

#### บทที่ 4

### การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องเช่าในแขวงศรีวิชัย เทศบาลนครเชียงใหม่อำเภอเมืองเชียงใหม่ แบ่งผลการวิเคราะห์การศึกษาออกเป็น 4 ด้าน คือ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน จากนั้นจึงนำผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้าน ไปจัดทำงบการเงินล่วงหน้าเพื่อทำการประเมินโครงการและผลตอบแทนของโครงการ ต่อไป

การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการเช่าห้องพักและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเช่าห้องเช่าของผู้ใช้บริการห้องเช่า โดยมีการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 200 ตัวอย่าง โดยผลการวิเคราะห์จะนำเสนอเป็น 4 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า เช่น ลักษณะของที่พักในปัจจุบัน อายุ สถานภาพ ภูมิลำเนา การศึกษา อาชีพ รายได้ โดยนำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ และร้อยละ (ตารางที่ 1 ถึง 17)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกเช่าห้องเช่า 7 ปัจจัยของส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ปัจจัยด้านกระบวนการ โดยนำเสนอในรูปแบบตาราง(ตารางที่ 18 ถึง 24)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลลักษณะห้องเช่าที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่าต้องการในการเลือกเช่าห้องเช่า เช่น สีของห้องเช่า เติงภายในห้องเช่า เฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการมีภายในห้องเช่า เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีบริการในห้องเช่า รูปแบบของอินเตอร์เน็ตที่ให้บริการ ร้านค้าและบริการภายในบริเวณห้องเช่า ตู้บริการอัตโนมัติภายในบริเวณห้องเช่า ค่าเช่าที่ควรเป็น ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าที่ควรเป็น ค่าประกันความเสียหายจากการเช่าพักที่ควรเป็น รูปแบบการคิดค่าบริการน้ำ

ที่ต้องการ รูปแบบการคิดค่าอินเทอร์เน็ตที่ต้องการ โดยนำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ และร้อยละ (ตารางที่ 25 ถึง 36)

ส่วนที่ 4 ข้อมูลความต้องการในการเช่าห้องเช่าที่ตรงตามความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า โดยนำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ และร้อยละ (ตารางที่ 37)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า เช่น ลักษณะของที่พักในปัจจุบัน อายุ สถานภาพ ภูมิลำเนา การศึกษา อาชีพ รายได้ โดยนำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ และร้อยละ (ตารางที่ 1 ถึง 17)

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	82	41
หญิง	118	59
รวม	200	100

จากตารางที่ 1 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 59.0 และเพศชาย ร้อยละ 41.0

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
15 -25 ปี	133	66.5
26 – 35 ปี	57	28.5
36 – 45 ปี	8	4.0
46 – 55 ปี	2	1.0
มากกว่า 55 ปี	0	0.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 15 - 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 66.5 ของกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุด รองลงมาคือ ช่วงอายุระหว่าง 26 -35 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.5 ของกลุ่มตัวอย่าง ช่วงอายุ 36 -45 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.0 และช่วงอายุ 46 – 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ และกลุ่มตัวอย่างไม่มีผู้ที่อยู่ในช่วงอายุมากกว่า 55 ปีขึ้นไป

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	184	92.0
สมรส	13	6.5
อื่นๆ	3	1.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 3 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 92.0 สถานภาพรองลงมาคือสมรส คิดเป็นร้อยละ 6.5 และสถานภาพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 1.5

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	4	2.0
มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.	26	13.0
ปวส. หรือ อนุปริญญา	22	11.0
ปริญญาตรี	133	66.5
ปริญญาโทขึ้นไป	15	7.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 4 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 66.5 รองลงมา มีระดับการศึกษาในชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ

ปวช. คิดเป็นร้อยละ 13.0 การศึกษาระดับปวส. หรือ อนุปริญญา ร้อยละ 11.0 ระดับการศึกษา  
ปริญญาโทขึ้นไป ร้อยละ 7.5 และระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 2.0  
ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียนและนักศึกษา	107	53.5
ข้าราชการ	5	2.5
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	12	6.0
พนักงานบริษัทเอกชน	34	17.0
ธุรกิจส่วนตัว	20	10.0
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	3	1.5
อาชีพอิสระ	15	7.5
อื่นๆ	4	2.0
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีอาชีพนักเรียนและ  
นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 53.5 รองลงมาคืออาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 17.0 มีอาชีพ  
ธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 10.0 เป็นอันดับที่ 3 ประกอบอาชีพอิสระ ร้อยละ 7.5 มีอาชีพพนักงาน  
รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 6.0 อาชีพข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 2.5 อาชีพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 2.0  
และเป็นพ่อบ้าน/แม่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5,000 บาท	31	15.5
5,000 – 10,000 บาท	83	41.5
10,001 – 15,000 บาท	31	15.5
15,001 – 20,000 บาท	28	14.0
20,001 – 25,000 บาท	12	6.0
25,001 – 30,000 บาท	8	4.0
30,001 – 35,000 บาท	5	2.5
35,001 บาทขึ้นไป	2	1.0
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 6 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ระหว่าง 5,000 -10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาคือรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท รายได้ระหว่าง 10,001 – 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.5 รายได้ระหว่าง 15,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.0 รายได้ระหว่าง 20,001 – 25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.0 รายได้ระหว่าง 25,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.0 รายได้ระหว่าง 30,001 – 35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.5 และรายได้มากกว่า 35,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 1.0

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามภูมิลำเนา

ภูมิลำเนา	จำนวน	ร้อยละ	ภูมิลำเนา	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	9	4.5	แพร่	10	5
ขอนแก่น	1	0.5	แม่ฮ่องสอน	2	1
เชียงราย	15	7.5	ลำปาง	24	12
เชียงใหม่	69	34.5	ลำพูน	22	11
ตาก	1	0.5	เลย	1	0.5
นครปฐม	2	1	ศรีสะเกษ	2	1
นครราชสีมา	1	0.5	สงขลา	1	0.5
นครศรีธรรมราช	2	1	สุโขทัย	2	1
นครสวรรค์	6	3	สุราษฎร์ธานี	1	0.5
น่าน	11	5.5	สุรินทร์	2	1
พะเยา	10	5	อ่างทอง	1	0.5
พิจิตร	1	0.5	อุตรธานี	1	0.5
พิษณุโลก	2	1	อุตรดิตถ์	1	0.5
รวม				200	100

จากตารางที่ 7 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ คิดเป็นร้อยละ 34.5 อันดับรองลงมาคือจังหวัดลำปาง คิดเป็นร้อยละ 12 จังหวัดลำพูนอยู่ในอันดับที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 11 จังหวัดจังหวัดเชียงราย คิดเป็นร้อยละ 7.5 จังหวัดน่าน คิดเป็นร้อยละ 5.5 จังหวัดพะเยาและจังหวัดแพร่ คิดเป็นร้อยละ 5 กรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 4.5 นครสวรรค์ คิดเป็นร้อยละ 3 ส่วนจังหวัดนครปฐม, นครศรีธรรมราช, พิษณุโลก, แม่ฮ่องสอน, ศรีสะเกษ, สุโขทัย และสุรินทร์ คิดเป็นร้อยละ 1 และจังหวัดขอนแก่น, ตาก, นครราชสีมา, พิจิตร, เลย, สงขลา, สุราษฎร์ธานี, อ่างทอง, อุตรธานี และอุตรดิตถ์ คิดเป็นร้อยละ 0.5

