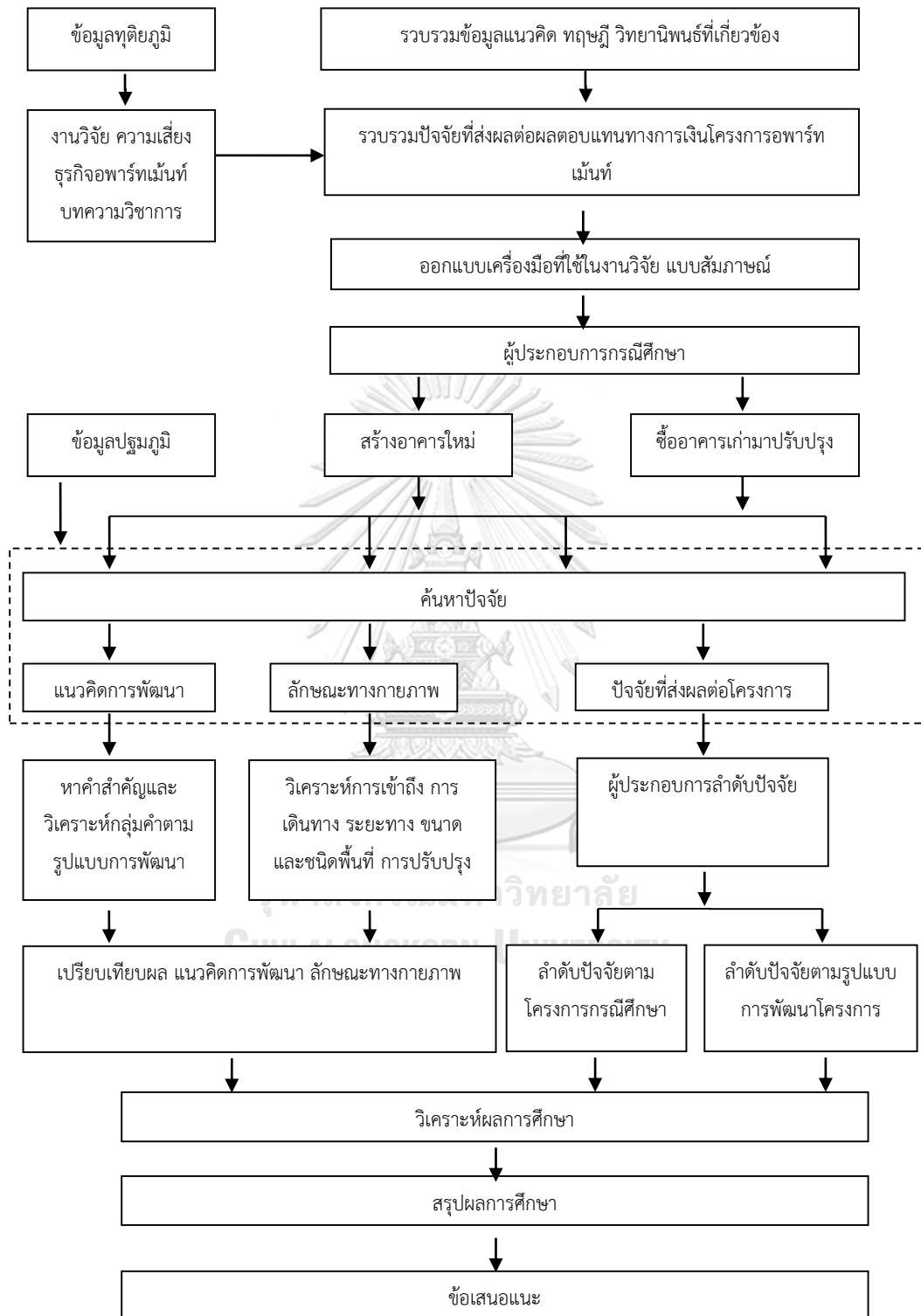
รูปแบบสร้างอาคารใหม่ (N)		รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ (R)	
ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก	ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพัก
มาลัยอพาร์ทเมนท์ (ML)	45	ศิริวัฒน์แมนชั่น (SW)	31
สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ (SVH)	97	เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท (A.W.S)	80

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

### 3.3.กรอบการดำเนินการวิจัย (Research Framework)

เมื่อกำหนดกรอบแนวความคิดแล้วจึงสร้างขึ้นเป็นกรอบการดำเนินการวิจัยดังนี้ (ดูภาพที่ 6)

1. กำหนดวัตถุประสงค์ในงานวิจัย เพื่อใช้เป็นกรอบแนวคิดในการหาคำตอบในงานวิจัย
2. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นกรอบการวิจัย ค้นหาเครื่องมือ และวิธีการวัดค่าเพื่อให้ได้ผลตามวัตถุประสงค์ในการวิจัย
3. ค้นหาทัศนคติของผู้ประกอบการในการกำหนดปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ จากข้อมูล กลุ่มแนวคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยที่ส่งผลต่อโครงการ
4. วิเคราะห์ผลโดยเปรียบเทียบ แนวคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพ ส่วนปัจจัยที่ส่งผลต่อโครงการให้ผู้ประกอบการเรียงลำดับความสำคัญปัจจัยและนำผลลำดับที่1-3 ไปวิเคราะห์ผลรวมกับเหตุการณ์เลือกลำดับปัจจัยโดยผู้ประกอบการ แนวคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพ
5. สรุปผลการศึกษาปัจจัยตามที่กำหนดไว้เบื้องต้น พร้อมข้อเสนอแนะ



ภาพที่ 6 กรอบการดำเนินงานวิจัย

### 3.4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลงานวิจัย แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือการออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย และการเก็บข้อมูลดังนี้

#### 3.4.1. การออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

การทำวิจัยในครั้งนี้ต้องการค้นหาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ ดังนั้นจะต้องค้นหาปัจจัย จัดกลุ่มปัจจัย ก่อนนำไปสร้างเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัยดังนี้ ค้นหาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์

ศึกษาปัจจัยจากงานวิจัย หนังสือ บทความวิชาการที่เกี่ยวข้อง และความเสี่ยงได้จากรายงานประจำปีของบริษัทจัดการกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า

#### 2) สร้างเครื่องมือที่ใช้ค้นหาปัจจัย

สร้างเครื่องมือเพื่อจัดเก็บข้อมูล 4 กลุ่ม คือ

##### 1. แนวคิดการพัฒนา

- (A) ความเป็นมาของผู้ประกอบการ
- (B) ที่มาของโครงการ
- (C) แนวคิดการพัฒนาโครงการ
- (D) ระยะเวลาที่คาดว่าจะดำเนินการ
- (E) อัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง

##### 2. ลักษณะทางกายภาพ

- (F) ทำเลที่ตั้งโครงการ
- (G) ระยะเวลาการพัฒนาโครงการ
- (H) ประเภท ขนาด และจำนวนพื้นที่ใช้สอย
- (I) องค์กรประกอบภายในห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวก

##### 3. การเงิน

- (J) รายการต้นทุนก่อนการก่อสร้าง
- (K) รายการต้นทุนก่อสร้างหรือปรับปรุงซ่อมแซม
- (L) รายการต้นทุน/รายได้ หลังการก่อสร้าง

##### 4. ความเห็นผู้ประกอบการกับลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

จากนั้นจึงทำการคัดเลือกปัจจัยที่จะนำไปให้ผู้ประกอบการจัดลำดับ ซึ่งจัดทำโดยนำปัจจัยที่ศึกษาจากงานวิจัย หนังสือ บทความวิชาการที่เกี่ยวข้อง และความเสี่ยงได้จากรายงานประจำปีของบริษัทจัดการกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า มาจัดกลุ่ม 6 กลุ่มคือ (1)กลุ่มปัจจัยการเงิน (2)กลุ่มปัจจัยเศรษฐกิจ (3)กลุ่มปัจจัยบริหารจัดการ

(4)กลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ (5)กลุ่มระเบียบราชการ/การเมือง

(6)กลุ่มการตลาด ซึ่งจากการรวบรวมปัจจัยและจัดกลุ่มสรุปเป็นปัจจัยในแต่ละกลุ่มดังนี้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อโครงการ

1. กลุ่มปัจจัยการเงิน

- สัดส่วนหนี้ต่อทุน
- วงเงินสินเชื่อ
- อัตราดอกเบี้ย
- ระยะเวลาการผ่อนชำระดอกเบี้ย
- เงื่อนไขการผ่อนชำระดอกเบี้ย
- เงื่อนไขหลักประกันการขอสินเชื่อ
- ค่าธรรมเนียมการขอสินเชื่อต่างๆ
- ระยะเวลาการก่อสร้าง
- ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม
- อัตราการเข้าพัก
- ระยะเวลาคืนทุน
- อัตราผลตอบแทนโครงการ

2. กลุ่มปัจจัยเศรษฐกิจ

- จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น
- อำนาจซื้อผู้บริโภค
- ภาวะเงินเฟ้อ
- อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ
- การขยายตัวของชุมชนเมือง
- ปัญหาการว่างงาน
- แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์
- การพัฒนาที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงของประเทศในอาเซียน
- การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของแรงงานชาวต่างชาติ

3. กลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ

- ประสบการณ์ผู้บริหาร
- ความสามารถบุคลากร
- การคัดเลือกผู้เช่า
- การให้บริการต่อผู้เช่า

4. กลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ

- ทำเลที่ตั้งโครงการ

- ขนาดของโครงการ
  - คุณภาพของห้องพัก
  - คุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง
  - สาธารณูปการต่างๆภายในโครงการ เช่น ธุรกิจที่มาเช่าห้องค้า พื้นที่ส่วนกลางที่จอดรถ เป็นต้น
  - การคมนาคมและบริการสาธารณะจากภาครัฐ
  - ความปลอดภัยภายในโครงการ
  - ความสะอาดภายในโครงการ
5. กลุ่มปัจจัยระเบียบราชการ/การเมือง
- กฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายผังเมือง กฎหมายควบคุมอาคาร กฎหมายสิ่งแวดล้อม กฎหมายหอพัก เป็นต้น
  - เสถียรภาพทางการเมือง
  - มาตรการภาครัฐ เช่น มาตรการภาษีที่ออกมาใช้เฉพาะบางปี เป็นต้น
  - การเวนคืนที่ดินของภาครัฐ
6. กลุ่มปัจจัยการตลาด
- ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ
  - รายได้ของผู้เช่า
  - คู่แข่งขันใกล้เคียง
  - ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า
  - การทำโฆษณา
  - การบริการเสริมพิเศษ เช่น อินเทอร์เน็ตฟรี ที่จอดรถ รถรับส่ง เป็นต้น

CHULALONGKORN UNIVERSITY

### 3.4.2. การเก็บข้อมูล

- 1) แนวคิดการพัฒนา - ใช้แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คือ แบบสัมภาษณ์แนวคิดการพัฒนาและการเงินของโครงการ
- 2) ลักษณะทางกายภาพ - การสังเกตด้วย การบันทึกแผนผังอาคาร และการถ่ายภาพโครงการ
- 3) การเงิน - ใช้แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ คือ แบบสัมภาษณ์แนวคิดการพัฒนาและการเงินของโครงการ
- 4) การแยกแยะระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ - ผู้วิจัยให้ผู้ประกอบการเป็นผู้จัดลำดับความสำคัญปัจจัยด้วยแบบสัมภาษณ์ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ จากผู้ประกอบการ คือ เจ้าของโครงการอพาร์ทเมนท์ที่ใช้เป็นกรณีศึกษาในงานวิจัยในครั้งนี้



จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ มาลัยอพาร์ทเมนต์ ศิริวัฒน์แมนชั่น สาธารณคดีวิ  
 เชาว์ และเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

### 3.4.3. การกำหนดวิธีการจัดลำดับ

ความเห็นผู้ประกอบการมีความสำคัญและต้องการประเภทของมาตรวัดที่จะนำไปเก็บ  
 ความเห็นของผู้ประกอบการ ดังนั้นในงานวิจัยนี้จึงเลือกใช้ มาตรวัดการจัดลำดับบังคับ (forced  
 ranking scale) (Donald R.Cooper and Pamela S.Scindler, 2555) เนื่องจากต้องการทราบ  
 ลำดับความสำคัญของปัจจัยในแต่ละกลุ่มปัจจัยว่าปัจจัยใดเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้  
 ความสำคัญจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด

## 3.5. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ที่ใช้วิธียึดกับหลักวัตถุประสงค์ในงานวิจัยที่กำหนดไว้โดยแบ่งเป็นส่วนๆดังนี้

### 3.5.1. แนวความคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพและรายการทางการเงินของโครงการ

การวิเคราะห์ส่วนนี้ทำโดยนำข้อมูลแนวความคิดการพัฒนา ลักษณะทางกายภาพของ  
 โครงการและรายการทางการเงิน จากกรณีศึกษาทั้ง 4 โครงการ มาแยกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มรูปแบบ  
 การพัฒนาสร้างอาคารใหม่ และกลุ่มรูปแบบการพัฒนาซื้อโครงการเก่า และนำมาเปรียบเทียบ  
 วิเคราะห์หาส่วนที่มีความเหมือนกันและแตกต่างกัน

### 3.5.2. การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

#### 1. ปัจจัยที่ส่งผลต่อโครงการ

ทำโดยนำแบบสัมภาษณ์ถามความเห็นของผู้ประกอบการทั้ง 2 กลุ่ม ซึ่งลำดับปัจจัยที่  
 ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ โดยเรียงน้ำหนักปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้  
 ความสำคัญมากที่สุดมายังปัจจัยที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุด โดยสำคัญมากที่สุดเท่ากับ 1  
 และการวิเคราะห์ผลจะแยกผลลำดับออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่1 ลำดับปัจจัยตามกรณีศึกษา 4 โครงการ นำลำดับปัจจัยตามกรณีศึกษา  
 3ลำดับแรกอ้างอิงกับเหตุผลในการเลือกลำดับปัจจัย นอกจากนี้การสรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อ  
 ผลตอบแทนแยกตามกรณีศึกษาจะเลือกเฉพาะภาพรวมกลุ่มปัจจัยลำดับที่1-3 และปัจจัย  
 ย่อยลำดับที่1-3ของแต่ละกลุ่มปัจจัยมาวิเคราะห์สรุป

ส่วนที่2 ลำดับปัจจัยตามรูปแบบการพัฒนาโครงการสร้างอาคารใหม่และซื้อ  
 โครงการเก่านำมาดำเนินการ ทำการเปรียบเทียบปัจจัย3ลำดับแรกที่แต่ละรูปแบบการ  
 พัฒนาให้ความสำคัญเหมือนกันหรือแตกต่างกัน

ให้ความสำคัญเหมือนกัน หมายถึง ปัจจัยที่มีลำดับอยู่ที่1-3 ในแต่ละรูปแบบ

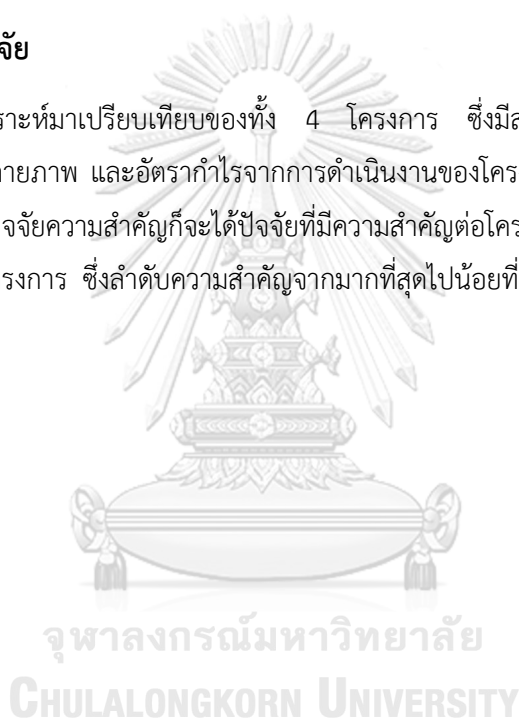
ให้ความสำคัญแตกต่างกัน หมายถึง ปัจจัยจากทั้ง 2 รูปแบบการพัฒนามีลำดับแตกต่างกันไม่น้อยกว่า 3 ลำดับ ประกอบกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบการพัฒนา

### 3.5.3. การวิเคราะห์ทัศนคติตามปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

ทำโดยนำเหตุผลประกอบการเลือกภาพรวมกลุ่มปัจจัย และปัจจัยย่อย ที่ผู้ประกอบการให้เหตุผลไว้ 3 ลำดับแรก มาจัดแบ่งตามโครงการและรูปแบบโครงการ แล้วทำการวิเคราะห์โดยหาคำสำคัญที่มีความหมายคล้ายคลึงกันเพื่อสรุปทัศนคติในแต่ละกลุ่มปัจจัย

### 3.6. การสรุปผลการวิจัย

นำผลการวิเคราะห์มาเปรียบเทียบของทั้ง 4 โครงการ ซึ่งมีส่วนเชื่อมโยงกับแนวคิดการพัฒนาโครงการ ลักษณะทางกายภาพ และอัตรากำไรจากการดำเนินงานของโครงการ ในส่วนของปัจจัยที่ส่งผลต่อโครงการซึ่งเรียงลำดับปัจจัยความสำคัญก็จะได้ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อโครงการในแต่ละกรณีศึกษาและแต่ละรูปแบบการพัฒนาโครงการ ซึ่งลำดับความสำคัญจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และสรุปผล



## บทที่ 4

### ลักษณะโครงการอพาร์ทเมนท์กรณีศึกษา

โครงการอพาร์ทเมนท์ที่ใช้เป็นกรณีศึกษาจำนวน 4 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

#### 4.1. โครงการ”มาลัยพาร์ทเมนท์” ML (N)

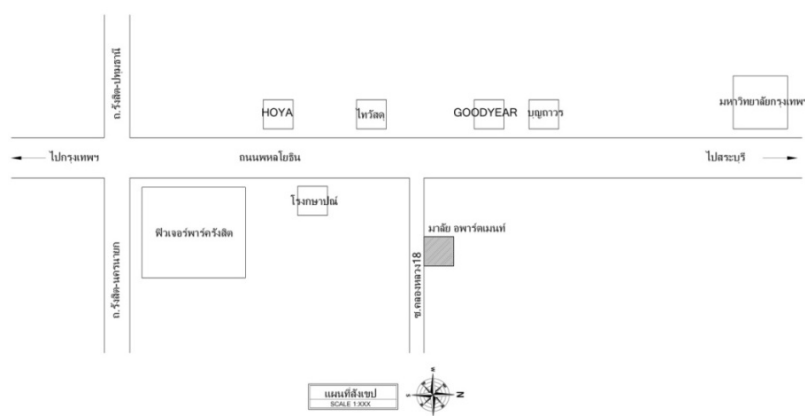
โครงการ”มาลัยพาร์ทเมนท์” เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีรูปแบบการพัฒนา”สร้างอาคารใหม่”

##### 4.1.1. ความเป็นมาและแนวความคิดของการพัฒนาโครงการ

จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการสรุปได้ว่า เจ้าของโครงการประกอบอาชีพเป็นพนักงานประจำ บมจ. ที.โอ.ที ได้รับมรดกที่ดินในซอยคลองหลวง18 จ.ปทุมธานี เมื่อมีอายุช่วงเวลาใกล้เกษียณอายุการทำงาน จึงมองหาการลงทุนที่จะสร้างรายได้หลังวัยเกษียณ ขณะนั้นในซอยเดียวกันมีญาติทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์อยู่แล้ว และเห็นว่ามีผู้เช่าอยู่เต็มตลอดจึงคิดว่าจะลองทำดูบ้าง ปีพ.ศ. 2537 จึงเริ่มต้นใช้ที่ดินของพี่น้องรวมกัน 2 คน ขนาด 80 ตร.ว. สร้างอพาร์ทเมนท์ ขนาด 48 ห้อง สูง 4 ชั้น มีเป้าหมายเป็นคนทำงานออฟฟิศและพนักงานโรงงาน กลุ่มที่ต้องการค่าเช่าถูกห่างจากโรงงานบริเวณนวนคร แต่ใช้รถรับส่งของโรงงานในการเดินทาง ต่อมาปีพ.ศ.2548 เจ้าของคิดว่าจะลาออกจากงานก่อนเวลาเกษียณ จึงต้องการสร้างอพาร์ทเมนท์เพิ่มขึ้นอีก 1 หลัง เพื่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคงมากขึ้น ดังนั้นจึงใช้ที่ดินข้างเคียงกันซึ่งเป็นบ้านที่อาศัยอยู่หรืออาคารทิ้งและสร้างอพาร์ทเมนท์หลังที่ 2 ขึ้นมา โดยใช้เงินลงทุนธนาคารและเงินทุนส่วนตัว สร้างอพาร์ทเมนท์ขนาด 45 ห้อง สูง 5 ชั้น มีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้ำกลุ่มเดิม

##### 4.1.2. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการมาลัยพาร์ทเมนท์ตั้งอยู่ที่ ซอยคลองหลวง18 ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120



ภาพที่ 7 แผนที่สังเขป โครงการมาลัยพาร์ทเมนท์

การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์ที่ตั้งอยู่ในซอยคลองหลวง18 มีห่างระยะห่างจากถนนพหลโยธินประมาณ 100 เมตร การเข้าถึงโครงการสามารถเข้าถึงได้จากซอยคลองหลวง18 เท่านั้น เนื่องจากเป็นซอยตัน ทำให้มีความสะดวกหากมีรถส่วนบุคคล ถนนซอยกว้างประมาณ 6 เมตร ตลอดทั้งซอยมีอพาร์ทเมนต์ที่ตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก

การเดินทางด้วยระบบขนส่งมวลชน สามารถใช้รถประจำทางได้เช่นกัน และสามารถเดินจากโครงการไปป้ายรถประจำทางได้ไม่ไกล

#### 4.1.3. ลักษณะทางกายภาพของโครงการ

ตารางที่ 8 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ มาลัยอพาร์ทเมนต์

ลักษณะโครงการ						
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)	พื้นที่ก่อสร้าง (ตร.ม.)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	ห้องพักขนาด 20 ตร.ม. (ห้อง)	ห้องพักขนาด ตร.ม. (ห้อง)	ร้านค้า	จำนวนที่ จอดรถ (คัน)
100	1,500	5	45	0	0	10

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

ตารางที่ 9 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก มาลัยอพาร์ทเมนต์

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก			
ชนิดห้อง	1.ห้องพัก 20 ตร.ม.	2.ห้องพัก 20 ตร.ม.	3.ห้องพัก 20 ตร.ม.
ห้องน้ำ	√	√	√
ระเบียง	√	√	√
เตียงนอน	-	-	√
ตู้เสื้อผ้า	-	-	√
โต๊ะเนกประสงค์	-	-	√
เครื่องปรับอากาศ	-	√	√
เครื่องทำน้ำอุ่น	-	-	-
พัดลม	√	√	√
ทีวี	-	-	-
ตู้เย็น	-	-	-
ราวตากผ้า	√	√	√
อินเทอร์เน็ต	√	√	√

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

โครงการเป็นอาคารตั้งอยู่บนพื้นที่ขนาด 100 ตร.ว. พื้นที่อาคารประมาณ 1,000 ตร.ม. อาคารโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 5 ชั้น มีห้องพักจำนวน 45 ห้อง เป็นห้องพักขนาด 20 ตร.ม. ทั้งหมด แต่แบ่งเป็น 3 ราคา ตามสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง มีพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์

ประมาณ 10 คัน มีพื้นที่ให้บริการเครื่องซักผ้า และตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ มีระบบรักษาความปลอดภัยคือกล้องวงจรปิดและคีย์การ์ดเข้าออกอาคารอัตโนมัติ



ภาพที่ 8 ภายนอกและทางเข้า โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์



ภาพที่ 9 บริเวณที่จอดรถ โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์



ภาพที่ 10 ระเบียงทางเดินส่วนกลาง โครงการมาลัยอพาร์ทเมนท์



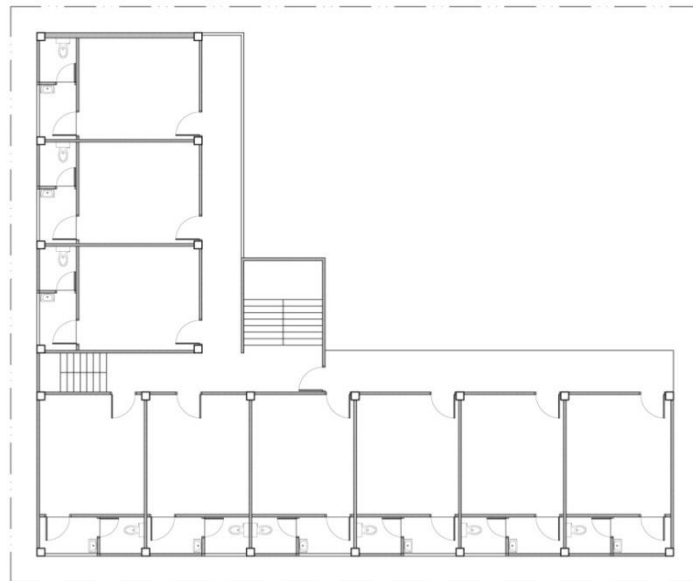
ภาพที่ 11 ภายในห้องพัก1 โครงการมาลัยอพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 12 ภายในห้องพัก2 โครงการมาลัยอพาร์ทเมนท์

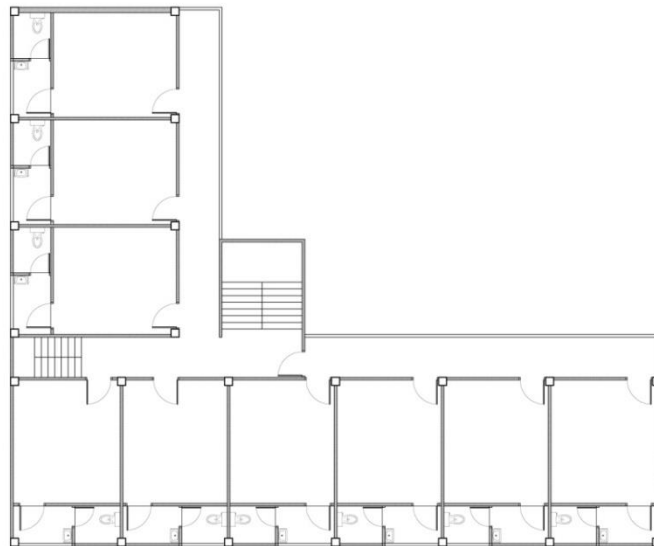


ภาพที่ 13 ห้องน้ำภายในห้องพัก โครงการมาลัยอพาร์ทเมนท์



LAYOUT PLAN  
SCALE 1:XXX

ภาพที่ 14 ผังบริเวณ โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์



FLOOR PLAN  
SCALE 1:XXX

ภาพที่ 15 ผังพื้นที่ชั้น 1-5 โครงการมาลัยอพาร์ทเมนต์



## 4.2. โครงการ”สาธิตศูนย์วิเวหาร” SVH (N)

โครงการ”สาธิตศูนย์วิเวหาร” เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีรูปแบบการพัฒนา”สร้างอาคารใหม่”

### 4.2.1. ความเป็นมาและแนวความคิดของการพัฒนาโครงการ

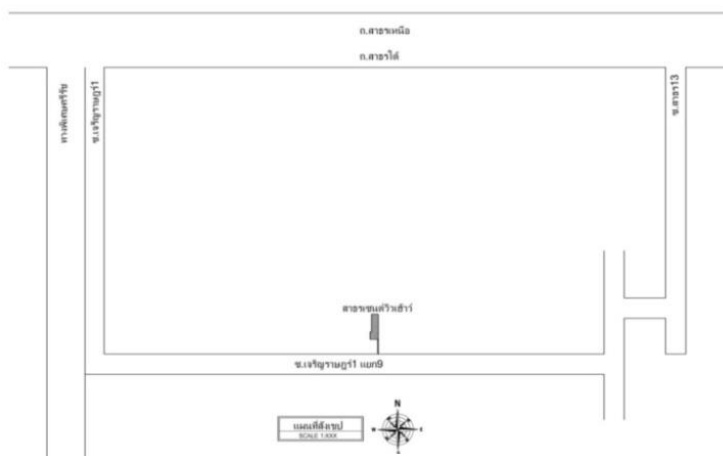
จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการสรุปได้ว่า เจ้าของโครงการก่อนจะมาลงทุนพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ มีอาชีพเป็นผู้รับเหมาตกแต่งภายในงานกระเบื้องอลูมิเนียมและยิปซัมซึ่งมีหน้าร้านอยู่ในบริเวณถนนสาทร และมีความสนใจที่จะลงทุนในธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ ดังนั้นในปีพ.ศ.2538 จึงได้ซื้อที่ดินในบริเวณ ซ.เจริญราษฎร์1 แยก9 สร้างเป็นอพาร์ทเมนท์ และต่อมามีการพัฒนาเป็น เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ชื่อสาธิตศูนย์วิเวหาร ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป็นชาวต่างชาติทั้งหมด ภายหลังจากต่อมาในปี พ.ศ.2552 เจ้าของได้ซื้อที่ดินว่างตรงข้ามกับอพาร์ทเมนท์เดิมและสร้างเป็นอพาร์ทเมนท์ชื่อสาธิตศูนย์วิเวหาร โดยมีลูกค้าเป็นคนไทยทั้งหมด การพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์สาธิตศูนย์วิเวหาร เจ้าของโครงการซื้อที่ดินด้วยเงินของตนเองทั้งหมดและขอสินเชื่อเพื่อสร้างอาคารทั้งหมด โดยเลือกที่จะทำโครงการรองรับลูกค้ากลุ่มคนไทย เนื่องจากประสบการณ์ที่อยู่ในพื้นที่ พบว่ามีอพาร์ทเมนท์สำหรับคนไทยอยู่และมีอัตราการเข้าพักดี ประกอบกับไม่ต้องการให้เป็นกลุ่มลูกค้าต่างชาติกลุ่มเดียวกับลูกค้าอพาร์ทเมนท์เดิม เนื่องจากเห็นว่าอาจทำให้เกิดการแย่งลูกค้าจากโครงการเดิม และเห็นว่ากลุ่มลูกค้าต่างชาติน่าจะมีไม่มากกว่าโครงการเดิมที่รองรับได้อยู่แล้ว การพัฒนาโครงการจึงใช้พื้นที่เต็ม ไม่ทำพื้นที่จอดรถ เนื่องจากพบว่าลูกค้าไม่ใช้รถยนต์ แม้ว่าโครงการได้ใช้ที่ดินอีกผืนหนึ่งในบริเวณใกล้เคียงให้บริการที่จอดรถ แต่พบว่าผู้ใช้รถยนต์น้อยมาก ภายหลังจากการเปิดให้บริการก็พบว่าลูกค้าให้การตอบรับอย่างดี และมีอัตราการเข้าพักอาศัยตั้งแต่ 81-100%

### 4.2.2. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการสาธิตศูนย์วิเวหารตั้งอยู่ที่ 201/1 ซอยเจริญราษฎร์1 แยก9 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10120

การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ

การเข้าถึงโครงการสามารถเข้าถึงโครงการได้จาก 2 ทาง ทางแรกคือซอยเจริญราษฎร์1 ซึ่งมีระยะทางจากถนนสาทรถึงที่ตั้งโครงการประมาณ 600 เมตร และอีกหนึ่งทางคือซอยสาทร13 ซึ่งมีระยะทางจากถนนสาทรถึงที่ตั้งโครงการประมาณ 700 เมตร การเดินทางโดยรถยนต์จะต้องเข้าจากซอยเจริญราษฎร์1 เท่านั้น เนื่องจากถนนหน้าโครงการเป็นถนนกว้าง 4 เมตร และมีการจัดจราจรในทิศทางเดียว นอกจากการเดินทางด้วยการเดินและรถยนต์ ยังสามารถใช้บริการรถจักรยานยนต์รับจ้างจากบริเวณปากซอยเจริญราษฎร์1 หรือสาทร13 ก็ได้ การเดินทางด้วยระบบขนส่งมวลชน พื้นที่ตั้งโครงการมีความสะดวกในการเดินทางด้วยระบบขนส่งสาธารณะ เนื่องจากตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจของเมืองกรุงเทพฯ โดยบริเวณถนนสาทรใต้มีรถไฟฟ้า BTS สถานีสุรศักดิ์ ซึ่งหากจากที่ตั้งโครงการประมาณ 700 เมตร และมีรถโดยสารสาธารณะให้บริการผ่านเส้นทางนี้



ภาพที่ 16 แผนที่สังเขป โครงการสาธารณสุขเซนต์วิวเฮ้าร์

#### 4.2.3. ลักษณะทางกายภาพของโครงการ

ตารางที่ 10 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ สาธารณสุขเซนต์วิวเฮ้าร์

ลักษณะโครงการ						
ขนาดที่ดิน (ตร.ว)	พื้นที่ก่อสร้าง (ตร.ม.)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	ห้องพักขนาด 20 ตร.ม. (ห้อง)	ห้องพักขนาด 36 ตร.ม. (ห้อง)	ร้านค้า	จำนวนที่ จอดรถ (คัน)
150	2,700	5	82	15	0	0

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

ตารางที่ 11 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก สาธารณสุขเซนต์วิวเฮ้าร์

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก	
	ห้องพัก 20 ตร.ม.	ห้องพัก 36 ตร.ม.
ห้องน้ำ	✓	✓
ระเบียง	✓	✓
เตียงนอน	✓	✓
ตู้เสื้อผ้า	✓	✓
โต๊ะอเนกประสงค์	✓	✓
เครื่องปรับอากาศ	✓	✓
เครื่องทำน้ำอุ่น	✓	✓
พัดลม	-	-
ทีวี	✓	✓
ตู้เย็น	✓	✓
ราวตากผ้า	-	-
อินเทอร์เน็ต	✓	✓

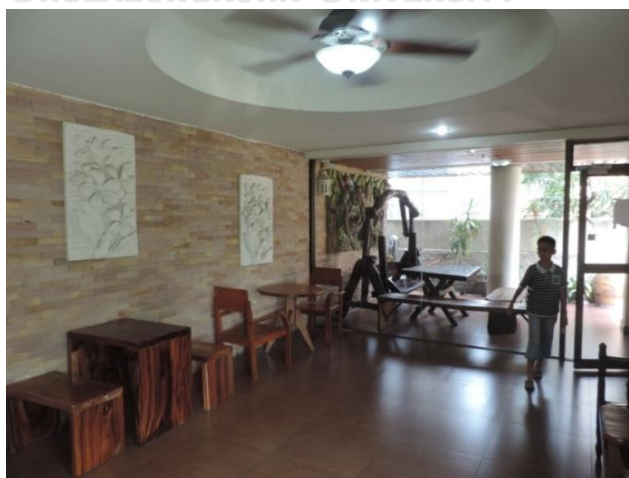
ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

โครงการเป็นอาคารตั้งอยู่บนพื้นที่ขนาด 150 ตร.ว. พื้นที่อาคารประมาณ 2,700 ตร.ม. อาคารโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 5 ชั้น มีห้องพักจำนวน 97 ห้อง แบ่งเป็นห้องพักขนาด 20 ตร.ม. จำนวน 82 ห้อง และห้องพักขนาด 36 ตร.ม. จำนวน 15 ห้อง ห้องพักทั้งหมดมีห้องน้ำในตัว และเพอเนเจอร์พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ไม่มีพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์ แต่มีพื้นที่สำหรับจอดรถจักรยานยนต์ประมาณ 10 คัน ทางเข้าโครงการเป็นทางเดินกว้างประมาณ 1.50 เมตร ซึ่งติดกับถนนซอยเจริญราษฎร์ 1 แยก 9 โดยต้องเดินด้วยเท้าประมาณ 15 เมตร จึงจะถึงตัวอาคารอพาร์ทเมนท์ ภายในอาคารมีลิฟท์โดยสารจำนวน 1 ตัว มีพื้นที่ให้บริการเครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า และตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ มีระบบรักษาความปลอดภัยคือกล้องวงจรปิดและคีย์การ์ดเข้าออกอาคารอัตโนมัติ



ภาพที่ 17 ทางเข้า โครงการสาธิตศูนย์วิหัว

CHULALONGKORN UNIVERSITY



ภาพที่ 18 โถงทางเข้า โครงการสาธิตศูนย์วิหัว



ภาพที่ 19 ทางเดินภายใน โครงการสาธารณสุขenvilleหัว



ภาพที่ 20 ส่วนบริการซักผ้า โครงการสาธารณสุขenvilleหัว



ภาพที่ 21 ภายในห้องพัก1 โครงการสาธิตรชนตวิวเข้าว



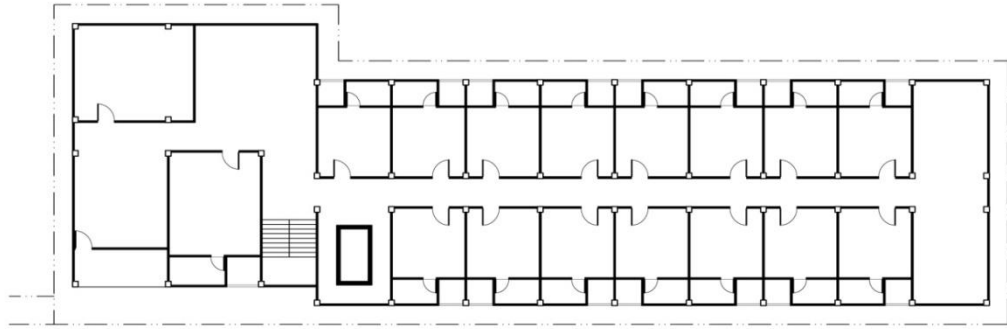
ภาพที่ 22 ห้องน้ำภายในห้องพัก1 โครงการสาธิตรชนตวิวเข้าว



ภาพที่ 23 ภายในห้องพัก2 โครงการสารสนเทศวิเว้า



ภาพที่ 24 ห้องน้ำภายในห้องพัก2 โครงการสารสนเทศวิเว้า

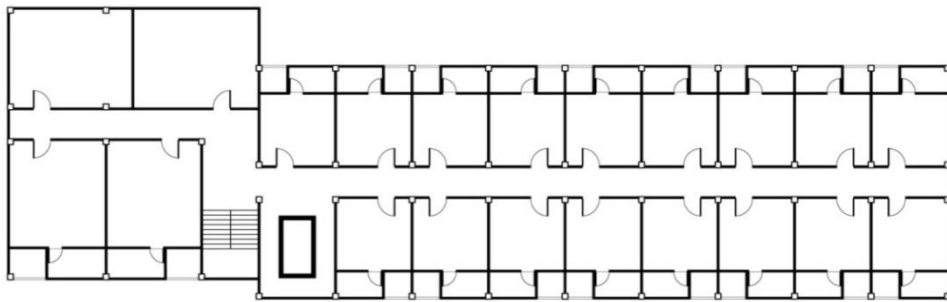


LAYOUT PLAN  
SCALE 1:XXX

ภาพที่ 25 ผังบริเวณ โครงการสาธิตวิวัฒนาการ



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



FLOOR PLAN  
SCALE 1:XXX

ภาพที่ 26 ผังพื้นที่ 1-5 โครงการสาธิตวิวัฒนาการ

### 4.3. โครงการ”ศิริวัฒน์แมนชั่น” SW (R)

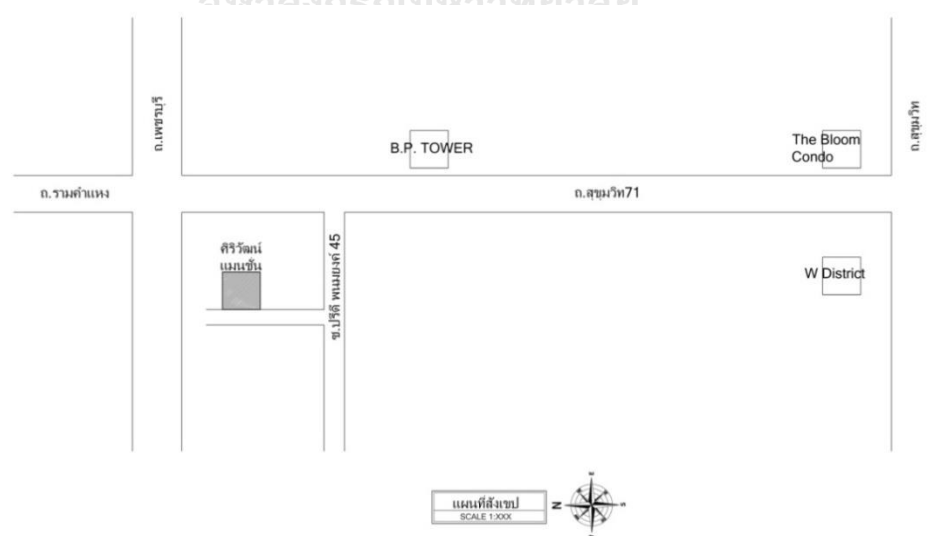
โครงการ”ศิริวัฒน์แมนชั่น” เป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีรูปแบบการพัฒนา”ซื้อโครงการก่อนนำมาดำเนินการ”