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าเช่าห้องเช่าปัจจุบัน

ค่าเช่ารายเดือน	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเช่ารายเดือน	จำนวน	ร้อยละ
1,100	1	0.5	2,900	4	2
1,200	1	0.5	3,000	23	11.5
1,300	1	0.5	3,200	1	0.5
1,400	1	0.5	3,300	2	1
1,500	4	2	3,500	37	18.5
1,600	1	0.5	3,600	1	0.5
1,700	1	0.5	3,700	2	1
1,800	2	1	3,800	17	8.5
2,000	13	6.5	3,900	1	0.5
2,200	1	0.5	4,000	16	8
2,300	11	5.5	4,200	1	0.5
2,500	15	7.5	4,300	1	0.5
2,600	10	5	4,500	5	2.5
2,700	6	3	4,700	2	1
2,800	17	8.5	5,000	2	1
<b>รวม</b>				<b>200</b>	<b>100</b>
<b>ค่าเฉลี่ย</b>				<b>3,062.50</b>	

จากตารางที่ 8 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าใช้บริการในห้องเช่าที่มีอัตราค่าบริการ 1,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.5 รองลงมาคือ อัตราค่าบริการ 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.5 อัตราค่าบริการ 2,800 และ 3,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.5 อัตราค่าบริการ 2,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.5 อัตราค่าบริการ 2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.5 อัตราค่าบริการ 2,300 บาท คิดเป็น 5.5



อัตราค่าบริการ 2,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 5 อัตราค่าบริการ 2,700 บาท คิดเป็นร้อยละ 3 อัตรา  
ค่าบริการ 4,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.5 อัตราค่าบริการ 1,500 และ 2,900 บาท คิดเป็นร้อยละ 2  
อัตราค่าบริการ 1,800 บาท, 3,300 บาท, 3,700 บาท, 4,700 บาท และ 5,000 บาท คิดเป็นอัตราร้อย  
ละ 1 และอัตราค่าบริการ 1,100 บาท, 1,200 บาท, 1,300 บาท, 1,400 บาท, 1,600 บาท, 1,700 บาท,  
2,200 บาท, 3,200 บาท, 3,600 บาท, 3,900 บาท, 4,200 บาท และ 4,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.5  
ตามลำดับ โดยมีอัตราค่าบริการเฉลี่ย 3,062.50 บาท



ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าของห้องเช่า

ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	จำนวน	ร้อยละ
500	1	0.5	4,000	10	5
1,000	6	3	4,500	1	0.5
1,100	9	4.5	4,600	4	2
1,500	2	1	5,000	3	1.5
1,700	1	0.5	5,200	7	3.5
1,800	1	0.5	5,250	1	0.5
2,000	11	5.5	5,400	2	1
2,200	1	0.5	5,500	1	0.5
2,300	4	2	5,600	2	1
2,500	11	5.5	6,000	9	4.5
2,600	1	0.5	6,600	1	0.5
2,700	2	1	7,000	17	8.5
2,800	2	1	7,500	2	1
2,900	3	1.5	7,600	1	0.5
3,000	6	3	8,000	7	3.5
3,200	1	0.5	8,500	1	0.5
3,500	8	4	9,000	4	2
3,600	1	0.5	10,000	7	3.5
3,700	1	0.5	10,500	3	1.5
3,800	16	8	ไม่มีกรเก็บค่าเช่าล่วงหน้า	29	14.5
รวม				200	100
ค่าเฉลี่ย				4,537.86	

จากตารางที่ 9 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าใช้บริการในห้องเช่าที่ไม่มี การเก็บค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละ 14.5 และรองลงมามีการเก็บค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าในอัตรา 7,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.5 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 3,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 8 อัตราค่าเช่าจ่าย ล่วงหน้า 2,000 บาท และ 2,500 บาท คิดเป็นอัตรา 5.5 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 4,000 บาท คิดเป็น ร้อยละ 5 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 1,100 บาท และ 6,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.5 อัตราค่าเช่าจ่าย ล่วงหน้า 3,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 4 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 5,200 บาท 8,000 บาท และ 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.5 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 1,000 บาท และ 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3 อัตรา ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 2,300 บาท 4,600 บาท และ 9,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 2,900 บาท 5,000 บาท และ 10,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.5 อัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 1,500 บาท 2,700 บาท 2,800 บาท 5,400 บาท 5,600 บาท และ 7,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 1 และอัตราค่าเช่าจ่าย ล่วงหน้า 500 บาท 1,700 บาท 1,800 บาท 2,200 บาท 2,600 บาท 3,200 บาท 3,600 บาท 3,700 บาท 4,500 บาท 5,250 บาท 5,500 บาท 6,600 บาท 7,600 บาท และ 8,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ โดยอัตราค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าเฉลี่ยเท่ากับ 4,537.86 บาท

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าประกันความเสียหาย จากการเข้าพักห้องเช่า

ค่าประกันความเสียหาย	จำนวน	ร้อยละ	ค่าประกันความเสียหาย	จำนวน	ร้อยละ
400	1	0.5	3,500	3	1.5
500	6	3	4,000	22	11
700	1	0.5	5,000	18	9
1,000	43	21.5	5,250	1	0.5
2,000	18	9	6,000	4	2
2,300	1	0.5	7,000	4	2
2,500	5	2.5	7,600	16	8
2,600	9	4.5	8,000	4	2
3,000	7	3.5	9,400	2	1
3,200	1	0.5	ไม่มีการเก็บค่าประกันความเสียหาย	34	17
<b>รวม</b>				<b>200</b>	<b>100</b>
<b>ค่าเฉลี่ย</b>				<b>3,395.48</b>	

จากตารางที่ 10 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าใช้บริการในห้องเช่าที่มีการเก็บค่าเงินประกันความเสียหายในอัตรา 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.5 และรองลงมาคือ ไม่มีการเก็บเงินค่าประกันความเสียหาย คิดเป็นร้อยละ 17 อัตราค่าเงินประกัน 4,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11 อัตราค่าเงินประกัน 2,000 บาท และ 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9 อัตราค่าเงินประกัน 7,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 8 อัตราค่าเงินประกัน 2,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.5 อัตราค่าเงินประกัน 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.5 อัตราค่าเงินประกัน 500 บาท คิดเป็นร้อยละ 3 อัตราค่าเงินประกัน 2,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.5 อัตราค่าเงินประกัน 6,000 บาท 7,000 บาท และ 8,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2 อัตราค่าเงินประกัน 3,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.5 อัตราค่าเงินประกัน 9,400 บาท คิดเป็นร้อยละ 1 และ

อัตราค่าเงินประกัน 700 บาท 2,300 บาท และ 5,250 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ โดยมีอัตรา  
ค่าเงินประกันเฉลี่ยเท่ากับ 3,395.48 บาท

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสิ่งอำนวยความสะดวก  
ภายในห้องเช่า