#### 4.3.1. ความเป็นมาและแนวความคิดของการพัฒนาโครงการ

จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการสรุปได้ว่า เจ้าของโครงการปัจจุบันมีอาชีพเป็นเจ้าของอู่รถแท็กซี่ให้เช่า เคยมีประสบการณ์ในการลงทุนซื้อตึกแถวแล้วมาดัดแปลงเป็นห้องพักให้เช่ารายเดือนมาก่อน การลงทุนซื้ออพาร์ทเมนต์เก่ามาปรับปรุงเกิดขึ้นในปีพ.ศ.2538 เหตุผลที่สนใจซื้ออพาร์ทเมนต์เพราะไม่มั่นใจในธุรกิจที่ทำอยู่ คิดว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในบริเวณที่ซื้อน่าจะดี การมีที่ดินมีประโยชน์ ทำเลที่ซื้อมาเห็นว่าจะยังไม่ออกไปชานเมืองมากไปมาสะดวก ปัจจุบันมีรถไฟฟ้า มีเรือ ทางด่วน การไปดูแลใช้เวลาเดินทางไม่มากประมาณ 30 นาที ตอนซื้อไม่ได้คิดเรื่องกึ่งปีจึงคืนทุน คิดถึงแต่อนาคตเป็นธุรกิจให้ลูกหลาน มองว่าตึกหลังนี้มีประโยชน์เมื่อในอนาคตลูกหลานต้องการใช้เงินก็เอาไปจำนองกับธนาคารเพื่อกู้เงินมาได้ หากไม่ได้ทำอะไรก็เก็บกินไปเรื่อยๆได้ และมองว่าระยะยาวราคาที่ดินก็ขึ้นอีกด้วย แม้ว่าตัวตึกจะเสื่อมค่าลงก็ตาม สาเหตุที่ไม่สร้างขึ้นมาเอง เพราะไม่มีที่ดินของตนเองและราคาที่ดินในปีพ.ศ.2538 เจ้าของคิดว่ามีราคาสูง บริเวณที่ซื้อมาเลือกเพราะทำเล ถนนเพชรบุรี ทองหล่อ รามคำแหง พระโขนง แหล่งงานสำคัญ คนเช่าห้องพักก็มีอยู่แล้วซึ่งส่วนใหญ่มีอาชีพแม่บ้าน รปภ. และพ่อครัวร้านอาหาร

#### 4.3.2. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการศิริวัฒน์แมนชั่นตั้งอยู่ที่ 92/99 ซ.ปรีดีพนมยงค์45 แขวงคลองตัน เขตวัฒนา จ. กรุงเทพฯ 10110



ภาพที่ 27 แผนที่สังเขป โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ

การเข้าถึงโครงการสามารถเข้าถึงได้สะดวกจากต้นซอยปรีดิพนมยงค์45 เนื่องจากโครงการตั้งอยู่ห่างจากต้นซอยเพียงประมาณ 300 เมตร ดังนั้นจึงสามารถเดินเท้า หรือใช้บริการจักรยานยนต์สาธารณะในการเดินทางได้สะดวก หรือใช้รถยนต์ส่วนตัวก็สามารถทำได้ บริเวณถนนหลักคือถนนสุขุมวิท71 มีบริการรถยนต์สาธารณะให้บริการอยู่หลายเส้นทาง นอกจากนี้บริเวณต้นถนนสุขุมวิท71 ยังมีรถไฟฟ้ามหานครสายเฉลิมรัชมงคล ทำให้สามารถเดินทางได้สะดวกมากขึ้นด้วย

#### 4.3.3. ลักษณะทางกายภาพของโครงการ

ตารางที่ 12 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ ศิริวัฒน์แมนชั่น

ลักษณะโครงการ						
ขนาดที่ดิน (ตร.ว)	พื้นที่ก่อสร้าง (ตร.ม.)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	ห้องพักขนาด 24 ตร.ม. (ห้อง)	ห้องพักขนาด 24 ตร.ม. (ห้อง)	ร้านค้า 24 ตร. ม. (ห้อง)	จำนวนที่ จอดรถ (คัน)
141	1,200	4	16	20	1	3

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

ตารางที่ 13 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ศิริวัฒน์แมนชั่น

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก			
ชนิดห้อง	ห้องพัก 24 ตร.ม.	ห้องพัก 24 ตร.ม.	ร้านค้า 24 ตร.ม.
ห้องน้ำ	√	√	√
ระเบียง	√	√	-
เตียงนอน	-	√	-
ตู้เสื้อผ้า	-	√	-
โต๊ะอเนกประสงค์	-	-	-
เครื่องปรับอากาศ	-	-	-
เครื่องทำน้ำอุ่น	-	-	-
พัดลม	√	√	√
ทีวี	-	-	-
ตู้เย็น	-	-	-
ราวตากผ้า	-	-	-
อินเทอร์เน็ต	-	-	-

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

โครงการเป็นอาคารตั้งอยู่บนพื้นที่ขนาด 141 ตร.ว. พื้นที่อาคารประมาณ 1,200 ตร.ม. อาคารโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 4 ชั้น มีห้องพักจำนวน 37 ห้อง แบ่งเป็นห้องพักขนาด 24 ตร.ม. จำนวน 16 ห้อง (ให้แม่บ้านพักไม่คิดค่าใช้จ่ายจำนวน1ห้อง) ห้องพักขนาด 24 ตร.ม.พร้อม

เฟอনিเจอร์ จำนวน 20 ห้อง ห้องค้าขนาด 24 ตร.ม. จำนวน 1 ห้อง มีพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์รวมกับจักรยานยนต์พื้นที่ประมาณ 50 ตร.ว. ทางเข้าโครงการเป็นถนนซอยปรีดิพนมยงค์45 กว้างประมาณ 6 เมตร มีพื้นที่ให้บริการเครื่องซักผ้า 2 เครื่อง และตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ 1 เครื่อง มีระบบรักษาความปลอดภัยคือกล้องวงจรปิดและคีย์การ์ดเข้าออกอาคารอัตโนมัติ



ภาพที่ 28 ภายนอก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



ภาพที่ 29 ลานจอดรถ โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



ภาพที่ 30 ด้านหลังห้องค้า โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



ภาพที่ 31 ด้านหน้าห้องค้า โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



ภาพที่ 32 บริการตู้น้ำดื่มและเครื่องซักผ้า โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



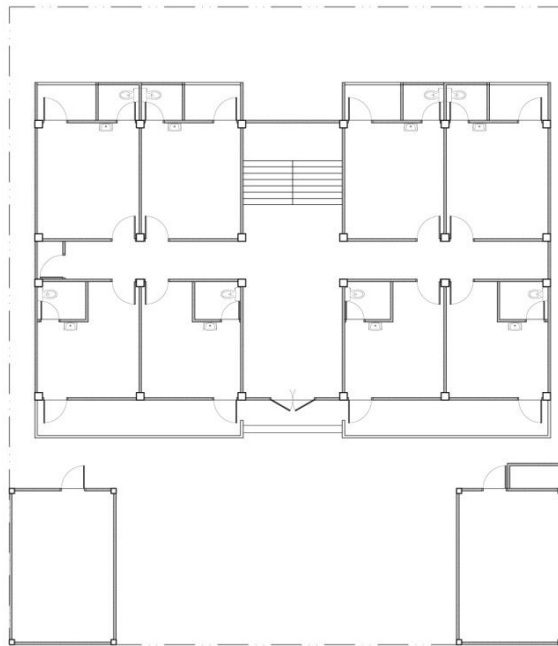
ภาพที่ 33 ทางเดินภายใน โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



ภาพที่ 34 ภายในห้องพัก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น

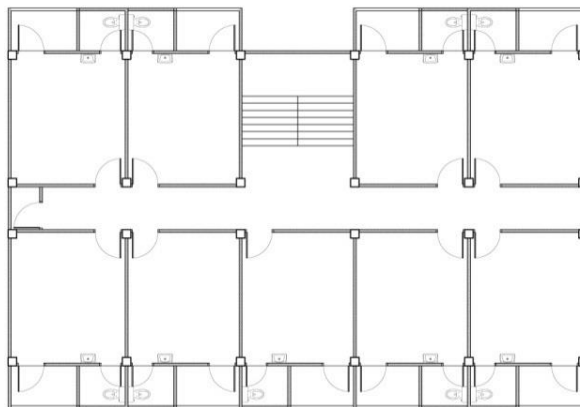


ภาพที่ 35 ห้องน้ำภายในห้องพัก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



LAYOUT PLAN  
SCALE 1:XXX

ภาพที่ 36 ผังบริเวณ โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น



FLOOR PLAN  
SCALE 1:XXX

ภาพที่ 37 ผังพื้นที่ 1-4 โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น

#### 4.4. โครงการ”เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท” A.W.S (R)

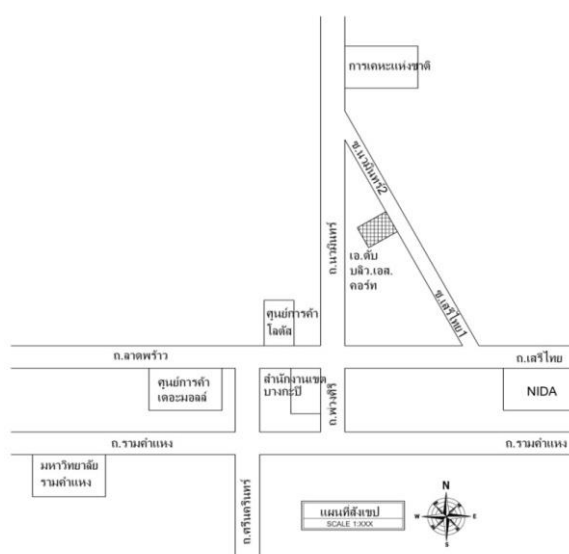
โครงการ”เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท” เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีรูปแบบการพัฒนา”ซื้อโครงการก่อนนำมาดำเนินการ”

##### 4.4.1. ความเป็นมาและแนวความคิดของการพัฒนาโครงการ

จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการสรุปได้ว่า เจ้าของโครงการทำธุรกิจจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ มีความชื่นชอบและเคยมีประสบการณ์ในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ขนาดเล็ก เช่น บ้านตึกแถว เป็นต้น ในช่วงเวลาเดือนตุลาคม ปีพ.ศ.2556 น้องสาวของเจ้าของโครงการซึ่งเป็นเจ้าของอพาร์ทเมนท์แห่งนี้ซึ่งซื้ออพาร์ทเมนท์โครงการนี้มาก่อน ต้องการจะขายอพาร์ทเมนท์หลังนี้เนื่องจากไม่มีเวลาดูแลธุรกิจ เจ้าของโครงการซึ่งมีความสนใจในอสังหาริมทรัพย์อยู่แล้วจึงขอซื้ออพาร์ทเมนท์หลังนี้ต่อจากน้องสาว จากราคาที่ตั้งไว้ 30 ล้านบาท ซื้อต่อมาในราคา 25 ล้านบาท และใช้เงินอีกประมาณ 2 ล้านบาท เพื่อปรับปรุงทาสีอาคาร ซ่อมแซมระบบท่อประปา และเปลี่ยนเครื่องปรับอากาศ โครงการซื้อด้วยเงินของเจ้าของโครงการทั้งหมดไม่ใช้เงินกู้เลย เนื่องจากเจ้าของโครงการมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจชนิดใช้เงินกู้ในการทำธุรกิจ และมีความรู้สึกไม่สบายใจอยู่เสมอจึงไม่ต้องการกู้เงินธนาคารในการลงทุนครั้งนี้ ก่อนซื้อโครงการก็เห็นว่าโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ได้ใช้ มีผู้เช่าอยู่แล้วประมาณร้อยละ 75 และมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาจากสถาบันการศึกษาที่ใกล้เคียง และคนทำงานในหน่วยงานราชการ เช่น สำนักงานเขต การเคหะแห่งชาติ เป็นต้น ทำให้มีความมั่นใจที่เข้าซื้อโครงการมาบริหารต่อ ซึ่งต่อมาภายหลังการเข้ามาบริหารโครงการทำให้มีลูกค้าเข้ามาพักอาศัยเพิ่มขึ้นจนมีอัตราการเข้าพัก 95-100%

##### 4.4.2. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

13 ซอยนวมินทร์ 2 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ จ.กรุงเทพฯ 10240



ภาพที่ 38 แผนที่สังเขป โครงการเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ

การเข้าถึงโครงการ โครงการตั้งอยู่ติดถนนซอยนวมินทร์2 ซึ่งเป็นถนนกว้างประมาณ 8 เมตร ซึ่งซอยนวมินทร์2 เป็นซอยต่อเนื่องกับซอยเสรีไทย1 จึงทำให้โครงการสามารถเข้าถึงได้จาก ถนนใหญ่ทั้ง 2 ด้าน คือ ถนนนวมินทร์ และถนนเสรีไทย โดยที่ตั้งของโครงการห่างจากปากซอยนวมินทร์2 ประมาณ 100 เมตร และห่างจากปากซอยเสรีไทย1 ประมาณ 200 เมตร การเดินทางจากปากทางทั้ง 2 ด้าน สามารถเดินทางด้วยการเดินเท้าหรือนั่งจักรยานยนต์รับจ้างซึ่งมีให้บริการอยู่ที่ปากทางทั้ง 2 ด้าน การเดินทางด้วยระบบขนส่งมวลชน ทำเลที่ตั้งของโครงการตั้งอยู่ในบริเวณที่มีที่อยู่อาศัยหนาแน่นถนนนวมินทร์และถนนเสรีไทยเป็นถนนสายหลักของเมือง ทำให้มีรถโดยสารสาธารณะหลายเส้นทางที่ให้บริการผ่านเส้นทางนี้

#### 4.4.3. ลักษณะทางกายภาพของโครงการ

ตารางที่ 14 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

ลักษณะโครงการ						
ขนาดที่ดิน (ตร.ว.)	พื้นที่ก่อสร้าง (ตร.ม.)	ความสูง อาคาร (ชั้น)	ห้องพักขนาด 22 ตร.ม. (ห้อง)	ห้องพักขนาด 22.50 ตร.ม. (ห้อง)	ร้านค้าขนาด 20 ตร.ม. (ห้อง)	จำนวนที่ จอดรถ (คัน)
150	2,500	8	6	74	1	12

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

ตารางที่ 15 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก			
ชนิดห้อง	ห้องพัก 22 ตร.ม.	ห้องพัก 22.50ตร.ม.	ร้านค้า 20 ตร.ม.
ห้องน้ำ	√	√	√
ระเบียง	√	√	-
เตียงนอน	√	√	-
ตู้เสื้อผ้า	√	√	-
โต๊ะเนกประสงค์	√	√	-
เครื่องปรับอากาศ	√	√	√
เครื่องทำน้ำอุ่น	-	-	-
พัดลม	-	-	-
ทีวี	-	-	-
ตู้เย็น	-	-	-
ราวตากผ้า	-	-	-
อินเทอร์เน็ต	√	√	-

ที่มา : การเก็บข้อมูลของผู้วิจัย

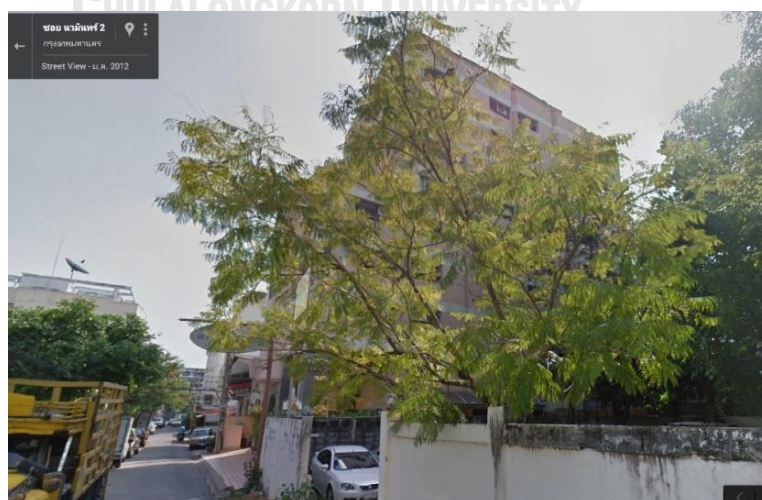
โครงการเป็นอาคารตั้งอยู่บนพื้นที่ขนาดประมาณ 150 ตร.ว. พื้นที่อาคารประมาณ 2,500 ตร.ม. อาคารโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 8 ชั้น มีห้องพักจำนวน 80 ห้อง แบ่งเป็นห้องพัก



ขนาด 22 ตร.ม. จำนวน 6 ห้อง และห้องพักขนาด 22.50 ตร.ม. จำนวน 74 ห้อง ห้องพักทั้งหมดมีห้องน้ำในตัวและเฟอร์นิเจอร์พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก พื้นที่สำหรับจอดรถยนต์ใช้วิธีการเช่าที่ดินข้างเคียงขนาดประมาณ 150 ตร.ว. จอดรถได้ประมาณ 12 คัน ภายในอาคารมีลิฟท์โดยสารจำนวน 1 ตัว มีพื้นที่ให้บริการเครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า และตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ มีระบบรักษาความปลอดภัยคือกล้องวงจรปิดและคีย์การ์ดเข้าออกอาคารอัตโนมัติ มีร้านค้าเช่าขายสินค้าอุปโภคบริโภคขนาด 20 ตร.ม. จำนวน 1 ห้อง



ภาพที่ 39 ภาพภายนอก1 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



ภาพที่ 40 ภาพภายนอก2 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



ภาพที่ 41 ทางเข้า โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



ภาพที่ 42 ลานจอดรถ โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



ภาพที่ 43 ห้องค้าภายใน โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



ภาพที่ 44 ส่วนบริการตู้ต้มและเครื่องซักผ้า โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



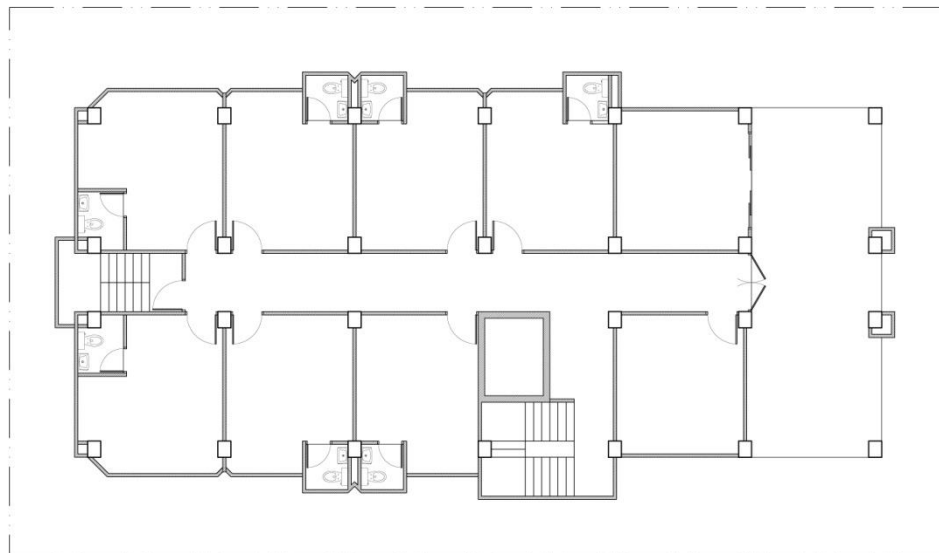
ภาพที่ 45 ทางเดินภายใน โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



ภาพที่ 46 ภายในห้องพัก โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

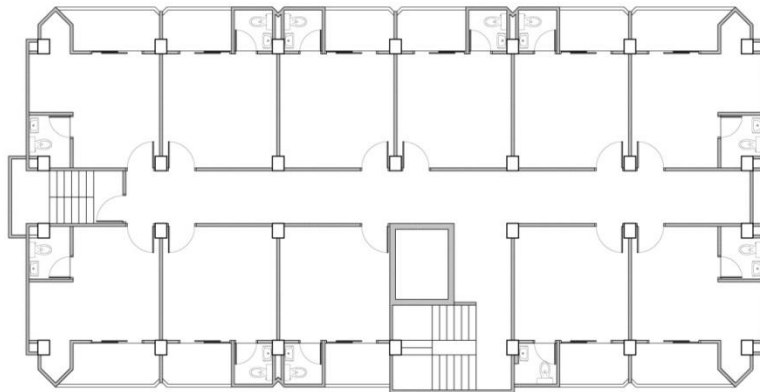


ภาพที่ 47 ห้องน้ำภายในห้องพัก โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



**LAYOUT PLAN**  
SCALE 1:XXX

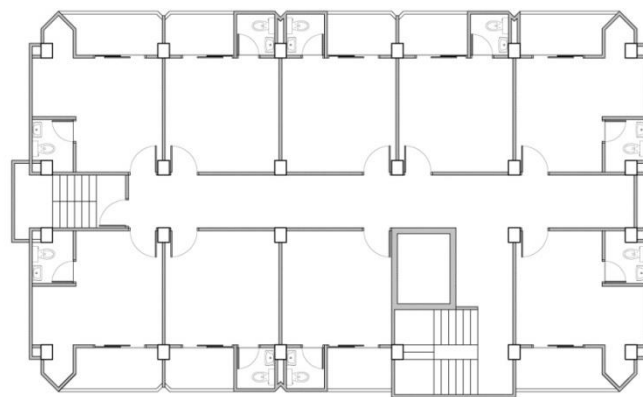
ภาพที่ 48 ผังบริเวณ โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



**FLOOR PLAN**

SCALE 1:XXX

ภาพที่ 49 ผังพื้นที่ชั้น1-4 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท



**FLOOR PLAN**

SCALE 1:XXX

ภาพที่ 50 ผังพื้นที่ชั้น5-8 โครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

ข้อมูลความเป็นมาของโครงการ แนวคิดการพัฒนา ทำเลที่ตั้ง และลักษณะทางกายภาพของโครงการ ทั้ง 4 โครงการ ข้อมูลทั้งหมดจะถูกนำไปวิเคราะห์โดยการจัดกลุ่มและเปรียบเทียบ เพื่อให้เห็นความเหมือนและความแตกต่างของแต่ละรูปแบบการพัฒนาโครงการในบทยกต่อไป

## บทที่ 5

## ผลการศึกษา

ผลการศึกษาข้อมูลจากกรณีศึกษาจำนวน 4 โครงการ และการวิเคราะห์ในแต่ละส่วนได้ผลดังนี้

## 5.1. แนวคิดการพัฒนา และลักษณะทางกายภาพของโครงการ

## 5.1.1. แนวคิดการพัฒนา

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 4 โครงการ เกี่ยวกับแนวคิดการพัฒนา สามารถนำแนวคิดการพัฒนา นำมาแยกเป็นหัวข้อสำคัญของการพัฒนาโครงการได้ดังนี้

ตารางที่ 16 แนวคิดการพัฒนาโครงการ

ชื่อโครงการ	มาลัยพาร์ทเมนท์ ML (N)	สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ SVH (N)	ศิริวัฒน์แมนชั่น SW (R)	เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท A.W.S (R)
รูปแบบการพัฒนาโครงการ	สร้างอาคารใหม่	สร้างอาคารใหม่	ชื่อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ	ชื่อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ
ที่มาของโครงการ	-ต้องการมีรายได้หลังเกษียณอายุ -มีประสบการณ์จากโครงการแรกที่สร้างใน พ.ศ.2537	-มีประสบการณ์จากการทำเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์รองรับลูกค้าชาวต่างชาติ -มีที่ดินเดิมรวมกับที่ซื้อเพิ่มเพื่อทำอพาร์ทเมนท์	-คุณพ่อทำสนใจทำอพาร์ทเมนท์เพราะไม่แน่ใจในธุรกิจอยู่รอดแท้ก็ซื้อและมีเงินเหลือจากธุรกิจจึงซื้ออพาร์ทเมนท์เก่า	-คุณพ่อทำธุรกิจจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ -ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เนื่องจากดอกเบี้ยเงินฝากให้ผลตอบแทนต่ำและชอบซื้ออาคารพร้อมที่ดิน เคยซื้ออาคารแล้วนำมาปล่อยเช่าเมื่อมีหลายที่ก็ไม่สามารถดูแลได้ -น้องสาวคุณพ่อต้องการขายอพาร์ทเมนท์
การเลือกทำเลที่ตั้ง	-สร้างโครงการใหม่ข้างโครงการเดิม -ใช้ที่ดินเดิมซึ่งเป็นบ้านเพื่อพัฒนาโครงการ	-ที่ดินใกล้เคียงโครงการเดิม -ติดกับที่ดินว่างของครอบครัวอยู่แล้ว	-เลือกทำเลใกล้แหล่งคนทำงานและเดินทางสะดวก -อยู่ไม่ไกลจากแหล่งที่อยู่อาศัยเดิม	-อยู่ไม่ไกลจากแหล่งที่อยู่อาศัยเดิม
ผู้เช่า	-คนทำงานออฟฟิศหรือโรงงาน -คูรั๊ก -ครอบครัว -ผู้เช่าลักษณะพักยาว 5-7 ปี	-ลูกค้าเป็นคนไทยเพราะดูจากอพาร์ทเมนท์ในพื้นที่ที่มีผู้เช่าพักอยู่เดิม -ไม่ต้องการให้เป็นลูกค้าต่างชาติ ซึ่งเป็นลูกค้าอพาร์ทเมนท์เดิม	-คนทำงานกลางคืน แม่บ้าน พ่อครัว บริเวณทองหล่อและเอกมัย	-นักศึกษา 70% -คนทำงานสำนักงานหรือการเคหะ 30%
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	-ออกแบบให้อากาศถ่ายเทโดยใช้ Single corridor -ที่จอดรถยนต์ร่วมกับมอเตอร์ไซด์ไม่เพียงพอ	-สร้างอาคารเต็มพื้นที่ไม่มีที่จอดรถเพราะลูกค้าไม่ใช้รถยนต์	-จอดรถได้ 2 คันแต่ไม่แน่นอน	-เช่าที่ดินข้างเคียงจอดรถประมาณ 12 คัน -คนชอบชั้นบนเพราะมีระเบียง

แหล่งทุน	-ใช้ทุนส่วนตัวและสถาบันการเงินเพราะห่วงการผ่อนชำระ	-ที่ดินเป็นเงินส่วนตัวทั้งหมด -สร้างอาคารและอุปกรณ์ภายในด้วยเงินกู้ธนาคารเพราะไม่เห็นความจำเป็นในการใช้เงินทุนส่วนตัวเพื่อพัฒนาธุรกิจ	ใช้เงินส่วนตัว และเงินกู้ญาติ	-ซื้อโครงการด้วยเงินสดทั้งหมด ไม่ต้องการเงินเพราะประสบการณ์จากการทำธุรกิจที่เคยทำมา
ผลตอบแทน	-ระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 10 ปี	-คาดหวังผลตอบแทน 6-7%	-การซื้ออาคารมีความเสี่ยงน้อยกว่าและซื้อมาก็มีรายได้ทันที -อนาคตเป็นธุรกิจให้ลูกหลาน -ดีกเอาไปจำหน่ายกับธนาคารเพื่อได้เงินได้ -มีรายได้ต่อเนื่อง -ระยะยาวราคาที่ดินเพิ่มขึ้น แม้ว่าอาคารจะเสื่อมค่าลง	-ต้องการผลตอบแทนมากกว่าเงินฝากธนาคาร -รู้ผลตอบแทนก่อนซื้อโครงการ
ระยะเวลาที่คาดว่าจะดำเนินการ	ถือครองตลอดไป	ถือครองตลอดไป	ถือครองตลอดไป	ถือครองตลอดไป
อื่นๆ	-ยกถนนหน้าโครงการให้ราชการเป็นผู้พัฒนาสาธารณูปโภค		-ไม่สร้างอพาร์ทเมนท์เองเพราะไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง -ที่ดินมีราคาแพง -ไม่ต้องเกี่ยวข้องกับก่อสร้าง	-ข้อดี รู้อัตราการเข้าพัก -ข้อเสีย ต้องซ่อมบำรุงงานระบบและโครงสร้าง

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ดุรายละเอียดในภาคผนวก ค.

ที่มาของโครงการ พบว่า ผู้ประกอบการโครงการ ML (N) และSVH (N) ต้องการขยายโครงการเพิ่มขึ้นจากโครงการเดิมที่มีอยู่แล้วเหมือนกัน และโครงการ SW (R) และA.W.S (R) ต้องการหาผลตอบแทนเพิ่มเติมจากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่แล้ว

การเลือกทำเลที่ตั้ง พบว่า โครงการ ML (N) และSVH (N) ใช้ที่ดินเดิมที่มีอยู่แล้วหรือซื้อที่ดินข้างเคียงเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการ และโครงการ SW (R) และA.W.S (R) เลือกซื้อโครงการเก่าในทำเลใกล้แหล่งงานเดินทางสะดวก และอยู่ไม่ไกลจากแหล่งที่อยู่อาศัยเดิม

ผู้เช่า พบว่า โครงการ ML (N) SVH (N) และ SW (R) มีผู้เช่าเป็นคนคนทำงาน แต่แตกต่างกันตามทำเลที่ตั้ง โดย ML (N) เป็นคนทำงานโรงงานหรือสำนักงานชานเมือง SVH (N) เป็นคนทำงานสำนักงานในเมือง และ SW (R) เป็นคนทำงานในเมืองกลุ่มรายได้น้อย โครงการ A.W.S (R) มีผู้เช่าเป็นนักศึกษามากกว่าคนทำงาน เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในบริเวณใกล้สถาบันอุดมศึกษา

ลักษณะโครงการและการออกแบบ พบว่า โครงการ ML (N) เป็นโครงการเดี่ยวที่ออกแบบทางเดินของห้องพักเป็น Single Corridor เพื่อให้ได้รับแสงและลมมากขึ้น โครงการ ML (N) และSW (R) มีที่จอดรถแต่ไม่เพียงพอต่อการใช้งาน โครงการ SVH (N) และA.W.S (R) ไม่มีที่จอดรถ แต่โครงการ SVH (N) ผู้เช่าไม่ต้องการที่จอดรถ ในขณะที่โครงการ A.W.S (R) แก้ปัญหาที่จอดรถด้วยการเช่าพื้นที่ข้างเคียง



แหล่งทุน พบว่า โครงการ ML (N) SVH (N) และ SW (R) ใช้การกู้ยืมผู้อื่นรวมกับทุนส่วนตัวเพื่อพัฒนาโครงการ ในขณะที่โครงการ A.W.S (R) ใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมดเพื่อพัฒนาโครงการ

ผลตอบแทน พบว่า ทั้ง4โครงการมีแนวคิดด้านผลตอบแทนแตกต่างกัน เช่น ระยะเวลาคืนทุน ผลตอบแทน6-7%ต่อปี เป็นธุรกิจให้ลูกหลานในอนาคต ผลตอบแทนมากกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก เป็นต้น

ระยะเวลาที่คาดว่าจะดำเนินดำเนินการ พบว่า ทั้ง4โครงการต้องการถือครองธุรกิจตลอดไป

อื่นๆ พบว่า โครงการ ML (N) ยกถนนหน้าโครงการให้ราชการเป็นผู้พัฒนา โครงการ SW (R) ไม่ต้องการสร้างเองเพราะไม่มีที่ดินเป็นของตนเองเห็นว่าที่ดินมีราคาแพง และไม่ต้องเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงการ A.W.S (R) เห็นว่าการซื้อโครงการมีข้อดีคือรู้อัตราค่าเช่าพักก่อนซื้อ และข้อเสียคือต้องซ่อมบำรุงงานระบบและโครงสร้าง

ตารางที่ 17 สรุปแนวคิดการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ที่มีรูปแบบการพัฒนาโครงการสร้างอาคารใหม่กับ  
ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ช่วงเวลา การพัฒนา	สร้างอาคารใหม่	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ
ก่อนการ ก่อสร้าง	1.ผู้ประกอบการสามารถสร้างอาคารได้ตามความต้องการ เช่น -ออกแบบ Single Corridor -สร้างอาคารเต็มพื้นที่	
	2.ผู้ประกอบการจะเลือกใช้ที่ดินที่มีอยู่แล้ว	1.ผู้ประกอบการมักเลือกทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งงาน เดินทางสะดวก และอยู่ไม่ห่างจากที่อยู่อาศัยเดิม เนื่องจากสามารถมาดูแลกิจการได้
	3.ผลตอบแทนทางการเงินที่ต้องการคือ 6-7% , คืน ทุนไม่เกิน 10 ปี	2.ผู้ประกอบการทราบอัตราค่าเช่าพักก่อน ทำให้ ทราบผลตอบแทนเบื้องต้นก่อนซื้อ
ระหว่าง การก่อสร้าง		3.ผู้ประกอบการเห็นว่าไม่ต้องยุ่งเกี่ยวกับการ ก่อสร้าง แต่ต้องมีการซ่อมบำรุง โดยเฉพาะงาน ระบบและโครงสร้าง

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและวิเคราะห์ผลโดยผู้วิจัย ดุรายละเอียดในภาคผนวก ค.

นอกจากความแตกต่างของแนวคิดการพัฒนาของทั้ง4โครงการ ผู้วิจัยได้สรุปแนวคิดของการพัฒนาโครงการ ซึ่งมีผลมาจากรูปแบบการพัฒนาโครงการทั้ง 2 รูปแบบ สรุปได้ดังตารางที่ 17 คือ รูปแบบสร้างอาคารใหม่สามารถสร้างอาคารให้ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการได้ โดยผู้ประกอบการจะเลือกใช้ที่ดินของตนเองที่มีอยู่แล้ว และคิดผลตอบแทนทางการเงิน 6-7% หรือคืนทุนไม่เกิน 10 ปี ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ ผู้ประกอบการทราบอัตราค่าเช่าพักและผลตอบแทนเบื้องต้นก่อนซื้อโครงการเลือกทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งงาน เดินทางสะดวก และอยู่ไม่ไกลจากที่อยู่อาศัยเดิม เนื่องจากสามารถเดินทางมา

ดูแลกิจการได้ การซื้อโครงการทำให้ไม่ต้องเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคาร แต่อย่างไรก็ตามอาคารที่ซื้อมามีสภาพอาคารเก่าจะต้องซ่อมบำรุง โดยเฉพาะงานระบบและโครงสร้าง

และจากการเก็บข้อมูลทั้ง 4 โครงการย้อนหลังไปก่อนปีพ.ศ.2559 พบว่าในบางช่วงของการบริหารโครงการอัตราการเข้าพักมีจำนวนน้อยกว่า 95-100% โดยมีเหตุการณ์ที่ส่งผลต่ออัตราการเข้าพักของโครงการ ซึ่งรวมทั้ง 4 โครงการสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 18

ตารางที่ 18 เหตุการณ์ที่ส่งผลต่ออัตราการเข้าพักของโครงการอพาร์ทเมนท์จากกรณีศึกษาก่อนปีพ.ศ.2559

รูปแบบการพัฒนาโครงการ	ชื่อโครงการ	เหตุการณ์ที่ส่งผลต่ออัตราการเข้าพัก	อัตราการเข้าพัก (%)	หมายเหตุ
สร้างอาคารใหม่	มาลัยอพาร์ทเมนท์ ML (N)	อุทกภัย ปีพ.ศ.2554	11	เกิดน้ำท่วมใหญ่เป็นระยะเวลา 1 เดือน ทำให้โรงงานของผู้เช่าต้องปิดเป็นระยะเวลา 1-6 เดือน ผู้เช่าส่วนใหญ่จึงย้ายออก และใช้ระยะเวลาประมาณ 1 ปี ผู้เช่าจึงกลับมาเช่า
	สารเซนตวิเว้าร์ SVH (N)	การประชุมทางการเมือง ปีพ.ศ.2555	80	เป็นการคาดการณ์ของผู้ประกอบการ
ซื้อโครงการเก่ามาปรับปรุง	ศิริวัฒน์แมนชั่น SW (R)	การขาดประสบการณ์ในธุรกิจ ปีพ.ศ.2549-2552	70-80	ผู้ประกอบการซื้อโครงการเก่ามาและมีอัตราการเข้าพักลดลง ต่อมาศึกษาลักษณะผู้เช่าเพิ่มขึ้นและปรับปรุงห้องพักให้มีความหลากหลาย
		การประชุมทางการเมือง ปีพ.ศ.2553 - 2554	80	เป็นการคาดการณ์ของผู้ประกอบการ
	เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท A.W.S (R)	เจ้าของไม่เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ	87.5	ผู้ประกอบการซื้อโครงการเก่ามาและช่วงแรกให้ญาติเป็นผู้ดูแล

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### 5.1.2. ลักษณะทางกายภาพ

ทั้ง 4 โครงการมีทำเลที่ตั้งที่แตกต่างกัน มีที่ตั้งอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองและชานเมืองของกรุงเทพมหานคร อาคารมีขนาดตั้งแต่ 36-97ห้อง หรือ 1,200-2,700 ตร.ม. แต่มีขนาดที่ดินใกล้เคียงกันมากคือ 141-150 ตร.ว.

จากระยะเวลาในการก่อสร้างและปรับปรุงอาคาร พบว่า รูปแบบสร้างอาคารใหม่ โครงการ ML (N) และSVH (N) ใช้ระยะเวลาในการก่อสร้าง 10 -12 เดือน ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการโครงการ SW (R) เมื่อซื้อโครงการแล้วก็เปิดดำเนินการต่อเนื่องทันที และ โครงการ A.W.S. (R) เมื่อซื้อโครงการแล้วก็เปิดดำเนินการต่อเนื่องทันทีในขณะเดียวกันก็มีการปรับปรุงทาสีภายนอกและภายใน

ตารางที่ 19 ลักษณะทางกายภาพของโครงการ

ชื่อโครงการ	มาลัยอาร์ทเมนต์ ML (N)	สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ SVH (N)	ศิริวัฒน์แมนชั่น SW (R)	เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท A.W.S (R)
รูปแบบการพัฒนาโครงการ	สร้างอาคารใหม่	สร้างอาคารใหม่	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ
ที่ตั้งของโครงการ	ช.คลองหลวง18 ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	201/1 ซอยเจริญ ราษฎร์1 แยก9 แขวง ยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120	92/99 ซ.ปรีดีพนม ยงค์45 แขวงคลอง ตัน เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110	13 ซอยนวมินทร์2 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
ปีพ.ศ.ที่ดำเนินการ	2548	2554	2548	2556
ขนาดที่ดิน (ตร.ว)	146	150	141	150
จำนวนห้องพัก(ห้อง)	45	97	36	80
พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	1,500	2,700	1,200	2,500
ความสูงอาคาร	5 ชั้น	5 ชั้น	4 ชั้น	8 ชั้น
อัตราการเข้าพัก (ปี พ.ศ. 2559)	95-100%	95-100%	95-100%	95-100%
พื้นที่จอดรถยนต์	10 คัน	ไม่มี	50 ตร.ว. (2คัน)	12 คัน โดยการเช่าที่ดิน ข้างเคียง
ระยะเวลาการก่อสร้าง	10 เดือน	12 เดือน	เปิดดำเนินการทันที	1 เดือน เปิดดำเนินการใน ขณะเดียวกัน

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

ตารางที่ 20 ระยะเวลาการปรับปรุงอาคารโครงการอาร์ทเมนต์ทั้ง 4 โครงการ

ชื่อโครงการ	มาลัยอาร์ทเมนต์ ML (N)	สาทรเซนต์วิวเฮ้าส์ SVH (N)	ศิริวัฒน์แมนชั่น SW (R)	เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท A.W.S (R)
รูปแบบการพัฒนาโครงการ	สร้างอาคารใหม่	สร้างอาคารใหม่	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ
ปีพ.ศ.ที่ก่อสร้าง	2547	2553	2538	2545
ปีพ.ศ.ที่ดำเนินการ	2548	2554	2548	2556
ปรับปรุงอาคาร ครั้งที่ 1 (ปีพ.ศ.)	2555 (ค่าทาสีภายใน-นอก)	-	2549 (ต่อเติมอาคารห้อง ค้า)	2556 (ค่าทาสีภายใน-นอก และอื่นๆ)
ปรับปรุงอาคาร ครั้งที่ 2 (ปีพ.ศ.)	-	-	2551 (ทำพื้นคอนกรีต ด้านหลังอาคาร)	-
ปรับปรุงอาคาร ครั้งที่ 3 (ปีพ.ศ.)	-	-	2553 (ทาสีภายใน)	-
ปรับปรุงอาคาร ครั้งที่ 4 (ปีพ.ศ.)	-	-	2555 (ต่อเติมอาคารห้อง ค้า)	-
ปรับปรุงอาคาร ครั้งที่ 5 (ปีพ.ศ.)	-	-	2559 (ทำพื้นคอนกรีต ด้านหน้าอาคาร)	-

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

จากตารางที่ 20 แสดงระยะเวลาการปรับปรุงอาคารโครงการอาร์ทเมนต์ทั้ง 4 โครงการพบว่า รูปแบบสร้างอาคารใหม่โครงการ ML (N) มีระยะเวลาการปรับปรุงอาคารเท่ากับ 7 ปี แต่รูปแบบซื้อโครงการ

ให้นำมาดำเนินการมีระยะเวลาการปรับปรุงอาคารเท่ากับ 1ปี, 3ปี, 5ปี, 7ปี และ9ปี (ทุกระยะ2ปี) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการที่มีรูปแบบซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการมีปัจจัยเรื่องการปรับปรุงอาคารจำนวนครั้งมากกว่ารูปแบบสร้างอาคารใหม่ เนื่องจากการซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการอาคารผ่านระยะเวลาการใช้งานมากกว่ารูปแบบสร้างอาคารใหม่

สรุปลักษณะทางกายภาพ ช่วงการก่อสร้างรูปแบบสร้างอาคารใหม่ใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 10-12 เดือน ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการสามารถเปิดดำเนินการได้ทันที หรือหากต้องมีการปรับปรุงใช้เวลาในการปรับปรุงประมาณ 1 เดือน ช่วงหลังการก่อสร้างรูปแบบสร้างอาคารใหม่เมื่อก่อสร้างและเปิดใช้งานแล้วจะต้องมีการปรับปรุงประมาณทุกๆ7ปี รูปแบบซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการเมื่อดำเนินการไประยะหนึ่งแล้วจะต้องมีการปรับปรุงตั้งแต่ 1ปี, 3ปี, 5ปี และ9ปี

ตารางที่ 21 สรุปการปรับปรุงทางกายภาพโครงการอพาร์ทเมนท์ที่มีรูปแบบการพัฒนาโครงการสร้างอาคารใหม่กับซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการ

ช่วงเวลาการพัฒนา	สร้างอาคารใหม่	ซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการ
ระหว่างก่อสร้าง	1.ใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 10-12 เดือน	1.สามารถเปิดดำเนินการได้ทันที หรือหากต้องมีการปรับปรุง ใช้เวลาในการปรับปรุงประมาณ 1 เดือน
หลังการก่อสร้าง	2.เมื่อก่อสร้างและเปิดใช้งานแล้วจะต้องมีการปรับปรุงประมาณทุกๆ 7 ปี	2.เมื่อดำเนินการไประยะหนึ่งแล้ว จะต้องมีการปรับปรุงตั้งแต่ 1 ปี, 3ปี, 5ปี และ9ปี

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและวิเคราะห์ผลโดยผู้วิจัย

## 5.2. ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

ผู้ประกอบการที่เป็นกรณีศึกษา 4 โครงการ เป็นผู้ลำดับปัจจัย และแบ่งผลออกเป็น 2 รูปแบบ คือ รูปแบบสร้างอาคารใหม่ และรูปแบบซื้อโครงการให้นำมาดำเนินการ โดยการลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ แสดงภาพรวม 1 กลุ่ม และกลุ่มย่อย 6 กลุ่มปัจจัย ประกอบด้วย การเงิน เศรษฐกิจ การบริหารจัดการ ลักษณะโครงการและการออกแบบ ระเบียบราชการ/การเมือง และการตลาด ซึ่งแต่ละกลุ่มมีปัจจัยย่อยแสดงผลดังนี้

### 5.2.1. ภาพรวมกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

การลำดับปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับปัจจัยแรกคือการเงิน เศรษฐกิจ และการบริหารจัดการ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การเงินทำให้รู้ความเป็นไปได้ของโครงการ เศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อราคาดอกเบี้ยและการจ้างงานของผู้เช่า และการบริหารส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของผู้เช่า

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับปัจจัยแรกคือเศรษฐกิจ ระเบียบราชการ/การเมือง และการเงิน ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ เศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อเลือกการลงทุน การเมืองเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจ แต่เศรษฐกิจมีความสำคัญมากกว่าการเมือง การเงินเป็นความพร้อมของผู้ลงทุนในการแสวงหาโอกาสในการลงทุน

รูปแบบสร้างอาคารใหม่ มีลำดับปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ การเงิน และเศรษฐกิจ แต่มีลำดับที่ต่างกันคือ การบริหารจัดการ และระเบียบราชการ/การเมือง

ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) มีลำดับปัจจัยแรกคือการบริหารจัดการ การเงิน และเศรษฐกิจ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การบริหารส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจโดยตรง การเงินกับการปรับปรุงอาคารส่งผลกระทบต่อความสนใจของผู้เช่า และภาวะทางเศรษฐกิจส่งผลต่อรายได้ของผู้เช่า

ข.2. โครงการ A.W.S (R) มีลำดับปัจจัยแรกคือการเงิน ลักษณะโครงการและการออกแบบ และการบริหารจัดการ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์เพราะเรื่องเงิน การเงินจึงสำคัญที่สุด ลักษณะโครงการและการออกแบบต้องตรงใจผู้เช่าไปพร้อมกับเงินที่ใช้ลงทุน และการบริหารจัดการภายในธุรกิจอพาร์ทเมนท์สำคัญกว่าปัจจัยภายนอก เพราะเชื่อว่ากลุ่มลูกค้ามีจำนวนมากพอ

รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ มีลำดับปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ การเงิน และการบริหารจัดการ แต่มีลำดับที่ต่างกันคือ เศรษฐกิจ และลักษณะโครงการและการออกแบบ

ตารางที่ 22 ลำดับภาพรวมกลุ่มปัจจัย

กลุ่มปัจจัย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
การเงิน	1	3	2	1
เศรษฐกิจ	2	1	3	5
การบริหารจัดการ	3	4	1	3
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	4	6	6	2
ระเบียบราชการ/การเมือง	5	2	5	6
การตลาด	6	5	4	4
รวม	21	21	21	21

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 6 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด

สรุป ปัจจัยที่ทั้ง 2 รูปแบบโครงการเหมือนกัน พบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน 3 ลำดับแรกคือ การเงิน เศรษฐกิจ และการบริหารจัดการ โดยการเงินเป็นปัจจัยที่ทั้ง 4 โครงการให้ความสำคัญ ปัจจัย เศรษฐกิจและการบริหารจัดการ เป็นปัจจัยที่ 3 ใน 4 โครงการให้ความสำคัญ ปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ และระเบียบราชการ/การเมือง เป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญเพียง 1 โครงการ จากการให้เหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า การเงินทำให้รู้ความเป็นไปได้ของโครงการ และเป็นความพร้อมของผู้ลงทุนในการแสวงหาโอกาสเมื่อตัดสินใจลงทุนผลตอบแทนทางการเงินจึงเป็นสิ่งสำคัญ เศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อ การเลือกการลงทุน อัตราดอกเบี้ย การจ้างงานและรายได้ของผู้เช่า การบริหารจัดการจัดการภายในโครงการที่ดีจะสร้างความพึงพอใจให้กับผู้เช่า

## 5.2.2. รายละเอียดของกลุ่มปัจจัย 6 กลุ่ม ที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงิน

### 1. กลุ่มปัจจัยการเงิน

การลำดับ 3 ปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

#### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ สัดส่วนหนี้ต่อทุน วงเงินสินเชื่อ และอัตราดอกเบี้ย ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ สัดส่วนเงินทุนส่งผลกระทบต่อจำนวนเงินผ่อนและระยะเวลาคืนทุน วงเงินสินเชื่อส่งผลกระทบต่อขนาดของโครงการ และสัดส่วนหนี้ต่อทุน และอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อระยะเวลาคืนทุน

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ อัตราผลตอบแทนโครงการ ระยะเวลาคืนทุน และอัตราค่าเช่าพัก ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การลงทุนต้องได้กำไรคุ้มกับความเสี่ยงที่ลงทุน ผลตอบแทนต้องไม่น้อยกว่าดอกเบี้ย

ระยะเวลาคืนทุนเร็วทำให้ความเสี่ยงต่ำลงและเป็นผลจากผลตอบแทน และ  
อัตราการเข้าพักเป็นเครื่องมือชี้วัดเสถียรภาพของการลงทุน

รูปแบบสร้างอาคารใหม่ ไม่มีลำดับปัจจัยแรกที่เหมือนกันเลย โดยทั้ง 2  
โครงการเลือกปัจจัยที่แตกต่างกันทั้งหมด

ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) มีลำดับปัจจัยแรกคืออัตราดอกเบี้ย ระยะเวลา  
การก่อสร้าง และอัตราการเข้าพัก ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ เมื่อมีการกู้เงิน  
อัตราดอกเบี้ยคือปัจจัยสำคัญ ระยะเวลาการก่อสร้างส่งผลต่อเวลาการเปิด  
ดำเนินงานของอพาร์ทเมนต์ และอัตราการเข้าพักสัมพันธ์กับรายได้ของธุรกิจ

ข.2. โครงการ A.W.S (R) มีลำดับปัจจัยแรกคือ อัตราผลตอบแทน  
โครงการ ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม และอัตราการเข้าพัก ตามลำดับ โดยมีเหตุผล  
คือ อัตราผลตอบแทนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตัดสินใจลงทุน ค่าเช่าห้องพักส่งผล  
ต่ออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ และอัตราการเข้าพักส่งผลต่อผลตอบแทน

รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการมีลำดับปัจจัยแรกที่  
เหมือนกันคือ อัตราการเข้าพักซึ่งเลือกเป็นอันดับที่ 3 เหมือนกัน ส่วนปัจจัยอื่นๆที่  
เลือกมีความแตกต่างกันทั้งหมด

ตารางที่ 23 ลำดับกลุ่มปัจจัยการเงิน

ปัจจัยย่อย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
อัตราดอกเบี้ย	3	6	1	6
อัตราผลตอบแทนโครงการ	8	1	4	1
อัตราการเข้าพัก	9	3	3	3
ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม	7	4	5	2
ระยะเวลาคืนทุน	10	2	6	4
วงเงินสินเชื่อ	2	5	7	7
สัดส่วนหนี้ต่อทุน	1	7	9	5
ระยะเวลาการผ่อนชำระดอกเบี้ย	5	8	8	8
ระยะเวลาการก่อสร้าง	6	12	2	10
เงื่อนไขการผ่อนชำระดอกเบี้ย	4	9	10	9
เงื่อนไขหลักประกันการขอสินเชื่อ	11	10	12	11
ค่าธรรมเนียมการขอสินเชื่อต่างๆ	12	11	11	12
รวม	78	78	78	78

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 12 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด

สรุป ปัจจัยที่ทั้ง 2 รูปแบบโครงการเหมือนกันพบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน 3 ลำดับแรกคือ อัตราการเข้าพัก โดยมี 3 ใน 4 โครงการเลือกอัตราการเข้าพักอยู่ในลำดับที่ 3 และอัตราผลตอบแทนโครงการ 2 ใน 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 1 และอัตราดอกเบี้ย 2 ใน 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 1 กับ 3 จากการให้เหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า อัตราการเข้าพักเป็นเครื่องชี้วัดเสถียรภาพของการลงทุน สัมพันธ์กับรายได้ของธุรกิจ และส่งผลต่อผลตอบแทนของโครงการ

## 2. กลุ่มปัจจัยเศรษฐกิจ

การลำดับ 3 ปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ การขยายตัวของชุมชนเมือง อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การขยายตัวของชุมชนทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัย การเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้ชุมชนเมืองขยายตัว และจำนวนประชากรเพิ่มขึ้น ส่งผลกับการเพิ่มอัตราการจ้างงาน

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ ปัญหาการว่างงาน และอำนาจซื้อผู้บริโภค ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ GDP มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปัญหาการว่างงานเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจ คนว่างงานส่งผลให้ไม่มีผู้เช่า และผู้บริโภคต้องมีความสามารถในการซื้อสินค้า

รูปแบบสร้างอาคารใหม่มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยเลือกอยู่ในลำดับที่ 1 และ 2

### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น และอำนาจซื้อผู้บริโภค ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้มีความต้องการจ้างงานและความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทำให้เกิดความต้องการงานและเช่าที่อยู่อาศัย และรายได้ของผู้เช่าส่งผลกับความต้องการเช่าที่อยู่อาศัยโครงการ

ข.2. A.W.S (R) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ อำนาจซื้อผู้บริโภค แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์ และอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ อำนาจซื้อผู้บริโภคสามารถบอกกำลังในการจ่ายของผู้บริโภคได้ แรงงาน/วัสดุ



อุปกรณ์ส่งผลต่อพาร์ทเมนท์ที่มีการซ่อมแซมต่อเนื่อง และการเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้คนมีรายได้ส่งผลต่ออัตราการเข้าพัก

รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการมีลำดับ3ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ อำนาจซื้อผู้บริโภค โดยเลือกอยู่ในลำดับที่1และ3

ตารางที่ 24 ลำดับกลุ่มปัจจัยทางเศรษฐกิจ

ปัจจัยย่อย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	2	1	1	3
อำนาจซื้อผู้บริโภค	4	3	3	1
ปัญหาการว่างงาน	9	2	4	4
ภาวะเงินเฟ้อ	6	6	5	5
จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น	3	5	2	7
แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์	5	7	9	2
การขยายตัวของชุมชนเมือง	1	4	8	6
การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของแรงงานชาวต่างชาติ	8	9	7	8
การพัฒนาที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงของประเทศในอาเซียน	7	8	6	9
รวม	45	45	45	45

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 9 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด

สรุป ปัจจัยที่ทั้ง2รูปแบบโครงการเหมือนกันพบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน3ลำดับแรกคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ และอำนาจซื้อผู้บริโภค ปัจจัยอัตราเติบโตทางเศรษฐกิจทั้ง4โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1-3 ปัจจัยอำนาจซื้อผู้บริโภค3ใน4โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1หรือ3 จากการให้เหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจส่งผลต่อการขยายตัวของชุมชนเมือง การเติบโตของธุรกิจอสังหาฯ และความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย อำนาจซื้อผู้บริโภคทำให้ผู้เช่ามีความสามารถในการเช่าห้องพักได้

### 3. กลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ

การลำดับ3ปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

#### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ ประสบการณ์ผู้บริการ การให้บริการต่อผู้เช่า และการคัดเลือกผู้เช่า ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ประสบการณ์ทำใหู้ถึงวิธีการบริหารจัดการที่ง่ายมากขึ้น การให้บริการทำให้ผู้เช่าเลือกเข้าพักกับโครงการ และการคัดเลือกผู้เช่าทำให้ได้ผู้เช่าที่มีความมั่นคงทางการเงินและช่วยรักษาความสะอาดของห้องพัก

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ ประสบการณ์ผู้บริการ ความสามารถบุคลากร และการคัดเลือกผู้เช่า ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ประสบการณ์ผู้บริการส่งผลต่อบุคลากรและแนวทางการบริหาร อพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่ต้องการการบริการหลังการขาย และการคัดเลือกผู้เช่าส่งผลต่อปัญหาที่เกิดจากผู้เช่าเมื่อเข้าพักอาศัยจึงให้ความสำคัญน้อยลงมา

#### รูปแบบสร้างอาคารใหม่มีลำดับ3ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ

ประสบการณ์ผู้บริการ การคัดเลือกผู้เช่า ปัจจัยประสบการณ์ผู้บริการทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1 และปัจจัยการคัดเลือกผู้เช่าทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่3

#### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ การคัดเลือกผู้เช่า การให้บริการต่อผู้เช่า และความสามารถบุคลากร ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาจากผู้เช่าด้วยกันและจากข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ การให้บริการต่อผู้เช่าช่วยสร้างความพึงพอใจและลดปัญหาจากข้อจำกัดความสามารถของบุคลากร และความสามารถบุคลากรให้ความสำคัญรองลงมา ประสบการณ์ผู้บริการให้ความสำคัญลำดับที่4เพราะคิดว่าเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้แม้ไม่มีประสบการณ์มาก่อน

ข.2. โครงการ A.W.S (R) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ การให้บริการต่อผู้เช่า ความสามารถบุคลากร และการคัดเลือกผู้เช่า ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การให้บริการส่งผลต่อความต้องการเช่าห้อง ความสามารถของบุคลากรมีผลต่อการเช่าห้องพัก และแก้ปัญหาให้ผู้เช่าพึงพอใจได้ และการคัดเลือกผู้เช่าตั้งแต่แรกช่วยให้การดูแลอพาร์ทเมนท์มีปัญหาลดลง ประสบการณ์ผู้บริการให้ความสำคัญลำดับที่4เพราะผู้ซื้อโครงการไม่มีประสบการณ์สามารถทำได้ด้วยการเรียนรู้

รูปแบบชื่อโครงการเก่านำมาดำเนินการมีลำดับ3ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ การให้บริการต่อผู้เช่า การคัดเลือกผู้เช่า และความสามารถบุคลากร โดยเลือกอยู่ในลำดับที่1-3

ตารางที่ 25 ลำดับกลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ

ปัจจัยย่อย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยชื่อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
การให้บริการต่อผู้เช่า	2	4	2	1
ประสบการณ์ผู้บริหาร	1	1	4	4
การคัดเลือกผู้เช่า	3	3	1	3
ความสามารถบุคลากร	4	2	3	2
รวม	10	10	10	10

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 4 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด

สรุป ปัจจัยที่ทั้ง2รูปแบบโครงการเหมือนกันพบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน3ลำดับแรกคือ การคัดเลือกผู้เช่า การให้บริการต่อผู้เช่า และความสามารถบุคลากร ปัจจัยการคัดเลือกผู้เช่าทั้ง4โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1-3 ปัจจัยการให้บริการต่อผู้เช่า3ใน4โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1-2 ปัจจัยความสามารถบุคลากร3ใน4โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่2-3 จากเหตุผลผู้ประกอบการพบว่า การคัดเลือกผู้เช่าจะช่วยให้ได้ผู้เช่าที่มีความมั่นคงทางการเงิน ช่วยรักษาความสะอาดห้องพัก ลดปัญหาจากผู้เช่าพักด้วยกันจากข้อจำกัดของลักษณะและพื้นที่โครงการ การให้บริการต่อผู้เช่าช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับผู้เช่าได้ ส่งผลต่อความต้องการเลือกและเช่าห้องพัก และความสามารถบุคลากรส่งผลต่อการเช่าห้องพักจากการแก้ปัญหาให้ผู้เช่าพึงพอใจได้

ปัจจัยที่ทั้ง2รูปแบบโครงการแตกต่างกันพบว่า ประสบการณ์ผู้บริหารเป็นปัจจัยที่รูปแบบสร้างอาคารใหม่ให้ความสำคัญมากลำดับเท่ากับ1 และรูปแบบชื่อโครงการเก่านำมาดำเนินการให้ความสำคัญน้อยลำดับเท่ากับ4 จากการให้เหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า รูปแบบสร้างอาคารใหม่ให้ความสำคัญเพราะประสบการณ์ผู้บริหารส่งผลต่อบุคลากร แนวทางการบริหาร และช่วยให้การบริหารจัดการที่ง่ายมากขึ้น ในขณะที่รูปแบบชื่อโครงการเก่านำมาดำเนินการไม่ให้ความสำคัญเพราะคิดว่าเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้แม้ไม่มีประสบการณ์มาก่อนและสามารถทำได้ด้วยการเรียนรู้ได้

#### 4. กลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ

การลำดับ3ปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

##### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ คุณภาพห้องพัก และการออกแบบโครงการ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ที่ตั้งส่งผลต่อการหาที่พักอาศัย การออกแบบที่ดีช่วยให้ผู้เช่าสะดวกต่อการใช้สอย และเกิดความพึงพอใจ ขนาดโครงการและที่ดินเป็นข้อจำกัดของโครงการ

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ ขนาดโครงการ ทำเลที่ตั้งโครงการ การคมนาคมและบริการสาธารณะจากภาครัฐ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ขนาดของโครงการสัมพันธ์กับขนาดการลงทุน ซึ่งเป็นตัวกำหนดทำเลทำเลขึ้นอยู่กับขนาดโครงการหรือทุน และทำเลที่ดีคือต้องเดินทางสะดวก

รูปแบบสร้างอาคารใหม่มีลำดับ3ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ ขนาดของโครงการ ปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1กับ2 และปัจจัยขนาดของโครงการทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1กับ3

##### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ข.1. SW (R) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ คุณภาพห้องพัก และความสะดวกภายในโครงการ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ พื้นที่แหล่งงานส่งผลกับอัตราการเข้าพัก ห้องพักสะอาดและพร้อมใช้งานเป็นสิ่งที่ผู้เช่าให้ความสนใจ และผู้เช่าให้ความสนใจความสะดวกรอบบริเวณ

ข.2. โครงการ A.W.S (R) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือทำเลที่ตั้งโครงการ คุณภาพห้องพัก และคุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ทำเลที่ตั้งโครงการส่งผลต่อความต้องการเช่าโดยตรง ลักษณะห้องพักต้องตรงใจลูกค้า และพื้นที่ส่วนกลางเป็นส่วนที่ลูกค้าให้ความสนใจรองจากห้องพัก

รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการมีลำดับ3ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ คุณภาพห้องพัก ปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1 และปัจจัยคุณภาพห้องพักทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่2

ตารางที่ 26 ลำดับกลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ

ปัจจัยย่อย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
ทำเลที่ตั้งโครงการ	1	2	1	1
คุณภาพท้องพัก	4	5	2	2
ความสะดวกภายในโครงการ	5	7	3	5
การคมนาคมและบริการสาธารณะจากภาครัฐ	6	3	6	6
ความปลอดภัยภายในโครงการ	7	6	4	4
การออกแบบโครงการ	2	4	8	7
ขนาดของโครงการ	3	1	9	8
คุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง	9	8	5	3
สาธารณูปการต่างๆภายในโครงการ	8	9	7	9
รวม	45	45	45	45

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 9 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด

สรุป ปัจจัยที่ทั้ง 2 รูปแบบโครงการเหมือนกันพบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน 3 ลำดับแรกคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทั้ง 4 โครงการเลือกให้อยู่ในลำดับที่ 1 จำนวน 3 โครงการ ลำดับที่ 2 จำนวน 1 โครงการ จากการให้เหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า 3 ใน 4 โครงการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการเพราะทำเลที่ตั้งโครงการส่งผลต่อความต้องการเช่าและอัตราการเข้าพัก

ปัจจัยที่ทั้ง 2 รูปแบบโครงการแตกต่างกันพบว่า ขนาดโครงการและการออกแบบโครงการเป็น 2 ปัจจัยที่ให้ลำดับปัจจัยที่แตกต่างกัน ขนาดโครงการเป็นปัจจัยที่รูปแบบสร้างอาคารใหม่ให้ความสำคัญมาก ลำดับเท่ากับ 1 กับ 3 และรูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการให้ความสำคัญน้อยลำดับที่ 8 กับ 9 จากการให้เหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า ผู้ประกอบการโครงการ ML (N) SVH (N) ให้ความสำคัญเพราะขนาดของโครงการสัมพันธ์กับขนาดการลงทุนและข้อจำกัดของโครงการ โครงการ SW (R) และ A.W.S (R) ไม่ได้ให้ความสำคัญกับขนาดของโครงการเพราะ ไม่สามารถเลือกได้จากกรณีไม่มีขนาดโครงการที่ต้องการซื้อในบริเวณที่ต้องการ ขนาดโครงการมีผล แต่มีขนาดโครงการที่ต้องการอยู่แล้วจากงบการเงิน การออกแบบโครงการเป็นปัจจัยที่รูปแบบสร้างอาคารใหม่ให้ความสำคัญมากลำดับที่ 2 กับ 4 และรูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการให้ความสำคัญน้อยลำดับที่ 7 กับ 8 จากการให้เหตุผลในการเลือกลำดับความสำคัญพบว่า ผู้ประกอบการโครงการ ML (N) คิดว่าการออกแบบที่ดีช่วยให้ผู้เช่าสะดวกต่อการใช้สอยและเกิดความพึงพอใจ ผู้ประกอบการโครงการ SW (R) และ A.W.S (R) ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเพราะผู้ซื้อโครงการไม่สามารถออกแบบโครงการได้

## 5. กลุ่มปัจจัยระเบียบราชการ/การเมือง

การลำดับปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับปัจจัยแรกคือ เสถียรภาพทางการเมือง มาตรการภาครัฐ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การเมืองส่งผลต่อการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และควบคุมกฎระเบียบต่างๆที่ออกโดยรัฐ ส่วนมาตรการภาครัฐและกฎหมายที่เกี่ยวข้องคิดว่ามีผลไม่มาก

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับปัจจัยแรกคือ เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การเมืองเป็นเครื่องมือบอกทิศทางของประเทศ เสถียรภาพไม่มั่นคงมาตรการหรือกฎหมายอาจเปลี่ยนแปลงได้ ทิศทางการลงทุนมีความสัมพันธ์กับกฎหมายที่เกี่ยวข้องทำให้ทำธุรกิจได้หรือไม่ และมาตรการภาครัฐแม้เป็นกฎของรัฐแต่ก็สำคัญน้อยกว่าเพราะมีความไม่แน่นอน

รูปแบบสร้างอาคารใหม่มีลำดับปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง มาตรการภาครัฐ ปัจจัยเสถียรภาพทางการเมืองทั้ง2โครงการเลือกให้เป็นลำดับที่1 ปัจจัยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ ทั้ง2โครงการเลือกให้เป็นลำดับที่2กับ3

### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) มีลำดับปัจจัยแรกคือ เสถียรภาพทางการเมือง มาตรการภาครัฐ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ การเมืองส่งผลต่อเศรษฐกิจ และการเมืองส่งผลต่ออัตราการเข้าพัก มาตรการภาครัฐมีผลกระทบเพียงเล็กน้อย และกฎหมายมีผลกระทบน้อยมาก

ข.2. โครงการ A.W.S (R) มีลำดับปัจจัยแรกคือ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง มาตรการภาครัฐ และการเวนคืนที่ดิน ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ กฎหมายเป็นพื้นฐานของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มาตรการภาครัฐ เช่น ภาษี กำลังจะมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายจ่าย และการเวนคืนจะได้รับผลตอบแทนน้อยกว่ามูลค่าจากราคาตลาด

รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการมีลำดับปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ ปัจจัยกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1กับ3 ปัจจัยมาตรการภาครัฐทั้ง2โครงการเลือกให้อยู่ในลำดับที่2

ตารางที่ 27 ลำดับกลุ่มปัจจัยระเบียบราชการ/การเมือง

ปัจจัยย่อย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
เสถียรภาพทางการเมือง	1	1	1	4
กฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายผังเมือง เป็นต้น	3	2	3	1
มาตรการภาครัฐ	2	3	2	2
การเวนคืนที่ดิน	4	4	4	3
รวม	10	10	10	10

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 4 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด

สรุป ปัจจัยที่ทั้ง 2 รูปแบบโครงการเหมือนกันพบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน 3 ลำดับแรกคือ เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ ปัจจัยเสถียรภาพทางการเมือง 3 ใน 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 1 ปัจจัยกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้ง 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 1-3 ปัจจัยมาตรการภาครัฐทั้ง 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 2 กับ 3 จากเหตุผลผู้ประกอบการพบว่า การเมืองส่งผลกระทบต่อทิศทางของเศรษฐกิจซึ่งส่งผลกระทบต่ออัตราการเข้าพักและควบคุมกฎระเบียบต่างๆที่ออกโดยรัฐ

## 6. กลุ่มปัจจัยการตลาด

การลำดับ 3 ปัจจัยแรกโดยผู้ประกอบการ ผู้ประกอบให้เหตุผลในการเลือกแต่ละปัจจัยดังนี้

### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ และราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ รายได้ของผู้เช่าเป็นสิ่งใช้กำหนดราคาและลักษณะของห้องเช่า ความต้องการของผู้เช่าจะกำหนดลักษณะของโครงการและบริการภายในโครงการ และราคาห้องพักที่เหมาะสมจะทำให้มีผู้เช่าอยู่ต่อเนื่อง

ก.2. โครงการ SVH (N) มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกคือ ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ รายได้ของผู้เช่า และคู่แข่งใกล้เคียงตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ต้องเข้าใจความต้องการลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าและบริการ รายได้ของผู้เช่าคือตัวกำหนดค่าเช่าและการลงทุน และคู่แข่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบความต้องการของลูกค้าและราคาเช่าห้อง

รูปแบบสร้างอาคารใหม่มีลำดับ 3 ปัจจัยแรกเหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่า และความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและการบริการของโครงการ ปัจจัย

รายได้ของผู้เช่า และความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและการบริการของโครงการ ทั้ง2โครงการเลือกให้เป็นลำดับที่1กับ2

ข. รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ รายได้ผู้เช่า ราคาห้องพัก และเงื่อนไขประกอบการเช่า และความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ ให้ความสำคัญกับผู้เช่าเป็นสำคัญ และรายได้ของผู้เช่าสัมพันธ์กับค่าห้องพัก ผู้เช่าให้ความสำคัญกับราคาห้องพัก และให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้เช่าที่คาดหวังลักษณะและการบริการแบบเดียวกัน

ข.2. โครงการ A.W.S (R) มีลำดับ3ปัจจัยแรกคือ รายได้ผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ และราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือ รายได้ของผู้เช่าเป็นปัจจัยในการตั้งราคาห้องพักที่ผู้เช่าสามารถจ่ายได้ ผู้เช่ามีความต้องการโดยการเปรียบเทียบลักษณะห้องพัก ราคาและเงื่อนไขประกอบการเช่ากับโครงการอื่น

รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการมีลำดับ3ปัจจัยแรกที่เหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ปัจจัยรายได้ของผู้เช่าทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่1 ปัจจัยความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ทั้ง2โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่2กับ3

จพว. ตารางที่ 28 ลำดับกลุ่มปัจจัยการตลาด

ปัจจัยย่อย	ลำดับปัจจัยสร้างอาคารใหม่		ลำดับปัจจัยซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
รายได้ของผู้เช่า	1	2	1	1
ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	2	1	3	2
ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า	3	4	2	3
คู่แข่งชั้นใกล้เคียง	4	3	4	4
การบริการเสริมพิเศษ	5	6	6	5
การทำโฆษณา	6	5	5	6
รวม	21	21	21	21

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

หมายเหตุ : 1 หมายถึงสำคัญมากที่สุด, 6 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุด, ผลรวมตัวเลขที่น้อยที่สุดถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด



สรุป ปัจจัยที่ทั้ง 2 รูปแบบโครงการเหมือนกันพบว่า ปัจจัยที่มีลำดับใกล้เคียงกัน 3 ลำดับแรกคือ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ปัจจัยรายได้ของผู้เช่า 3 ใน 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 1 ใน 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 2 ปัจจัยความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการทั้ง 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 1-3 ปัจจัยราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า 3 ใน 4 โครงการเลือกอยู่ในลำดับที่ 2 กับ 3 จากเหตุผลของผู้ประกอบการพบว่า 3 ใน 4 โครงการเลือกรายได้ของผู้เช่าสำคัญลำดับที่ 1 เพราะ รายได้ของผู้เช่าคือตัวกำหนดค่าเช่าห้องพักและการลงทุนในลักษณะของห้องเช่า และความต้องการของผู้เช่าจะกำหนดลักษณะของโครงการและการบริการ ในขณะที่เดียวกันก็ต้องการเปรียบเทียบลักษณะห้องพัก ราคาและเงื่อนไขประกอบการเช่ากับโครงการอื่น และคู่แข่งกันเป็นเครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบความต้องการของลูกค้าและราคาเช่าห้อง



การสรุปปัจจัย3ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ รูปแบบสร้างอาคารใหม่และรูปแบบซื้อโครงการเก่ามาปรับปรุงได้ดังนี้

ภาพรวมกลุ่มปัจจัย

รูปแบบสร้างอาคารใหม่กลุ่มปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ การเงินและเศรษฐกิจ รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการกลุ่มปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ การเงินและการบริหารจัดการ และทั้ง2รูปแบบโครงการกลุ่มปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ การเงิน

ตารางที่ 29 แสดงภาพรวมกลุ่มปัจจัย3ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ

ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
1	การเงิน	เศรษฐกิจ	การบริหารจัดการ	การเงิน
2	เศรษฐกิจ	ระเบียบราชการ/ การเมือง	การเงิน	ลักษณะโครงการและ การออกแบบ
3	การบริหารจัดการ	การเงิน	เศรษฐกิจ	การบริหารจัดการ

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

กลุ่มปัจจัย 6 กลุ่ม

กลุ่มปัจจัยการเงิน รูปแบบสร้างอาคารใหม่ทั้ง2โครงการไม่มีปัจจัยที่เหมือนกัน รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ อัตราการเข้าพัก และทั้ง2รูปแบบโครงการปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ อัตราการเข้าพัก อัตราผลตอบแทนโครงการ และอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มเศรษฐกิจ รูปแบบสร้างอาคารใหม่ปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจและอำนาจซื้อผู้บริโภค และทั้ง2รูปแบบโครงการปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ อำนาจซื้อผู้บริโภค และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น

กลุ่มการบริหารจัดการ รูปแบบสร้างอาคารใหม่ปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ ประสบการณ์ผู้บริหารและการคัดเลือกผู้เช่า รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ การให้บริการต่อผู้เช่า การคัดเลือกผู้เช่า และความสามารถบุคลากร และทั้ง2รูปแบบโครงการปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ การให้บริการต่อผู้เช่า การคัดเลือกผู้เช่า และความสามารถบุคลากร นอกจากนี้ทั้ง2รูปแบบโครงการมีปัจจัยที่แตกต่างกันคือ ประสบการณ์ผู้บริหาร

ตารางที่ 30 แสดงกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ

กลุ่มปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
การเงิน	1	สัดส่วนหนี้ต่อทุน	อัตราผลตอบแทนโครงการ	อัตราดอกเบี้ย	อัตราผลตอบแทนโครงการ
	2	วงเงินสินเชื่อ	ระยะเวลาคืนทุน	ระยะเวลาการก่อสร้าง	ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม
	3	อัตราดอกเบี้ย	อัตราการใช้พัก	อัตราการใช้พัก	อัตราการใช้พัก
เศรษฐกิจ	1	การขยายตัวของชุมชนเมือง	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	อำนาจซื้อผู้บริโภค
	2	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	ปัญหาการว่างงาน	จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น	แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์
	3	จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น	อำนาจซื้อผู้บริโภค	อำนาจซื้อผู้บริโภค	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ
การบริหารจัดการ	1	ประสบการณ์ผู้บริหาร	ประสบการณ์ผู้บริหาร	การคัดเลือกผู้เช่า	การให้บริการต่อผู้เช่า
	2	การให้บริการต่อผู้เช่า	ความสามารถบุคลากร	การให้บริการต่อผู้เช่า	ความสามารถบุคลากร
	3	การคัดเลือกผู้เช่า	การคัดเลือกผู้เช่า	ความสามารถบุคลากร	การคัดเลือกผู้เช่า
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	1	ทำเลที่ตั้งโครงการ	ขนาดของโครงการ	ทำเลที่ตั้งโครงการ	ทำเลที่ตั้งโครงการ
	2	การออกแบบโครงการ	ทำเลที่ตั้งโครงการ	คุณภาพห้องพัก	คุณภาพห้องพัก
	3	ขนาดของโครงการ	การคมนาคมและบริการสาธารณะจากภาครัฐ	ความสะอาดภายในโครงการ	คุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง
ระเบียบราชการ/การเมือง	1	เสถียรภาพทางการเมือง	เสถียรภาพทางการเมือง	เสถียรภาพทางการเมือง	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง
	2	มาตรการภาครัฐ	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	มาตรการภาครัฐ	มาตรการภาครัฐ
	3	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	มาตรการภาครัฐ	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	การเวนคืนที่ดิน
การตลาด	1	รายได้ของผู้เช่า	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	รายได้ของผู้เช่า	รายได้ของผู้เช่า
	2	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	รายได้ของผู้เช่า	ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ
	3	ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า	คู่แข่งใกล้เคียง	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

กลุ่มลักษณะโครงการและการออกแบบ รูปแบบสร้างอาคารใหม่ปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ ทำเลที่ตั้งโครงการและขนาดของโครงการ รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการปัจจัยที่ทั้ง2โครงการ

เหมือนกันคือ ทำเลที่ตั้งโครงการและคุณภาพห้องพัก และทั้ง2รูปแบบโครงการปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ

กลุ่มระเบียบราชการ/การเมือง รูปแบบสร้างอาคารใหม่ปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องและมาตรการภาครัฐ และทั้ง2รูปแบบโครงการปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ

กลุ่มการตลาด รูปแบบสร้างอาคารใหม่ปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่าและความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการปัจจัยที่ทั้ง2โครงการเหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ และราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า และทั้ง2รูปแบบโครงการปัจจัยที่มีเหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ และราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า

### 5.3. ทศนคติตามกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

ในหัวข้อนี้แสดงการเปรียบเทียบความเห็นของผู้ประกอบการจากลำดับกลุ่มปัจจัยและปัจจัยย่อย3 ลำดับแรก ตามการลำดับปัจจัยจากผู้ประกอบการมีผลดังนี้

#### 5.3.1. ทศนคติตามภาพรวมกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับการเงิน เศรษฐกิจ และการบริหารจัดการ ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลต่อการเมือง โดยทั้ง2กลุ่มปัจจัยเป็นปัจจัยภายนอก จากนั้นจึงให้ความสำคัญกับการเงินที่เป็นความพร้อมของผู้ลงทุน

ข. รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการ การเงิน และ เศรษฐกิจ ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับการเงิน ลักษณะโครงการ และการออกแบบ และการบริหารจัดการ ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง2รูปแบบโครงการแม้จะมีกลุ่มภาพรวมปัจจัยที่เหมือนกันคือ การเงิน เศรษฐกิจ และการบริหารจัดการ แต่มีแนวคิดในแต่ละกลุ่มปัจจัยไม่เหมือนกัน เช่น กลุ่มการเงิน ML (N) เห็นว่าการเงินทำให้รู้ความเป็นไปได้ของโครงการ SVH (N) เห็นว่า การเงินเป็นความพร้อมของผู้ลงทุนในการแสวงหาโอกาสในการ

ลงทุน SW (R) เห็นว่า การเงินกับการปรับปรุงอาคารส่งผลต่อความสนใจผู้เช่า A.W.S (R) เห็นว่า ลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์เพราะเรื่องเงิน การเงินจึงสำคัญที่สุด เป็นต้น

ตารางที่ 31 แสดงทัศนคติตามภาพรวมกลุ่มปัจจัย 3 ลำดับแรก ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง 4 โครงการ

ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก๋ามาดำเนินการ	
	ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
1	การเงินทำให้รู้ความเป็นไปได้ของโครงการ	เศรษฐกิจส่งผลต่อการเลือกการลงทุน	การบริหารส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจโดยตรง	ลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์เพราะเรื่องเงิน การเงินจึงสำคัญที่สุด
2	เศรษฐกิจส่งผลกับอัตราดอกเบี้ยและการจ้างงานของผู้เช่า	การเมืองเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจ แต่เศรษฐกิจสำคัญกว่าการเมือง	การเงินกับการปรับปรุงอาคารส่งผลต่อความสนใจผู้เช่า	ลักษณะโครงการและการออกแบบตรงใจผู้เช่าพร้อมเงินลงทุน
3	การบริหารส่งผลต่อความพึงพอใจของผู้เช่า	การเงินเป็นความพร้อมของผู้ลงทุนในการแสวงหาโอกาสในการลงทุน	ภาวะทางเศรษฐกิจส่งผลต่อรายได้ของผู้เช่า	การบริหารจัดการภายในธุรกิจสำคัญกว่าปัจจัยภายนอก เพราะลูกค้ามีจำนวนมากพอ

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

### 5.3.2. รายละเอียดของทัศนคติตามกลุ่มปัจจัย 6 กลุ่ม

#### 1. กลุ่มปัจจัยการเงิน

##### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับสัดส่วนหนี้ต่อทุน ซึ่งสัมพันธ์กับวงเงินสินเชื่อ และอัตราดอกเบี้ย และเป็นผลต่อระยะเวลาคืนทุน

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับอัตราผลตอบแทนโครงการ ซึ่งสัมพันธ์กับระยะเวลาคืนทุนและอัตราค่าเช่าพัก และเป็นผลต่ออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

##### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก๋ามาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับอัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการก่อสร้าง และอัตราค่าเช่าพัก ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับอัตราผลตอบแทนโครงการ ซึ่งสัมพันธ์กับค่าเช่าห้องพัก และอัตราค่าเช่าพัก

ทั้ง 2 รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ อัตราผลตอบแทนโครงการ เพราะเป็นปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจลงทุน ซึ่งผลตอบแทนที่ได้จะต้องคุ้มกับความเสี่ยงและต้องไม่น้อยกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก

ตารางที่ 32 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มการเงิน ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน  
ของทั้ง4โครงการ

กลุ่ม ปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
การเงิน	1	สัดส่วนเงินทุนส่งผลต่อจำนวนเงินผ่อนและระยะเวลาคืนทุน	การลงทุนต้องได้กำไรคุ้มกับความเสี่ยงผลตอบแทนต้องไม่น้อยกว่าดอกเบี้ย	เมื่อมีการกู้เงิน อัตราดอกเบี้ยคือปัจจัยสำคัญ	อัตราผลตอบแทนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตัดสินใจลงทุน
	2	วงเงินสินเชื่อส่งผลกับขนาดของโครงการและสัดส่วนหนี้ต่อทุน	เวลาคืนทุนเร็วทำให้ความเสี่ยงต่ำลงและเป็นผลจากผลตอบแทน	ระยะเวลาการก่อสร้างส่งผลต่อเวลาการเปิดดำเนินงาน	ค่าเช่าห้องพักส่งผลต่ออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ
	3	อัตราดอกเบี้ยส่งผลต่อระยะเวลาคืนทุน	อัตราการใช้พักเป็นเครื่องมือชี้วัดเสถียรภาพการลงทุน	อัตราการใช้พักสัมพันธ์กับรายได้ของธุรกิจ	อัตราการใช้พักส่งผลต่อผลตอบแทน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

## 2. กลุ่มปัจจัยเศรษฐกิจ

### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับการขยายตัวของชุมชนเมืองซึ่งสัมพันธ์กับการเติบโตทางเศรษฐกิจ และส่งผลให้จำนวนประชากรเพิ่มขึ้นพร้อมกับการจ้างงาน

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งสัมพันธ์กับปัญหาการว่างงาน และส่งผลต่อการเช่าที่อยู่อาศัย

### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น อำนาจซื้อผู้บริโภค ซึ่งทั้ง3ปัจจัยส่งผลต่อการจ้างงานและความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับอำนาจซื้อผู้บริโภค แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลต่อการจ้างงานและความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 33 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มเศรษฐกิจ ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ

กลุ่มปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
เศรษฐกิจ	1	การขยายตัวของชุมชนทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัย	GDP มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์	การเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้มีความต้องการจ้างงานและต้องการเช่าที่อยู่อาศัย	อำนาจซื้อผู้บริโภคสามารถบอกกำลังในการจ่ายของผู้บริโภคได้
	2	การเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้ชุมชนเมืองขยายตัว	ปัญหาการว่างงาน เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจ คนว่างงานส่งผลให้ไม่มีผู้เช่า	จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทำให้เกิดความต้องการงานและเช่าที่อยู่อาศัย	แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์ส่งผลต่อพาร์ทเมนท์ มีการซ่อมแซมต่อเนื่อง
	3	จำนวนประชากรเพิ่มขึ้นส่งผลกับการเพิ่มอัตราการจ้างงาน	ผู้บริโภคต้องมีความสามารถในการซื้อสินค้า	รายได้ของผู้เช่าส่งผลกับความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย โครงการ	การเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้คนมีรายได้ส่งผลต่ออัตราการเข้าพัก

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### 3. กลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ

#### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ผู้บริหาร ซึ่งสัมพันธ์กับการให้บริการต่อผู้เช่าและการคัดเลือกผู้เช่า เพราะทำให้ผู้เช่าเลือกเข้าพัก มีผู้เช่าที่มั่นคงและรักษาความสะอาด

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ผู้บริหาร ซึ่งสัมพันธ์กับบุคลากรและการคัดเลือกผู้เช่า เพราะผู้บริหารกำหนดแนวบริหารและบุคลากรที่ต้องบริการและคัดเลือกผู้เช่าซึ่งช่วยลดปัญหา

#### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกผู้เช่าเพราะช่วยลดปัญหา การให้บริการต่อผู้เช่า ความสามารถบุคลากร ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับการให้บริการต่อผู้เช่าซึ่งส่งผลต่อความต้องการเช่า ความสามารถของบุคลากร การคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาการดูแล ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ การให้บริการต่อผู้เช่าส่งผลต่อความต้องการเช่าห้อง และการคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาที่จะเกิดขึ้นจากผู้เช่าด้วยกันหรือข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ

นอกจากนี้ทั้ง 2 รูปแบบโครงการให้ความสำคัญแตกต่างกันคือ ประสพการณ์ผู้บริหาร โดยผู้ประกอบการรูปแบบสร้างอาคารใหม่ให้ความสำคัญในลำดับที่ 1 เห็นว่าประสพการณ์ทำให้รู้ถึงวิธีการบริหารจัดการที่ง่ายมากขึ้นและส่งผลกระทบต่อบุคลากรและแนวทางการบริหาร ในขณะที่ผู้ประกอบการแบบซื้อโครงการเก่านั้นมาดำเนินการเห็นว่าเป็นธุรกิจอพาร์ทเมนท์สามารถทำได้ด้วยการเรียนรู้แม้ไม่มีประสพการณ์มาก่อน

ตารางที่ 34 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรกกลุ่มการบริหารจัดการ ที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง 4 โครงการ

กลุ่มปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่านั้นมาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
การบริหารจัดการ	1	ประสพการณ์ทำให้รู้ถึงวิธีการบริหารจัดการที่ง่ายมากขึ้น	ประสพการณ์ผู้บริหารส่งผลกระทบต่อบุคลากรและแนวทางการบริหาร	การคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาจากผู้เช่าด้วยกันและข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ	การให้บริการส่งผลต่อความต้องการเช่าห้อง
	2	การให้บริการทำให้ผู้เช่าเลือกเช่าพักกับโครงการ	อพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่ต้องการการบริการหลังการขาย	การบริการช่วยสร้างความพอใจและลดปัญหาข้อจำกัดความสามารถของบุคลากร	ความสามารถของบุคลากรมีผลต่อการเช่าห้องพัก และแก้ปัญหาให้ผู้เช่าพอใจ
	3	การคัดเลือกผู้เช่าทำให้ได้ผู้เช่าที่มีความมั่นคงทางการเงินและช่วยรักษาความสะอาดของห้องพัก	การคัดเลือกผู้เช่าส่งผลกระทบต่อปัญหาที่เกิดจากผู้เช่าเมื่อเช่าพักอาศัยจึงให้ความสำคัญน้อยลง	ความสามารถบุคลากรให้ความสำคัญรองลงมา	การคัดเลือกผู้เช่าตั้งแต่แรก ช่วยให้การดูแลอพาร์ทเมนท์มีปัญหาลดลง
	4			เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้แม้ไม่มีประสพการณ์มาก่อน	ผู้ซื้อโครงการไม่มีประสพการณ์สามารถทำได้ด้วยการเรียนรู้

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

#### 4. กลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ

##### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ การออกแบบโครงการ ขนาดของโครงการ ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับขนาดของโครงการ ซึ่งเป็นปัจจัยที่กำหนดทำเลที่ตั้งโครงการซึ่งต้องเดินทางสะดวก



ทั้ง 2 โครงการให้ความสำคัญกับขนาดของโครงการ เพราะขนาดของโครงการเป็นข้อจำกัดและสัมพันธ์กับการลงทุน

ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ ซึ่งเป็นแหล่งงานและส่งผลกับอัตราการเข้าพัก คุณภาพห้องพัก ความสะดวกภายในโครงการ ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ ซึ่งส่งผลต่อความต้องการเช่า คุณภาพห้องพัก คุณภาพพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง 2 โครงการให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ และคุณภาพห้องพัก เพราะที่ตั้งโครงการส่งผลกับความต้องการเช่าและอัตราการเข้าพัก

ทั้ง 2 รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ ทำเลที่ตั้งโครงการ เพราะที่ตั้งส่งผลต่อการเช่าที่พักอาศัยและอัตราการเข้าพัก

ตารางที่ 35 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรกกลุ่มลักษณะโครงการและการออกแบบ ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง 4 โครงการ

กลุ่มปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	1	ที่ตั้งส่งผลต่อการหาที่พักอาศัย	ขนาดของโครงการสัมพันธ์กับขนาดการลงทุน ซึ่งเป็นตัวกำหนดทำเล	พื้นที่แหล่งงานส่งผลกับอัตราการเข้าพัก	ทำเลที่ตั้งโครงการส่งผลต่อความต้องการเช่าโดยตรง
	2	การออกแบบที่ดีช่วยให้ผู้เช่าสะดวกต่อการใช้สอยและพอใจ	ทำเลขึ้นอยู่กับขนาดโครงการหรือทุน	ห้องพักสะอาดและพร้อมใช้งานเป็นสิ่งที่ผู้เช่าให้ความสนใจ	ลักษณะห้องพักต้องตรงใจลูกค้า
	3	ขนาดโครงการและที่ดินเป็นข้อจำกัดของโครงการ	ทำเลที่ดีคือต้องเดินทางสะดวก	ผู้เช่าให้ความสนใจความสะดวกรอบบริเวณ	พื้นที่ส่วนกลางเป็นส่วนที่ลูกค้าให้ความสนใจรองจากห้องพัก

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### 5. กลุ่มปัจจัยระเบียบราชการ/การเมือง

ตารางที่ 36 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย3ลำดับแรกกลุ่มระเบียบราชการ/การเมือง ที่ส่งผลต่อ  
ผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง4โครงการ

กลุ่ม ปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
ระเบียบ ราชการ/ การเมือง	1	การเมืองส่งผลต่อการ ทำธุรกิจพาร์ทเมนท์ และควบคุมกฎ ระเบียบต่างๆที่ออก โดยรัฐ	การเมืองเป็นเครื่องมือ บอกทิศทางของ ประเทศ เสถียรภาพไม่ มั่นคงมาตรการหรือ กฎหมายอาจ เปลี่ยนแปลงได้	การเมืองส่งผลต่อ เศรษฐกิจ และอัตรา การเข้าพัก	กฎหมายเป็นพื้นฐาน ของการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์
	2	มาตรการภาครัฐคิดว่า มีผลไม่มาก	ทิศทางการลงทุนมี ความสัมพันธ์กับ กฎหมายที่เกี่ยวข้องทำ ให้ทำธุรกิจได้หรือไม่	มาตรการภาครัฐมี ผลกระทบเพียง เล็กน้อย	มาตรการภาครัฐ เช่น ภาษี กำลังจะมีการ เปลี่ยนแปลงซึ่งอาจ ส่งผลต่อรายจ่าย
	3	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง คิดว่ามีผลไม่มาก	มาตรการภาครัฐแม้ เป็นกฎของรัฐแต่ก็ สำคัญน้อยกว่าเพราะมี ความไม่แน่นอน	กฎหมายมีผลกระทบ น้อยมาก	การเวนคืนจะได้รับ ผลตอบแทนน้อยกว่า มูลค่าจากราคาตลาด

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

#### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับเสถียรภาพทางการเมือง และ  
ปัจจัยอื่นมีผลไม่มากนัก

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับเสถียรภาพทางการเมือง  
เพราะส่งผลต่อกฎหมายและมาตรการภาครัฐ  
ทั้ง2โครงการให้ความสำคัญกับเสถียรภาพทางการเมืองเพราะการเมือง  
ควบคุมกฎระเบียบต่างๆที่เปลี่ยนแปลงโดยรัฐ

#### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับเสถียรภาพทางการเมือง และ  
ปัจจัยอื่นมีผลน้อย

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับกฎหมายที่เกี่ยวข้อง  
มาตรการภาครัฐ การเวนคืนที่ดิน ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพราะเป็นพื้นฐานของการ  
พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และทำให้รู้ว่าทำธุรกิจได้หรือไม่ ส่วนปัจจัยอื่นแม้ทั้ง2รูปแบบโครงการจะมีเหมือนกัน  
แต่แนวคิดมีความแตกต่างกันไป

## 6. กลุ่มปัจจัยการตลาด

ตารางที่ 37 แสดงทัศนคติตามกลุ่มปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรกกลุ่มการตลาด ที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของทั้ง 4 โครงการ

กลุ่มปัจจัย	ลำดับ	รูปแบบสร้างอาคารใหม่		รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ	
		ML (N)	SVH (N)	SW (R)	A.W.S (R)
การตลาด	1	รายได้ของผู้เช่าเป็นสิ่งใช้กำหนดราคาและลักษณะของห้องเช่า	ต้องเข้าใจความต้องการลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าและบริการ	ให้ความสำคัญกับผู้เช่าเป็นสิ่งสำคัญ และรายได้ของผู้เช่าสัมพันธ์กับค่าห้องพัก	รายได้ของผู้เช่าเป็นปัจจัยในการตั้งราคาห้องพักที่ผู้เช่าสามารถจ่ายได้
	2	ความต้องการของผู้เช่ากำหนดลักษณะของโครงการและบริการของโครงการ	รายได้ของผู้เช่าคือตัวกำหนดค่าเช่าและการลงทุน	ผู้เช่าให้ความสำคัญกับราคาห้องพัก	ผู้เช่ามีความต้องการโดยการเปรียบเทียบลักษณะห้องพัก
	3	ราคาห้องพักที่เหมาะสมจะทำให้มีผู้เช่าอยู่ต่อเนื่อง	คู่แข่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบความต้องการของลูกค้าและราคาเช่าห้อง	ให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้เช่าที่คาดหวังลักษณะและการบริการแบบเดียวกัน	ผู้เช่ามีความต้องการโดยการเปรียบเทียบราคาและเงื่อนไขประกอบการเช่ากับโครงการอื่น

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### ก. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

ก.1. โครงการ ML (N) ให้ความสำคัญกับรายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ก.2. โครงการ SVH (N) ให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ รายได้ของผู้เช่า คู่แข่งขันใกล้เคียง ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง 2 โครงการให้ความสำคัญกับรายได้ของผู้เช่าเพราะใช้กำหนดราคาห้องพัก ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการเพราะกำหนดลักษณะโครงการและการบริการ

### ข. รูปแบบซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ

ข.1. โครงการ SW (R) ให้ความสำคัญกับรายได้ของผู้เช่า ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ซึ่งสัมพันธ์ตามลำดับสำคัญของผู้เช่า

ข.2. โครงการ A.W.S (R) ให้ความสำคัญกับรายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า ซึ่งไม่สัมพันธ์กันโดยตรง

ทั้ง 2 รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่าเพราะใช้กำหนดราคาห้องพัก



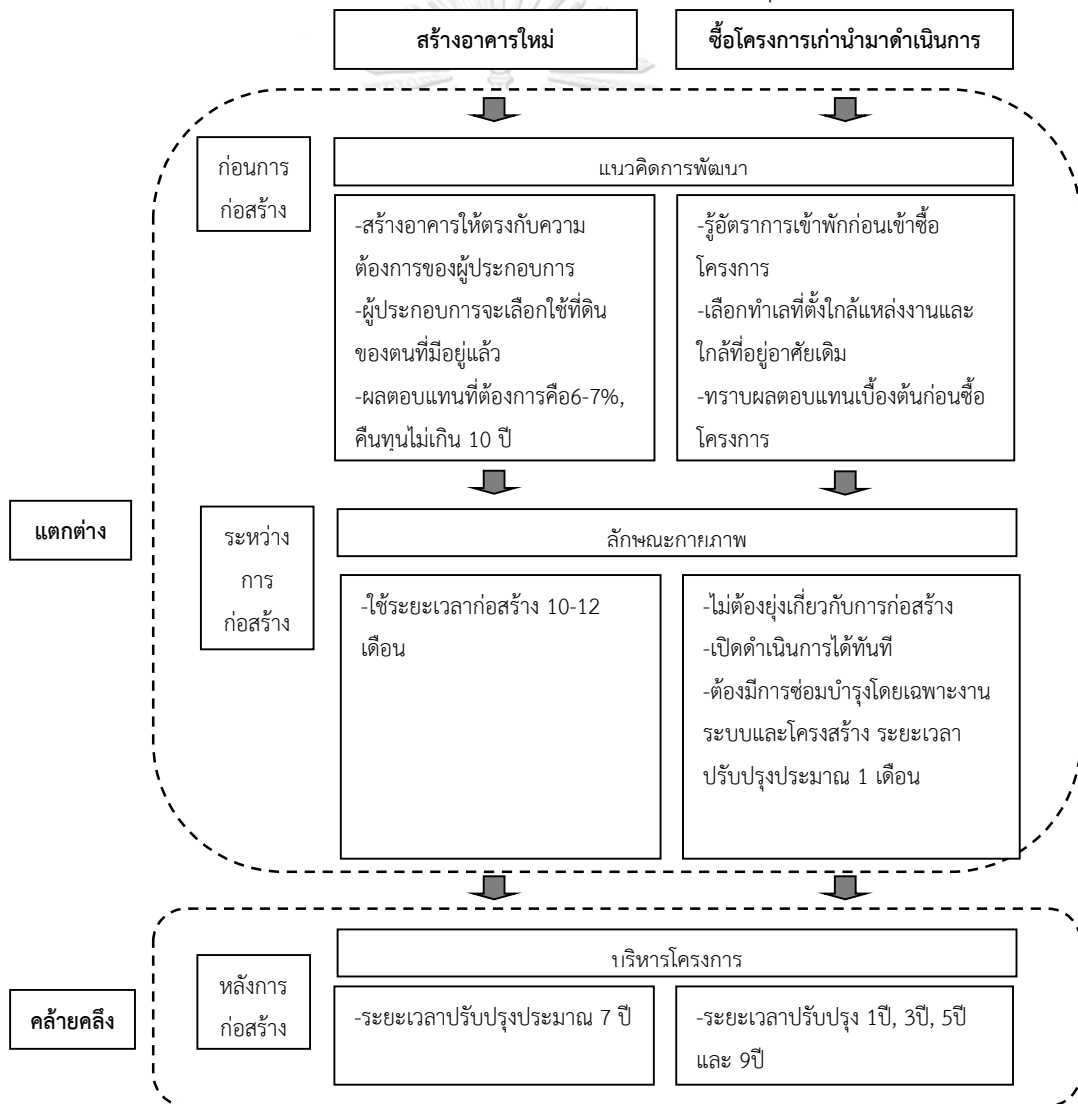
บทที่ 6

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และเสนอแนะ

จากการศึกษาลักษณะโครงการในบทที่4 และปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินในบทที่5 ผู้วิจัยสามารถสรุปผลการศึกษาและอภิปรายผลได้ดังนี้

6.1. สรุปผลการวิจัย

1. การพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์ในรูปแบบสร้างอาคารใหม่และซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ มีแนวคิดการพัฒนาและลักษณะทางกายภาพของโครงการ สรุปได้ดังนี้



ภาพที่ 51 ความแตกต่างของการพัฒนาโครงการรูปแบบสร้างอาคารใหม่และซื้อโครงการเก่ามาดำเนินการ

ช่วงก่อนการก่อสร้าง (PRE-CONSTRUCTION PHASE) แตกต่างกันโดย รูปแบบสร้างอาคารใหม่ เมื่อทราบลักษณะและความต้องการของผู้เช่าที่ต้องการจะสามารถสร้างอาคารให้ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการได้ ผู้ประกอบการจะเลือกใช้ที่ดินของตนที่มีอยู่แล้วในการพัฒนา และผลตอบแทนทางการเงินที่ต้องการคือ 6-7% และระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 10 ปี ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ โครงการจะมีลูกค้าเดิมเช่าพักอยู่ก่อนแล้วซึ่งทำให้รู้อัตราการเช่าพักก่อนเข้าซื้อโครงการ ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้ซื้อโครงการสามารถทราบผลตอบแทนทางการเงินเบื้องต้นได้ แม้ว่าจะยังไม่ได้ซื้อโครงการนั้นๆ และผู้ซื้อจะเลือกซื้อโครงการใกล้แหล่งงานและใกล้กับที่อยู่อาศัยเดิมของตนเพื่อความสะดวกในการดูแล

ช่วงการก่อสร้าง (CONSTRUCTION PHASE) แตกต่างกันโดย รูปแบบสร้างอาคารใหม่ ต้องใช้ระยะเวลาในการก่อสร้าง 10-12 เดือน จึงสามารถเปิดดำเนินการได้ ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ อาคารที่ซื้อมาเป็นอาคารเก่าที่ต้องซ่อมบำรุง และไม่ต้องเกี่ยวข้องกับก่อสร้าง ทั้งนี้ยังสามารถเปิดดำเนินการได้ในทันทีภายหลังการซื้อโครงการ แม้ว่าจะมีการปรับปรุงอาคาร เช่น การทาสีภายในและภายนอก เป็นต้น และมีระยะเวลาการปรับปรุงประมาณ 1 เดือน

ช่วงหลังการก่อสร้างหรือเปิดดำเนินการ (POST-CONSTRUCTION PHASE) คล้ายคลึงกันโดย รูปแบบสร้างอาคารใหม่มีการปรับปรุงอาคารที่ช่วงระยะประมาณ 7 ปีภายหลังจากที่สร้างอาคาร ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการอาคารที่ซื้อมามีสภาพที่ใช้งานมาแล้วอาจต้องปรับปรุงอาคารทุกระยะประมาณ 1 ปี, 3 ปี, 5 ปี และ 9 ปี ทำให้มีจำนวนครั้งการปรับปรุงอาคารที่มากกว่า

2. หากพิจารณาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์รูปแบบสร้างอาคารใหม่และการซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ พบว่าทั้ง 2 รูปแบบโครงการมีปัจจัยที่เหมือนกันและแตกต่างกันดังนี้

รูปแบบสร้างอาคารใหม่กลุ่มภาพรวมปัจจัยที่ให้ความสำคัญคือ การเงินและเศรษฐกิจ กลุ่มปัจจัย 6 กลุ่มมีปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ กลุ่มการเงินพบว่าทั้ง 2 โครงการให้ความสำคัญกับปัจจัยแตกต่างกัน กลุ่มเศรษฐกิจคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ กลุ่มบริหารจัดการคือ ประสิทธิภาพผู้บริหารและการคัดเลือกผู้เช่า กลุ่มลักษณะโครงการและการออกแบบคือ ทำเลที่ตั้งโครงการและขนาดของโครงการ กลุ่มระเบียบราชการ/การเมืองคือ เสถียรภาพทางการเมือง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และมาตรการภาครัฐ กลุ่มการตลาดคือ รายได้ของผู้เช่าและความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ

รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการกลุ่มภาพรวมปัจจัยที่ให้ความสำคัญคือ การเงินและการบริหารจัดการ กลุ่มปัจจัย 6 กลุ่มมีปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ กลุ่มการเงินคือ อัตราการเช่าพัก กลุ่มเศรษฐกิจคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจและอำนาจซื้อผู้บริโภค กลุ่มการบริหารจัดการ

คือ การให้บริการต่อผู้เช่า การคัดเลือกผู้เช่า และความสามารถบุคลากร กลุ่มลักษณะโครงการและการออกแบบคือ ทำเลที่ตั้งโครงการและคุณภาพห้องพัก กลุ่มระเบียบราชการ/การเมืองคือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องและมาตรการภาครัฐ กลุ่มการตลาดคือ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้เช่า ต่อลักษณะและบริการของโครงการ และราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า

ตารางที่ 38 สรุปปัจจัย 3 ลำดับแรกที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินโครงการอพาร์ทเมนท์ทั้ง 2 รูปแบบการพัฒนา

	รูปแบบสร้างอาคารใหม่	รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ
ภาพรวม	การเงิน	
กลุ่มปัจจัย		การบริหารจัดการ
การเงิน		อัตราการเช่าพัก
เศรษฐกิจ	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	
		อำนาจซื้อผู้บริโภค
การบริหารจัดการ	ประสบการณ์ผู้บริหาร	การให้บริการต่อผู้เช่า
	การคัดเลือกผู้เช่า	
		ความสามารถบุคลากร
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	ทำเลที่ตั้งโครงการ	
	ขนาดของโครงการ	คุณภาพห้องพัก
ระเบียบราชการ/การเมือง	เสถียรภาพทางการเมือง	
	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	
	มาตรการภาครัฐ	
การตลาด	รายได้ของผู้เช่า	
	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	
		ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า

ที่มา : จากการวิเคราะห์ของผู้วิจัย ดูรายละเอียดหน้า 86-88

3. ทิศนคติของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ อพาร์ทเมนท์รูปแบบสร้างอาคารใหม่และการซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ มีทิศนคติที่เหมือนกันและแตกต่างกันดังนี้

ด้านภาพรวมกลุ่มปัจจัยทั้ง2รูปแบบโครงการแม้จะมีกลุ่มภาพรวมปัจจัยที่เหมือนกันคือ การเงิน เศรษฐกิจ และการบริหารจัดการ แต่มีแนวคิดในแต่ละกลุ่มปัจจัยไม่เหมือนกัน

ด้านการเงิน ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ อัตราผลตอบแทนโครงการ เพราะเป็นปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจลงทุน ซึ่งผลตอบแทนที่ได้จะต้องคุ้มกับความเสี่ยงและต้องไม่น้อยกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก

ด้านเศรษฐกิจ ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลต่อการจ้างงานและความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย

ด้านการบริหารจัดการ ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ การให้บริการต่อผู้เช่าส่งผลต่อความต้องการเช่าห้อง และการคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาที่จะเกิดขึ้นจากผู้เช่าด้วยกันหรือข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ นอกจากนี้ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญแตกต่างกันคือ ประสบการณ์ผู้บริหาร โดยผู้ประกอบการรูปแบบสร้างอาคารใหม่ให้ความสำคัญในลำดับที่1 เห็นว่าประสบการณ์ทำให้รู้ถึงวิธีการบริหารจัดการที่ง่ายมากขึ้นและส่งผลต่อบุคลากรและแนวทางการบริหาร ในขณะที่ผู้ประกอบการรูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการเห็นว่าเป็นธุรกิจอพาร์ทเมนท์สามารถทำได้ด้วยการเรียนรู้แม้ไม่มีประสบการณ์มาก่อน

ด้านลักษณะโครงการและการออกแบบ ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือทำเลที่ตั้งโครงการ เพราะที่ตั้งส่งผลต่อการเช่าที่พักอาศัยและอัตราการเข้าพัก

ด้านระเบียบราชการ/การเมือง ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เพราะเป็นพื้นฐานของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และทำให้รู้ว่าทำธุรกิจได้หรือไม่ ส่วนปัจจัยอื่นแม้ทั้ง2รูปแบบโครงการจะมีเหมือนกัน แต่แนวคิดมีความแตกต่างกันไป

ด้านการตลาด ทั้ง2รูปแบบโครงการให้ความสำคัญเหมือนกันคือ รายได้ของผู้เช่าเพราะใช้กำหนดราคาห้องพัก

4. จากกรณีศึกษาทั้ง 4 โครงการ สรุปได้ดังนี้

#### 4.1. รูปแบบสร้างอาคารใหม่

โครงการ ML (N) 3ลำดับแรกภาพรวมกลุ่มปัจจัยที่คำนึงถึงคือ การเงิน เศรษฐกิจ และการบริหารจัดการ ซึ่งต่างจากโครงการ SVH (N) 3ลำดับภาพรวมกลุ่มปัจจัยที่คำนึงถึงคือ เศรษฐกิจ ระเบียบราชการ/การเมือง และการเงิน เนื่องจากผู้ประกอบการโครงการ ML (N) เห็นว่านอกจากกลุ่มปัจจัยการเงินและเศรษฐกิจ กลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการมีความสำคัญเพราะส่งผลต่อความพึงพอใจของผู้เช่า ในขณะที่ผู้ประกอบการโครงการ SVH (N) เห็นว่าการเมืองเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจ



#### 4.2. รูปแบบซื้อโครงการเก๋านำมาดำเนินการ

โครงการ SW (R) 3ลำดับแรกภาพรวมกลุ่มปัจจัยที่คำนึงถึงคือ การบริหารจัดการ การเงิน และเศรษฐกิจ ซึ่งต่างจากโครงการ A.W.S (R) 3ลำดับภาพรวมกลุ่มปัจจัยที่คำนึงถึงคือ การเงิน ลักษณะโครงการและการออกแบบ และการบริหารจัดการ เนื่องจากผู้ประกอบการโครงการ SW (R) เห็นว่านอกจากกลุ่มปัจจัยการเงินและบริหารจัดการ กลุ่มปัจจัยเศรษฐกิจมีความสำคัญเพราะภาวะเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้เช่า ในขณะที่ผู้ประกอบการโครงการ A.W.S (R) เห็นว่าลักษณะโครงการและการออกแบบต้องตรงใจผู้เช่าไปพร้อมกับเงินที่ใช้ลงทุน

#### 6.2. ข้อค้นพบที่สำคัญในงานวิจัย

จากตารางที่41 สรุปปัจจัย3ลำดับแรกที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินโครงการอพาร์ทเมนท์ทั้ง2รูปแบบการพัฒนา ทำให้ทราบได้ว่ามีกลุ่มปัจจัยและปัจจัยย่อยที่ทั้ง2รูปแบบโครงการมีเหมือนกัน ทำให้สามารถสรุปได้ว่าทัศนคติของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์คือ 1.การเงิน 2.อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ 3.การคัดเลือกผู้เช่า 4.ทำเลที่ตั้งโครงการ 5.กฎหมายที่เกี่ยวข้อง 6.มาตรการภาครัฐ 7.รายได้ของผู้เช่า 8.ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ

#### 6.3. อภิปรายผลการศึกษา

สำหรับทัศนคติของผู้ประกอบการต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ ในงานวิจัยนี้พบว่าปัจจัยสำคัญ คือ 1.การเงิน 2.อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ 3.การคัดเลือกผู้เช่า 4.ทำเลที่ตั้งโครงการ 5.กฎหมายที่เกี่ยวข้อง 6.มาตรการภาครัฐ 7.รายได้ของผู้เช่า 8.ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ จากการศึกษาวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องพบว่ามีการศึกษาการเปลี่ยนแปลงอุปทานของที่อยู่อาศัยสำหรับนักศึกษาประเภทหอพักและอพาร์ทเมนท์: กรณีศึกษาพื้นที่โดยรอบมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ช่วงปีพ.ศ.2539-พ.ศ.2557 ของพลวัฒน์ หอมหวาน ศึกษาสถานการณ์และการเปลี่ยนแปลงของหอพักและอพาร์ทเมนท์สำหรับนักศึกษา ปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและปัญหาที่เกิดขึ้น ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคือปัจจัยด้านการแข่งขันทางการตลาดและปัจจัยด้านอุปสงค์ โดยผู้ประกอบการแข่งขันกันด้วยขนาดห้องพักและนโยบายการรับนักศึกษาน้อยลงส่งผลให้ความต้องการที่พักรอสำหรับนักศึกษาน้อยลง โดยวิทยานิพนธ์ของพลวัฒน์ ชี้ให้เห็นว่ามีปัจจัย2ปัจจัยที่ส่งผลต่อราคาห้องพักและอัตราการเช่าพักซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ เมื่อเปรียบเทียบปัจจัยของทั้ง2วิทยานิพนธ์พบว่า ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ กับการแข่งขันทางการตลาด กับปัจจัยด้านอุปสงค์ เป็นปัจจัยที่สอดคล้องกัน แต่มีความ

แตกต่างกันคือปัจจัยนโยบายทางการศึกษา ซึ่งแตกต่างกันและไม่ได้ถูกนำมาเป็นปัจจัยในการศึกษา  
วิทยานิพนธ์ฉบับนี้

#### 6.4. ข้อเสนอแนะในงานวิจัย

จากผลการศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของผู้ประกอบการ ซึ่งพบว่ามีปัจจัย  
ต่างๆที่ส่งผลทั้งที่เกิดจากการบริหารจัดการของผู้ประกอบการเองและปัจจัยที่เกิดจากสภาพแวดล้อม ดังนั้น  
หากผู้ประกอบการอาร์ทเม้นท์ควรพิจารณาประเด็นดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับ การเงิน อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ การคัดเลือกผู้เช่า  
ทำเลที่ตั้งโครงการ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง มาตรการภาครัฐ รายได้ของผู้เช่า ความต้องการของผู้  
เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ เพราะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทาง  
การเงินของโครงการอาร์ทเม้นท์
2. ผู้ประกอบการควรเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารและศึกษาความต้องการของผู้เช่า เพื่อสร้าง  
ผลตอบแทนโครงการให้สูงขึ้น หรือรักษาระดับผลตอบแทนให้อยู่ในระดับสูง
3. ผู้ประกอบการที่ซื้อสินค้าจากสถาบันการเงินควรสำรองเงินทุนไว้สำหรับปัจจัยเสี่ยงที่อาจจะ  
ทำให้อัตราการเข้าพักลดต่ำลง เช่น อุทกภัยซึ่งส่งผลต่อโครงการในระยะสั้นเพียง6เดือน - 1ปี  
หรือการชุมนุมทางการเมืองซึ่งอาจส่งผลในระยะที่ยาวกว่า1ปี เป็นต้น
4. ผู้ประกอบการที่ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการควรประเมินสภาพอาคารที่ซื้อมาและประเมิน  
ค่าใช้จ่ายการซ่อมแซมในระยะยาวเพิ่มขึ้นด้วย

#### 6.5. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

งานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินโครงการอาร์ทเม้นท์ในรูปแบบสร้าง  
อาคารใหม่และซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ ซึ่งทำให้พบว่ายังมีประเด็นต่างๆน่าสนใจที่ควรศึกษาเพิ่มเติม  
ดังนี้

1. การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินโครงการอาร์ทเม้นท์ จากปัจจัยเชิง  
ปริมาณ เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราการเข้าพัก ราคาห้องพัก เป็นต้น
2. ควรมีการศึกษาประเภทของอาร์ทเม้นท์หรือกระบวนการพัฒนาอาร์ทเม้นท์ในรูปแบบอื่นๆ  
เพิ่มเติม เช่น การจัดแบ่งประเภทอาร์ทเม้นท์ด้วยวิธีการพัฒนาด้วยรูปแบบสินค้าของ  
ธนาคาร การแบ่งประเภทด้วยลักษณะของผู้เช่าของธนาคารเกียรตินาคิน เป็นต้น เนื่องจาก  
ยังคงมีการศึกษาอยู่น้อยมาก
3. การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นการลงทุนระยะยาว  
ยังคงมีอยู่น้อย เช่น โครงการประเภทโรงแรม ตลาด สนามกีฬา เป็นต้น หากมีการศึกษา

โครงการประเภทเหล่านี้มากขึ้น น่าจะช่วยให้การพัฒนาโครงการเหล่านี้มีโอกาสประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

4. หลักเกณฑ์และวิธีการประเมินโครงการด้วยการสร้างแบบจำลองกระแสเงินสดของโครงการประเภทต่างๆ ยังคงมีอยู่น้อย ควรมีการศึกษาทำให้ชัดเจนเพิ่มขึ้นเนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ใช้สำหรับการประเมินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์



## รายการอ้างอิง

- Adrienne Schmitz. (2000). *Multifamily Housing Development Handbook*. Washington D.C: ULI-the Urban Land Institute.
- Bogdon and Follain. (1996). Multifamily Housing: An Exploratory Analysis Using the 1991 Residential Finance Survey. *Journal of Housing Research*, 4, 79-116.
- Donald R.Cooper and Pamela S.Scindler. (2555). การวิจัยการตลาด (เ. อ. แ. คงสวัสดิ์เกียรติ, Trans.): สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล.
- Emily N. Zietz. (2003). Multifamily housing: A review of theory and evidence. *the Journal of Real Estate Research*, 25, 185.
- G. Jason Goddard, a. B. M. (2012). *Real Estate Investment A Value Based Approach*. New York: Springer.
- John D. Benjamin and G. Stacy Sirmans and Emily Norman Zietz. (1997). Security Measures and the Apartment Market. *the Journal of Real Estate Research*, 14, 347-358.
- Jud G. Donald and John D. Benjamin and G. Stacy Sirmans. (1996). What do we know about apartments and their markets. *the Journal of Real Estate Research*, 11, 243-257.
- Montgomery, J. T. (1976). Real Estate Management Risk-Basic Concept. *The Appraisal Journal*, January.
- Richard B. Peiser and Dean Schwanke. (1992). *Professional Real Estate Development (Vol. The ULI Guide to the Business)*. USA: Dearborn Financial Publishing.
- Sirman G. Stacy and Jonh D. Benjamin. (1991). Determinant of Market Rent. *the Journal of Real Estate Research*, 6, 357-379.
- Sirman G. Stacy and Sirmans C. F. and Jonh D. Benjamin. (1989). Determining Apartment Rent: The Value of Amenities, Services and External Factors. *the Journal of Real Estate Research*, 6, 33-43.

- เยาวดี ราชชัยกุล วิบูลย์ศรี. (2542). การประเมินโครงการ แนวคิดและแนวปฏิบัติ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เลิศมงคล วราเวณุชย์. (2541). ผลกระทบของหลักการรับรู้รายได้ต่อผลตอบแทนทางการเงินในการพัฒนาที่อยู่อาศัย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โสภา เจษฎารางกุล. (2545). การศึกษาเปรียบเทียบตัวแปรที่เป็นความเสี่ยงต่อผลตอบแทนระหว่างโครงการบ้านสร้างเสร็จก่อนขายกับโครงการบ้านผ่อนดาวน์. (วิทยานิพนธ์ปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กองบรรณาธิการประชาชาติธุรกิจ. (2551). รัวรัวด้วยธุรกิจอพาร์ทเมนต์: สำนักพิมพ์มติชน.
- กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม. (2537). ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- กิติพงษ์ กุลไพศาลธรรม. (2549). ปัจจัยที่มีผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการบ้านจัดสรรขนาดกลาง. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2546). การวิเคราะห์หลักทรัพย์โดยใช้ปัจจัยพื้นฐาน (Vol. พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพมหานคร: เทวา ศรีเอชเอ็น.
- ต่อศักดิ์ มีสุข. (2547). ผลกระทบต่อที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในเขตห้วยขวาง เมื่อมีระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทศพล บุญกิจสมบัติ. (2538). การศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อความเสี่ยงและผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอาคารชุดพักอาศัย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทีมธุรกิจBusy-Day. (2548). ทำอพาร์ทเมนต์ให้รวย. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ บีซีดีเอ.
- ปารณีย์ คชพร. (2558). สร้าง *Passive Income* ด้วยอพาร์ทเมนต์มือสอง. กรุงเทพมหานคร: ต้นคิด.
- พัลลภ กฤตยานวัช และ เรืองชัย คลายนสูตร. (2555). แนวทางการลงทุนและบริหารกิจการอพาร์ทเมนต์สำหรับผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, 69(เมษายน-มิถุนายน).
- ภาควิชาการธนาคารและการเงิน คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2539). การเงินธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มานพ พงศทัต. (2527). รวมเรื่องอาคารชุดของประเทศไทย: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วนิดา อุดมศรีรุ่งเรือง. (2535). ปัจจัยทางเศรษฐกิจกับผลกระทบต่อการลงทุนในธุรกิจอาคารชุดที่อยู่อาศัย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2552). ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า (Vol. พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพมหานคร: เจเอสที พับลิชชิ่ง.