สิ่งอำนวยความสะดวก	จำนวน	ร้อยละ
เตียงนอน/ที่นอน (ฟูก)	197	98.5
โทรศัพท์	91	45.5
ตู้เสื้อผ้า	183	91.5
พัดลม	118	59.0
โต๊ะเครื่องแป้ง	113	56.5
เครื่องปรับอากาศ	70	35.0
โต๊ะและเก้าอี้	106	53.0
โทรทัศน์	74	37.0
เครื่องทำน้ำอุ่น	154	77.0
อ่างล้างจาน	54	27.0
เคเบิลทีวี	147	73.5
อินเทอร์เน็ต	166	83.0
อื่นๆ	13	6.5
ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกใดๆ	0	0.0

จากตารางที่ 11 พบว่าโครงการห้องเช่าของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีเพียงให้บริการภายในห้องเช่า คิดเป็นร้อยละ 98.5 รองลงมาคือตู้เสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 91.5 อันดับ 3 คือ อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 83.0 เครื่องทำน้ำอุ่น คิดเป็นร้อยละ 77.0 เคเบิลทีวี คิดเป็นร้อยละ 73.5 พัดลม คิดเป็นร้อยละ 59.0 โต๊ะเครื่องแป้ง คิดเป็นร้อยละ 56.5 โต๊ะและเก้าอี้ คิดเป็นร้อยละ 53 โทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 45.5 โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 37.0 เครื่องปรับอากาศ คิดเป็นร้อยละ 35.0 อ่างล้างจานคิดเป็นร้อยละ 27.0 และ อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 6.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทและจำนวนของเตียงภายในห้องเช่า

ขนาดและจำนวนเตียง	จำนวน	ร้อยละ
เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 1 หลัง	49	24.5
เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 2 หลัง	68	34.0
เตียงคู่ขนาด 5X6 ฟุต ขนาดคิงไซส์ 1 หลัง	73	36.5
เตียงคู่ขนาด 6X6 ฟุต ขนาดคิงไซส์ 1 หลัง	10	5.0
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 12 พบว่าโครงการห้องเช่าของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีเตียงคู่ขนาด 5X6 ฟุต 1 หลังอยู่ภายในห้อง คิดเป็นร้อยละ 36.5 รองลงมาคือ เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 2 หลัง คิดเป็นร้อยละ 34.0 เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 1 หลัง คิดเป็นร้อยละ 24.5 และเตียงคู่ขนาด 6X6ฟุต 1 หลังคิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระบบการคิดค่าบริการใช้น้ำภายในห้องเช่า

ระบบคิดค่าบริการน้ำ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้ระบบนับหน่วยจากมิเตอร์	91	45.5
ใช้ระบบเหมาจ่ายต่อห้อง อัตราเหมาจ่ายต่อเดือน	86	43.0
ใช้ระบบเหมาจ่ายต่อคนในอัตราเหมาจ่ายต่อเดือน	23	11.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 13 พบว่าโครงการห้องเช่าของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีการคิดค่าบริการน้ำแบบมิเตอร์คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมาคือ ใช้ระบบเหมาจ่ายต่อห้อง อัตราเหมาจ่ายต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 43.0 และใช้ระบบเหมาจ่ายต่อคนในอัตราเหมาจ่ายต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 11.5

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้บริการอัตโนมัติภายใน บริเวณห้องเช่า

ผู้บริการอัตโนมัติ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริการน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ	122	61.0
เครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญ	146	73.0
เครื่องเติมเงินโทรศัพท์มือถืออัตโนมัติ	55	27.5
อื่นๆ	18	9.0

จากตารางที่ 14 พบว่าโครงการห้องเช่าของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญให้บริการภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 73.0 รองลงมาคือผู้บริการน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ คิดเป็นร้อยละ 61.0 เครื่องเติมเงินโทรศัพท์มือถืออัตโนมัติ คิดเป็นร้อยละ 27.5 และ อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 9.0

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอัตราการค่าบริการไฟฟ้า ภายในโครงการ

อัตราค่าบริการไฟฟ้า	จำนวน	ร้อยละ
5 บาท	16	8.0
6 บาท	73	36.5
7 บาท	76	38.0
8 บาท	17	8.5
9 บาท	5	2.5
อื่นๆ	13	6.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 15 พบว่าโครงการห้องเช่าของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีอัตราการคิดค่าบริการไฟฟ้าต่อหน่วยอยู่ที่ 7 บาท คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมาคืออัตรา 6 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 36.5 อัตรา 8 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 8.5 และอัตรา 5 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 8.0 อัตราค่าบริการอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 6.5 และอัตรา 9 บาทต่อหน่วย คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบการให้บริการ อินเทอร์เน็ตภายในห้องเช่า

ค่าบริการอินเทอร์เน็ต	จำนวน	ร้อยละ
คิดเหมาจ่ายเป็นรายเดือน	114	57.0
คิดเหมาจ่ายเป็นรายวัน	4	2.0
คิดค่าบริการเป็นชั่วโมง	0	0.0
มิให้ใช้บริการฟรี	51	25.5
ไม่มีการให้บริการอินเทอร์เน็ตของห้องเช่า	31	15.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 16 พบว่า โครงการห้องเช่าของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีอัตราความคิดเห็นค่าบริการอินเทอร์เน็ตในรูปแบบเหมาจ่ายเป็นรายเดือน คิดเป็นร้อยละ 57.0 รองลงมาคือ มีการให้บริการอินเทอร์เน็ตฟรี คิดเป็นร้อยละ 25.5 ไม่มีการให้บริการอินเทอร์เน็ตภายในโครงการคิดเป็นร้อยละ 15.5 และคิดเป็นเหมาจ่ายเป็นรายวัน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ และไม่มีการคิดค่าบริการอินเทอร์เน็ตแบบรายชั่วโมง

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนความถี่ในการย้ายห้องเช่า

จำนวนครั้งในการย้ายหอ	จำนวน	ร้อยละ
1 ครั้ง	50	25.0
2 ครั้ง	39	19.5
3 ครั้ง	13	6.5
ไม่เคยย้ายภายในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	95	47.5
อื่นๆ	3	1.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>



จากตารางที่ 17 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่ไม่ได้ทำการย้ายห้องเช่าภายในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาคือย้ายห้องเช่า 1 ครั้งในช่วงเวลา 2 ปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 25.0 ย้ายห้องเช่า 2 ครั้งภายในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 19.5 และย้ายห้องเช่า 3 ครั้งภายในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 6.5 และ อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกเช่าห้องเช่า 7 ปัจจัยของส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ปัจจัยด้านกระบวนการ โดยนำเสนอในรูปแบบตาราง (ตารางที่ 18 ถึง 24 )