- สมคิด แก้วสนธิ และภริมย์ กมลรัตน์กุล. (2534). เศรษฐศาสตร์สาธารณสุข : การวิเคราะห์และประเมินผล  
บริการสาธารณสุข. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุกัญญา เขียวพิจกุล. (2548). ทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กันดีกว่า. กรุงเทพมหานคร: บิสซิเนสดี.
- สุรกิจ คำวงศ์ปิ่น. (2559). การวิเคราะห์รายงานทางการเงิน แนวทางและกรณีศึกษา. โรงพิมพ์แห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อนุชา กุลวิสุทธิ. (2547). ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์แบบมืออาชีพ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์โฮมบาย  
เออร์ไกด์.
- อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์. (2544). การเงินธุรกิจ (Vol. พิมพ์ครั้งที่3). กรุงเทพมหานคร: อินโฟไมนิ่ง.
- อรพิม กงเพชร. (2546). ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์  
ของผู้บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัย  
มหาสารคาม.
- อัญชลี มณีเกียรติไพบูลย์. (2540). การวิเคราะห์เชิงเศรษฐมิติของปัจจัยทางการเงินต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย :  
กรณีศึกษาคาอาคารสงเคราะห์. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อุไรวรรณ สุวรรณคุณากรณ์. (2539). การวิเคราะห์สินเชื่อของสถาบันการเงินในธุรกิจอุตสาหกรรม  
อสังหาริมทรัพย์. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยศรีปทุม.



ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**





ชื่อโครงการอพาร์ทเมนต์ที่สัมภาษณ์.....วันที่สัมภาษณ์.....

### แบบสัมภาษณ์

เรื่อง ทศนคติของผู้ประกอบการด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาโครงการ อพาร์ทเมนต์ในรูปแบบการสร้างอาคารใหม่และการซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการกรณีศึกษา มาลัยอพาร์ทเมนต์ ศิริวัฒน์แมนชั่น สาทรเขตวิวิธเข้าวิ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท  
คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการทำวิทยานิพนธ์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2559 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นี้จะถูกเก็บเป็นความลับจะนำมาใช้ประโยชน์ในการวิจัยเท่านั้น จึงขอความร่วมมือท่านในการให้สัมภาษณ์ตามความเป็นจริง : ผู้วิจัย นายสยามศักดิ์ จารุอาภรณ์ประทีป

#### 1. รูปแบบการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์

สร้างอาคารใหม่  ซื้อโครงการเก่า

#### 2. ความเป็นมาและแนวคิดของการพัฒนาโครงการ

##### 2.1. ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ

ชื่อ-นามสกุล .....

ประวัติการศึกษา .....

ประสบการณ์ทำงาน .....

##### 2.2. ความเป็นมาผู้ประกอบการก่อนพัฒนาโครงการ

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## 2.3. แนวคิดการพัฒนาโครงการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

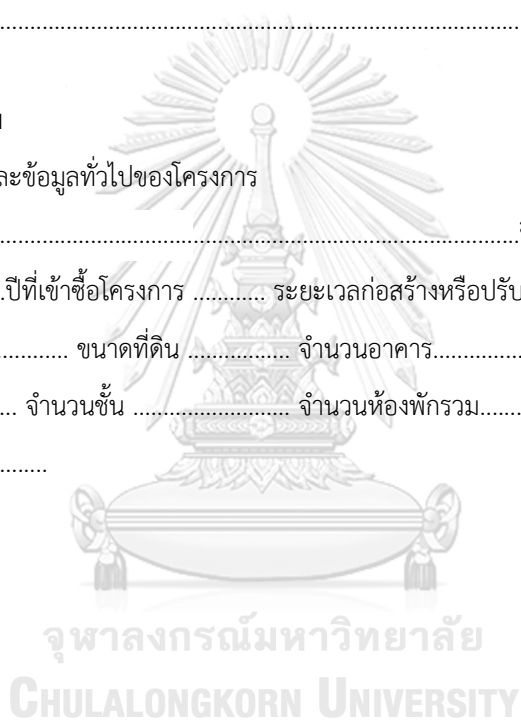
.....

## 3. ข้อมูลกายภาพ

## 3.1. ที่ตั้งโครงการและข้อมูลทั่วไปของโครงการ

.....ปีที่ก่อสร้างอาคารหรือปรับปรุง  
 อาคาร .....ปีที่เข้าซื้อโครงการ ..... ระยะเวลาก่อสร้างหรือปรับปรุง..... ปีที่  
 ดำเนินการ ..... ขนาดที่ดิน ..... จำนวนอาคาร..... พื้นที่ใช้สอยรวม(ตร.  
 ม.) ..... จำนวนชั้น ..... จำนวนห้องพักรวม..... จำนวนที่จอดรถ  
 .....

## 3.2. แผนที่สังเขป



3.3. ผังบริเวณ

3.4. ผังอาคาร



## 3.5. ข้อมูลห้องพัก

แบบที่	1	2	3	4	5
ขนาดห้อง(ตร.ม.)					
จำนวนห้อง					
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง					
ห้องน้ำ					
ระเบียง					
เตียงนอน					
ตู้เสื้อผ้า					
โต๊ะอเนกประสงค์					
เครื่องปรับอากาศ					
เครื่องทำน้ำอุ่น					
พัดลม					
ทีวี					
ตู้เย็น					
ราวตากผ้า					
อินเทอร์เน็ต					

## 3.6. ข้อมูลห้องค้า

แบบที่	1	2	3	4	5
ขนาดห้อง(ตร.ม.)					
จำนวนห้อง					
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง					
ห้องน้ำ					
ระเบียง					
เครื่องปรับอากาศ					
พัดลม					
อินเทอร์เน็ต					

## 4. ต้นทุนพัฒนาและบริหารโครงการ

## 4.1. ประมาณการรายจ่ายก่อนดำเนินการ

รายการ	บาท
ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	
ค่าซื้อโครงการเก่า+ค่าธรรมเนียม	
ค่าออกแบบและขออนุญาต	
ค่าก่อสร้างอาคาร (ปรับปรุง)	
ค่าที่ปรึกษาและควบคุมงานก่อสร้าง	
ค่าระบบรักษาความปลอดภัย	
ค่าตกแต่งภายใน/เพอเนเจอร์	
ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า	
ค่าที่ดิน+ค่าธรรมเนียม	
รายการ	บาท
จำนวนเงินลงทุนเจ้าของ	
จำนวนเงินกู้สถาบันการเงิน	
อัตราดอกเบี้ย(ต่อปี)	
ระยะเวลาที่ขอกู้ (ปี)	

## 4.2. ประมาณการรายจ่ายเพื่อปรับปรุงโครงการภายหลังดำเนินการ

รายการ	บาท	รายการ	บาท
ปรับปรุงอาคารครั้งที่1 พ.ศ.....		ปรับปรุงอาคารครั้งที่2 พ.ศ.....	
ค่าก่อสร้างอาคาร(ปรับปรุง)		ค่าก่อสร้างอาคาร(ปรับปรุง)	
ค่าตกแต่งภายใน/เพอเนเจอร์		ค่าตกแต่งภายใน/เพอเนเจอร์	
ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า		ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า	
รายการ	บาท	รายการ	บาท
จำนวนเงินลงทุนเจ้าของ		จำนวนเงินลงทุนเจ้าของ	
จำนวนเงินกู้สถาบันการเงิน		จำนวนเงินกู้สถาบันการเงิน	
อัตราดอกเบี้ย		อัตราดอกเบี้ย	
ระยะเวลาที่ขอกู้ (ปี)		ระยะเวลาที่ขอกู้ (ปี)	

## 4.3. ประมาณการรายจ่ายต่อเดือนหรือต่อปี พ.ศ.2559

รายการ	บาท/เดือน	บาท/ปี
ค่าจ้างผู้บริหารและดูแล		
- ผจก.		
- ชูรการ		
- แม่บ้าน		
- รปภ.		
- ช่าง		
ดอกเบียธนาคาร		
ค่าสาธารณูปโภคส่วนกลาง		
- ค่าน้ำประปา		
- ค่าไฟฟ้า		
- ค่าโทรศัพท์		
- ค่าอินเทอร์เน็ต		
- ค่าสัญญาณโทรทัศน์		
ค่าการตลาด/ขาย		
ค่าบำรุงรักษาอาคาร		
ค่าภาษีธุรกิจ+ค่าธรรมเนียม		
ค่าประกันภัย		
ค่าจัดทำตรวจสอบบัญชี		
ค่าเก็บขยะ		
<b>รวม</b>		

## 4. รายได้

## 5.1.ประมาณการรายได้ต่อเดือน (ณ ปีที่2559)

รายการ	อัตราการ เข้าหัก(%)	บาท/ เดือน	จำนวน ห้อง	บาท/ ปี	รายได้ค่าบริการ	บาท/ เดือน	บาท/ ปี
ค่าเช่าห้องพัก					ที่จอดรถ		
1					ค่าพื้นที่ส่วนกลาง		
2					เครื่องซักผ้า		
3					ตู้น้ำดื่ม		
4					น้ำประปา		
5					ไฟฟ้า		
6					โทรศัพท์		
ค่าเช่าห้องค้า					อินเทอร์เน็ต		
1					สัญญาณโทรทัศน์		
2					ป้ายโฆษณา		
รวม					รวม		

## 5. เบ็ดเตล็ด

6.1.ระยะเวลาที่คาดว่าจะดำเนินการ

.....

6.2.อัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง

.....

## 6. การประมาณการรายได้และรายจ่ายในอนาคต

7.1. รายได้

.....

.....

7.2. รายจ่าย

.....

.....





ผู้ประกอบการ

วันที่สัมภาษณ์.....

ชื่อผู้สัมภาษณ์ .....

## แบบสอบถาม

เรื่อง ทศนคติของผู้ประกอบการด้านปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงินของการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์ในรูปแบบการสร้างอาคารใหม่และการซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการกรณีศึกษา มาลัยอพาร์ทเมนต์ ศิริวัฒน์แมนชั่น สาทรเซนต์วิวดี เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

## คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการทำวิทยานิพนธ์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2559 ข้อมูลที่ได้จากการสอบถามนี้จะถูกเก็บเป็นความลับ จะนำมาใช้ประโยชน์ในการวิจัยเท่านั้น จึงขอความร่วมมือท่านในการให้สัมภาษณ์ตามความเป็นจริง : ผู้วิจัย นายสยามศักดิ์ จารุอาภรณ์ประทีป

ส่วนที่ 1 เรื่องลำดับความสำคัญปัจจัยเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการอพาร์ทเมนต์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับ ความสำคัญ
เศรษฐกิจ	จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น	
	อำนาจซื้อผู้บริโภค	
	ภาวะเงินเฟ้อ	
	อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	
	การขยายตัวของชุมชนเมือง	
	ปัญหาการว่างงาน	
	แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์	
	การพัฒนาที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงของประเทศในอาเซียน	
	การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของแรงงานชาวต่างชาติ	

หมายเหตุ : ลำดับปัจจัยสำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 9

**ส่วนที่2** เรื่องลำดับความสำคัญปัจจัยระเบียบราชการ/การเมืองที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการอพาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับ ความสำคัญ
ระเบียบ ราชการ/ การเมือง	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายผังเมือง กฎหมายควบคุมอาคาร กฎหมายสิ่งแวดล้อม กฎหมายหอพัก เป็นต้น	
	เสถียรภาพทางการเมือง	
	มาตรการภาครัฐ เช่น มาตรการภาษีที่ออกมาใช้เฉพาะบางปี เป็นต้น	
	การเวนคืนที่ดินของภาครัฐ	

หมายเหตุ : ลำดับปัจจัยสำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 4

**ส่วนที่3** เรื่องลำดับความสำคัญปัจจัยการตลาดที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการอพาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับ ความสำคัญ
การตลาด	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	
	รายได้ของผู้เช่า	
	คู่แข่งชั้นใกล้เคียง	
	ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า	
	การทำโฆษณา	
	การบริการเสริมพิเศษ เช่น อินเทอร์เน็ตฟรี ที่จอดรถ รถรับส่ง เป็นต้น	

หมายเหตุ : ลำดับปัจจัยสำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 6

**ส่วนที่4** เรื่องลำดับความสำคัญปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการ อพาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับ ความสำคัญ
ลักษณะ โครงการและ การออกแบบ	ทำเลที่ตั้งโครงการ	
	ขนาดของโครงการ	
	การออกแบบโครงการ	
	คุณภาพของห้องพัก	
	คุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง	
	สาธารณูปการต่างๆภายในโครงการ เช่น ชุมนุมที่มาเช่า ห้องค้า พื้นที่ส่วนกลาง ที่จอดรถ เป็นต้น	
	การคมนาคมและบริการสาธารณะจากภาครัฐ	
	ความปลอดภัยภายในโครงการ	
	ความสะอาดภายในโครงการ	

หมายเหตุ : ลำดับปัจจัยสำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 9

**ส่วนที่5** เรื่องลำดับความสำคัญปัจจัยการบริหารจัดการที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการอพาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับ ความสำคัญ
การบริหาร จัดการ	ประสบการณ์ผู้บริหาร	
	ความสามารถบุคลากร	
	การคัดเลือกผู้เช่า	
	การให้บริการต่อผู้เช่า	

หมายเหตุ : ลำดับปัจจัยสำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 4

**ส่วนที่ 6** เรื่องลำดับความสำคัญปัจจัยการเงินที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการอพาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับ ความสำคัญ
การเงิน	สัดส่วนหนี้ต่อทุน	
	วงเงินสินเชื่อ	
	อัตราดอกเบี้ย	
	ระยะเวลาการผ่อนชำระดอกเบี้ย	
	เงื่อนไขการผ่อนชำระดอกเบี้ย	
	เงื่อนไขหลักประกันการขอสินเชื่อ	
	ค่าธรรมเนียมการขอสินเชื่อต่างๆ	
	ระยะเวลาการก่อสร้าง	
	ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม	
	อัตราการเข้าพัก	
	ระยะเวลาคืนทุน	
	อัตราผลตอบแทนโครงการ	

หมายเหตุ : ลำดับปัจจัยสำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 12

**ส่วนที่ 7** เรื่องลำดับความสำคัญกลุ่มปัจจัยเชิงคุณภาพที่ส่งผลต่อผลตอบแทนโครงการอพาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ลำดับ ความสำคัญ
เศรษฐกิจ	
ระเบียบราชการ/การเมือง	
การตลาด	
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	
การเงิน	
การบริหารจัดการ	

หมายเหตุ : ลำดับกลุ่มปัจจัย สำคัญที่สุดคือ 1 น้อยที่สุดคือ 6

## ขยายความคำศัพท์

กลุ่มเศรษฐกิจ	ความหมาย
จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น	จำนวนประชากรที่มีจำนวนมากขึ้นภายในประเทศ
อำนาจซื้อผู้บริโภค	ความสามารถในการจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค
ภาวะเงินเฟ้อ	ภาวะที่ราคาสินค้าและบริการโดยทั่วไปเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งหากเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นมากจะกระทบต่อฐานะและความเป็นอยู่ของประชาชน <sup>9</sup>
อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ	การขยายกำลังการผลิตสินค้าหรือบริการโดยใช้ปัจจัยการผลิต การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ให้ได้มาซึ่งผลผลิตที่มากขึ้น ผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น (real GNP) สูงขึ้น อันจะเชื่อมโยงไปถึงการที่รายได้ประชาชาติมากขึ้นตามไปด้วย <sup>10</sup>
การขยายตัวของชุมชนเมือง	การเพิ่มขึ้นของประชากรและอาคารชนิดต่างๆในและรอบๆเมืองที่จัดว่าเป็นศูนย์กลางด้านเศรษฐกิจ การค้า การศึกษา หรือด้านอื่นๆ
ปัญหาการว่างงาน	ภาวะที่บุคคลซึ่งมีความพร้อม มีความสามารถ และมีความเต็มใจที่จะทำงาน ไม่สามารถที่จะหางานทำได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง เป็นสภาวะที่ตลาดแรงงานไม่สามารถที่จะรองรับบุคคลที่มีคุณสมบัติและมีความเต็มใจที่จะทำงานให้ได้ตามต้องการ <sup>11</sup>
แรงงาน/วัสดุอุปกรณ์	ค่าแรงหรือค่าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างอาคารที่เพิ่มหรือลดลง
การพัฒนาที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงของประเทศในอาเซียน	การพัฒนาของประเทศไทยและประเทศใกล้เคียงที่จัดอยู่ในกลุ่มอาเซียน เช่น พม่า ลาว เวียดนาม เป็นต้น
การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของแรงงานชาวต่างชาติ	การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของแรงงานต่างชาติทุกชาติที่เข้ามาในประเทศไทย ไม่เพียงแต่เฉพาะแรงงานที่มีความรู้หรือทุน รวมไปถึงแรงงานที่ความรู้และทักษะการทำงานน้อยที่เข้ามาหางานทำ

<sup>9</sup> [http://www2.bot.or.th/financialliteracy/exchangerate/01\\_01\\_contentdownload\\_inflation.pdf](http://www2.bot.or.th/financialliteracy/exchangerate/01_01_contentdownload_inflation.pdf)

<sup>10</sup> <http://oknation.nationtv.tv/blog/srccon/2015/08/26/entry-1>

<sup>11</sup> [http://mba.sorrawut.com/บทที่\\_11\\_ปัญหาเศรษฐกิจมหภาคและนโยบายเพื่อการแก้ปัญหา](http://mba.sorrawut.com/บทที่_11_ปัญหาเศรษฐกิจมหภาคและนโยบายเพื่อการแก้ปัญหา)

กลุ่มระเบียบราชการ/การเมือง	ความหมาย
กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับโครงการอพาร์ทเมนท์ เช่น กฎหมายผังเมือง กฎหมายควบคุมอาคาร กฎหมายสิ่งแวดล้อม กฎหมายหอพัก เป็นต้น
เสถียรภาพทางการเมือง	ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปหรือคาดการณ์ได้ของอำนาจในการบริหารจัดการของรัฐ
มาตรการภาครัฐ	กฎหรือระเบียบที่รัฐออกมาใช้ชั่วคราว เช่น มาตรการลดหย่อนภาษี เป็นต้น
การเวนคืนที่ดินของภาครัฐ	การดำเนินการของภาครัฐที่ขอซื้อที่ดินคืนจากประชาชนเพื่อใช้ทำประโยชน์ในบางกิจการของรัฐ

กลุ่มการตลาด	ความหมาย
ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	ความคาดหวังของผู้เช่าที่มีต่อลักษณะทางกายภาพและการให้บริการที่จะได้รับจากโครงการ
รายได้ของผู้เช่า	ปริมาณเงินของผู้เช่าที่ได้รับจากการขายสินค้าหรือบริการจากอาชีพของผู้เช่า
คู่แข่งใกล้เคียง	สินค้าหรือบริการที่พิกัดคล้ายให้เช่าแบบรายเดือนทั้งโดยตรงและโดยอ้อม และส่งผลถึงอัตราการเช่าพักของโครงการ เช่น อพาร์ทเมนท์ข้างเคียง บ้านเช่า ห้องชุดที่นำมาปล่อยให้เช่า เป็นต้น
ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า	ค่าเช่าห้องพักและเงื่อนไขต่างๆที่ประกอบการเช่า เช่น ค่ามัดจำ ระยะเวลาการเช่า เป็นต้น
การทำโฆษณา	การสร้างแรงจูงใจให้ผู้ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรับรู้ถึงสินค้าและบริการของโครงการ
การบริการเสริมพิเศษ	การให้บริการเพิ่มเติมเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้เช่ามากขึ้น เช่น อินเทอร์เน็ตฟรี ที่จอดรถ รถรับส่ง เป็นต้น

กลุ่มลักษณะโครงการและการออกแบบ	ความหมาย
ทำเลที่ตั้งโครงการ	ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการอพาร์ทเมนท์ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับที่ตั้งอื่นๆ เช่น การเดินทาง แหล่งงาน การหาซื้อสินค้า อุปกรณ์บริโภค ความเงียบสงบ เป็นต้น

ขนาดของโครงการ	จำนวนห้องพัก หรือขนาดพื้นที่ใช้สอยประเภทต่างๆ ภายในโครงการ
การออกแบบโครงการ	ลักษณะของโครงการที่ให้ความรู้สึกอยากเข้ามาอยู่อาศัย เช่น ความสวยงาม ความสะดวก ความปลอดภัย เป็นต้น
คุณภาพของห้องพัก	ลักษณะทางกายภาพของห้องพัก และส่วนประกอบต่างๆ ของห้องพัก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องเรือน เป็นต้น
คุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง	ลักษณะทางกายภาพของพื้นที่ส่วนกลาง เช่น ความกว้าง และความสว่างของทางเดิน ความน่าใช้ของส่วนพักผ่อน ความร่มรื่นจากต้นไม้ เป็นต้น
สาธารณูปการต่างๆภายในโครงการ	พื้นที่หรือสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ เช่น สระว่ายน้ำ สวน ร้านค้าปลีก ร้านซักอบรีด เป็นต้น
การคมนาคมและบริการสาธารณะจากภาครัฐ	การบริการการเดินทางและสถานบริการของรัฐ เช่น ถนน ทางด่วน รถไฟฟ้า สวนสาธารณะ เป็นต้น
ความปลอดภัยภายในโครงการ	ความปลอดภัยทางชีวิตและทรัพย์สินที่ได้จากการดูแลของโครงการ เช่น แสงสว่าง กล้องวงจรปิด คีย์การ์ดผ่านเข้าออกประตู เป็นต้น
ความสะอาดภายในโครงการ	ลักษณะของสถานที่ที่ถูกสุขลักษณะเหมาะแก่การอยู่อาศัย เช่น เศษขยะอยู่ในที่จัดเตรียมไว้ให้ ปราศจากกลิ่นเหม็นหรืออับชื้น เป็นต้น

กลุ่มการเงิน	ความหมาย
สัดส่วนหนี้ต่อทุน (D/E)	อัตราส่วนที่นำหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น <sup>12</sup>
วงเงินสินเชื่อ	สินเชื่อที่ให้เพื่อนำไปใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบและเครื่องมือเครื่องใช้ โดยมีวัตถุประสงค์นำไปผลิตสินค้าหรือบริการ <sup>13</sup>
อัตราดอกเบี้ย	อัตราที่ผู้ยืม (ลูกหนี้) จ่ายดอกเบี้ยสำหรับการใช้เงินที่ตนยืมมาจากผู้ให้ยืม (เจ้าหนี้) โดยเจาะจง อัตราดอกเบี้ยคือร้อยละของเงินต้นที่จ่ายเป็นจำนวนงวดต่อเวลาสำหรับระยะเวลาทั้งหมดระหว่างกำหนดระยะเวลาเงินกู้หรือเครดิตทั้งหมด อัตราดอกเบี้ยปกติแสดงเป็นร้อยละของ

<sup>12</sup> <https://th.wikipedia.org/wiki/อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น>

<sup>13</sup> <http://www.novabizz.net/credit-2.html>

	เงินต้นต่อระยะเวลาหนึ่งปี บางครั้งอาจแสดงสำหรับระยะเวลาอื่น <sup>14</sup>
ระยะเวลาการผ่อนชำระดอกเบี้ย	ระยะเวลาในการชำระเงินคืนดอกเบี้ยเงินกู้
เงื่อนไขการผ่อนชำระดอกเบี้ย	เงื่อนไขเพิ่มเติมการผ่อนชำระดอกเบี้ย เช่น ค่าปรับเมื่อจ่ายเงินช้ากว่ากำหนด เป็นต้น
เงื่อนไขหลักประกันการขอสินเชื่อ	สิ่งที่จะต้องใช้ประกอบการขอสินเชื่อ เช่น ที่ดิน อาคาร เป็นต้น
ค่าธรรมเนียมการขอสินเชื่อต่างๆ	ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมการให้สินเชื่อ เช่น ค่าประเมินหลักประกัน ค่าประเมินรายงวด เป็นต้น
ระยะเวลาการก่อสร้าง	ระยะเวลาที่ใช้ในการก่อสร้างอาคาร
ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม	ค่าเช่าห้องพักที่ผู้เช่าและผู้ให้เช่าเห็นว่าเหมาะสมกับสภาพของห้องพัก
อัตราการเช่าพัก	อัตราส่วนของห้องที่มีผู้เช่าต่อจำนวนห้องพักทั้งหมด
ระยะเวลาดำเนินทุน	ระยะเวลาที่ใช้จากการได้รับค่าเช่าเท่ากับจำนวนเงินลงทุน ซึ่งอาจคิดจากต้นทุนทั้งหมด (รวมค่าที่ดิน)
อัตราผลตอบแทนโครงการ	อัตราผลกำไรที่ได้รับจากการลงทุนโครงการในรูปของค่าเช่า และกำไรหรือขาดทุนจากการขายโครงการ

กลุ่มบริหารจัดการ	ความหมาย
ประสบการณ์ผู้บริหาร	ประสบการณ์ของผู้ประกอบการในการพัฒนาโครงการประเภทเดียวกันมาก่อน
ความสามารถบุคลากร	ความสามารถในการทำงานของบุคลากรที่บริหาร จัดการ ให้บริการ ภายในโครงการ (ยกเว้นตัวผู้ประกอบการ)
การคัดเลือกผู้เช่า	การคัดเลือกผู้เช่าให้มีคุณสมบัติตามความต้องการของผู้ประกอบการ
การให้บริการต่อผู้เช่า	การตอบสนองความต้องการต่อผู้เช่าให้ได้รับความพึงพอใจ

<sup>14</sup> <https://th.wikipedia.org/wiki/อัตราดอกเบี้ย>





## 1. โครงการ “มาลัยอพาร์ทเมนท์.” ML (N)

### 1.1. ข้อมูลส่วนบุคคลและประสบการณ์ของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเริ่มต้น ชื่อ-นามสกุล นิจวดี ลาวัลย์

ประสบการณ์ทำงาน พนักงานบัญชี องค์กรโทรศัพท์แห่งประเทศไทย (TOT)

ทายาทผู้ประกอบการ ชื่อ-นามสกุล นวรัตน์ ลาวัลย์ (บุ๋ง)

ประสบการณ์ทำงาน นักออกแบบตกแต่งภายใน

ปริญญาตรี คณะศิลปกรรมศาสตร์ ภาควิชาศิลปะการออกแบบ สาขาออกแบบภายใน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

### 1.2. คำสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ โครงการมาลัยอพาร์ทเมนท์

เริ่มต้นจากบริเวณในซอยเป็นที่ดินของคุณตา คุณตาแบ่งที่ดินให้ลูกๆ คือคุณลุงและคุณแม่ จากที่ดินทั้งหมดจำนวน 2 ไร่กว่า เห็นญาติทำอพาร์ทเมนท์ในซอยแล้วคนพักเต็มจึงทำบ้าง แนวคิดคือใช้เงินทุนตัวเองบางส่วนและกู้แบงก์บางส่วนเพราะไม่ต้องการกู้มากกลัวผ่อนนาน สรร้างอาคารเน้นกลุ่มลูกค้าเป็น คนทำงานออฟฟิศหรือโรงงาน เป็นคนทำงานโรงงานแถวนครที่โรงงานมีรถรับส่งฟรี มาอยู่ไกลหน่อยแต่ค่าห้องถูกกว่าและไม่เสียค่าเดินทาง คู่รักครอบครัว เน้นอยู่ยาว 5-7 ปี ถ้ามีครอบครัวก็จะซื้อบ้านและย้ายออกไป 2 ตึกกลุ่มลูกค้าเดียวกัน อาคาร 2 ราคาห้องสูงกว่า 500 บาท แต่คนเลือกอยู่อาคาร 2 มากกว่า เพราะอากาศถ่ายเทดีกว่า ตึกแรกเป็น double corridor ตึก 2 เป็น single corridor ทั้ง 2 ตึก มีช่วงอัตราการใช้พักลดลงมากกว่าปกติคือ ปีพ.ศ.2540 และปีพ.ศ.2554 อัตราการใช้พักเพียง 50% ที่จอดรถรวมกัน 2 ตึก ถนนด้านหน้าครอบครัวยกให้ราชการทำถนน ในซอยอพาร์ทเมนท์ทุกหลังเป็นของญาติกันหมด การบำรุงรักษาใหญ่ 5-7 ปี 1 ครั้งเป็นค่าทาสีประมาณ 100,000 บาท/ตึก ทำแล้วถือครองไปตลอด คิดแค่คืนทุนเมื่อไหร่ คิดว่าไม่น่าเกิน 10 ปี ไม่ได้คิดเรื่องผลตอบแทน

เริ่มต้นอาคารหลังแรก ปีพ.ศ.2537 คุณลุงและคุณแม่ มีที่ดินเหลือจึงรวมมือกันลงทุนทำอพาร์ทเมนท์ อาคารสูง 4 ชั้น 48 ห้อง 80 ตร.ว. ไม่มีที่จอดรถ ตึกแรกค่าก่อสร้าง 7 ล้าน กู้ 3.5 ล้าน เงินส่วนตัว 3.5 ล้าน อัตราเข้าพัก 95% แต่คนย้ายเข้าออกบ่อยกว่าตึก 2 ปี 2540 อัตราเข้าพักเหลือ 50% และใช้เวลาประมาณ 3 ปี จึงกลับมาปกติ และปี 2554 ขนาดห้อง 4x6 เมตร มีห้องสามารถทำร้านค้าได้ 2 ห้อง คิดราคาเหมือนห้องปกติ ปัจจุบันเป็นร้านทำผม และร้านขายของ

หลังจากทำหลังแรก ผ่านมาเมื่อปีพ.ศ.2548 คุณแม่ใกล้จะเกษียณอายุงานราชการเป็นพนักงานโทรศัพท์ของทีโอที แต่ขอออกก่อนถึงอายุ 60 ปี จึงใช้ที่ดินข้างเคียงอาคารเดิมที่เป็นบ้านสร้างเป็นอพาร์ทเมนท์อีก 1 หลัง 5 ชั้น 45 ห้อง ชั้นละ 9 ห้อง ขนาดที่ดิน 100 ตร.ว. มีที่จอดรถประมาณ 10 คันจอดรถร่วมกับมอเตอร์ไซด์ ปัจจุบันที่จอดรถไม่พอ ค่าก่อสร้าง 10 ล้านบาท กู้ 7 ล้าน เงินส่วนตัว 3 ล้าน ผ่อนธนาคารเดือนละ 70,000 บาท รายได้ 150,000 บาท แบนด์กรุงไทยดอกเบี้ยประมาณ 3.5% ผ่อน 7 ปี อัตราเข้าพัก 95% คนอยู่ยาวกว่า ปี 2554 น้ำท่วมใหญ่ทำให้อัตราการใช้พักเหลือคนอยู่เพียง 5-6 ห้อง ใช้เวลาประมาณ 1 ปี จึง

กลับมาปกติเกือบเต็ม เหตุจากโรงงานโดนน้ำท่วมใช้เวลาเกือบปีจึงกลับมาดำเนินการได้ ภายหลังคนพักกลายเป็นคนใหม่ 50% คนเก่าๆอีก 50% ตอนน้ำท่วมคนอยู่ไม่มีเงินจ่าย คุณแม่ก็ไม่ทำอะไรช่วยกันไป มีผลจากปี2554 ทำให้ไม่สามารถผ่อนแบ่งค้ได้ตามปกติ คุณแม่จึงขอยืดเวลาชำระหนี้เพิ่มขึ้นอีก 3 ปี และลดค่าส่ง ½ จากปกติ ประสบการณ์จากปี2540 ทำให้คุณแม่สำรองเงินไว้ส่งธนาคารจำนวน 3 เดือน ปัจจุบันผ่อนธนาคารหมดแล้ว และชำระหมดในปี2559 มีรายได้จากผู้ซักผ้า 4 เครื่อง และเครื่องขายน้ำดื่ม 1 เครื่อง

### 1.3. การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สัมภาษณ์จากคุณนวรรตน์ ลาวัลย์ (บุง) ซึ่งเป็นลูกสาวของผู้ประกอบการรุ่นแรกซึ่งคุณแม่ของคุณนวรรตน์ เป็นผู้เริ่มพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์หลังแรกปีพ.ศ.2537 และต่อมาจึงปีพ.ศ.2548 จึงพัฒนาโครงการที่2 ซึ่งเป็นโครงการที่ใช้เป็นกรณีศึกษา สำหรับปัจจุบันคุณนวรรตน์เป็นผู้ดูแลโครงการทั้ง 2 โครงการ ส่วนแนวความคิดการพัฒนาทั้ง2โครงการคุณนวรรตน์ทราบจากการบอกเล่าของคุณแม่มาอีกทอดหนึ่ง การถอดคำสัมภาษณ์และวิเคราะห์หากกลุ่มคำสำคัญที่เกี่ยวกับความเป็นมาและแนวความคิดการพัฒนาของโครงการเป็นดังนี้

การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โครงการมาลัยอพาร์ทเมนท์

ชนิดข้อมูล	คำสัมภาษณ์	กลุ่มคำสำคัญ	รวมความ
ที่มาของโครงการ	เริ่มต้นจากบริเวณในซอยเป็นที่ดินของคุณตา คุณตาแบ่งที่ดินให้ลูกๆ คือคุณลุงและคุณแม่ จากที่ดินทั้งหมดจำนวน 2 ไร่กว่า เห็นญาติทำอพาร์ทเมนท์ในซอยแล้วคนพักเต็มจึงทำบ้าง ... <u>เริ่มต้นอาคารหลังแรก ปีพ.ศ.2537</u> คุณลุงและคุณแม่ มีที่ดินเหลือจึงรวมมือกันลงทุนทำอพาร์ทเมนท์ ... ในซอยอพาร์ทเมนท์ทุกหลังเป็นของญาติกันหมด ... หลังจากทำหลังแรก ผ่านมาเมื่อปีพ.ศ.2548 <u>คุณแม่ใกล้จะเกษียณอายุงานราชการเป็นพนักงานโทรศัพท์ของทีโอที แต่ขอออกก่อนถึงอายุ 60 ปี จึงทำหลังที่2</u>	- คุณ แม่ ใกล้ จะ เกษียณอายุงาน ราชการ -เริ่มต้นอาคารแรกปี พ.ศ.2537	-ต้องการรายได้ หลังเกษียณอายุ -มีประสบการณ์ จากโครงการแรก ที่สร้างในปีพ.ศ. 2537
การพัฒนาโครงการ	<u>ถนนด้านหน้าครอบครัวยกให้ราชการทำถนน</u> ... <u>หลังที่2 ใช้ที่ดินข้างเคียงอาคารเดิมที่เป็นบ้าน สร้างเป็นอพาร์ทเมนท์อีก 1หลัง</u>	-ยกให้ราชการทำ ถนน -ข้างเคียงอาคารเดิม -เดิมที่เป็นบ้าน	-ยกถนนหน้า โครงการให้ ราชการเป็น

			ผู้พัฒนา สาธารณูปโภค -สร้างโครงการ ใหม่ข้างโครงการ เดิม -ใช้ที่ดินเดิมซึ่ง เป็นบ้านเพื่อ พัฒนาโครงการ
กลุ่ม เป้าหมาย หรือผู้ เช่า	สร้างอาคารเน้นกลุ่มลูกค้าเป็นคณาจารย์ ออฟฟิศหรือโรงงาน เป็นคณาจารย์โรงงาน แถมวอนครที่โรงงานมีรถรับส่งฟรี มาอยู่ไกล หน่อยแต่ค่าห้องถูกกว่าและไม่เสียค่าเดินทาง คู่รักครอบครัว เน้นอยู่ยาว 5-7 ปี ถ้ามี ครอบครัวก็จะซื้อบ้านและย้ายออกไป 2 ตึก กลุ่มลูกค้าเดียวกัน	-คณาจารย์ออฟฟิศ หรือโรงงาน -คู่รัก -ครอบครัว -อยู่ยาว 5-7 ปี	-คณาจารย์ออฟฟิศ หรือโรงงาน -คู่รัก -ครอบครัว -ผู้เช่าลักษณะพัก ยาว 5-7 ปี
ลักษณะ โครงการและ การออกแบบ	อาคารแรกสูง 4 ชั้น 48 ห้อง 80 ตร.ว. ไม่มีที่ จอดรถ ...อาคาร 2 ราคาห้องสูงกว่า 500 บาท แต่คนเลือกอยู่อาคาร 2 มากกว่า เพราะ อากาศถ่ายเทดีกว่า ตึกแรกเป็น double corridor ตึก 2 เป็น single corridor ... ที่ จอดรถรวมกัน 2 ตึก ... ขนาดห้อง 4x6 เมตร มี ห้องสามารถทำร้านค้าได้ 2 ห้อง คิดราคา เหมือนห้องปกติ ปัจจุบันเป็นร้านค้าผอม และ ร้านขายของ ... อาคารที่ 2 สูง 5 ชั้น 45 ห้อง ชั้นละ 9 ห้อง ขนาดที่ดิน 100 ตร.ว. มีที่จอดรถ ประมาณ 10 คันจอดร่วมกับมอเตอร์ไซด์ ปัจจุบันที่จอดรถไม่พอ	-อากาศถ่ายเท -single corridor -ที่จอดรถประมาณ 10 คันจอดร่วมกับ มอเตอร์ไซด์ ปัจจุบันที่จอดรถไม่ พอ	-ออกแบบให้ อากาศถ่ายเท โดยใช้ Single corridor -ที่จอดรถยนต์ ร่วมกับมอเตอร์ ไซด์มีไม่เพียงพอ
อัตรา การเข้า พัก	ทั้ง 2 ตึก มีช่วงอัตราการเข้าพักลดลงมากกว่า ปกติคือ ปีพ.ศ.2540 และปีพ.ศ.2554 อัตรา การเข้าพักเพียง 50% ... ตึกแรกอัตราเข้าพัก 95% แต่คนย้ายเข้าออกบ่อยกว่าตึก 2 ปี 2540 อัตราเข้าพักลดเหลือ 50% และใช้เวลา ประมาณ 3 ปี จึงกลับมาปกติ และปี 2554 ...	-ตึก 2 อัตราเข้าพัก 95% -น้ำท่วมใหญ่ทำให้ อัตราการเข้าพัก เหลือคนอยู่เพียง 5- 6 ห้อง ใช้เวลา	-อัตราเข้าพักตึก 2 เฉลี่ยประมาณ 95% -อุทกภัยปีพ.ศ. 2554 ทำให้อัตรา การเข้าพักลดลง

	<p>ตึก2 อัตราเข้าพัก 95% คนอยู่ยาวกว่า ปี 2554 น้ำท่วมใหญ่ทำให้อัตราการเข้าพักเหลือคนอยู่เพียง 5-6 ห้อง ใช้เวลาประมาณ 1 ปี จึงกลับมาปกติเกือบเต็ม เหตุจากโรงงาน โดนน้ำท่วมใช้เวลาเกือบปีจึงกลับมาดำเนินการได้ ภายหลังคนพักกลายเป็นคนใหม่ 50% คนเก่าๆอีก 50% ตอนน้ำท่วมคนอยู่ไม่มีเงินจ่าย คุณแม่ก็ไม่ว่าอะไรก็ช่วยกันไป</p>	<p>ประมาณ 1 ปี จึงกลับมาปกติเกือบเต็ม เหตุจากโรงงาน โดนน้ำท่วม</p>	<p>เหลือประมาณ 11% เหตุเพราะโรงงานที่ผู้เช่าทำงานน้ำท่วม</p>
<p>การเงิน</p>	<p>แนวคิดคือใช้เงินทุนตัวเองบางส่วนและกู้แบงก์บางส่วนเพราะไม่ต้องการกู้มากกลัวผ่อนมากผ่อนนาน ... การบำรุงรักษาใหญ่ 5-7 ปี 1ครั้งเป็นค่าทาสีประมาณ 100,000 บาท/ตึก ทำแล้วถือครองไปตลอด คิดแค่คืนทุนเมื่อไหร่ คิดว่าไม่น่าเกิน10ปี ไม่ได้คิดเรื่องผลตอบแทน ... ตึกแรกค่าก่อสร้าง 7 ล้าน กู้ 3.5 ล้าน เงินส่วนตัว 3.5 ล้าน ... อาคาร2 ค่าก่อสร้าง 10 ล้านบาท กู้ 7 ล้าน เงินส่วนตัว 3 ล้าน ผ่อนธนาคารเดือนละ 70,000 บาท รายได้ 150,000 บาท แบงก์กรุงเทพดอกเบี้ยประมาณ 3.5% ผ่อน 7 ปี ... ผลจากปี2554 ทำให้ไม่สามารถผ่อนแบงก์ได้ตามปกติ คุณแม่จึงขอยืดเวลาชำระหนี้เพิ่มขึ้นอีก 3 ปี และลดค่าส่ง 1/2 จากปกติ ประสบการณ์จากปี 2540 ทำให้คุณแม่สำรองเงินไว้ส่งธนาคารจำนวน 3 เดือน ปัจจุบันผ่อนธนาคารหมดแล้ว และชำระหมดในปี2559 มีรายได้จากตู้ซักผ้า 4 เครื่อง และเครื่องขายน้ำดื่ม 1 เครื่อง</p>	<p>-ใช้เงินทุนตัวเองบางส่วนและกู้แบงก์บางส่วนเพราะไม่ต้องการกู้มากกลัวผ่อนมากผ่อนนาน -การบำรุงรักษาใหญ่ 5-7 ปี 1ครั้งเป็นค่าทาสี -ถือครองไปตลอด คิดแค่คืนทุนเมื่อไหร่ คิดว่าไม่น่าเกิน10ปี ไม่ได้คิดเรื่องผลตอบแทน -อาคาร2 ค่าก่อสร้าง 10 ล้านบาท กู้ 7 ล้าน เงินส่วนตัว 3 ล้าน ดอกเบี้ย 3.5% ผ่อน 7 ปี -ประสบการณ์จากปี 2540 ทำให้คุณแม่สำรองเงินไว้ส่งธนาคารจำนวน 3 เดือน</p>	<p>-ใช้ทุนส่วนตัวและสถาบันการเงิน เพราะห่วงการผ่อนชำระ -บำรุงรักษาใหญ่ 5-7 ปี/ครั้ง และเป็นค่าทาสี ภายนอก-ภายใน -ผลตอบแทนการลงทุน คิดระยะเวลาการคืนทุนไม่เกิน10ปี และมีความต้องการถือครองอพาร์ทเมนท์ตลอดไป -ค่าก่อสร้างอาคาร 10 ล้านบาท สัดส่วนหนี้ต่อทุนเฉพาะอาคารเท่ากับ 70/30 ดอกเบี้ย 3.5%/ปี</p>

			ระยะเวลาผ่อนชำระ 7 ปี -ประสบการณ์จากการบริหารโครงการแรกทำให้ผู้ประกอบการสำรองเงินไว้สำหรับค่าดอกเบี้ยยธนาคารจำนวน 3 เดือน
--	--	--	--

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ของผู้วิจัย

#### 1.4. เหตุผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

เหตุผลผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน โครงการมาลัยอาร์ทเมนท์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับความสำคัญ	คำสัมภาษณ์	สรุป
การเงิน		1	<u>ต้องการเงินของเราก่อนว่าสามารถทำอาร์ทเมนท์ได้ไหม</u>	การเงินทำให้รู้ความเป็นไปได้ของโครงการ
เศรษฐกิจ		2	ถ้าเศรษฐกิจไม่ดีทำให้ดอกเบี้ยสูงแล้วจะทำให้ไม่มีเงินจ่ายค่าดอกเบี้ย ถ้าไม่ดีคนเช่ามีสิทธิ์โดนไล่ออกจากงาน คนพักกับเราเป็นสาวโรงงานมากกว่าครึ่งถ้าโดนไล่ออกเราก็จะหายไปด้วย	เศรษฐกิจส่งผลกับอัตราดอกเบี้ยและการจ้างงานของผู้เช่า
การบริหารจัดการ		3	เมื่อมีคนเช่าอยู่ เราก็จะต้องบริการบ้างอย่างอาจมีบริการเพิ่มให้แล้ว <u>เราเก็บค่าบริการเพิ่มขึ้นด้วยรีปาว</u>	การบริหารส่งผลต่อความพึงพอใจของผู้เช่า
การเงิน	สัดส่วนหนี้ต่อทุน	1	<u>กู้น้อยผ่อนน้อยคืนทุนไว</u>	สัดส่วนเงินทุนส่งผลต่อจำนวนเงินผ่อนและระยะเวลาคืนทุน

	วงเงิน สินเชื่อ	2	พอไหมกับ <u>ขนาดที่จะก่อสร้าง</u> ทำให้ ขนาดโครงการอาจเล็กลงกว่าที่ ต้องการ แล้วมีผลย้อนกลับไปข้อ1	วงเงินสินเชื่อ ส่งผลกับขนาด ของโครงการและ สัดส่วนหนี้ต่อทุน
	อัตรา ดอกเบี้ย	3	<u>ดอกเบี้ยสูงเกินไปทำให้ผ่อนนาน</u> <u>คืนทุนช้า</u>	อัตราดอกเบี้ย ส่งผลต่อ ระยะเวลาคืนทุน
เศรษฐกิจ	การขยายตัว ของชุมชน เมือง	1	<u>มีคนเข้ามาอยู่ในพื้นที่มากขึ้น</u> มีการ ขยายตัวของศูนย์การค้า <u>ทำให้ที่อยู่</u> <u>อาศัยไม่พอ</u>	การขยายตัวของ ชุมชนทำให้เกิด ความต้องการที่ อยู่อาศัย
	อัตราการ เติบโตทาง เศรษฐกิจ	2	การที่ชุมชนเมืองขยายตัวคิดว่า <u>เศรษฐกิจมันดี</u>	เศรษฐกิจเติบโต ทำให้ชุมชนเมือง ขยายตัว
	จำนวน ประชากรที่ เพิ่มขึ้น	3	เมื่อชุมชนเมืองขยายตัวก็แสดงว่ามี จำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้น <u>เศรษฐกิจมันดีก็มีอัตราจ้างงาน</u> <u>เพิ่มขึ้น คนหางานจะเพิ่มในที่อยู่นั้น</u>	จำนวนประชากร การเพิ่มขึ้นส่งผล กับการเพิ่มอัตรา การจ้างงาน
บริหาร จัดการ	ประสบการณ์ ผู้บริหาร	1	การมีประสบการณ์ทำให้ <u>รู้ว่า</u> จะ <u>บริหารจัดการอย่างไรและทำให้มัน</u> <u>ง่ายขึ้น</u> จะหาคนมาช่วยงานยังงัย จะเลือกคนแบบให้มาอยู่	ทำให้รู้ถึงวิธีการ บริหารจัดการที่ ง่ายมากขึ้น
	การ ให้บริการต่อ ผู้เช่า	2	ความประทับใจใน <u>การบริการจะ</u> ทำ <u>ให้เราเลือกเรา</u>	การบริการทำให้ผู้ เช่าเลือกเข้าพัก กับโครงการ
	การคัดเลือก ผู้เช่า	3	ถ้าทำงานอยู่จะแนะนำของเรา แต่ ถ้าไม่แนะนำคนอื่น <u>การทำงาน</u> <u>อยู่ทำให้รู้ว่าเขาจะมีรายได้มาจ่าย</u> <u>เราแน่นอน</u> นักศึกษาการเงินไม่ แน่นอนและ <u>สุขลักษณะไม่ดี</u>	การคัดเลือกทำให้ ได้ผู้เช่าที่มีความ มั่นคงทางการเงิน และช่วยรักษา ความสะอาดของ ห้องพัก

ลักษณะ โครงการ การ ออกแบบ	ทำเลที่ตั้ง โครงการ	1	เราอยู่ใกล้ห้างและแหล่งโรงงาน อุตสาหกรรม <u>ดังนั้นทำเลของเรา เหมาะที่จะทำพาร์ทเมนท์อยู่แล้ว</u>	ที่ตั้งส่งผลต่อการ หาที่พักอาศัย
	การ ออกแบบ โครงการ	2	ถ้าหอพัก <u>น่าอยู่</u> ผู้เช่าก็จะพอใจ ผู้เช่า ชอบหอพักที่ <u>ไม่ตีบหรืออึดอัด</u> หรือมี <u>ที่จอดรถ</u> ห้องต้องกว้างอยู่แล้วไม่อึด อัด เดินออกมาแล้วไม่อึดอัด ทัศนียภาพโอเค	การออกแบบที่ดี ช่วยให้ผู้เช่า สะดวกต่อการใช้ สอยและเกิด ความพึงพอใจ
	ขนาดของ โครงการ	3	มีที่ดินเหลือเท่าไร <u>ทำเท่านั้น</u>	ขนาดโครงการ และที่ดินเป็น ข้อจำกัดของ โครงการ
ระเบียบ ราชการ/ การเม ือง	เสถียรภาพ ทาง การเมือง	1	เมื่อการเมือง <u>ไม่มีปัญหาอะไรทำให้</u> <u>ธุรกิจพาร์ทเมนท์ทำได้</u> คิดว่า <u>การเมืองมันควบคุมทั้งหมด ทั้ง</u> <u>กฎหมายและมาตรการภาครัฐ</u>	การเมืองส่งผลต่อ การทำธุรกิจ พาร์ทเมนท์และ ควบคุมกฎ ระเบียบต่างๆที่ ออกโดยรัฐ
	มาตรการ ภาครัฐ	2	มาตรการภาครัฐก็เหมือนกัน	ไม่คิดว่ามีผลมาก นัก
	กฎหมายที่ เกี่ยวข้อง	3	กฎหมายที่เกี่ยวข้องก็ไม่ค่อยมีผล เหมือนกัน	ไม่คิดว่ามีผลมาก นัก
การตล ลาด	รายได้ของผู้ เช่า	1	เราเจาะจงกลุ่มลูกค้าโรงงานหรือ พนักงานบริษัทที่มีรายได้อยู่ ประมาณนี้ ไม่ใช่แหล่งที่ชุมชนมี รายได้สูง ดูจากรายได้แล้วทำหอพัก ถ้าจะทำต้องดูคนเช่ามีค่าเช่า เท่าไรต่อคน <u>รายได้ของแต่ละคน</u> <u>จะไปกำหนดค่าเช่าห้องและพื้นที่ที่</u> <u>จะก่อสร้าง</u>	รายได้ของผู้เช่า เป็นสิ่งใช้กำหนด ราคาและลักษณะ ของห้องเช่า
	ความ ต้องการของ	2	ลักษณะคนที่เข้ามาทำงานในแหล่ง ชุมชนเป็นพนักงานโรงงาน แล้วดูว่า	ความต้องการของ ผู้เช่าจะกำหนด



ผู้เช่าต่อ ลักษณะและ บริการของ โครงการ		คนงานต้องการอะไรบ้าง เช่น ห้องพักส่วนใหญ่ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ เพราะคนเช่าไม่ต้องการ ทำให้ กำหนดค่าเช่าที่ต่ำได้ เพราะต้นทุน ลดลง ผู้เช่าที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์มี เพียง5% จากทั้งหมด	ลักษณะของ โครงการและ บริการภายใน โครงการ
ราคา ห้องพักและ เงื่อนไข ประกอบกา รเช่า	3	ราคาเช่ามีเพียงราคาเดียว และค่า ห้องเป็นรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน	ราคาห้องพักที่ เหมาะสมจะทำให้ มีผู้เช่าอยู่ต่อเนื่อง

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ผลของผู้วิจัย

## 2. โครงการ “สาธิตเซนต์วิเวียร์” SVH (N)

### 2.1. ข้อมูลส่วนบุคคลและประสบการณ์ของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเริ่มต้น ชื่อ-นามสกุล สันต์ สงวนเดชตระกูล

ประสบการณ์ทำงาน รับเหมางานกระจก/อลูมิเนียม และตกแต่งภายใน

ทายาทผู้ประกอบการ ชื่อ-นามสกุล สมิต์ สงวนเดชตระกูล (แม่ค)

ประสบการณ์ทำงาน บ.ฟิลลิปส์ ตำแหน่ง Test Engineer (ตรวจสอบผลิตภัณฑ์ RF)

ปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาอิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

ปริญญาโท คณะ MBA สาขา SPECIALIST FINANCE, DEAKIN UNIVERSITY ประเทศออสเตรเลีย

การอบรมเพิ่มความรู้

- KSME รุ่น17 การบริหารธุรกิจขนาดเล็ก
- RE JUNIOR คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาฯ รุ่น8
- RE CASHFLOW คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาฯ รุ่น2
- RE MARKETING คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาฯ รุ่น4
- RE HOTEL คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาฯ รุ่น5
- RE SENIOR คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาฯ รุ่น50
- SCB IEP รุ่น11 การบริหารธุรกิจ

### 2.2. คำสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ โครงการสาธิตเซนต์วิเวียร์

เจ้าของทำงานรับเหมางานอลูมิเนียมมาก่อน และซื้อที่ดินผืนแรกเพื่อตั้งใจทำอพาร์ทเมนท์คือสาธิตเซนต์วิเวียร์ ที่ดิน100ตร.ว ราคา 20,000 บาท/ตรว. รวม20ล้าน กู้แบงก์กรุงเทพซื้อที่ดิน10ล้าน ซื้อมาปี2538

เริ่มแรกตั้งใจเพื่อรับคนไทยค่าห้อง 4,500-5,000บาท ปรากฏว่าทำไปมาลูกค้ากลายเป็นชาวต่างชาติ 50% และเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ทำความสะอาดสัปดาห์ละ2ครั้งมีผ้าเช็ดตัว ปัจจุบันทำความสะอาด1ครั้งต่อสัปดาห์และมีปลอกหมอนและผ้าคลุมเตียงให้ ตอนแรกมี70ห้อง ปี40เจอวิกฤต แต่ทำเพิ่มด้านข้างอีก8ห้อง ลูกค้าคนไทยหายไปทำให้หลังจากนั้นจึงเปลี่ยนเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ทั้งหมด และขยับค่าห้องขึ้นเป็น 7.000 บาท/ห้อง ปัจจุบันราคาห้องต่ำสุด6,000บาท/ห้อง แต่เป็นห้องที่ไม่มีหน้าต่างเพราะถูกอาคารใหม่ต่อเติมปิดหน้าต่างเดิม ปี2549 คุณแม่เครียดจนจบจากออสเตเรียกลับมาบริหารอพาร์ทเมนท์เอง ทำให้อัตราเข้าพักจาก70% ขึ้นมาถึง90% ต่อมาที่ดินข้างอพาร์ทเมนท์ประกาศขายขนาด110ตร.ว. ที่ราคา15ล้านในปี2549 รอไปจนถึงปี2552จึงซื้อในราคา8ล้านบาทด้วยเงินเจ้าของ ทำให้สร้างอาคารขึ้นติดอาคารเดิมจำนวน 37ห้อง ใช้เวลาสร้าง1ปี รวมเป็น 117 ห้อง เดิมที่ดิน 120 ตรว + 20ตรว +100ตรว. ราคาก่อสร้างอาคารรวมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า แรก20ล้านเป็นเงินแบงก์กรุงเทพฯ100% ดอกเบี้ย12%, ส่วน8ห้องที่ดิน20ตรว. ว่างละ 30,000บาท รวมค่าที่ดิน600,000บาท ราคาอาคาร2ล้านกู้แบงก์100% ดอกเบี้ย20-25%, ส่วน37ห้องซื้อที่ดินเงินตัวเอง8ล้าน กู้สร้างอาคารอีก15ล้านเงินแบงก์100% ดอกเบี้ย7%, ไม่มีที่จอดรถ ใช้ระยะเวลาการกู้คืนเงินเต็มเวลาที่ให้ รายรับเซนต์วีว 1,200,000 บาทต่อเดือน ค่าบุคลากร 240,000 บาทต่อเดือน วิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ปี2550 ไม่มีผลต่อธุรกิจ เดิมมีผู้จัดการปัจจุบันไม่มีเพราะคุณแม่เป็นผจก.เอง

โครงการสารเซนตวีวเฮ้าส์ เดิมมีที่ดินฝั่งตรงข้ามอยู่50ตร.ว.ราคา4ล้านเงินเจ้าของ ที่ดินข้างหลัง 100 ตรว. ซื้อที่ดินเงินเจ้าของเดิมประกาศขาย8ล้าน ปี2553ซื้อมาในราคา4ล้านเงินตัวเอง สร้างอาคารรวมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าประมาณ20ล้าน กู้เงินแบงก์สร้างทั้งหมด ใช้เงินกู้เพราะไม่รู้ว่าจะใช้เงินส่วนตัวทำไม่ ระยะเวลากู้7ปีดอกเบี้ย7% ระยะเวลาก่อสร้าง1ปี สร้างจำนวน97ห้อง การพัฒนาโครงการใช้พื้นที่เต็มไม่ทำพื้นที่จอดรถ เนื่องจากพบว่าลูกค้าไม่ใช่รถยนต์ แม้ว่าโครงการได้ใช้ที่ดินอีกผืนหนึ่งในบริเวณใกล้เคียงให้บริการที่จอดรถ แต่พบว่าผู้ใช้รถยนต์น้อยมาก เลือกลูกค้าเป็นคนไทยเพราะดูจากอพาร์ทเมนท์รอบๆ แล้วยังมีคนเต็ม และไม่ต้องการให้เป็นกลุ่มลูกค้าต่างชาติกลุ่มเดียวกับลูกค้าอพาร์ทเมนท์เดิม เนื่องจากเห็นว่าอาจทำให้เกิดการแย่งลูกค้าจากโครงการเดิม และเห็นว่ากลุ่มลูกค้าต่างชาติไม่น่าจะมีมากกว่าโครงการเดิมที่รองรับได้อยู่แล้ว ไม่มีร้านค้ามีแต่ตู้น้ำดื่มและเครื่องซักผ้า3เครื่องอบผ้า1เครื่อง ยังไม่เคยปรับปรุงอาคารเพิ่ม อัตราคนพัก99-100% ผลตอบแทนที่คาดหวัง 6-7%

### 2.3. การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สัมภาษณ์จากคุณสมิทธิ์ สงวนเดชะตระกูล (แม่ค) ซึ่งเป็นลูกชายของผู้ประกอบการรุ่นแรกซึ่งคุณพ่อของคุณสมิทธิ์ เป็นผู้เริ่มพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์หลังแรกปีพ.ศ.2538 และต่อมาจึงปีพ.ศ.2554 จึงพัฒนาโครงการที่2 ซึ่งเป็นโครงการที่ใช้เป็นกรณีศึกษา สำหรับปัจจุบันคุณสมิทธิ์ เป็นผู้ดูแลโครงการทั้ง 2 โครงการ ส่วนแนวความคิดการพัฒนาทั้ง2โครงการคุณสมิทธิ์ทราบจากการบอกเล่าของคุณพ่อมาอีกทอดหนึ่ง การถอดคำสัมภาษณ์และวิเคราะห์หากกลุ่มคำสำคัญที่เกี่ยวกับความเป็นมาและแนวความคิดการพัฒนาของโครงการเป็นดังนี้

## การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โครงการสาธิตวีวเฮ้าส์

ชนิดข้อมูล	คำสัมภาษณ์	กลุ่มคำสำคัญ	รวมความ
ที่มาของโครงการ	<p>เจ้าของทำงานรับเหมางานอลูมิเนียมมาก่อน และซื้อที่ดินผืนแรกเพื่อตั้งใจทำอพาร์ทเมนท์คือสาธิตวีว ... <u>โครงการแรกปรากฏว่า</u> <u>ทำไปมาลูกค้ากลายเป็นชาวต่างชาติ 50%</u> และเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ความสะดวกสบายสัปดาห์ละ2ครั้งมีผ้าเช็ดตัว ปัจจุบันความสะดวกสบาย1ครั้งต่อสัปดาห์และมีปลอกหมอน และผ้าคลุมเตียงให้ ... ตอนแรกมี70ห้อง <u>ปี40</u> <u>เจอวิกฤต</u> แต่ทำเพิ่มด้านข้างอีก8ห้อง ลูกค้าคนไทยหายไปทำให้หลังจากนั้นจึง <u>เปลี่ยนเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ทั้งหมด</u> และ <u>ขยับค่าห้องขึ้นเป็น 7,000 บาท/ห้อง</u> ปัจจุบันราคาห้องต่ำสุด6,000บาท/ห้อง แต่เป็นห้องที่ไม่มีหน้าต่างเพราะถูกอาคารใหม่ต่อเติมปิดหน้าต่างเดิม ... <u>วิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ปี2550</u> ไม่มีผลต่อธุรกิจ <u>เดิมมีผู้จัดการปัจจุบันไม่มี</u> เพราะคุณแม่ก็เป็นผจก.เอง ...</p> <p>ปี2549 คุณแม่เรียนจบจากออสเตรเลียกลับมาบริหารอพาร์ทเมนท์เอง ทำให้อัตราเข้าพักจาก70% ขึ้นมาถึง90% ... ปี2552สร้างอาคารขึ้นติดอาคารเดิมจำนวน 37ห้องใช้เวลาสร้าง1ปี ...</p> <p><u>โครงการสาธิตวีวเฮ้าส์</u> เดิมมีที่ดินฝั่งตรงข้ามอยู่50ตร.ว.ซื้อที่ดินข้างหลัง 100 ตรว. <u>สร้างอาคาร ...</u></p>	<p>-โครงการแรกลูกค้า เป็นชาวต่างชาติปี 40เจอวิกฤต และเปลี่ยนเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์</p> <p>-มีที่ดินอยู่ฝั่งตรงข้าม50ตรว.ซื้อที่ดินข้างหลัง 100 ตรว. สร้างอาคาร</p>	<p>-ผู้ประกอบการมีประสบการณ์จากการทำเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์รองรับลูกค้าชาวต่างชาติ</p> <p>-มีที่ดินเดิมอยู่แล้วขนาด50ตรว. และซื้อเพิ่มที่ดินด้านหลังเพิ่มขนาด100ตรว. เพื่อทำอพาร์ทเมนท์</p>
การพัฒนาโครงการ			

กลุ่ม เป้า หมาย หรือผู้ เช่า	เลือกลูกค้าเป็นคนไทยเพราะดูจากอพาร์ท เมนท์รอบๆแล้วยังมีคนเต็มและไม่ต้องการให้ เป็นกลุ่มลูกค้าต่างชาติกลุ่มเดียวกับลูกค้า พาร์ทเมนท์เดิม เนื่องจากเห็นว่าอาจทำให้ เกิดการแย่งลูกค้าจากโครงการเดิม และเห็น ว่ากลุ่มลูกค้าต่างชาติน่าจะจะมีไม่มากกว่า โครงการเดิมที่รองรับได้อยู่แล้ว	-เลือกลูกค้าเป็นคน ไทยเพราะดูจากอ พาร์ทเมนท์รอบๆ แล้วยังมีคนเต็มและ ไม่ต้องการให้เป็น กลุ่มลูกค้าต่างชาติ กลุ่มเดียวกับลูกค้า พาร์ทเมนท์เดิม	-ลูกค้าเป็นคนไทย เพราะดูจากอ พาร์ทเมนท์ใน พื้นที่มีผู้เช่าพักอยู่ เต็ม -ไม่ต้องการให้เป็น ลูกค้าต่างชาติ ซึ่ง เป็นกลุ่มลูกค้า พาร์ทเมนท์เดิม
ลักษณ ะ โครงกา รและ การ ออกแบบ	โครงการแรก 117 ห้อง เดิมที่ดิน 120 ตรว + 20ตรว +100ตรว. ... ไม่มีที่จอดรถ ... สาธารณชนตีวีเออาร์ สาธาชนตีวีเออาร์ การ พัฒนาโครงการใช้พื้นที่เต็มไม่ทำพื้นที่จอดรถ เนื่องจากพบว่าลูกค้าไม่ใช้รถยนต์ แม้ว่า โครงการได้ใช้ที่ดินอีกผืนหนึ่งในบริเวณ ใกล้เคียงให้บริการที่จอดรถ แต่พบว่าผู้ใช้ รถยนต์น้อยมาก ... สร้างจำนวน97ห้อง ... ไม่ มีร้านค้ามีแต่ตู้น้ำดื่มและเครื่องซักผ้า3 เครื่องอบผ้า1เครื่อง ... ยังไม่เคยปรับปรุง อาคารเพิ่ม ... ระยะเวลาก่อสร้าง1ปี	-การพัฒนาโครงการ ใช้พื้นที่เต็มไม่ทำ พื้นที่ จ อ ร ถ เนื่องจากพบว่า ลูกค้าไม่ใช้รถยนต์ -จำนวน 97 ห้อง -ไม่มีร้านค้า -ไม่เคยปรับปรุง อาคาร -ระยะเวลาก่อสร้าง 1ปี	-สร้างอาคารเต็ม พื้นที่ ไม่มีพื้นที่ จอดรถเพราะ ลูกค้าไม่ใช้รถยนต์ -ห้องพักจำนวน 97 ห้อง -ไม่มีร้านค้า -ไม่เคยปรับปรุง อาคาร -ระยะเวลา ก่อสร้าง 1 ปี
อัตรา การเข้า พัก	อัตราคนพัก99-100%	-อัตราคนพัก 99- 100%	-อัตราเข้าพัก 99- 100%
การเงิน	โครงการแรก ที่ดิน100ตร.ว ราคา 20,000 บาท/ตรว. รวม20ล้าน กู้แบงก์กรุงเทพฯซื้อ ที่ดิน10ล้าน ซื้อมาปี2538 เริ่มแรกตั้งใจทำ เพื่อรับคนไทยค่าห้อง 4,500-5,000บาท ... ปี 2552ซื้อที่ดินข้างอพาร์ทเมนท์110ตรว.ใน ราคา8ล้านบาทด้วยเงินเจ้าของ ... ราคา ก่อสร้างอาคารรวมเฟอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า แรก20ล้านเป็นเงินแบงก์กรุงเทพฯ100% ดอกเบี้ย12%, ส่วน8ห้องที่ดิน20ตรว. วาละ 30,000บาท รวมค่าที่ดิน600,000บาท ราคา	-เดิมีที่ดินฝั่งตรง ข้ามอยู่50ตร.ว. ราคา4ล้านบาท เจ้าของ ที่ดินข้าง หลัง 100 ตรว. ซื้อ ที่ดินเงินเจ้าของเดิม ประกาศขาย8ล้าน ปี2553ซื้อมาใน ราคา4ล้านบาท ตัวเอง	-ที่ดินเดิมขนาด50 ตรว.ราคา4ล้าน บาท ปี2553ซื้อ ที่ดินด้านหลังเพิ่ม ขนาด100ตรว. ราคา4ล้านบาท ที่ดินเป็นเงิน ส่วนตัวทั้งหมด -สร้างอาคารและ อุปกรณ์ภายใน

	<p>อาคาร2ล้านกู้แบงค์100% ดอกเบี้ย20-25%, ส่วน37ห้องซื้อที่ดินเงินตัวเอง8ล้าน กู้สร้างอาคารอีก15ล้านเงินแบงค์100% ดอกเบี้ย7% ... ใช้ระยะเวลาการกู้คืนเงินเต็มเวลาที่ได้รับเชนตีวีว 1,200,000 บาทต่อเดือน ค่าบุคลากร 240,000 บาทต่อเดือน ...</p> <p>สาธิตเชนตีวีวเข้าวี เดิมมีที่ดินฝั่งตรงข้ามอยู่ 50ตร.ว.ราคา4ล้านเงินเจ้าของ ที่ดินข้างหลัง 100 ตรว. ซื้อที่ดินเงินเจ้าของเดิมประกาศขาย8ล้าน ปี2553ซื้อมาในราคา4ล้านเงินตัวเอง สร้างอาคารรวมเฟอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าประมาณ20ล้าน กู้เงินแบงค์สร้างทั้งหมด ใช้เงินกู้เพราะไม่รู้ว่าจะใช้เงินส่วนตัวทำไม ระยะเวลากู้7ปีดอกเบี้ย7% ...</p> <p>ผลตอบแทนที่คาดหวัง 6-7%</p>	<p>-สร้างอาคารรวมเฟอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าประมาณ20ล้าน</p> <p>-กู้เงินแบงค์สร้างทั้งหมด ใช้เงินกู้เพราะไม่รู้ว่าจะใช้เงินส่วนตัวทำไม</p> <p>ระยะเวลากู้7ปี</p> <p>ดอกเบี้ย7%</p> <p>-ผลตอบแทนที่คาดหวัง 6-7%</p>	<p>ราคาประมาณ20ล้านบาทด้วยเงินกู้จากธนาคาร</p> <p>ระยะเวลากู้7ปี</p> <p>ดอกเบี้ย7%</p> <p>-ใช้เงินกู้สร้างอาคารเพราะไม่เห็นความจำเป็นในการใช้เงินทุนส่วนตัวเพื่อพัฒนาธุรกิจ</p> <p>-ผลตอบแทนที่คาดหวัง 6-7%</p>
--	---	--	---

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ของผู้วิจัย

#### 2.4. เหตุผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

เหตุผลผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน โครงการสาธิตเชนตีวีวเข้าวี

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับความสำคัญ	คำสัมภาษณ์	สรุป
เศรษฐกิจ		1	<p>สำหรับการลงทุนเศรษฐกิจขาขึ้นลงทุนอะไรมันก็ได้หมด เพียงแต่มันโตมากหรือโตน้อย ถ้าลงทุนถูกทางก็โตมาก ถ้าไม่ถูกก็โตน้อย ถ้าเศรษฐกิจไม่ดีลงทุนไม่ถูกก็ขาดทุน</p>	<p>เศรษฐกิจส่งผลต่อการเลือกการลงทุน</p>
ระเบียบราชการ/การเมือง		2	<p>การเมืองกับเศรษฐกิจมาคู่กันเลย เพียงแต่เศรษฐกิจมันบ่งบอกว่าเสถียรภาพทางการเมืองมันเป็นยังไง เศรษฐกิจก็เป็นตัวขับเคลื่อนการเมืองด้วย เศรษฐกิจแย่จะทำให้การเมืองเปลี่ยน สังเกตว่าเมืองจะเปลี่ยนทุกครั้งที่มีปัญหา</p>	<p>การเมืองเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจ แต่เศรษฐกิจมีความสำคัญมากกว่าการเมือง</p>

			เศรษฐกิจ มีปัญหาเศรษฐกิจ ประชาชนจะเรียกร้องให้เปลี่ยน นายก <u>ดังนั้นเศรษฐกิจจะมีผล มากกว่าการเมืองมาเป็นอันดับ1</u>	
การเงิน		3	<u>หลังจากดูเศรษฐกิจและการเมืองก็ มาขึ้นอยู่กับตัวเราแล้ว คือมาดูเรื่อง การเงินของเราว่าถ้าจะลงทุน อย่างไรมีโอกาสแค่ไหนที่จะไป ลงทุนเพิ่ม</u>	การเงินเป็นความ พหุของผู้ลงทุน ในการแสวงหา โอกาสในการ ลงทุน
การเงิน	อัตรา ผลตอบแทน โครงการ	1	เราเป็นคนลงทุนทำไปแล้วมันคุ้ม ไหม <u>เราก็ต้องได้กำไรคุ้มกับความ เสี่ยงที่เราลงทุนไป</u> สำหรับ ผลตอบแทนอย่างน้อยต้องมากกว่า <u>ดอกเบี้ยแบงค์</u> ผมว่าต้องมี8-9% นั้นหมายความว่า คุณจะคืนทุนใน ระยะเวลาประมาณ10ปี ถ้า ผลตอบแทนการลงทุนไปใกล้ ดอกเบี้ยแบงค์ผมว่าไม่โอเค มันเสี่ยง มาก	การลงทุนต้องได้ กำไรคุ้มกับความ เสี่ยงที่ลงทุน ผลตอบแทนต้อง ไม่น้อยกว่า ดอกเบี้ย
	ระยะเวลา คืนทุน	2	<u>ยิ่งคืนทุนเร็วเท่าไรความเสี่ยงยิ่งต่ำ</u> นอกจากได้เงินคุ้มไหมมันรีเทิร์นใน ระดับที่โอเคไหม <u>คืนทุนเป็นเรื่อง ของอนาคตส่วนผลตอบแทนเป็น เรื่องของปัจจุบัน ฉะนั้นผลตอบแทน มันต้องมาก่อนส่วนเรื่องคืนทุนมัน มาทีหลัง</u> ถ้าปัจจุบันทำผลตอบแทน ดีคืนทุนมันก็จะเร็วเอง สมัยก่อน7ปี คืนทุนคือช้า 5ปีต้องคืนทุนแล้ว 10-12ปีปัจจุบันอยู่ในลักษณะที่พอทำ ได้	ระยะเวลาคืนทุน เร็วทำให้ความ เสี่ยงต่ำลงและ เป็นผลจาก ผลตอบแทน

	อัตราการ เข้าพัก	3	<u>อัตราการเข้าพักมันบ่งบอกว่า</u> <u>เสถียรภาพการลงทุนของเราขึ้นอยู่กับ</u> <u>ในระดับที่โอเค</u> อัตราการเข้าพักต่ำ ส่วนหนึ่งแปลว่าคุณไม่ตอบโจทย์ ลูกค้า ส่วนที่เหลือที่ไม่มีคนเข้าพัก แสดงว่าคุณผิดพลาดแล้ว	อัตราการเข้าพักมี เครื่องมือชี้วัด เสถียรภาพของ การลงทุน
เศรษฐกิจ	อัตราการ เติบโตทาง เศรษฐกิจ	1	คือที่บ้านทำพาร์ทเมนท์มาตั้งแต่ ก่อนปี40 เราเห็นว่า <u>GDP มีผลต่อ</u> <u>การเติบโตของอสังหาอย่างชัดเจน</u> ตอนปี40คนลดลงไป30-50% เมื่อ GDP ตีตลาดต่างชาติก็ไม่มาเกี่ยว ด้วยเพราะเขาไม่มั่นใจในเสถียรภาพ ของประเทศ	GDP มีผลต่อการ เติบโตของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์
	ปัญหาการ ว่างงาน	2	<u>ปัญหาการว่างงานมันเชื่อมโยงไปถึง</u> <u>ความสามารถทางเศรษฐกิจของ</u> ประเทศว่ามีศักยภาพแค่ไหน คน ว่างงานเยอะไหม คนมีกำลังซื้อไหม <u>คนไม่มีงานไม่มีเงินก็ไม่มีเช่า</u> อันนี้ มันกระทบกับเราโดยตรง เราจะเห็น เลยว่าถ้า GDP ตกคนก็จะว่างงาน กันเยอะ ถ้า GDP สูงอัตราคน ว่างงานต้องต่ำมันจะบ่งบอก เสถียรภาพของเศรษฐกิจด้วย <u>ถ้าคน</u> <u>ว่างงานเยอะคนก็ไม่เช่า</u>	ปัญหาการ ว่างงานเชื่อมโยง กับเศรษฐกิจ คน ว่างงานส่งผลให้ ไม่มีผู้เช่า
	อำนาจซื้อ ผู้บริโภค	3	จาก GDP จากว่างงาน เราก็ต้องดูว่า เขามีกำลังซื้อไหมตามมา ถ้าทุก อย่างดีแต่ไม่มีปัญญามาเช่าก็ไม่โอเค	ผู้บริโภคต้องมี ความสามารถใน การซื้อสินค้า
การบริหาร จัดการ	ประสบการณ์ ผู้บริหาร	1	<u>มันคือทุกอย่าง ดีไม่ดีมันอยู่ที่วิชั่น</u> <u>ผู้บริหาร บุคลากรจะดีไม่ดีมันก็อยู่ที่</u> <u>ผู้บริหารคัดเลือกมาอย่างไรผู้บริหาร</u> ไม่โอเคทุกอย่างมันก็ไม่ดีหมด	ประสบการณ์ ผู้บริหารส่งผลต่อ บุคลากรและแนว ทางการบริหาร

	ความสามารถ บุคลากร	2	หัวเป็นอย่างไร หางเป็นอย่างนั้น <u>อพาร์ทเมนท์เป็นสิ่งของที่ทีมงาน</u> <u>บริการหลังการขาย ฉะนั้นเราก็ต้อง</u> <u>ให้ความสำคัญกับการบริการ</u> แต่ ทั้งนี้ทั้งนั้นมันก็ขึ้นอยู่กับผู้บริหาร	อพาร์ทเมนท์เป็น ธุรกิจที่ต้องการ การบริการหลัง การขาย
	การคัดเลือก ผู้เช่า	3	มันก็เรียงลำดับตามลงมานะ แต่ ก่อนเลือกผู้เช่ามีทั้งไทยและฝรั่ง แต่ หลังๆเลือกแต่คนไทยเพราะฝรั่งมัน เรื่องมาก <u>พูดแล้วไม่รู้เรื่องบอกว่า</u> <u>อย่าเสียงดังก็ยิ่งเสียงดังพูดแล้วพูด</u> <u>อีก คนไทยมีปัญหาน้อยกว่า</u>	การคัดเลือกผู้เช่า ส่งผลต่อปัญหาที่ เกิดจากผู้เช่าเมื่อ เข้าพักอาศัยจึงให้ ความสำคัญ น้อยลงมา
ลักษณะ โครงการ และการ ออกแบบ	ขนาดของ โครงการ	1	โดยส่วนตัวผมไม่ใช่คน aggressive เป็น passive คือมีเท่าไรเราสร้าง ไม่ก้าวกระโดด ดังนั้นก็ต้องดูขนาด ของการลงทุนมันควรขนาดไหน <u>แล้วจึงไปดูทำเล เราเอาทรัพยากรที่</u> <u>เรามีอยู่แล้วจึงไปเลือกทำเล</u>	ขนาดของ โครงการสัมพันธ์ กับขนาดการ ลงทุน ซึ่งเป็น ตัวกำหนดทำเล
	ทำเลที่ตั้ง ของ โครงการ	2	แล้วจึงเลือกทำเล	ทำเลขึ้นอยู่กับ ขนาดโครงการ หรือทุน
	การ คมนาคม และบริการ สาธารณะ จากภาครัฐ	3	การคมนาคม มันเป็นเหมือน สายเลือดของเศรษฐกิจ <u>ทำเลที่ดีคือ</u> <u>ต้องเดินทางสะดวกคนถึงจะมาเช่า</u> คิดว่าคมนาคมมันเป็นสายเลือดขอ อพาร์ทเมนท์ทำให้ธุรกิจมันดี	ทำเลที่ดีคือต้อง เดินทางสะดวก
ระเบียบ ราชการ/ การเมื่ อง	เสถียรภาพ ทาง การเมือง	1	การเมืองเป็นตัวบ่งบอกว่าประเทศ <u>จะไปทิศทางไหน ประเทศมี</u> เสถียรภาพใหม่ รัฐบาลเข้มแข็งใหม่ หรือแตกแยก ถ้าแตกแยกก็เดินไป ไม่ได้ <u>ถ้าเสถียรภาพไม่มั่นคง</u> มาตรการอื่นๆของรัฐบาลไม่มีผล ถ้า รัฐบาลอ่อนแอกฎหมายที่ออกมา	การเมืองเป็น เครื่องมือบอก ทิศทางของ ประเทศ เสถียรภาพไม่ มั่นคงมาตราการ