ตารางที่ 18 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ขนาดของห้องเช่าและพื้นที่ใช้สอย เช่น ขนาดห้องน้ำ ระเบียง	4.00	มาก
2. ความสะอาดและความสวยงามของห้องพัก	4.05	มาก
3. ขนาดพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางของโครงการ เช่น โถงทางเดิน ที่รับรองส่วนกลาง	3.50	มาก
4. พื้นที่สีเขียวภายในบริเวณของโครงการ	3.30	ปานกลาง
5. ขนาดของพื้นที่สีเขียวภายในบริเวณของโครงการ	3.28	ปานกลาง
6. มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก เช่น เครื่องทำน้ำอุ่น, ตู้เสื้อผ้า, เตียงนอน เป็นต้น	4.20	มาก
7. มีห้องน้ำอยู่ภายในห้องพัก	4.40	มาก
8. คุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวก ภายในห้องพัก	3.97	มาก
9. ระบบการป้องกันภัย เช่น คีย์การ์ด, กด็องวงจรปิด, รปภ.	3.82	มาก
10. มีร้านสะดวกซื้อภายในบริเวณห้องเช่า	3.39	ปานกลาง
11. มีร้านซักอบรีดภายในบริเวณห้องเช่า	3.42	ปานกลาง
12. มีอินเตอร์เน็ตให้บริการภายในห้องพัก	3.75	มาก
13. มีตู้อัตโนมัติสำหรับบริการต่างๆ เช่น ตู้ขายน้ำดื่ม, ตู้ขายบัตรเติมเงิน เป็นต้น	3.46	ปานกลาง
14. มีเคเบิลทีวีให้บริการภายในห้องพัก	3.61	มาก
15. ที่จอดรถเพียงพอและปลอดภัย	4.10	มาก
16. ห้องพักมีหน้าต่างหรือระบบระบายอากาศที่ดี	3.85	มาก
17. ภาพพจน์และชื่อเสียงของห้องเช่า	3.60	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.74	มาก

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

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.74)

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ มีห้องน้ำอยู่ภายใน (ค่าเฉลี่ย 4.40) มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก (ค่าเฉลี่ย 4.20) ที่จอดรถเพียงพอและปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.10) ความสะอาดและความสวยงามของห้องพัก (ค่าเฉลี่ย 4.05) ขนาดของห้องเช่าและพื้นที่ใช้สอย (ค่าเฉลี่ย 4.00) คุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง (ค่าเฉลี่ย 3.97) ห้องพักมีหน้าต่างหรือระบบระบายอากาศที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.85) มีระบบป้องกันภัย (ค่าเฉลี่ย 3.82) มีอินเทอร์เน็ตให้บริการภายในห้อง (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีเคเบิลทีวีให้บริการภายในห้องพัก (ค่าเฉลี่ย 3.61) ภาพพจน์และชื่อเสียงของห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 3.60) และขนาดพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางของโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ และปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีตู้อัตโนมัติสำหรับบริการต่างๆ (ค่าเฉลี่ย 3.46) มีร้านซักอบรีดภายในบริเวณห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 3.42) มีร้านสะดวกซื้อภายในบริเวณห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 3.39) พื้นที่สีเขียวภายในบริเวณของโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.30) และขนาดของพื้นที่สีเขียวภายในบริเวณของโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.28) ตามลำดับ

ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านราคา	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ค่าเช่าห้องพัก	4.03	มาก
2. เงินมัดจำล่วงหน้า	3.68	มาก
3. อัตราค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า	3.73	มาก
4. อัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ต	3.39	ปานกลาง
5. เงินค่าประกันความเสียหาย	3.59	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.68	มาก

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

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68)

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ค่าเช่าห้องพัก (ค่าเฉลี่ย 4.03) อัตราค่าน้ำค่าไฟฟ้า (ค่าเฉลี่ย 3.73) เงินมัดจำล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.68) และเงินค่าประกันความเสียหาย (ค่าเฉลี่ย 3.59) ตามลำดับ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ อัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย 3.39)

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ที่พักใกล้สถานที่ทำงาน หรือ สถานที่เรียน	4.36	มาก
2. ที่พักใกล้ตลาดหรือศูนย์การค้า	3.69	มาก
3. ที่พักใกล้แหล่งชุมชน	3.48	ปานกลาง
4. ความสะดวกในการเดินทาง	4.22	มาก
5. สภาพแวดล้อมบริเวณรอบที่พัก	3.80	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.91</b>	<b>มาก</b>

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

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91 )

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ที่พักใกล้สถานที่ทำงาน หรือ สถานที่เรียน (ค่าเฉลี่ย 4.36) ความสะดวกในการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.22) สภาพแวดล้อมบริเวณรอบที่พัก (ค่าเฉลี่ย 3.80) และที่พักใกล้ตลาดหรือศูนย์การค้า (ค่าเฉลี่ย 3.69)

ตามลำดับ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ ที่พักใกล้แหล่งชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.48)

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ความน่าเชื่อถือของผู้ดูแลหรือเจ้าของห้องเช่า	4.00	มาก
2. ทัศนคติความมีมนุษยสัมพันธ์ของเจ้าของ ผู้ดูแล หรือ พนักงานห้องเช่า	3.92	มาก
3. ความเอาใจใส่ของเจ้าของ หรือ ผู้ดูแลห้องเช่า	3.89	มาก
4. ความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย	3.84	มาก
5. ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด	3.88	มาก
6. ความซื่อสัตย์ของพนักงานและผู้ดูแลห้องเช่าหรือเจ้าของ	3.97	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.92</b>	<b>มาก</b>

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

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านบุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.92)

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของผู้ดูแลหรือเจ้าของห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 4.00) ความซื่อสัตย์ของพนักงานและผู้ดูแลห้องเช่าหรือเจ้าของ (ค่าเฉลี่ย 3.97) ทัศนคติความมีมนุษยสัมพันธ์ของเจ้าของ ผู้ดูแล หรือ พนักงานห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 3.92) ความเอาใจใส่ของเจ้าของ หรือ ผู้ดูแลห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 3.89) ความเอาใจใส่ของพนักงานทำความสะอาด (ค่าเฉลี่ย 3.88) และความเอาใจใส่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 3.84) ตามลำดับ

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. มีการโฆษณา เช่น ใบปลิว หรือ ป้ายโฆษณา	3.07	ปานกลาง
2. คำบอกกล่าวของคนรู้จัก	3.56	มาก
3. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ส่วนลด ความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่า เป็นต้น	3.52	มาก
4. มีกิจกรรมพิเศษในวันสำคัญ เช่น วันปีใหม่	2.80	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.24</b>	<b>ปานกลาง</b>

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

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.24)

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ คำบอกกล่าวของคนรู้จัก (ค่าเฉลี่ย 3.56) และมีการส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.52) ตามลำดับ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการโฆษณา (ค่าเฉลี่ย 3.07) และมีกิจกรรมพิเศษในวันสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 2.80) ตามลำดับ



ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านกระบวนการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือก  
ห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ความรวดเร็วในการบริการเมื่อเกิดปัญหาต่าง ๆ เช่น เปลี่ยนหลอดไฟ การซ่อมแซมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ชำรุด เป็นต้น	4.12	มาก
2. เงื่อนไขในการเข้าพัก เช่น ห้ามประกอบอาหารภายในห้องพัก ห้ามเลี้ยงสัตว์เลี้ยง เป็นต้น	3.57	มาก
3. มีพนักงานคอยให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง	3.40	ปานกลาง
4. มีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง	3.69	มาก
5. มีการรับทำความสะอาดห้องพักทุกวันหรือทุกสัปดาห์	3.64	มาก
6. มีการทำความสะอาดและ เก็บขยะบริเวณพื้นที่ส่วนกลางทุกวัน เช่น ระเบียงทางเดิน บริเวณทิ้งขยะ เป็นต้น	3.89	มาก
7. มีการแจ้งข่าวสารให้ผู้พักอาศัยอย่างชัดเจน	3.62	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.70</b>	<b>มาก</b>