			เปลี่ยนแปลงได้เสมอ ถ้าทำอะไรโดยไม่ดูการเมืองจะไปอยู่ตรงไหนของเศรษฐกิจก็ไม่รู้	หรือกฎหมายอาจเปลี่ยนแปลงได้
	กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	2	ถ้าการเมืองมันคงแล้วเราก็มารู้ว่าโอกาสการลงทุนของเราจะต้องไปไหนทิศทางไหน เราก็มารู้ผังเมืองควบคุมอาคารบริเวณไหนที่มันโอเคทำแล้วมีคนเช่า	ทิศทางการลงทุนมีความสัมพันธ์กับกฎหมายที่เกี่ยวข้องทำให้ทำธุรกิจได้หรือไม่
	มาตรการภาครัฐ	3	พวกมาตรการที่ออกมาเฉพาะบางปีแบบนี้มันมีการเปลี่ยนแปลงได้ เลยให้ความสำคัญที่หลัง ส่วนการเวนคืนก็คือแจ๊คพอท คุณก็ต้องเลือกบริเวณที่อย่าไปใกล้	แม้เป็นกฎของรัฐแต่ก็สำคัญน้อยกว่าเพราะมีความไม่แน่นอน
การตลาด	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	1	เราเข้าไปนั่งในใจลูกค้าว่าลูกค้าอยากได้แบบไหนแล้วเอาตามลูกค้าคือเราไม่มีอำนาจไปดึงลูกค้ามาใช้ในสิ่งที่เราเป็น สำหรับอพาร์ทเมนท์ถ้าจะสร้างตามความคิดของเราแล้วให้ลูกค้ามาชอบในสิ่งที่เราคิด มันไม่ใช่แนวทางของผม	ต้องเข้าใจความต้องการลูกค้าเพื่อผลิตสินค้าและบริการ
	รายได้ของผู้เช่า	2	เราจะเริ่มกำหนดราคา ดูลูกค้าว่ามีกำลังจ่ายได้เท่าไร ตรงไหนคือตรงกลางระหว่างเขาเช่ากับเราโอเคที่จะสร้างขึ้นม	รายได้ของผู้เช่าคือตัวกำหนดค่าเช่าและการลงทุน
	คู่แข่งใกล้เคียง	3	คู่แข่งมันเป็นฝ่ายซบพลาย เราก็มารู้แล้วว่าห้องควรจะราคาเท่าไร และไอ้ที่เราคิดว่าลูกค้าต้องการมันถูกไหม ถ้าสิ่งที่เราคิดมันถูกซบพลายมันก็ต้องตอบโจทย์ลูกค้าในระดับหนึ่งด้วย คู่แข่งมันเป็นเหมือนตัวรีเซ็ตทุกอย่างที่เราคิดมันคือความจริง	คู่แข่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบความต้องการของลูกค้าและราคาเช่าห้อง

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ผลของผู้วิจัย

### 3. โครงการ “ศิริวัฒน์แมนชั่น” SW (N)

#### 3.1. ข้อมูลส่วนบุคคลและประสบการณ์ของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเริ่มต้น ชื่อ-นามสกุล บุญเลิศ เลิศอนุสรณ์

ประสบการณ์ทำงาน เจ้าของอู่รถแท็กซี่

ทายาทผู้ประกอบการ ชื่อ-นามสกุล อรวรรณ เลิศอนุสรณ์ (เคย)

ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ สาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

#### 3.2. คำสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น

คุณพ่อทำอู่รถแท็กซี่ ในปีพ.ศ.2548 มีเงินเหลือจากการทำธุรกิจ 4-5 ล้านบาท ซื้ออพาร์ทเมนท์เก่า มาในราคา 14 ล้านบาท โดยใช้เงินตัวเอง 4 ล้านบาท และกู้เงินญาติอีก 10 ล้านบาท โดยให้ผ่อนดอกเบี้ย 1-2 บาท ในขณะที่ธนาคารประมาณ 3-4 บาท เมื่อซื้อมาก็ยังไม่ได้ซ่อมแซมอะไร ใช้วิธีบำรุงรักษาไปเรื่อยๆ ช่วงแรกๆก็คนเต็มอยู่ สาเหตุที่ไม่สร้างขึ้นมาเองเพราะไม่มีที่ดินของตนเอง และที่ดินในเวลานั้นตนรู้สึกว่ามีราคาแพง และไม่อยากยุ่งเรื่องการก่อสร้าง บริเวณที่ซื้อมาเลือกเพราะทำเล อยู่ใกล้กับถนนเพชรบุรี ใกล้ห้องหล่อ ใกล้รามฯ ใกล้พระโขนง แหล่งคนทำงานเยอะ อาคารที่ซื้อมาน่าจะสร้างขึ้นในปี พ.ศ.2538 เป็นอพาร์ทเมนท์หลังแรกในบริเวณนั้น ทำให้ขนาดห้องมีขนาดใหญ่มากที่สุด พื้นที่ดิน 141 ตร.ว. อาคารในตัวตึกมี 35 ห้อง ข้างนอกอีก 5 ห้อง ชั้นละ 9 ห้อง สาเหตุที่สนใจทำอพาร์ทเมนท์เพราะไม่แน่ใจในธุรกิจเดิมคืออู่แท็กซี่ เคยทำห้องแถวตัดแปลงเป็นห้องเช่ากับพี่น้องมาก่อนบริเวณสาธุประดิษฐ์ คิดว่าธุรกิจอพาร์ทเมนท์ในบริเวณที่ซื้อน่าจะดี การมีที่ดินมีประโยชน์ ที่ที่ซื้อมาเห็นว่าจะไม่ออกไปขายเมืองมากไปมาสะดวก ปัจจุบันมีรถไฟฟ้า มีเรือ ทางด่วน การไปดูแลใช้เวลาเดินทางไม่มากประมาณ 30 นาที ตอนซื้อมาไม่ได้คิดเรื่องกี่ปัจจุบันทุนคิดถึงแต่อนาคตเป็นธุรกิจให้ลูกหลาน มองว่าดีก็หลังนี้มีประโยชน์เมื่อในอนาคตลูกหลานต้องการใช้เงินก็เอาไปจำนองกับธนาคารเพื่อกู้เงินมาได้ หากไม่ได้ทำอะไรก็เก็บกินไปเรื่อยๆได้ และมองว่าระยะยาวราคาที่ดินก็ขึ้นอีกด้วย แม้ว่าตัวตึกจะเสื่อมค่าลงก็ตาม ให้ความสำคัญเรื่องทำเลและคู่แข่งมากน้อยแค่ไหน ค่าห้องไม่แอร์ 2พันกว่า แรกสุดค่าห้องเริ่มที่ 1,800 บาท/เดือน ภายหลังเข้าซื้อจึงปรับเป็น 2,000-2,200 บาท/เดือน ห้องพักทั้งหมดไม่มีแอร์ แต่อนุญาตให้ห้องไหนอยากติดก็ติดกันเอง อุปกรณ์ภายในห้องถ้ายิ่งมากยิ่งถูกรวย และของเสียหายก็มากตามไปด้วย ของยิ่งน้อยยิ่งดี เช่นห้องเปล่าได้ยิ่งดี แต่ปัจจุบันก็ต้องมีเตียงมีพัดลม ปัญหาของอพาร์ทเมนท์มีบ้างตามสมควร แต่แก้ไขได้ด้วยการจัดการ เช่น กฎระเบียบ เทคโนโลยีปัจจุบัน เป็นต้น เรื่องเด็กกับเรื่องรถมักเป็นปัญหา เด็กร้องทั้งวัน รถยนต์ถ้าเอามาจอดจะเป็นปัญหาเพราะไม่ได้ทำที่ไว้สำหรับจอดรถยนต์ ทำให้รถยนต์กับมอเตอร์ไซด์มีปัญหากันบ่อยๆ เนื่องจากบริเวณจอดรถเป็นบริการฟรีให้ใช้ร่วมกัน คนเช่าส่วนใหญ่ดี คนไม่ดีมีน้อย ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ระยะยาวอย่างน้อย1ปีกว่า การเปลี่ยนเข้าออกมีน้อย สัญญาเช่าบังคับอย่างน้อย 6 เดือน ค่าเช่าจ่ายก่อนอยู่ในเดือนนั้น และมีค่าประกันต่างหาก 1 เดือน การเข้าซื้ออาคารมองว่ามีความเสี่ยงน้อยกว่า และซื้อมาก็มีรายได้ทันที การซ่อมแซมอาคารส่วนใหญ่ทำเอง มีบางอย่างที่ต้องจ้างช่างมาซ่อมแซมแต่เป็นเพียงส่วนน้อย

อาคาร มีจำนวนห้องพัก 37 ห้อง ขนาดเดียวคือ 20 ตร.ม. อาคารสูง 4 ชั้น พื้นที่ที่สามารถจอดรถได้ 2 คัน แต่ไม่แน่นอน ค่าห้องพัก 2,600-2,800 บาท/เดือน 2600เป็นห้องเปล่าไม่มีเฟอร์นิเจอร์ ลูกค้ายกมาพัก ส่วนใหญ่เป็นพนักงานกลางคืน แม่บ้าน พ่อครัว คนทำงานทองหล่อ เอกมัย 2549-ต่อเติมห้องด้านหลัง 2551-ทำพื้นคอนกรีตด้านหลัง 2553-ทาสีภายใน 2555-ปรับปรุงห้องด้านหลัง 2559-เทพื้นคอนกรีตและทาสีภายใน ค่าเช่าห้องปัจจุบันยังมีค่าห้อง 2,400 บาท/เดือนด้วย เนื่องจากเป็นลูกค้าเก่าที่อยู่มานาน ประมาณการรายได้ต่อเดือนปี2559แบบยังไม่หักค่าใช้จ่าย ก็ประมาณ 100,000 บาท/เดือน คุณเคยเข้ามาดูแลเมื่อประมาณปี พ.ศ.2554 ปี2556-2559 คนเยอะหน่อย90%, ประมาณปี2553-2554 คนน้อยลงน่าจะมาจากปัญหาการชุมนุมทางการเมือง คนเช่าเหลือประมาณ80%, ตอนซื้อมาปี2548 คนพัก90%, ปี2549-2552 คนพักลดลง70-80% การดูแลให้แม่บ้าน1คนดูแล โดยให้ที่พักพร้อมน้ำไฟฟรี แม่บ้านดูแลงานทั่วไป มีกล้องวงจรปิด และคีย์การ์ด ซ่อมบำรุงส่วนใหญ่ทำเอง

### 3.3. การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สัมภาษณ์จากคุณอรุณวรรณ เลิศอนุสรณ์ (เคย) และคุณพ่อผู้เป็นเจ้าของโครงการอพาร์ทเมนต์ที่ไปพร้อมๆกัน และปัจจุบันคุณอรุณวรรณเป็นผู้ดูแลธุรกิจอพาร์ทเมนต์ การถอดคำสัมภาษณ์และวิเคราะห์หากกลุ่มคำสำคัญที่เกี่ยวกับความเป็นมาและแนวความคิดการพัฒนาของโครงการเป็นดังนี้

การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น

ชนิดข้อมูล	คำสัมภาษณ์	กลุ่มคำสำคัญ	รวมความ
ที่มาของโครงการ	คุณพ่อทำอู่รถแท็กซี่ ในปีพ.ศ.2548 มีเงินเหลือจากการทำธุรกิจ 4-5 ล้านบาท ซื้ออพาร์ทเมนต์เก่ามาในราคา 14 ล้านบาท ... สาเหตุที่สนใจทำอพาร์ทเมนต์เพราะไม่แน่ใจในธุรกิจเดิมคืออู่แท็กซี่ เคยทำห้องแถว ตัดแปลงเป็นห้องเช่ากับพี่น้องมาก่อนบริเวณสาธุประดิษฐ์ ... คุณเคยเข้ามาดูแลเมื่อประมาณปี พ.ศ.2554 ...	-คุณพ่อทำอู่รถแท็กซี่สาเหตุที่สนใจทำอพาร์ทเมนต์เพราะไม่แน่ใจในธุรกิจเดิม -มีเงินเหลือจากการทำธุรกิจ ซื้ออพาร์ทเมนต์เก่า	-คุณพ่อสนใจทำอพาร์ทเมนต์เพราะไม่แน่ใจในธุรกิจอู่รถแท็กซี่ และมีเงินเหลือจากธุรกิจจึงซื้ออพาร์ทเมนต์เก่า
การพัฒนาโครงการ	สาเหตุที่ไม่สร้างขึ้นมาเองเพราะไม่มีที่ดินของตนเอง และที่ดินในเวลานั้นตนรู้สึกว่ามีราคาแพง และไม่อยากจะยุ่งเรื่องการก่อสร้าง บริเวณที่ซื้อมาเลือกเพราะทำเล อยู่ใกล้กับถนนเพชรบุรี ใกล้ทองหล่อ ใกล้รามฯ ใกล้	-ไม่มีที่ดินของตนเอง -ที่ดินมีราคาแพง -ไม่อยากจะยุ่งเรื่องการก่อสร้าง	-ไม่สร้างอพาร์ทเมนต์เองเพราะไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง และที่ดินมีราคาแพง และไม่มี

	<p>พระโขนง <u>แหล่งคนทำงานเยอะ ...</u> ที่ที่ซื้อมา เห็นว่ายังไม่ออกไปซานเมืองมาก <u>ไปมาสะดวก</u> ปัจจุบันมีรถไฟฟ้า มีเรือ ทางด่วน การไปดูแลใช้เวลาเดินทางไม่มากประมาณ 30 นาที ... ให้ความสำคัญเรื่องทำเลและคู่แข่งมากน้อยแค่ไหน ... ห้องพักทั้งหมดไม่มีแอร์ แต่อนุญาตให้ห้องไหนอยากติดก็ติดกันเอง อุปกรณ์ภายในห้องถ้ายิ่งมากยิ่งวุ่นวาย และของเสียหายก็มากตามไปด้วยของยิ่งน้อยยิ่งดี เช่นห้องเปล่าได้ยิ่งดี แต่ปัจจุบันก็ต้องมีเตียงมีพัดลม ปัญหาของอพาร์ทเมนท์มีบ้างตามสมควร แต่แก้ไขได้ด้วยการจัดการ เช่น กฎระเบียบ เทคโนโลยี</p> <p>ปัจจุบัน เป็นต้น เรื่องเด็กกับเรื่องรถมักเป็นปัญหา เด็กร้องทั้งวัน รถยนต์ถ้าเอามาจอดจะเป็นปัญหาเพราะไม่ได้ทำให้ไว้สำหรับจอดรถยนต์ ทำให้รถยนต์กับมอเตอร์ไซด์มีปัญหา กันบ่อยๆ เนื่องจากบริเวณจอดรถเป็นบริการฟรีให้ใช้ร่วมกัน คนเช่าส่วนใหญ่ดี คนไม่ดีมีน้อย ... การเข้าซื้ออาคารมองว่ามีความเสี่ยงน้อยกว่า และซื้อมาก็มีรายได้ทันที การซ่อมแซมอาคารส่วนใหญ่ทำเอง มีบางอย่างที่ต้องจ้างช่างมาซ่อมแซมแต่เป็นเพียงส่วนน้อย ... การดูแลให้แม่บ้าน1คนดูแล โดยให้ที่พักพร้อมน้ำไฟฟรี แม่บ้านดูแลงานทั่วไป ... ซ่อมบำรุงส่วนใหญ่ทำเอง</p>	<p>-เลือกเพราะทำเล อยู่ใกล้กับแหล่งคนทำงานเยอะ</p> <p>-ไปมาสะดวก</p> <p>-การไปดูแลใช้เวลาเดินทางไม่มาก</p> <p>-การเข้าซื้ออาคาร มองว่ามีความเสี่ยงน้อยกว่า และซื้อมาก็มีรายได้ทันที</p>	<p>ต้องเกี่ยวข้องกับ การก่อสร้าง</p> <p>-เลือกทำเลใกล้แหล่งคนทำงาน และอยู่ไม่ไกลจากแหล่งที่อยู่อาศัยเดิม</p> <p>-อุปกรณ์ภายในห้องมีน้อยดูแลได้ง่ายกว่า</p> <p>-ปัญหาแก้ไขได้ด้วยการจัดการ</p> <p>-เรื่องเด็กกับที่จอดรถยนต์มักเป็นปัญหาเพราะไม่ได้ทำพื้นที่ไว้สำหรับจอดรถยนต์</p> <p>-การซื้ออาคารมีความเสี่ยงน้อยกว่าและซื้อมาก็มีรายได้ทันที</p> <p>-การซ่อมแซมอาคาร</p> <p>ผู้ประกอบการจัดทำด้วยตัวเอง</p>
<p>กลุ่ม เป้า หมาย หรือผู้ เช่า</p>	<p>ลูกค้าที่มาพักส่วนใหญ่เป็น <u>คนทำงานกลางคืน แม่บ้าน พ่อครัว คนทำงานทองหล่อ เอกมัย ...</u></p>	<p>-คนทำงานกลางคืน แม่บ้าน พ่อครัว คนทำงานทองหล่อ เอกมัย</p>	<p>-คนทำงาน กลางคืน แม่บ้าน พ่อครัว บริเวณ ทองหล่อ/เอกมัย</p>

<p>ลักษณะ ะ โครงการ และ การ ออกแบ บ</p>	<p>เมื่อซื้อมาก็ยังไม่ได้ซ่อมแซมอะไร ใช้วิธี บำรุงรักษาไปเรื่อยๆ ... อาคารที่ซื้อมาน่าจะ สร้างขึ้นในปี พ.ศ.2538 เป็นอพาร์ทเมนท์ หลังแรกในบริเวณนั้น ทำให้ขนาดห้องมี ขนาดใหญ่มากที่สุด <u>พื้นที่ดิน 141 ตร.ว.</u> อาคารในตัวตึกมี 35 ห้อง ข้างนอกอีก 5 ห้อง ชั้นละ9ห้อง ... อาคาร มีจำนวนห้องพัก 37 ห้อง ขนาดเดียวคือ 20 ตร.ม. อาคารสูง 4 ชั้น <u>พื้นที่สามารถจอดรถได้ 2 คัน แต่ไม่ แน่นอน ... 2549-ต่อเติมห้องด้านหน้า 2551-ทำพื้นคอนกรีตด้านหลัง 2553-ทาสี ภายใน 2555-ปรับปรุงห้องด้านหน้า 2559- เทพื้นคอนกรีตและทาสีภายใน ... มีกล้อง วงจรปิด และคีย์การ์ด</u></p>	<p>-พื้นที่ดิน 141 ตร.ว. -ห้องพัก 37 ห้อง ขนาดเดียวคือ 20 ตร.ม. อาคารสูง 4 ชั้น -พื้นที่สามารถจอด รถได้ 2 คัน แต่ไม่ แน่นอน -2549 ต่อเติมห้อง ด้านหน้า -2551 ทำพื้น คอนกรีตด้านหลัง -2553 ทาสีภายใน -2555 ปรับปรุงห้อง ด้านหน้า -2559 เทพื้น คอนกรีตและทาสี ภายใน</p>	<p>-ขนาดที่ดิน141 ตรว. -ห้องพัก37ห้อง -ห้องพักขนาด20 ตรม. -อาคารสูง4ชั้น -จอดรถได้2คันแต่ ไม่แน่นอน -2549 ต่อเติม ห้องด้านหน้า -2551 ทำพื้น คอนกรีตด้านหลัง -2553ทาสีภายใน -2555 ปรับปรุง ห้องด้านหน้า -2559 เทพื้น คอนกรีตและทาสี ภายใน</p>
<p>อัตรา การเข้า พัก</p>	<p>ช่วงแรกๆก็คนเต็มอยู่ ... ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ ระยะยาวอย่างน้อย1ปีกว่า การเปลี่ยนเข้า ออกมีน้อย สัญญาเช่าบังคับอย่างน้อย 6 เดือน ค่าเช่าจ่ายก่อนอยู่ในเดือนนั้น และมี ค่าประกันต่างหาก 1 เดือน ... <u>ปี2556-2559 คนเยอะหน้อย90%, ประมาณปี2553-2554 คนน้อยลงน่าจะมาจากปัญหาการชุมนุมทาง การเมือง คนเช่าเหลือประมาณ80%. ตอน ซื้อมาปี2548 คนพัก90%, ปี2549-2552 คน พักลดลง70-80% ...</u></p>	<p>ปี2556-2559 คน เยอะหน้อย90% -ปี2553-2554 คน น้อยลงน่าจะมาจาก ปัญหาการชุมนุม ทางการเมือง คนเช่า เหลือประมาณ80% -ปี2548 คนพัก90% -ปี2549-2552 คน พักลดลง70-80%</p>	<p>-ปี2548 คนพัก 90% -ปี2549-2552 คนพักลดลง70- 80% -ปี2553-2554 คนพัก80%จาก ปัญหาการชุมนุม ทางการเมือง ปี2556-2559 คน เยอะหน้อย90%</p>
<p>การเงิน</p>	<p><u>ซื้ออพาร์ทเมนท์เก่ามาในราคา 14 ล้านบาท โดยใช้เงินตัวเอง 4 ล้านบาท และกู้เงินญาติ อีก 10 ล้านบาท โดยให้ผ่อนดอกเบี้ย 1-2 บาท ในขณะที่ธนาคารประมาณ 3-4บาท ...</u></p>	<p>-ซื้ออพาร์ทเมนท์เก่า ราคา14ล้านบาท เงินตัวเอง4ล้านบาท กู้เงินญาติ10ล้าน</p>	<p>-อพาร์ทเมนท์ซื้อ ราคา14ล้านบาท ใช้เงินส่วนตัว4 ล้านบาท เงินกู้</p>

<p>คิดว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในบริเวณที่ซื้อน่าจะดี การมีที่ดินมีประโยชน์ ... ตอนซื้อไม่ได้คิดเรื่องก็ปีจึ๊งคึนทุน คิดถึงแต่<u>อนาคตเป็นธุรกิจให้ลูกหลาน</u> มองว่าตึกหลังนี้มีประโยชน์เมื่อในอนาคตลูกหลานต้องการใช้เงินก็เอาไป<u>จำหน่ายกับธนาคารเพื่อกู้เงินมาได้</u> หากไม่ได้ทำอะไรก็เก็บกินไปเรื่อยๆได้ และมองว่า<u>ระยะยาวราคาที่ดินก็ขึ้นอีกด้วย</u> แม้ว่าตัวตึกจะ<u>เสื่อมค่าลง</u>ก็ตาม ... ค่าห้องไม่แอร์2พันกว่า แรกสุดค่าห้องเริ่มที่ 1,800 บาท/เดือน ภายหลังเข้าซื้อจึงปรับเป็น 2,000-2,200 บาท/เดือน ... ค่าห้องพัก 2,600-2,800 บาท/เดือน 2600เป็นห้องเปล่าไม่มีเฟอร์นิเจอร์ ... ค่าเช่าห้องปัจจุบันยังมีค่าห้อง 2,400 บาท/เดือนด้วย เนื่องจากเป็นลูกค้าเก่าที่อยู่มานาน ประมาณการรายได้ต่อเดือนปี2559แบบยังไม่หักค่าใช้จ่าย ก็ประมาณ 100,000 บาท/เดือน ...</p>	<p>บาท ดอกเบี้ย1-2 บาท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-อนาคตเป็นธุรกิจให้ลูกหลาน</li> <li>-ตึกเอาไปจำหน่ายกับธนาคารเพื่อกู้เงิน</li> <li>-เก็บกินไปเรื่อยๆได้</li> <li>-ระยะยาวราคาที่ดินก็ขึ้น แม้ว่าตัวตึกจะเสื่อมค่าลง</li> </ul>	<p>ญาติ10ล้านบาท</p> <p>ดอกเบี้ย1-2บาท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-อนาคตเป็นธุรกิจให้ลูกหลาน</li> <li>-ตึกเอาไปจำหน่ายกับธนาคารเพื่อกู้เงินได้</li> <li>-มีรายได้ต่อเนื่อง</li> <li>-ระยะยาวราคาที่ดินเพิ่มขึ้น</li> <li>แม้ว่าอาคารจะเสื่อมค่าลง</li> </ul>
---	--	--

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ของผู้วิจัย

### 3.4. เหตุผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

เหตุผลผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับความสำคัญ	คำสัมภาษณ์	สรุป
การบริหารจัดการ		1	ถ้าเราดูแลดีบริหารดีกิจการก็จะดี	การบริหารส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจโดยตรง
การเงิน		2	คิดว่าปรับปรุงรายได้โอเคก็ปรับปรุงแล้วคนก็มาถาม คิดว่าถ้าถึงเวลาที่ทำ	การเงินกับการปรับปรุงอาคารส่งผลต่อความสนใจของผู้เช่า
เศรษฐกิจ		3	เศรษฐกิจดีคนก็มีเงินมาเช่า	ภาวะทางเศรษฐกิจส่งผลต่อรายได้ของผู้เช่า
การเงิน	อัตราดอกเบี้ย	1	ยืมเงินญาติมาซื้อ รู้สึกว่าถ้าต้องกู้ อัตราดอกเบี้ยต้องมาก่อน	เมื่อมีการกู้เงิน อัตราดอกเบี้ยคือปัจจัยสำคัญ
	ระยะเวลาการก่อสร้าง	2	ถ้ากู้เงินมาสร้างแล้วการก่อสร้างมันช้า กิจการเปิดได้ช้าลง	ระยะเวลาการก่อสร้างส่งผลต่อการเวลาการเปิดดำเนินงานของพาร์ทเมนท์
	อัตราค่าเช่าพัก	3	ถ้าทำดีขึ้นมาแล้วคนเช่าน้อยมันก็มีผล	อัตราค่าเช่าพักสัมพันธ์กับรายได้ของธุรกิจ
เศรษฐกิจ	อัตราค่าเช่าพัก	1	เศรษฐกิจดีคนต่างจังหวัดจะมาทำงานเยอะทำให้มีคนเช่า	การเติบโตทางเศรษฐกิจส่งผลต่อจ้างงานและความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย

	จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น	2	คนเยอะขึ้นจะต้องเข้ามาทำงานในเมืองเยอะขึ้น	จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทำให้เกิดความต้องการงานและเช่าที่อยู่อาศัย
	อำนาจซื้อผู้บริโภค	3	รายได้ของผู้เช่ามีผลกับการเช่าห้อง	รายได้ของผู้เช่าส่งผลกับความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย
บริหารจัดการ	การคัดเลือกผู้เช่า	1	จากประสบการณ์ที่ทำมาถ้าคนเช่ามีเด็ก เด็กจะเสียงดังก็เป็นปัญหา และพวกที่มีรถยนต์ก็มีปัญหาเพราะพื้นที่จำกัดจะมีปัญหาเรื่องที่จอดรถ ถ้ามีเด็กหรือรถก็จะไม่รับ	การคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาจากผู้เช่าด้วยกันและจากข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ
	การให้บริการต่อผู้เช่า	2	เมื่อของเสียเราก็ไปซ่อมให้ดีขึ้น คนเช่าก็พอใจบอกว่าดีกว่าที่อื่นที่เคยอยู่มา (การซ่อมแซมทำโดยผู้ประกอบการเอง)	การให้บริการต่อผู้เช่าช่วยสร้างความพึงพอใจและลดปัญหาจากข้อจำกัดความสามารถของบุคลากร
	ความสามารถบุคลากร	3	ถ้าคนเช่าเข้ามาอยู่แล้วเราบริการดีก็ไม่ค่อยมีปัญหาแม้ว่าจะมีปัญหากับแม่บ้านก็ยอมๆได้	ความสามารถบุคลากรให้มีความสำคัญรองลงมา
	ประสบการณ์ผู้บริหาร	4	ประสบการณ์ผู้บริหาร อยู่สุดท้าย เพราะตอนที่เรารู้มาเราก็มาเรียนรู้มาด้วยกัน ประสบการณ์เป็นศูนย์ ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ถึงมาทำได้	คิดว่าเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้แม้ไม่มีประสบการณ์มาก่อน



ลักษณะ โครงการ และการ ออกแบบ	ทำเลที่ตั้ง โครงการ	1	ย่านนั้นเป็นแหล่งคนทำงาน <u>คนจะ มาเช่าเต็ม</u>	พื้นที่แหล่งงาน ส่งผลกับอัตรา การเช่าพัก
	คุณภาพ ห้องพัก	2	<u>ห้องพักต้องสะอาด</u> ของที่อยู่ในห้อง <u>พร้อมใช้งานได้</u>	ห้องพักสะอาด และพร้อมใช้งาน เป็นสิ่งที่ผู้เช่าให้ ความสนใจ
	ความ สะอาด ภายใน โครงการ	3	<u>คนเช่ามาดูห้องพักสะอาดรอบๆก็ ต้องสะอาดด้วย</u>	ผู้เช่าให้ความ สนใจความ สะอาดรอบ บริเวณ
	การ ออกแบบ โครงการ	8	เรื่องการออกแบบไม่ได้ให้ ความสำคัญเพราะ <u>ซื้อโครงการมา เป็นอย่างไรก็อย่างนั้น</u>	ผู้ซื้อโครงการไม่ สามารถออกแบบ โครงการได้
	ขนาด โครงการ	9	<u>คิดว่าไม่สามารถเลือกได้เช่นกัน เพราะแถวนั้นไม่ค่อยมีคนขายตึกที่ ต้องการ</u>	ขนาดโครงการไม่ สามารถเลือกได้ เพราะไม่มีขนาดที่ ต้องการซื้อใน บริเวณที่ต้องการ
ระเบียบ ราชการ / การเมื่อ ง	เสถียรภาพ ทาง การเมือง	1	<u>ถ้าการเมืองมีปัญหาจะกระทบกับ เศรษฐกิจ ช่วงที่เคยมีปัญหาทาง การเมือง จำนวนคนเช่าก็จะไม่ดี</u>	การเมืองส่งผลต่อ เศรษฐกิจ และ การเมืองส่งผลต่อ อัตราการเช่าพัก
	มาตรการ ภาครัฐ	2	ก็เกี่ยวข้องกับเรื่องภาษีบ้างแต่ก็ไม่ คิดว่ามีอะไร	มาตรการภาครัฐ มีผลกระทบเพียง เล็กน้อย
	กฎหมายที่ เกี่ยวข้อง	3	<u>ไม่ค่อยได้เกี่ยวกับเราเท่าไร เรา ซื้อตึกมา แต่ถ้าเทียบกับอีกข้อคิดว่า มันน่าจะเกี่ยวกับพาร์ทเมนท์ มากกว่า</u>	กฎหมายมี ผลกระทบน้อย มาก

การตลาด	รายได้ของผู้เช่า	1	เลือกแต่ละข้อจากผู้เช่าทั้งหมด ราคาห้องสูงผู้เช่าต้องมีรายได้พอจ่ายด้วย	ให้ความสำคัญกับผู้เช่าเป็นสำคัญและรายได้ของผู้เช่าสัมพันธ์กับค่าห้องพัก
	ราคาห้องพักและเงื่อนไขประกอบการเช่า	2	จากการให้ผู้เช่าเป็นหลักจึงเลือกข้อนี้ตามมา ราคาห้องที่ตั้งโดยการเปรียบเทียบกับบริเวณรอบๆราคาจะใกล้เคียงกัน จำนวนห้องน้อยทำให้ไม่มีเสียงดัง	ผู้เช่าให้ความสำคัญกับราคาห้องพัก
	ความต้องการของผู้เช่าต่อลักษณะและบริการของโครงการ	3	ผู้เช่าต้องการห้องและระเบียบเหมือนกันมีเคีย์การ์ด กล้องวงจรไม่คิดเงินที่จอดรถ	ให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้เช่าที่คาดหวังลักษณะและการบริการแบบเดียวกัน

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ผลของผู้วิจัย

#### 4. โครงการ “เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท” A.W.S. (R)

##### 4.1. ข้อมูลส่วนบุคคลและประสบการณ์ของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเริ่มต้น ชื่อ-นามสกุล .....

ประสบการณ์ทำงาน ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ

ทายาทผู้ประกอบการ ชื่อ-นามสกุล ชนัญญา ประดิษฐารมณ (ทราย)

ประสบการณ์ทำงาน ช่วยคุณพ่อทำธุรกิจส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ

ปริญญาตรี คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปริญญาโท ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

##### 4.2. คำสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ โครงการเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

คุณพ่อทำธุรกิจจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ เมื่อได้เงินสดมาอยากนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากดอกเบี้ยเงินฝากให้ผลตอบแทนต่ำมาก คุณพ่อชอบซื้ออาคารพร้อมที่ดิน ไม่ชอบซื้อที่ดินเปล่า ก่อนหน้าเคยซื้อบ้าน ตึกแถว แล้วนำมาปล่อยเช่า ซึ่งเห็นว่าเมื่อมีหลายที่ก็ไม่สามารถดูแลได้ จึงตัดสินใจที่จะซื้ออาคารพร้อมที่ดินที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ประกอบกับน้องสาวคุณพ่อในขณะนั้นต้องการขายอพาร์ทเมนท์ของตนเอง ดังนั้นจึงตัดสินใจซื้ออพาร์ทเมนท์หลังนี้ในปีตุลาคม พ.ศ.2556 เป็นจำนวนเงินประมาณ25ล้านบาท (เดิมตั้งใจขายที่32ล้านบาท) ใช้เงินปรับปรุงเพิ่มอีกจำนวน2,500,000บาทส่วนใหญ่เป็นค่าทาสีภายในและภายนอก ทั้งอาคารและเครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์ ด้วยเงินสดทั้งหมดไม่ต้องการกู้เงินเพราะประสบการณ์จากการทำธุรกิจที่เคยทำมา ราคาที่ได้สูงกว่าราคาที่น้องสาวต้องการปล่อยให้คนอื่นซื้อ จึงได้อพาร์ทเมนท์มา ซึ่งเป็นเจ้าของคนที่3 เพราะน้องสาวก็ซื้อต่อมาอีกทีหนึ่ง อาคารสร้างตั้งแต่ปีพ.ศ.2545 ปัจจุบันมีอายุ15ปีที่ดินขนาดประมาณ 150 ตร.ว. อาคารสูง8ชั้น จำนวน80ห้อง ขนาดห้อง22ตร.ม.ไม่มีระเบียงอยู่ชั้นล่างจำนวน6ห้อง และขนาดห้อง22.50ตร.ม.มีระเบียงจำนวน74ห้อง ระยะเวลาการปรับปรุงที่คิดว่าเหมาะสมคือ 8-10ปี อยู่ไม่ไกลจากบ้านที่อาศัยอยู่ใช้เวลาเดินทางไม่มากนัก ข้อดีและเสียที่ซื้ออาคารเก่าคือรู้จำนวนอัตรา การเข้าพัก ต้องซ่อมบำรุงงานระบบที่ชำรุดเสียหายซึ่งซ่อมยากหน่อยเพราะท่ออยู่ในผนัง และปัญหา โครงสร้างที่เสียหายหากมากจะซ่อมยาก พื้นที่ใช้สอยอาคารประมาณ 2,000ตร.ม. ไม่มีที่จอดรถ แต่ใช้วิธีเช่าที่ดินข้างเคียงจอดรถประมาณ 12 คัน และบริหารโดยกำหนดที่จอดรถให้พอดีกับผู้เช่าที่ต้องการจอดรถและหากที่จอดรถเต็มแล้วจะไม่รับเพิ่ม โดยมากค่อนข้างพอดี โดยคิดค่าที่จอดรถ200บาท/เดือน ห้องพักได้3คน/ห้อง แต่ก่อน ที่วี ดู่เย็น มีให้เช่า ปัจจุบันไม่มีแล้ว มีห้องค่า1ห้องเป็นร้านโชว์ห่วย ค่าตัวทนายและช่างเป็นน้องแม่ให้ค่าจ้างมากกว่าปกติ ค่าจ้างมาจากธุรกิจอื่นๆ ค่าอินเตอร์เน็ตสายตรงไปที่ห้อง300บาท/เดือน ค่าเช่า 6,000-7,000บาท/เดือน ขาดทุนอยู่ด้วย ลิฟท์ทุกเดือน 25,000บาท/ปี มีฉีดยาแมลงทุกเดือน ค่าเก็บขยะ 300บาท/เดือน จำภาษีปี2556 ห้องพักส่วนใหญ่ค่อนข้างเต็มร้อยละ95-100 คนชอบขึ้นบนมากกว่าข้างล่าง ไม่ชอบข้างล่างเพราะไม่มีระเบียง ตึกมีลิฟท์1ตัวไม่มีปัญหาคนรอมมากไป 10ปีผ่านมาค่าเช่าไม่ขึ้น คาดว่าจะให้เนตทุกห้องพร้อมขึ้นค่าเช่า ลูกค้าร้อยละ70เป็นนักศึกษา หรือคนทำงานเขต หรือการเคหะ ก่อนหน้านั้นดู

ว่างไปเป็น10ห้อง ค่าเครื่องซักผ้ากำไรเดือนละ2,000บาท สัญญาทีวีเป็นดาวเทียม ค่าใช้จ่ายก่อนทรายมาบริหารมากกว่าปัจจุบัน2-3เดือน

#### 4.3. การวิเคราะห์กลุ่มคำสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สัมภาษณ์จากชนัญญา ประดิษฐารมณ (ทราย) ซึ่งเป็นลูกสาวของคุณพ่อผู้เป็นคนซื้อโครงการอพาร์ทเมนท์ ในปีพ.ศ.2556 สำหรับปัจจุบันคุณชนัญญาเป็นผู้ดูแลโครงการ ส่วนแนวคิดการพัฒนาโครงการคุณชนัญญาทราบจากการบอกเล่าของคุณพ่อมาอีกทอดหนึ่ง การถอดคำสัมภาษณ์และวิเคราะห์หากกลุ่มคำสำคัญที่เกี่ยวกับความเป็นมาและแนวความคิดการพัฒนาของโครงการเป็นดังนี้

การวิเคราะห์ความเป็นมาและแนวความคิดของการพัฒนาโครงการ เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

ชนิดข้อมูล	คำสัมภาษณ์	กลุ่มคำสำคัญ	รวมความ
ที่มาของโครงการ	<p>คุณพ่อทำธุรกิจจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ เมื่อได้เงินสดมาอยากนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากดอกเบี้ยเงินฝากให้ผลตอบแทนต่ำมาก คุณพ่อชอบซื้ออาคารพร้อมที่ดิน ไม่ชอบซื้อที่ดินเปล่ามาก่อนหน้าเคยซื้อบ้าน ตึกแถว แล้วนำมาปล่อยเช่า ซึ่งเห็นว่าเมื่อมีหลายที่ก็ไม่สามารถดูแลได้ จึงตัดสินใจที่จะซื้ออาคารพร้อมที่ดินที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ประกอบกับน้องสาวคุณพ่อในขณะนั้นต้องการขายอพาร์ทเมนท์ของตนเอง ดังนั้นจึงตัดสินใจซื้ออพาร์ทเมนท์หลังนี้ในปี ตุลาคม พ.ศ.2556 ... จึงได้อพาร์ทเมนท์มา ซึ่งเป็นเจ้าของคนที่3 เพราะน้องสาวก็ซื้อต่อมาอีกทีหนึ่ง ...</p>	<p>-คุณพ่อทำธุรกิจจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ -ลงทุนในอสังหาฯ เนื่องจากดอกเบี้ยเงินฝากให้ -ผลตอบแทนต่ำ -คุณพ่อชอบซื้ออาคารพร้อมที่ดิน -เคยซื้อบ้าน ตึกแถว แล้วนำมาปล่อยเช่า ซึ่งเห็นว่าเมื่อมีหลายที่ก็ไม่สามารถดูแล ได้ -น้องสาวคุณพ่อในขณะนั้นต้องการขายอพาร์ทเมนท์</p>	<p>-คุณพ่อทำธุรกิจจัดส่งสินค้าระหว่างประเทศ -ลงทุนในอสังหาฯ เนื่องจากดอกเบี้ยเงินฝากให้ -ผลตอบแทนต่ำ -คุณพ่อชอบซื้ออาคารพร้อมที่ดิน -เคยซื้ออาคารแล้วนำมาปล่อยเช่า เมื่อมีหลายที่ก็ไม่สามารถดูแล ได้ -น้องสาวคุณพ่อต้องการขายอพาร์ทเมนท์</p>
การพัฒนาโครงการ	<p>ข้อดีและเสียที่ซื้ออาคารเก่าคือรู้จำนวนอัตรา การเข้าพัก ต้องซ่อมบำรุงงานระบบที่ชำรุด เสียหายซึ่งซ่อมยากหน่อยเพราะที่อยู่ใน ผนัง และปัญหาโครงสร้างที่เสียหายหากมาก จะซ่อมยาก ... บริหารโดยกำหนดที่จอดรถให้</p>	<p>-ข้อดีและเสียที่ซื้ออาคารเก่าคือรู้จำนวนอัตรา การเข้า พัก ต้องซ่อมบำรุงงานระบบที่ชำรุด</p>	<p>-ข้อดี รู้อัตราการเข้าพัก -ข้อเสีย ต้องซ่อมบำรุงงานระบบและโครงสร้าง</p>