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

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70)

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความรวดเร็วในการบริการเมื่อเกิดปัญหาต่าง ๆ (ค่าเฉลี่ย 4.12) มีการทำความสะอาดและ เก็บขยะบริเวณพื้นที่ส่วนกลางทุก (ค่าเฉลี่ย 3.89) มีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.69) มีการรับทำความสะอาดห้องพักทุกวันหรือทุกสัปดาห์ (ค่าเฉลี่ย 3.64) มีการแจ้งข่าวสารให้ผู้พักอาศัยอย่างชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.62) และเงื่อนไขในการเข้าพัก (ค่าเฉลี่ย 3.57) ตามลำดับ และปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง ได้แก่ มีพนักงานคอยให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.40)



ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกห้องเช่าของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการห้องเช่า

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. การจัดสภาพแวดล้อมภายในบริเวณที่พัก สะอาด สวยงาม	4.02	มาก
2. รูปแบบการจัดพื้นที่ และการตกแต่งภายในอาคาร	3.80	มาก
3. รูปแบบการจัดพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางภายนอกในโครงการ	3.62	มาก
4. ลักษณะการออกแบบ ความสวยงามของอาคาร	3.75	มาก
5. สภาพความเก่า - ใหม่ของอาคาร	3.95	มาก
6. ป้ายหอพักสวยงาม และมองเห็นได้อย่างชัดเจน	3.57	มาก
<b>ค่าเฉลี่ยรวม</b>	<b>3.78</b>	<b>มาก</b>

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

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพักห้องเช่า โดยมีค่าเฉลี่ยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78)

หากมีการแยกพิจารณาปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ การจัดสภาพแวดล้อมภายในบริเวณที่พัก สะอาด สวยงาม (ค่าเฉลี่ย 4.02) สภาพความเก่า - ใหม่ของอาคาร (ค่าเฉลี่ย 3.95) รูปแบบการจัดพื้นที่ และการตกแต่งภายในอาคาร (ค่าเฉลี่ย 3.80) ลักษณะการออกแบบ ความสวยงามของอาคาร (ค่าเฉลี่ย 3.75) รูปแบบการจัดพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางภายนอกในโครงการ (ค่าเฉลี่ย 3.62) และป้ายหอพักสวยงาม และมองเห็นได้อย่างชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.57) ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลลักษณะห้องเช่าที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า ต้องการในการเลือกเช่าห้องเช่า เช่น สีของห้องเช่า เติงภายในห้องเช่า เฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการมีภายในห้องเช่า เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีบริการในห้องเช่า รูปแบบของอินเทอร์เน็ตที่ให้บริการ ร้านค้าและบริการภายในบริเวณห้องเช่า ผู้บริการอัตโนมัติภายในบริเวณห้องเช่า ค่าเช่าที่ควรเป็น ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าที่เหมาะสม ค่าประกันความเสียหายจากการเช่าพักที่ควรเป็น รูปแบบการคิดค่าบริการน้ำที่ต้องการ รูปแบบการคิดค่าอินเทอร์เน็ตที่ต้องการ โดยนำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ และร้อยละ (ตารางที่ 25 ถึง 38 )

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสีของห้องเช่าที่ต้องการ

สีของห้องที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
สีขาว	77	38.5
สีฟ้า	41	20.5
สีเหลืองอ่อน	36	18.0
สีชมพู	25	12.5
สีอื่นๆ	21	10.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 25 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะให้ห้องเช่าเป็นสีขาว คิดเป็นร้อยละ 38.5 อันดับถัดไปเป็นสีฟ้า คิดเป็นร้อยละ 20.5 สีเหลืองอ่อน คิดเป็น 18.0 สีชมพู คิดเป็นร้อยละ 12.5 และ สีอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 10.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามขนาดและจำนวนของเตียงที่ต้องการ

ขนาดเตียงที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 1 หลัง	41	20.5
เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 2 หลัง	49	24.5
เตียงคู่ขนาด 5X6 ฟุต	75	37.5
เตียงคู่ขนาด 6X6 ฟุต	35	17.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 26 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะมีเตียงคู่ขนาด 5X6 ฟุต ให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาคือ เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 จำนวน 2 หลัง คิดเป็นร้อยละ 24.5 เตียงเดี่ยวขนาด 3X6 ฟุต จำนวน 1 หลัง คิดเป็นร้อยละ 20.5 และเตียงคู่ขนาด 6X6 ฟุต คิดเป็นร้อยละ 17.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการมีในห้องเช่า

เฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการมีในห้องเช่า	จำนวน	ร้อยละ
เตียงและที่นอน (ฟูก)	189	94.5
ตู้เสื้อผ้า	186	93.0
โต๊ะเขียนหนังสือ, เก้าอี้	162	81.0
โต๊ะเครื่องแป้ง	140	70.0
ชั้นวางของ	143	71.5
อื่นๆ	6	3.0

จากตารางที่ 27 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้มีเตียงและที่นอนบริการให้ภายในห้องพัก คิดเป็นร้อยละ 94.5 อันดับถัดไปคือตู้เสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 93.0 โต๊ะเขียนหนังสือและเก้าอี้ คิดเป็นร้อยละ 81.0 โต๊ะเครื่องแป้ง คิดเป็นร้อยละ 70.0 ชั้นวางของ คิดเป็นร้อยละ 71.5 และเฟอร์นิเจอร์อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ต้องการมีในห้องเช่า

เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ต้องการมีในห้องเช่า	จำนวน	ร้อยละ
โทรทัศน์	158	79.0
ตู้เย็น	146	73.0
พัดลม	125	62.5
เครื่องปรับอากาศ	142	71.0
เครื่องทำน้ำอุ่น	165	82.5
อินเทอร์เน็ต	168	84.0
เคเบิลทีวี	148	74.0
อื่นๆ	4	2.0

จากตารางที่ 28 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้มีอินเทอร์เน็ตบริการภายในห้องพัก คิดเป็นร้อยละ 84.0 รองลงมาคือ เครื่องทำน้ำอุ่น คิดเป็นร้อยละ 82.5 โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 79.0 เคเบิลทีวี คิดเป็นร้อยละ 74.0 ตู้เย็น คิดเป็นร้อยละ 73.0 เครื่องปรับอากาศ คิดเป็นร้อยละ 71.0 พัดลม คิดเป็นร้อยละ 62.5 และเครื่องใช้ไฟฟ้าอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของอินเทอร์เน็ตที่ให้บริการ

ประเภทของอินเทอร์เน็ตที่ให้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ระบบสาย LAN	57	28.5
ระบบสัญญาณไร้สาย Wireless	143	71.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 29 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้อินเทอร์เน็ตที่ให้บริการภายในโครงการเป็นแบบระบบสัญญาณไร้สาย Wireless คิดเป็นร้อยละ 71.5 และรองลงไปเป็นระบบสาย LAN คิดเป็นร้อยละ 28.5

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามร้านค้าและบริการที่  
ต้องการให้มีในห้องเช่า

ร้านค้าและบริการที่ต้องการให้มีในห้องเช่า	จำนวน	ร้อยละ
ร้านขายของชำ	150	75.0
ร้านเสริมสวย	99	49.5
ร้านอินเทอร์เน็ต	67	33.5
ร้านอาหาร	168	84.0
บริการถ่ายเอกสาร	82	41.0
ร้านซัก อบ รีด	145	72.5
อื่นๆ	3	1.5

จากตารางที่ 30 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้มีร้านอาหารภายในโครงการห้องเช่าคิดเป็นร้อยละ 84.0 รองลงมาคือ ร้านขายของชำ คิดเป็นร้อยละ 75.0 ร้าน ซัก อบ รีด คิดเป็นร้อยละ 72.5 ร้านเสริมสวย คิดเป็นร้อยละ 49.5 ร้านบริการถ่ายเอกสาร คิดเป็นร้อยละ 41.0 ร้านอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 33.5 และ ร้านค้าอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตู้บริการอัตโนมัติที่  
ต้องการให้มีภายในห้องเช่า

ตู้บริการอัตโนมัติที่ต้องการให้มีภายในห้องเช่า	จำนวน	ร้อยละ
ตู้บริการน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ	163	81.5
เครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญ	162	81.0
เครื่องเติมเงิน โทรศัพท์มือถืออัตโนมัติ	107	53.5
อื่นๆ	10	5.0

จากตารางที่ 31 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้  
โครงการมีตู้บริการน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญบริการภายในโครงการ คิดเป็นร้อยละ 81.5 อันดับ

ถัดไปคือเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญ คิดเป็นร้อยละ 81.0 เครื่องเติมเงินโทรศัพท์มือถืออัตโนมัติ คิดเป็นร้อยละ 53.5 และตู้บริการอัตโนมัติอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องการ

ค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1,500 บาท	9	4.5
1,501-2,000 บาท	28	14.0
2,001-2,500 บาท	42	21.0
2,501-3,000 บาท	79	39.5
3,001-3,500 บาท	39	19.5
มากกว่า 3,500 บาท	3	1.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 32 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้ค่าบริการห้องเช่าอยู่ระหว่าง 2,501 – 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.5 อันดับถัดไปอยู่ระหว่าง 2,001 – 2,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.0 ค่าบริการระหว่าง 3,001 – 3,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.5 ค่าบริการระหว่าง 1,501 – 2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.0 ค่าบริการต่ำกว่า 1,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.5 และค่าบริการมากกว่า 3,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าที่ต้องการ

ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
จ่ายล่วงหน้า 1 เดือน	172	86.0
จ่ายล่วงหน้า 2 เดือน	24	12.0
จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน	1	.5
อื่นๆ	3	1.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 33 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้โครงการมีการเก็บค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 86.0 รองลงมาคือ คิดค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน คิดเป็นร้อยละ 12.0 การคิดค่าเช่าในอัตราอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 1.5 และค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเงินประกันความเสียหายที่ต้องการ

เงินประกันความเสียหายที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
จ่ายล่วงหน้า 1 เดือน	167	83.5
จ่ายล่วงหน้า 2 เดือน	28	14.0
จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน	1	.5
อื่นๆ	4	2.0
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 34 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้มีการจ่ายเงินประกันค่าความเสียหายเท่ากับจ่ายล่วงหน้า 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 83.5 รองลงมาคือ เท่ากับจ่ายล่วงหน้า 2 เดือน คิดเป็นร้อยละ 14.0 จ่ายเงินในอัตราอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 2.0 และเท่ากับจ่ายล่วงหน้า 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ



ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบการคิดค่าบริการการใช้น้ำ

รูปแบบการคิดค่าบริการการใช้น้ำ	จำนวน	ร้อยละ
แบบเหมาจ่าย	115	57.5
แบบคิดมิเตอร์	52	26.0
แบบเหมาจ่ายรวมอยู่ในค่าเช่า	33	16.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 35 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้คิดค่าบริการการใช้น้ำ แบบเหมาจ่าย คิดเป็นร้อยละ 57.5 รองลงมาคือ คิดค่าบริการการใช้น้ำแบบคิดมิเตอร์ คิดเป็นร้อยละ 26.0 และแบบเหมาจ่ายรวมอยู่ในค่าเช่า คิดเป็นร้อยละ 16.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบการคิดค่าบริการอินเทอร์เน็ตที่ต้องการ

รูปแบบการคิดค่าบริการอินเทอร์เน็ตที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
แบบเหมาจ่ายรวมอยู่ในค่าเช่า (ฟรี)	154	77.0
แบบรายชั่วโมงการใช้งาน	6	3.0
แบบเหมาจ่ายราย 15 วัน	4	2.0
แบบเหมาจ่ายรายเดือน	36	18.0
อื่นๆ	0	0.0
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 36 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่มีความต้องการให้มีการเหมาจ่ายค่าบริการอินเทอร์เน็ตรวมอยู่ในค่าเช่าหรือให้บริการฟรี คิดเป็นร้อยละ 77.0

อันดับถัดไปคิดแบบเหมาจ่ายรายเดือน คิดเป็นร้อยละ 18.0 คิดแบบรายชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 3.0 และ แบบเหมาจ่ายราย 15 วัน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลความต้องการในการเช่าห้องเช่าที่ตรงตามความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่า โดยนำเสนอในรูปแบบตารางแจกแจงความถี่ และร้อยละ (ตารางที่ 37)

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการในการเช่าห้องเช่า

ความต้องการในการเช่าห้องเช่า	จำนวน	ร้อยละ
ใช้บริการแน่นอน	135	67.5
ไม่ใช้บริการ	8	4.0
ไม่แน่ใจ	57	28.5
<b>รวม</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

จากตารางที่ 37 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการห้องเช่าส่วนใหญ่จะใช้บริการแน่นอนหากมีห้องเช่าตรงตามความต้องการในแบบสอบถาม คิดเป็นร้อยละ 67.5 รองลงมาคือ ยังไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 28.5 และไม่ใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

#### การวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถาม คือ ผู้ที่กำลังอาศัยอยู่ในห้องเช่า ในแขวงศรีวิชัย เทศบาลนครเชียงใหม่อำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยไม่คำนึงว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ใด โดยเป็นไปตามขอบเขตประชากร และขนาดตัวอย่างที่กำหนดไว้ในขอบเขต และวิธีการศึกษาเพื่อคุณลักษณะของห้องเช่าที่เป็นที่ต้องการสำหรับพักอาศัยชั่วคราวโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดบริการ (7P's) ซึ่งได้จากแบบสอบถาม สามารถสรุปความต้องการของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อส่วนประสมการตลาดบริการ ได้ดังนี้

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยและแปลผลของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าห้องเช่า

ปัจจัยที่มีผลต่อการเช่าห้องเช่า	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	3.74	มาก	4
ด้านราคา	3.68	มาก	6
ด้านทำเลที่ตั้ง	3.91	มาก	2
ด้านบุคลากร	3.92	มาก	1
ด้านการส่งเสริมการขาย	3.24	ปานกลาง	7
ด้านกระบวนการบริการ	3.7	มาก	5
ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ	3.78	มาก	3

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

จากตารางที่ 38 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าห้องเช่าในระดับมาก เรียงตามลำดับได้ ดังนี้ ด้านบุคลากร (ค่าเฉลี่ย 3.92) ด้านทำเลที่ตั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.91) ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.78) ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.74) และด้านกระบวนการบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.24) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าห้องเช่าในระดับปานกลาง คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.24)

#### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

จากการสำรวจความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่า สามารถสรุปประเด็นสำหรับผู้สนใจจะประกอบธุรกิจห้องเช่าได้ ดังนี้

#### การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของธุรกิจห้องเช่าในแขวงศรีวิชัย เทศบาลนครเชียงใหม่อำเภอเมืองเชียงใหม่ (5 Forces Model)

- สภาพการแข่งขันในปัจจุบันของธุรกิจห้องเช่า

ถึงแม้ว่าภายในบริเวณแขวงศรีวิชัยจะมีธุรกิจห้องเช่าจำนวนถึง 421 แห่งซึ่งเป็นแขวงที่มีจำนวนธุรกิจห้องเช่ามากที่สุดในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่และยังมีสภาพการแข่งขันที่

รุนแรง แต่ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้จึงทำให้แขวงศรีวิชัยยังเป็นเขตหนึ่งที่มีความน่าสนใจที่จะลงทุน  
ในธุรกิจห้องเช่าต่อไป

1. แขวงศรีวิชัยและบริเวณโดยรอบยังมีการเติบโตของสภาพเศรษฐกิจ เช่น การลงทุนสร้าง  
ห้างสรรพสินค้า และคอมมูนิตี้มอลล์ ซึ่งส่งผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มมากขึ้น  
สำหรับกลุ่มคนทำงานที่มีระดับรายได้ปานกลางจนถึงระดับสูง
2. ธุรกิจห้องเช่าภายในแขวงศรีวิชัยเป็นจำนวนมากมีขนาดเล็ก ขาดมาตรฐาน สิ่งอำนวยความสะดวก  
สะดวกน้อยไม่สนองตามความต้องการ และขาดการจัดการที่ดี
3. ธุรกิจห้องเช่าภายในแขวงศรีวิชัยโดยส่วนใหญ่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มของนักเรียน  
นักศึกษา เนื่องจากมีหลายมหาลัยตั้งอยู่ภายในแขวงศรีวิชัยและบริเวณรอบข้าง ซึ่งจัดอยู่ใน  
ตลาดผู้มีรายได้ระดับล่างจนถึงระดับปานกลาง
4. จำนวนของห้องเช่าที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ในระดับปานกลางจนถึงระดับสูงยังมีอยู่  
เป็นจำนวนน้อย
5. ในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจากการเก็บข้อมูลผู้ประกอบการทุกรายยังคงให้ความสนใจ  
ธุรกิจห้องเช่าและจะลงทุนเพิ่มอีกหากมีโอกาส

ด้วยสาเหตุที่ได้กล่าวไปข้างต้นจึงทำให้ธุรกิจห้องเช่าซึ่งสภาพผลการแข่งขันที่  
รุนแรง แต่ยังคงมีความน่าสนใจสำหรับธุรกิจห้องเช่าที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ในระดับปาน  
กลางจนถึงระดับสูง เนื่องจากมีความต้องการที่เพิ่มขึ้นและยังมีห้องเช่าที่ตอบสนองกลุ่มนี้อยู่

#### ● การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

ถึงแม้ว่าธุรกิจห้องเช่าในแขวงศรีวิชัย เทศบาลนครเชียงใหม่ อำเภอเมืองเชียงใหม่  
เป็นที่น่าสนใจ แต่ก็ยังมีอุปสรรคที่สำคัญ ๆ ดังต่อไปนี้ที่คอยกีดกันคู่แข่งรายใหม่เข้าสู่ตลาด คือ

1. การลงทุนในโครงการต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมากในการลงทุนจากมูลค่าของที่ดินที่สูง  
และค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคาร
2. อัตราภาษีโรงเรือนที่สูงกว่าธุรกิจโดยทั่วไปซึ่งคิดเป็นอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้จากการ  
เช่า

3. กฎหมายผังเมืองซึ่งกำหนดความสูงของอาคารไม่เกิน 12 เมตรและระยะห่างระหว่างอาคารอย่างน้อย 50 เซนติเมตร ซึ่งอาจส่งผลให้โครงการมีผลตอบแทนไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน
4. แนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยระยะยาวที่เพิ่มและความเคร่งครัดในการปล่อยสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มธนาคาร

จากสาเหตุข้างต้นจึงส่งผลกระทบต่อทำให้คู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจห้องเช่าของแขวงศรีวิชัยได้ยาก

- **สินค้าทดแทน**

สินค้าทดแทนในกลุ่มของธุรกิจห้องเช่า คือ บ้านเช่า คอนโดมิเนียม และบ้านจัดสรร โดยที่สินค้าทดแทนเหล่านี้เป็นสินค้าทดแทนกันได้ไม่หมด เนื่องจากสาเหตุดังต่อไปนี้

1. ในกลุ่มของบ้านเช่า นั้น มักจะมีราคาที่สูงกว่าการใช้บริการห้องเช่าเนื่องจากมีความเป็นส่วนตัวมากกว่าและไม่ค่อยมีกฎระเบียบที่มากนัก และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกบางอย่างนั้นผู้เช่าจะต้องเป็นผู้จัดหาเองเช่น อินเทอร์เน็ต หรือเคเบิลทีวี เป็นต้น
2. ในกลุ่มของคอนโดมิเนียมมีลักษณะ และทำเลที่ตั้งที่ใกล้เคียงกับธุรกิจห้องเช่าเช่นเดียวกับหอพัก แต่มีราคาที่สูงกว่าและยังมีต้นทุนในการใช้หรือเงินดาวน์อีกด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ให้บริการห้องเช่ายังไม่ให้ความสนใจมากนัก
3. ในกลุ่มของบ้านจัดสรร นั้นไม่มีลักษณะ ทำเลที่ตั้ง และราคาที่คล้ายกับห้องเช่าเลย เนื่องจากบ้านจัดสรรจะมีพื้นที่ที่มากกว่าห้องเช่า แต่มักมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ห่างไกลจากตัวเมือง อีกทั้งยังมีราคาที่สูงมากในระดับเดียวกับคอนโดมิเนียม

จากสาเหตุข้างต้นจึงแสดงให้เห็นว่าถึงแม้จำนวนของสินค้าทดแทนมีเป็นจำนวนมากแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจห้องเช่า เนื่องจากสินค้าทดแทนมีราคาที่สูงกว่าและยังมีต้นทุนเปลี่ยนสินค้าที่สูงสำหรับการเปลี่ยนจากการเช่าพักห้องเช่าไปยัง บ้านจัดสรร หรือคอนโดมิเนียม

- **อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายปัจจัยในการให้บริการ**

อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายปัจจัยในการให้บริการของธุรกิจห้องเช่ามีอยู่น้อย เนื่องจากสาเหตุดังต่อไปนี้