	พอดีกับผู้เช่าที่ต้องการจอดรถและหากที่จอดรถเต็มแล้วจะไม่รับเพิ่ม โดยมากค่อนข้างพอดี โดยคิดค่าที่จอดรถ200บาท/เดือน ...	เสียหาย โครงสร้างที่เสียหายหากมากจะซ่อมยาก	
กลุ่มเป้าหมายหรือผู้เช่า	ลูกค้าร้อยละ70เป็นนักศึกษา หรือคนงานเขต หรือการเคหะ	-นักศึกษา 70% -คนงานเขตหรือการเคหะ 30%	-นักศึกษา 70% -คนงานสำนักงานเขตหรือการเคหะ 30%
ลักษณะโครงการและการออกแบบ	อาคารสร้างตั้งแต่ปีพ.ศ.2545 ปัจจุบันมีอายุ 15ปี ที่ดินขนาดประมาณ 150 ตร.ว. อาคารสูง8ชั้น จำนวน80ห้อง ขนาดห้อง22ตร.ม.ไม่มีระเบียงอยู่ชั้นล่างจำนวน6ห้อง และขนาดห้อง22.50ตร.ม.มีระเบียงจำนวน74ห้อง ระยะเวลาการปรับปรุงที่คิดว่าเหมาะสมคือ 8-10ปี ... อยู่ไม่ไกลจากบ้านที่อาศัยอยู่ใช้เวลาเดินทางไปไม่นาน ... พื้นที่ใช้สอยอาคารประมาณ 2,000ตร.ม. ไม่มีที่จอดรถ แต่ใช้วิธีเช่าที่ดินข้างเคียงจอดรถประมาณ 12 คัน ... ห้องพักได้3คน/ห้อง แต่ก่อน ทวี ดุ้ยเย็น มีให้เช่า ปัจจุบันไม่มีแล้ว มีห้องค้า1ห้องเป็นร้านโชว์ห่วย ... คนชอบชั้นบนมากกว่าข้างล่าง ไม่ชอบข้างล่างเพราะไม่มีระเบียง ตึกมีลิฟท์1ตัว ไม่มีปัญหาคนรอมากไป ...	-ที่ดินขนาด150ตรว. -สูง8ชั้น 80ห้อง -ห้อง22ตรม. 6 ห้อง -ห้อง22.50ตรม.มีระเบียง74ห้อง -ระยะเวลาการปรับปรุงที่คิดว่าเหมาะสมคือ8-10ปี -อยู่ไม่ไกลจากบ้านที่อาศัยอยู่ใช้เวลาเดินทางไปไม่นาน -ไม่มีที่จอดรถ แต่ใช้วิธีเช่าที่ดินข้างเคียงจอดรถประมาณ 12 คัน -คนชอบชั้นบนมากกว่าข้างล่าง ไม่ชอบข้างล่างเพราะไม่มีระเบียง	-ที่ดินขนาด150ตรว. -สูง8ชั้น 80ห้อง -ห้อง22ตรม. 6 ห้อง -ห้อง22.50ตรม.มีระเบียง74ห้อง -ระยะเวลาการปรับปรุงที่เหมาะสมคือ8-10ปี -อยู่ไม่ไกลจากแหล่งที่อยู่อาศัยเดิม -เช่าที่ดินข้างเคียงจอดรถประมาณ 12 คัน -คนชอบชั้นบนเพราะมีระเบียง
อัตราค่าเช่าพัก	ห้องพักส่วนใหญ่ค่อนข้างเต็มร้อยละ95-100 ... ก่อนหน้าน้ำดูว่างไปเป็น10ห้อง	-ห้องพักส่วนใหญ่ค่อนข้างเต็มร้อยละ 95-100 -ก่อนหน้าน้ำดูว่างไปเป็น10ห้อง	-อัตราเช่าพัก 95-100% -น้ำดูแลออฟาร์ทเมนท์ ห้องพักว่าง 10ห้อง

การเงิน	<p><u>ซื้ออพาร์ทเมนท์เก่าเป็นจำนวนเงินประมาณ 25 ล้านบาท(เดิมตั้งใจขายที่32ล้านบาท) ใช้เงินปรับปรุงเพิ่มอีกจำนวน2,500,000บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าทาสีภายในและภายนอก ทั้งอาคารและเครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์ ด้วยเงินสดทั้งหมดไม่ต้องการกู้เงินเพราะ ประสบการณ์จากการทำธุรกิจที่เคยทำมา ราคาที่ได้สูงกว่าราคาที่นั่งสาวต้องการปล่อยให้คนอื่นซื้อ ... ก่อนซื้อก็รู้ว่ามีคนพักเยอะไหม ค่าใช้จ่ายก็รู้เพราะเป็นญาติกัน ... ค่าตัวทรายและช่างเป็นน้องแม่ให้ค่าจ้างมากกว่าปกติ ค่าจ้างมาจากธุรกิจอื่นๆ ค่าอินเทอร์เน็ตสายตรงไปที่ห้อง300บาท/เดือน ค่าเช่า 6,000-7,000บาท/เดือน ขาดทุนอยู่ด้วย ลิฟท์ทุกเดือน 25,000บาท/ปี มีฉีดปลวกแมลงทุกเดือน ค่าเก็บขยะ300บาท/เดือน จ่ายภาษีปี2556 ... 10ปีผ่านมาค่าเช่าไม่ขึ้น คาดว่าจะให้เนตทุกห้องพร้อมขึ้นค่าเช่า ... ค่าเครื่องซักผ้าถ้าไรเดือนละ2,000บาท สัญญาทีวีเป็นดาวเทียม ค่าใช้จ่ายก่อนทรายมา บริหารมากกว่าปัจจุบัน2-3เดือน</u></p>	<p>-ซื้ออพาร์ทเมนท์เก่า ประมาณ25ล้านบาท -ปรับปรุงเพิ่มอีก จำนวน2,500,000 บาทส่วนใหญ่เป็นค่า ทาสีภายในและ ภายนอก -เงินสดทั้งหมดไม่ ต้องการกู้เงินเพราะ ประสบการณ์จาก การทำธุรกิจที่เคย ทำมา -ก่อนซื้อก็รู้ว่ามีคน พักเยอะไหม ค่าใช้จ่ายก็รู้เพราะ เป็นญาติกัน -ค่าใช้จ่ายก่อนทราย มาบริหารมากกว่า ปัจจุบัน2-3เดือน</p>	<p>-ซื้ออพาร์ทเมนท์ เก่า25ล้านบาท -ปรับปรุงเพิ่ม2.5 ล้านบาท ส่วน ใหญ่เป็นค่าทาสี ภายในและ ภายนอก -ซื้อโครงการด้วย เงินสดทั้งหมด ไม่ ต้องการกู้เงิน เพราะ ประสบการณ์จาก การทำธุรกิจที่เคย ทำมา -รู้ผลตอบแทน ก่อนซื้อโครงการ -ค่าใช้จ่ายก่อน คุยทรายมา บริหารมากกว่า ปัจจุบัน2-3เดือน</p>
---------	--	---	---

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ของผู้วิจัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

#### 4.4. เหตุผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน

เหตุผลผลการเลือกลำดับปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน โครงการเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย	ลำดับความสำคัญ	คำสัมภาษณ์	สรุป
การเงิน		1	ที่มาทำอพาร์ทเมนต์ก็เรื่องการเงินเป็นหลัก ลงทุนไปแล้วจะได้ไหม ธุรกิจจะไปได้ไหม <u>จึงคิดว่าการเงินสำคัญที่สุด</u>	ลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์เพราะเรื่องเงิน การเงินจึงสำคัญที่สุด
ลักษณะโครงการและการออกแบบ		2	<u>ลักษณะโครงการและการออกแบบ</u> <u>ตรงใจผู้เช่าไหม เราดูแลได้ขนาดไหน</u> <u>ขนาดห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวก</u> <u>เราต้องปรับปรุงแค่ไหน</u> <u>เป็นเรื่องของการเงินกับตัวสินค้า</u>	ลักษณะโครงการและการออกแบบต้องตรงใจผู้เช่าไปพร้อมกับเงินที่ใช้ลงทุน
การบริหารจัดการ		3	เราจะบริหารจัดการให้คนเข้ามาอยู่ได้ไหม <u>บริหารอาคารให้มันดีได้ไหม</u> <u>บริหารการเงินให้ทำธุรกิจได้ไหม</u> <u>คิดว่าไม่ค่อยคิดเรื่องเศรษฐกิจเท่ากับตัวมันเองมากกว่า</u> <u>อย่างน้อยมันก็มีสาธารณูปโภคมีตลาดก็มีคนมาเช่า</u> <u>อยู่ประมาณหนึ่งอยู่แล้ว</u> <u>ก็บริหารจัดการให้มันดี</u> <u>ทำให้การเงินมันดี</u> <u>และก็ดูแลของเราให้มันดี</u>	การบริหารจัดการภายในธุรกิจอพาร์ทเมนต์สำคัญกว่าปัจจัยภายนอก เพราะเชื่อว่ากลุ่มลูกค้ามีจำนวนมากพอ
การเงิน	อัตราผลตอบแทนโครงการ	1	<u>อยากได้%ตามต้องการ ถ้าไม่ได้ก็ไปลงอย่างอื่นดีกว่า</u>	อัตราผลตอบแทนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตัดสินใจลงทุน
	ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม	2	<u>อยากได้ไม่ถูกไปหรือแพงไป</u> <u>ยิ่งสูงยิ่งลงทุนเยอะ</u> <u>ถ้าถูกไปผลตอบแทนจะได้ไม่เยอะแต่ลงทุนก็น้อยไปด้วย</u>	ค่าเช่าห้องพักส่งผลต่ออัตรา

				ผลตอบแทนที่ ต้องการ
	อัตราการ เข้าพัก	3	ยิ่งสูงก็ยิ่งดี 85-90% คิดว่าค่าเช่ากับ <u>อัตราการเข้าพักส่งผลต่อ</u> ผลตอบแทน	อัตราการเข้าพัก ส่งผลต่อ ผลตอบแทน
เศรษฐ กิจ	อำนาจซื้อ ผู้บริโภค	1	เลือกเพราะบอกว่าผู้บริโภคมีกำลัง <u>ซื้อขนาดไหน</u> ให้ความสำคัญกับ ลูกค้า บางครั้งลูกค้ามีการ เปรียบเทียบราคากับที่อื่นอีกด้วย	อำนาจซื้อ ผู้บริโภคสามารถ บอกกำลังในการ จ่ายของผู้บริโภค
	แรงงาน/ วัสดุอุปกรณ์	2	<u>อพาร์ทเมนต์ที่มีการซ่อมแซม</u> <u>ตลอดเวลา</u> มองว่าอพาร์ทเมนต์ อันดับแรกคือลูกค้า <u>อันดับสองคือ</u> <u>ตัวตึก</u> ซ่อมท่อน้ำ คนมาซ่อมแซม และขณะรีโนเวทด้วย	อพาร์ทเมนต์ที่มี การซ่อมแซม ต่อเนื่อง
	อัตราการ เติบโตทาง เศรษฐกิจ	3	เศรษฐกิจดีไม่มีผลการเลิกจ้าง ถ้า ดีคนมีรายได้จ่ายค่าเช่าอัตราการ <u>เข้าพักน่าจะเพิ่มขึ้น</u>	การเติบโตทาง เศรษฐกิจทำให้คน มีรายได้ส่งผลต่อ อัตราการเข้าพัก
บริหาร จัดการ	การ ให้บริการต่อ ผู้เช่า	1	<u>ผู้เช่าอยากอยู่หรือไม่อยากเป็นเรื่อง</u> <u>สำคัญ</u>	การให้บริการ ส่งผลต่อความ ต้องการเช่าห้อง
	ความสามาร ถบุคลากร	2	คิดว่าบุคลากรก็ต้องมีความสามารถ ระดับหนึ่ง <u>อย่างน้อยก็ต้องบอกข้อดี</u> <u>ของเราได้</u> แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ เช่น ไฟดับ น้ำไม่ไหล เราก็ต้องใจ เย็นเพราะเดี๋ยวก็มีคนมาแจ้งโน่นนี่ หลายๆเรื่องต้องดูแลคนในอพาร์ท เมนต์หลากหลาย	ความสามารถของ บุคลากรมีผลต่อ การเช่าห้องพัก และแก้ปัญหาให้ผู้ เช่าพึงพอใจได้
	การคัดเลือก ผู้เช่า	3	การคัดเลือกผู้เช่าก็สำคัญบ้างที่มี <u>ชาวต่างชาติมาขอเช่าบ้างซึ่งมี</u> <u>วัฒนธรรมไม่เหมือนกัน</u> เป็นครู ฝึกสอนหรือนักเรียนทุน หลักๆก็	การคัดเลือกผู้เช่า ตั้งแต่แรก ช่วยให้ การดูแลอพาร์ท



			<u>เลือกที่จะไม่รับมากกว่าเพราะคิดว่า</u> <u>มีปัญหาเยอะกว่าคนไทย</u>	เน้นที่มีปัญหา ลดลง
	ประสบการณ์ผู้บริหาร	4	ประสบการณ์ผู้บริหารไม่เลือก เพราะตัวเองก็ไม่มีประสบการณ์ที่ <u>บ้านก็ใช้การลองผิดลองถูกเอา</u>	ผู้ซื้อโครงการไม่มี ประสบการณ์ สามารถทำได้ด้วย การเรียนรู้
ลักษณะ โครงการ และ การ ออกแบบ	ทำเลที่ตั้ง โครงการ	1	<u>ทำเลที่มีคนมาเช่าเรา</u> เช่น ใกล้ โรงเรียน ใกล้ที่ทำงาน ตลาด เป็นต้น	ทำเลที่ตั้ง โครงการส่งผลต่อ ความต้องการเช่า โดยตรง
	คุณภาพ ห้องพัก	2	<u>ลักษณะตรงใจลูกค้าใหม่</u> ตอบโจทย์ ลูกค้าใหม่	ลักษณะห้องพัก ต้องตรงใจลูกค้า
	คุณภาพของ พื้นที่ ส่วนกลาง	3	<u>ลูกค้าก็ดูเป็นลำดับถัดมา</u>	พื้นที่ส่วนกลาง เป็นส่วนที่ลูกค้า ให้ความสนใจรอง จากห้องพัก
	การ ออกแบบ โครงการ	7	การออกแบบดูสภาพคร่าวๆว่าอยู่ใน สภาพโอเคเพราะซื้อมือสอง <u>มัน</u> <u>ไม่ได้ต้องไปออกแบบเพิ่มอะไรอยู่</u> แล้ว แค่ปรับปรุงให้มันดูดีขึ้น	ผู้ประกอบการซื้อ โครงการมาจึงไม่ มีส่วนกับการ ออกแบบโครงการ
	ขนาด โครงการ	8	<u>ขนาดโครงการก็มีผลต่อการลงทุน</u> เพราะขนาดใหญ่จำนวนห้องเยอะ มันก็ได้เงินที่สูงกว่า <u>แต่ก็ต้องใช้เงิน</u> <u>ลงทุนสูงขึ้นด้วย</u> ไว้ลำดับหลังเพราะ มีเป้าหมายชัดเจนอยู่แล้วว่าอยากได้ ขนาดโครงการเท่าไรและเงิน ลงทุนประมาณไหน	ขนาดโครงการที่ ใหญ่มีผลต่อการ ลงทุนซึ่งต้องใช้ เงินทุนจำนวน มาก ในขณะที่ ผู้ประกอบการมี ขนาดโครงการที่ ต้องการอยู่แล้ว
ระเบียบ ราชการ/ ร/	กฎหมายที่ เกี่ยวข้อง	1	คิดว่ากฎหมายเป็นพื้นฐานของการ <u>ทำอสังหาฯ</u> ซื้อมือ2มายังไม่รู้ว่าจะต้อง เกี่ยวกับกฎหมายอย่างไร จนเจอเอง	กฎหมายเป็น พื้นฐานของการ พัฒนา อสังหาริมทรัพย์

การเมือ อง			คือต้องต่ออายุผู้ตรวจอาคาร 5 ปี/ ครั้ง	
มาตรการ ภาครัฐ	2		ภาษีโรงเรือน ภาษีที่ดิน สิ่งแวตล้อม ภาษีเงินได้นิติบุคคล <u>ซึ่งน่าจะแย่งลง</u> <u>เพราะภาษีโรงเรือนจะเปลี่ยนจาก</u> <u>คิดจากรายได้เป็นราคาที่ดิน</u>	มาตรการภาครัฐ เช่น ภาษี กำลังจะ มีการ เปลี่ยนแปลงซึ่ง อาจส่งผลต่อ รายจ่าย
การเวนคืน ที่ดินของรัฐ	3		จริงๆไม่คิดว่าสำคัญมาก แต่ถ้าเทียบ กับที่เหลือคือการเมืองคิดว่ามีผล มากกว่า ถ้าโดนเวนคืนได้เงินคงได้ เงินน้อยกว่ามูลค่าที่ดิน	การเวนคืนจะ ได้รับผลตอบแทน น้อยกว่ามูลค่า จากราคาตลาด
การลด ขาด	รายได้ของผู้ เช่า	1	ผู้เช่ามีรายได้เท่าไร ต้องคิดว่าค่า ห้องจะเป็นเท่าไรที่ผู้เช่ารับได้ คิด ว่าถ้าทำอาคารมาดี แต่รายได้ของ คนในบริเวณนั้นไม่สามารถจ่ายได้ ห้องอาจจะว่าง	รายได้ของผู้เช่า เป็นปัจจัยในการ ตั้งราคาห้องพักที่ ผู้เช่าสามารถจ่าย ได้
ความ ต้องการของ ผู้เช่าต่อ ลักษณะและ บริการของ โครงการ	2		เมื่อคนมาดูห้อง <u>ดูราคาเป็นหลัก</u> <u>ลักษณะห้องเป็นอย่างไร ห้องใหญ่</u> <u>กว่าไหม</u>	ผู้เช่ามีความ ต้องการโดยการ เปรียบเทียบ ลักษณะห้องพัก กับโครงการอื่น
ราคา ห้องพักและ เงื่อนไข ประกอบกา รเช่า	3		ก็เป็นลักษณะเดียวกันกับข้อ2	ผู้เช่าเปรียบเทียบ ราคาและเงื่อนไข ประกอบการเช่า กับโครงการอื่น

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ผลของผู้วิจัย



ภาคผนวก ง.

ทัศนคติของผู้ประกอบการอาร์ทเมนต์ทั้ง 4 โครงการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## 1. โครงการ “มาลัยอาร์ทเมนต์” ML (N)

โครงการมาลัยอาร์ทเมนต์ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเงินเพราะการเงินทำให้รู้ความเป็นไปได้ของโครงการ เศรษฐกิจส่งผลกับอัตราดอกเบี้ยและการจ้างงานของผู้เช่า และการบริหารส่งผลต่อความพึงพอใจของผู้เช่า ในกลุ่มปัจจัยการเงิน ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าสัดส่วนเงินทุนส่งผลต่อจำนวนเงินผ่อนและระยะเวลาคืนทุน วงเงินสินเชื่อส่งผลกับขนาดของโครงการและสัดส่วนหนี้ต่อทุน และอัตราดอกเบี้ยส่งผลต่อระยะเวลาคืนทุน ในกลุ่มปัจจัยการเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า การขยายตัวของชุมชนทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัย การเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้ชุมชนเมืองขยายตัว และจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นส่งผลกับการเพิ่มอัตราการจ้างงาน ในกลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า ประสิทธิภาพทำให้รู้ถึงวิธีการบริหารจัดการที่ง่ายมากขึ้น การให้บริการทำให้ผู้เช่าเลือกเข้าพักกับโครงการ และการคัดเลือกผู้เช่าทำให้ได้ผู้เช่าที่มีความมั่นคงทางการเงินและช่วยรักษาความสะอาดของห้องพัก

สรุปปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงิน 3 ลำดับแรก โครงการมาลัยอาร์ทเมนต์

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย
1.การเงิน	1.สัดส่วนหนี้ต่อทุน
	2.วงเงินสินเชื่อ
	3.อัตราดอกเบี้ย
2.เศรษฐกิจ	1.การขยายตัวของชุมชนเมือง
	2.อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ
	3.จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น
3.การบริหารจัดการ	1.ประสิทธิภาพผู้บริหาร
	2.การให้บริการต่อผู้เช่า
	3.การคัดเลือกผู้เช่า

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

## 2. โครงการ “สารรเชนต์วิเวฮ์ว” SVH (N)

โครงการสารรเชนต์วิเวฮ์วผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับเศรษฐกิจเพราะเศรษฐกิจส่งผลต่อการลงทุนและมีส่งผลการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง เมื่อทั้ง 2 กลุ่มปัจจัยบ่งชี้ไปในทิศทางใดแล้วการเงินจึงเป็นความพร้อมของผู้ลงทุนในการแสวงหาโอกาสในลำดับถัดมา ในกลุ่มปัจจัยทางเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ คือ GDP มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และส่งผลต่อปัญหาการว่างงาน หากคนว่างงานมากจะส่งผลให้ผู้เช่ามีจำนวนลดลง จากการไม่มีรายได้พอเช่าห้องพักได้ในกลุ่มระเบียบราชการ/การเมือง ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า การเมืองเป็นเครื่องมือบอกทิศทางของประเทศ หากการเมืองไม่มั่นคงกฎหมายหรือมาตรการสามารถเปลี่ยนแปลงได้ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องทำให้

ผู้ลงทุนรู้ว่าสามารถทำธุรกิจนั้นๆได้หรือไม่ ในขณะที่มาตรการภาครัฐแม้เป็นกฎของรัฐแต่มีความไม่แน่นอนมากกว่า ในกลุ่มการเงิน ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า อัตราผลตอบแทนโครงการ เป็นการลงทุนที่ต้องการกำไรคุ้มกับความเสี่ยงซึ่งจะต้องไม่น้อยกว่าดอกเบี้ย หากระยะเวลาคืนทุนเร็วขึ้นก็คือผลตอบแทนสูงจะทำให้ความเสี่ยงต่ำลง โดยมีอัตราการเข้าพักเป็นเครื่องมือชี้วัดเสถียรภาพของการลงทุน

สรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน3ลำดับแรก โครงการสาธารณสุขชนบท

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย
1.เศรษฐกิจ	1.อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ
	2.ปัญหาการว่างงาน
	3.อำนาจซื้อผู้บริโภค
2.ระเบียบราชการ/การเมือง	1.เสถียรภาพทางการเมือง
	2.กฎหมายที่เกี่ยวข้อง
	3.มาตรการภาครัฐ
3.การเงิน	1.อัตราผลตอบแทนโครงการ
	2.ระยะเวลาคืนทุน
	3.อัตราการเข้าพัก

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

### 3. โครงการ “ศิริวัฒน์แมนชั่น” SW (R)

สรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงิน3ลำดับแรก โครงการศิริวัฒน์แมนชั่น

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย
1.การบริหารจัดการ	1.การคัดเลือกผู้เช่า
	2.การให้บริการต่อผู้เช่า
	3.ความสามารถบุคลากร
2.การเงิน	1.อัตราดอกเบี้ย
	2.ระยะเวลาการก่อสร้าง
	3.อัตราการเข้าพัก
3.เศรษฐกิจ	1.อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ
	2.จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น
	3.อำนาจซื้อผู้บริโภค

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

โครงการศิริวัฒน์แมนชั่นผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการเพราะการบริหารส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจโดยตรง การเงินกับการปรับปรุงอาคารส่งผลต่อความสนใจของผู้เช่า และภาวะ

ทางเศรษฐกิจส่งผลต่อรายได้ของผู้เช่า ในกลุ่มปัจจัยการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า การคัดเลือกผู้เช่าช่วยลดปัญหาจากผู้เช่าด้วยกันและจากข้อจำกัดของพื้นที่โครงการ การให้บริการต่อผู้เช่าช่วยสร้างความพึงพอใจและลดปัญหาจากข้อจำกัดความสามารถของบุคลากร ในกลุ่มปัจจัยการเงิน ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า เมื่อมีการกู้เงินอัตราดอกเบี้ยคือปัจจัยสำคัญ ระยะเวลาการก่อสร้างส่งผลต่อเวลาการเปิดดำเนินงาน และอัตราการใช้พื้นที่กับรายได้ของธุรกิจ (เหตุผลที่ไม่สัมพันธ์กับเหตุผลกลุ่มการเงินก่อนหน้าเรื่องการเงินกับการปรับปรุงอาคาร) ในกลุ่มปัจจัยเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้มีความต้องการจ้างงานและความต้องการเช่าที่อยู่อาศัย จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทำให้เกิดความต้องการงานและเช่าที่อยู่อาศัย และรายได้ของผู้เช่าส่งผลกับความ ต้องการเช่าที่อยู่อาศัย

#### 4. โครงการ “เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท” A.W.S (R)

สรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนทางการเงินลำดับแรก โครงการเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท

กลุ่มปัจจัย	ปัจจัยย่อย
1.การเงิน	1.อัตราผลตอบแทนโครงการ
	2.ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสม
	3.อัตราการใช้พื้นที่
2.ลักษณะโครงการและการ ออกแบบ	1.ทำเลที่ตั้งโครงการ
	2.คุณภาพห้องพัก
	3.คุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง
3.การบริหารจัดการ	1.การให้บริการต่อผู้เช่า
	2.ความสามารถบุคลากร
	3.การคัดเลือกผู้เช่า

ที่มา : จากการลำดับแบบสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

โครงการเอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเงินเพราะต้องการผลตอบแทนมากกว่าดอกเบี้ยเงินฝากจึงซื้อธุรกิจอพาร์ทเมนต์เพื่อการลงทุน และเมื่อจะซื้อโครงการลักษณะโครงการและการออกแบบจะต้องมีรูปแบบตรงใจผู้เช่าไปพร้อมๆกับจำนวนเงินที่จะใช้ในการลงทุน จากนั้นผู้ประกอบการมีความเห็นว่าบริหารจัดการภายในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่มีความสำคัญมากกว่าปัจจัยภายนอกเพราะเชื่อว่ากลุ่มลูกค้ามีจำนวนมากพอแม้ว่าผลจากปัจจัยภายนอกจะแย่งไปบ้าง ในกลุ่มปัจจัยการเงิน ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า อัตราผลตอบแทนเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดเพราะเป็นเหตุผลให้ตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุน ค่าเช่าห้องพักที่เหมาะสมและอัตราการใช้พื้นที่จะเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนตามลำดับ ในกลุ่มปัจจัยลักษณะโครงการและการออกแบบ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า ทำเลที่ตั้งโครงการส่งผลต่อความต้องการเช่า

โดยตรง รองลงมาคือลักษณะห้องพักต้องตรงใจลูกค้า และพื้นที่ส่วนกลางเป็นส่วนที่ลูกค้าให้ความสนใจรองจากห้องพัก ในกลุ่มบริหารจัดการ ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า การให้บริการต่อผู้เช่าส่งผลต่อความต้องการเช่าห้องมากที่สุด รองลงมาคือความสามารถบุคลากรที่ส่งผลต่อการเช่าห้องพักและช่วยแก้ปัญหาให้ผู้เช่าพึงพอใจได้ และการคัดเลือกผู้เช่าแต่แรกจะช่วยให้การดูแลพาร์ทเมนท์มีปัญหาลดลงตามลำดับ







## การเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์

### รายการรายได้และรายจ่าย

จากการสัมภาษณ์พบว่าโครงการรูปแบบสร้างอาคารใหม่มีรายการแตกต่างจากซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการคือ ในช่วงก่อนการก่อสร้าง - รูปแบบสร้างใหม่จะมีค่าที่ดิน ค่าออกแบบและขออนุญาตก่อสร้างในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการเป็นค่าซื้อโครงการเก่า และในช่วงการก่อสร้างรูปแบบสร้างอาคารใหม่มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าก่อสร้างและอุปกรณ์ประกอบอาคาร เช่น เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ในขณะที่รูปแบบซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการเป็นค่าปรับปรุงอาคาร และเมื่อเปิดดำเนินการจะมีลักษณะไม่แตกต่างกัน ดังตารางที่ 19



แสดงรายการรายได้และรายจ่ายของโครงการอพาร์ทเมนท์ทั้ง 4 โครงการ ตลอดอายุการบริหารงานของ  
ผู้ประกอบการ

	ชื่อโครงการ	มาลัยพาร์คเม้นท์ ML (N)	สารเซนต์วิวเฮ้าส์ SVH (N)	ศิริวัฒน์ แมนชั่น SW (R)	เอ.ดับบลิว. เอส.คอร์ท A.W.S (R)
ช่วงเวลา การพัฒนา โครงการ	รูปแบบการพัฒนา โครงการ	สร้างอาคารใหม่	สร้างอาคารใหม่	ชื่อโครงการ เก่านำมา ดำเนินการ	ชื่อโครงการ เก่านำมา ดำเนินการ
รายจ่าย ก่อนการ ก่อสร้าง	ค่าออกแบบและขอ อนุญาตก่อสร้าง	√	√	-	-
	ค่าที่ดิน	√	√	-	-
	ค่าชื่อโครงการเก่า	-	-	√	√
รายจ่าย ระหว่าง การ ก่อสร้าง (บาท)	ค่าก่อสร้างอาคาร / ปรับปรุงอาคาร	√	√	-	√
	ค่าระบบรักษาความ ปลอดภัย	√	√	-	-
	ค่าเฟอร์นิเจอร์	√	√	-	-
	ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า	√	√	-	-
รายได้ หลังการ ก่อสร้าง/ เปิด ดำเนินการ	ค่าเช่าห้องพัก	√	√	√	√
	ค่าเช่าห้องค้า	-	-	√	√
	ที่จอดรถ	-	-	-	√
	เครื่องซักผ้าอัตโนมัติ	√	√	√	√
	ตู้น้ำดื่มอัตโนมัติ	√	√	√	√
	น้ำประปา	√	√	√	√
	ไฟฟ้า	√	√	√	√
	อินเทอร์เน็ต	√	√	-	√
รายจ่าย หลังการ ก่อสร้าง/ เปิด ดำเนินการ	ผก.อาคาร	-	√	-	√
	ธุรการ	-	√ (2คน)	-	√
	แม่บ้าน	√	√	√	√
	รปภ.	-	√	-	√
	ช่าง	√	√	-	√
	ค่าน้ำประปา	√	√	√	√
	ค่าไฟฟ้า	√	√	√	√
	ค่าโทรศัพท์	-	-	√	√
	ค่าอินเทอร์เน็ต	√	√	-	√
	ค่าสัญญาอินเทอร์เน็ต	√	-	-	-
	ค่าการตลาด	-	√	-	-
	ค่าประกันภัยอาคาร	-	√	√	√
	ค่าประกันสังคม	-	-	-	√
	ค่าจัดทำ/ตรวจบัญชี	-	√	-	√
	ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม	√	√	√	√
	ค่าปรับปรุงอาคาร	√	-	√	√
	ค่าบำรุงรักษาลิฟท์	-	-	-	√
	ค่าฉีดปลวกแมลง	-	-	-	√
	ค่าเช่าที่จอดรถ	-	-	-	√
	ค่าเก็บขยะ	√	√	√	√
ดอกเบี้ยยเงินกู้	√	√	√	-	
ภาษี	√	√	√	√	

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

√

มี

-

ไม่มี

### รายได้ รายจ่าย และผลตอบแทนปี พ.ศ.2559

ในหัวข้อนี้ประกอบด้วย รายได้ รายจ่าย และผลตอบแทนของโครงการปีพ.ศ.2559 ของอพาร์ทเมนท์ทั้ง 4 โครงการ มีรายการ ดังนี้

แสดงข้อมูลการเงินของโครงการอพาร์ทเมนท์ทั้ง 4 โครงการ

ชื่อโครงการ	มาลัยพาร์ทเมนท์ ML (N)	สาธิตเซนตวิหะฮ์ SVH (N)	ศิริวัฒน์แมนชั่น SW (R)	เอ.ดับบลิว.เอส.คอร์ท A.W.S (R)
รูปแบบการพัฒนาโครงการ	สร้างอาคารใหม่	สร้างอาคารใหม่	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ	ซื้อโครงการเก่านำมาดำเนินการ
ราคาห้องพัก /เดือน (บาท)	2,100-2,800	5,000 -8,500	2,600-2,800	3,300 – 3,500
อัตราการเข้าพัก (ปี พ.ศ. 2559)	95-100%	95-100%	95-100%	95-100%
สัดส่วนหนี้ต่อทุน (D/E)	47/53 (0.88/1)	62/38 (1.62/1)	71/29 (2.45/1)	ใช้เงินทุนเจ้าของ 100%
อัตราดอกเบี้ย (ต่อปี)	3.50%	7.00%	2.00%	-

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

ความสามารถในการทำกำไรจากการดำเนินงานของโครงการทำการวิเคราะห์โดยใช้อัตรากำไรจากการดำเนินงาน พ.ศ.2559 ได้ผลของทั้ง 4 โครงการ ดังตารางที่ 21

จากตารางที่ 21 แสดงให้เห็นว่าหากพิจารณาอัตรากำไรจากการดำเนินงาน พ.ศ.2559 พบว่า ลำดับโครงการจากมากไปน้อยคือ SW (R)=66.56% , SVH (N)=63.27% , A.W.S (R)=60.80% และ ML (N)=59.99% ตามลำดับ จากตารางที่18 พบว่าค่าปรับปรุงอาคารเป็นรายจ่ายที่ไม่ได้เกิดขึ้นต่อเนื่องในแต่ละปีซึ่งเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะมีส่งผลต่ออัตรากำไรจากการดำเนินงาน โดยทำให้รายจ่ายรวมของโครงการมีปริมาณเพิ่มมากขึ้น โดยในปีพ.ศ.2559 โครงการ SW (R) เป็นเพียงโครงการเดียวที่มีค่าปรับปรุงอาคาร นอกจากนี้เมื่อพิจารณาสัดส่วนค่าใช้จ่ายของโครงการพบว่าในโครงการที่ไม่มีค่าดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าไฟฟ้าจะเป็นค่าใช้จ่ายที่มีสัดส่วนมากที่สุด คือ 24.4%-52.0% และสำหรับโครงการที่มีค่าดอกเบี้ยเงินกู้พบว่าดอกเบี้ยเงินกู้จะเป็นสัดส่วนค่าใช้จ่ายของโครงการมากที่สุด โดยมีสัดส่วนค่าดอกเบี้ยเงินกู้ของโครงการ SVH (N) = 50.8% และโครงการ SW (R) = 63%

ตัวอย่างการคำนวณ

โครงการมาลัยพาร์ทเมนท์

$$\text{อัตรากำไรจากการดำเนินงาน} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน} \times 100}{\text{ยอดขาย}} = \frac{1,270,400 \times 100}{2,118,000} = 59.99\%$$

## แสดงรายได้ รายจ่าย และผลตอบแทนของ โครงการอพาร์ทเมนท์ทั้ง 4 โครงการ ปีพ.ศ.2559

	ชื่อโครงการ	มาลัยพาร์ทเมนท์ ML (N)	สาทรเซนตริวิเฮ้าส์ SVH (N)	ศิริวัฒน์แมนชั่น SW (R)	เอ.ดับบลิว. เอส.คอร์ท A.W.S (R)
ช่วงเวลา การพัฒนา โครงการ	รูปแบบการพัฒนา โครงการ	สร้างอาคารใหม่	สร้างอาคารใหม่	ซื้อโครงการเก่า นำมาดำเนินการ	ซื้อโครงการเก่า นำมาดำเนินการ
รายได้	ค่าเช่าห้องพัก	1,266,000	6,450,000	1,171,200	3,333,720
หลังการ	ค่าเช่าห้องค้า	-	-	42,000	6,000
ก่อสร้าง/เปิด	ที่จอดรถ	-	-	-	24,000
ดำเนินการ	เครื่องซักผ้าอัตโนมัติ	72,000	28,800	9,000	12,000
(เฉพาะปี	ตู้น้ำดื่มอัตโนมัติ	33,600	12,000	9,000	12,000
พ.ศ.2559	น้ำประปา	180,000	168,000	54,000	156,000
บาท/ปี)	ไฟฟ้า	480,000	720,000	120,000	564,000
	อินเทอร์เน็ต	86,400	648,000	-	54,000
*	รายได้รวม(ยกอขาย)	2,118,000	8,026,800	1,405,200	4,161,720
รายจ่าย	ผก.อาคาร	-	480,000 (6.7%)	-	180,000 (9.1%)
หลังการ	ธุรการ	-	540,000 (7.5%)	-	168,000 (8.5%)
ก่อสร้าง/เปิด	แม่บ้าน	72,000 (7.8%)	120,000 (1.7%)	108,000 (0.9%)	111,600 (5.7%)
ดำเนินการ	รปภ.	-	120,000 (1.7%)	-	144,000 (7.3%)
(เฉพาะปี	ช่าง	36,000 (3.9%)	180,000 (2.5%)	-	180,000 (9.1%)
พ.ศ.2559	ค่าน้ำประปา	180,000 (19.5%)	120,000 (1.7%)	54,000 (4.4%)	120,000 (6.1%)
บาท/ปี)	ค่าไฟฟ้า	480,000 (52.0%)	600,000 (8.3%)	120,000 (9.9%)	480,000 (24.4%)
	ค่าโทรศัพท์	-	-	1,284 (0.1%)	6,000 (0.3%)
	ค่าอินเทอร์เน็ต	42,000 (4.5%)	600,000 (8.3%)	-	18,000 (0.9%)
	ค่าสัญญาณโทรทัศน์	24,000 (2.6%)	-	-	-
	ค่าการตลาด	-	5,000 (0.07%)	-	-
	ค่าประกันภัยอาคาร	-	30,000 (0.4%)	15,000 (1.2%)	10,000 (0.5%)
	ค่าประกันสังคม	-	-	-	60,000 (3.0%)
	ค่าจัดทำ/ตรวจบัญชี	-	30,000 (0.4%)	-	20,000 (1%)
	ค่าบำรุงรักษา ซ่อมแซม	10,000 (1%)	120,000 (1.7%)	48,000 (3.9%)	-
	ค่าปรับปรุงอาคาร	-	-	120,000 (9.9%)	-
	ค่าบำรุงรักษาลิฟท์	-	-	-	25,000 (1.3%)
	ค่าฉีดปลวกแมลง	-	-	-	15,000 (0.8%)
	ค่าเช่าที่จอดรถ	-	-	-	90,000 (4.6%)
	ค่าเก็บขยะ	3,600 (0.4%)	3,600 (0.05%)	3,600 (0.3%)	3,600 (0.2%)
*	รายจ่ายรวม	847,600	2,948,600	469,884	1,631,200
*	กำไรก่อนหักภาษีและ ดอกเบี้ย (EBIT)	1,270,400	5,078,200	935,316	2,530,520
	ดอกเบี้ยเงินกู้	หมดแล้ว	3,658,476 (50.8%)	767,577 (63%)	-
	ภาษี	75,000 (8.1%)	595,200 (8.3%)	78,000 (6.4%)	337,258 (17.1%)
*	กำไรสุทธิ	1,195,400	824,524	89,739	2,193,262
*	อัตรากำไรจากการ ดำเนินงาน	59.99%	63.27%	66.56%	60.80%
	ลำดับที่	4	2	1	3

ที่มา : จากการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และการคำนวณของผู้วิจัย(\*)

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายสยามศักดิ์ จารุอาภรณ์ประทีป เกิด 13 พฤษภาคม พ.ศ.2517 ประวัติการศึกษา ประถมศึกษาจากโรงเรียนเสสะเวชวิทยา มัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนบางแคปานขำวิทยา มัธยมศึกษาตอนปลายจากมัธยมวัดเบญจมบพิตร ระดับปริญญาตรีจากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต ระดับปริญญาโทจากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