1. ร้านค้าที่จำหน่ายและผลิตอุปกรณ์อำนวยความสะดวก มีอยู่เป็นจำนวนมากและยังมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง
2. ธุรกิจห้องเช่าสามารถเลือกซื้อหรือส่งผลิตอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่มีคุณภาพและลักษณะที่ตรงตามความต้องการของธุรกิจได้เนื่องจากการที่มีผู้จำหน่ายอยู่หลายราย
3. ธุรกิจห้องเช่ามักจะมีการซื้ออุปกรณ์อำนวยความสะดวกในช่วงแรกในปริมาณที่มากเพื่อนำมาใช้ภายในโครงการ ซึ่งส่งผลทำให้เพิ่มอำนาจในการต่อรองมากยิ่งขึ้น
4. ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างมีอยู่จำนวนมากแต่เนื่องจากมีความต้องการในระดับใกล้เคียงกับกำลังการผลิตของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง จึงทำให้มีการแข่งขันที่ไม่มากนักจึงทำให้อำนาจในการต่อรองอยู่ในระดับปานกลาง

จากสาเหตุที่ได้กล่าวในข้างต้นจึงทำให้ทำให้ผู้จำหน่ายปัจจัยในการให้บริการมีอำนาจต่อรองที่โดยรวมไม่สูงมากจึงทำให้ผู้ประกอบการสามารถต่อรองราคาของสินค้าในอยู่ในระดับที่ต่ำแต่ยังคงซึ่งคุณภาพของสินค้าซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ

- **อำนาจต่อรองของผู้ใช้บริการ**

อำนาจในการต่อรองของผู้ใช้บริการหรือลูกค้าที่มีต่อกลุ่มธุรกิจห้องเช่ามีอยู่มากเนื่องมาจากสาเหตุดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจห้องเช่าในเขตพื้นที่แขวงศรีวิชัยมีอยู่เป็นจำนวนมากและมีความหลากหลายที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละระดับที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน
2. มีอัตราการเพิ่มขึ้นของสินค้าทดแทนที่มากขึ้นซึ่งส่งผลให้กลุ่มลูกค้าบางส่วนหันไปสนใจในการใช้สินค้าทดแทน
3. กลุ่มลูกค้าจะไม่สามารถต่อรองราคาได้โดยตรงกับธุรกิจห้องเช่าเนื่องจากไม่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองราคา แต่จะเป็นการกำหนดราคาโดยทางอ้อมจากการที่ไปใช้บริการของคู่แข่งแทน

ผู้ให้บริการห้องเช่ามีอำนาจในการต่อรองมากเนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงในกลุ่มของธุรกิจห้องเช่าจึงทำให้ผู้ให้บริการเป็นผู้กำหนดราคาของห้องเช่าในทางอ้อมโดยหาก



ผู้ใช้บริการคิดว่าห้องเช่ามีราคาแพงจนเกินไปก็จะเลือกใช้บริการห้องเช่าอื่นแทน ซึ่งส่งผลต่ออัตราการเข้าพักของห้องเช่าจนทำให้ ผู้ประกอบการห้องเช่าต้องปรับราคาให้เป็นไปตามความเหมาะสมจากการวิเคราะห์สภาพของการแข่งขันของธุรกิจห้องเช่าในแขวงศรีวิชัย (5 Forces Model) สามารถสรุปได้ว่าธุรกิจห้องเช่ายังมีความน่าสนใจ เนื่องจากธุรกิจห้องเช่าภายในแขวงศรีวิชัยถึงแม้ว่ามีเป็นจำนวนมากและมีการแข่งขันที่รุนแรง แต่สำหรับตลาดระดับกลางจนถึงระดับบนของธุรกิจห้องเช่านั้นยังมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงเนื่องจากมีผู้ประกอบการให้ความสนใจในตลาดนี้ยังไม่มาก ในขณะที่อุปสรรคของกลุ่มแข่งรายใหม่ มีมากด้วยหลายสาเหตุ ได้แก่ ราคาที่ดินที่สูงและการลงทุนเป็นจำนวนมาก หรือภาษีโรงเรือนที่มีอัตราที่สูงกว่าธุรกิจประเภทอื่น จึงทำให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามายังธุรกิจนี้ได้ยาก ทางด้านของสินค้าทดแทนถึงแม้จะมีเป็นจำนวนมากแต่ไม่สามารถทดแทนได้อย่างสมบูรณ์เนื่องจากมีราคาที่สูงและมีต้นทุนในการเปลี่ยนสินค้าที่สูงด้วย จึงทำให้ไม่มีผลกระทบต่อธุรกิจห้องเช่ามากนัก แม้ว่าจำนวนของผู้จำหน่ายปัจจัยในการให้บริการของธุรกิจห้องเช่ามีอยู่หลายรายแต่มีการแข่งขันไม่สูงมากนัก ทำให้ผู้ประกอบการห้องเช่ายังสามารถต่อรองราคาได้ และอำนาจต่อรองของผู้ใช้บริการนั้นมีอยู่มากเนื่องจากธุรกิจห้องเช่ามีการแข่งขันที่รุนแรงจึงทำให้สามารถที่จะเลือกใช้บริการห้องเช่าที่ตรงตามความต้องการของตนได้ แต่แนวโน้มความต้องการที่เพิ่มขึ้นและผู้ใช้บริการไม่สามารถต่อรองราคาได้โดยตรง

#### การแบ่งส่วนแบ่งตลาดและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย

การแบ่งส่วนแบ่งส่วนตลาด ใช้เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ โดยใช้ปัจจัยด้าน อายุ อาชีพ รายได้ เป็นตัวอย่างสะท้อนให้เห็นถึงอำนาจซื้อของตลาด โดยสามารถแบ่งได้ดังนี้

โครงการได้กำหนดตลาดเป้าหมายโดยใช้วิธีเลือกตลาดเป้าหมายเพียงบางส่วน ดังนั้นจึงมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมาย ที่เป็นกลุ่มพนักงานบริษัทเอกชน กลุ่มอาชีพอิสระ กลุ่มข้าราชการ ฯลฯ โดย มีการกำหนดอายุของกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป และกำหนดกลุ่มผู้เป้าหมายที่มีรายได้ในระดับปานกลางเป็นต้นไป หรือที่มีรายได้ 15,000 บาท ขึ้นไป ที่พักอาศัยอยู่คนเดียวหรือครอบครัวที่มีขนาดเล็ก ซึ่งคนกลุ่มนี้มักชอบใช้ชีวิตที่ความสะดวกสบาย ในลักษณะของสังคมเมือง คือมีความต้องการที่พักอาศัยที่อยู่ใกล้กับสถานที่ทำงาน ห้างสรรพสินค้าและแหล่งบันเทิง สามารถเดินทางได้สะดวกสบาย อีกทั้งที่พักอาศัยมีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไปจนดูแลทำความสะอาด



สะอาดได้ยากและมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่ครบครัน และอาคารที่พักอาศัยมีรูปแบบที่ดูทันสมัยสวยงาม มีสภาพแวดล้อมที่สวยงาม และจัดสรรพื้นที่ได้เป็นสัดส่วนที่เหมาะสม มีการบริการด้วยอัชชาติย์ไมตรีและระบบการรักษาความปลอดภัยที่ดี และคนกลุ่มนี้เป็นผู้ที่มีกำลังทรัพย์ที่เพียงพอสำหรับการเช่าพักในห้องเช่าที่มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่ครบครันและมีทำเลที่ตั้งใจกลางเมืองซึ่งเดินทางได้สะดวกสบาย

### การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT) ของโครงการห้องเช่าใน แขวงศรีวิชัย เทศบาลนครเชียงใหม่อำเภอเมืองเชียงใหม่

#### จุดแข็ง (Strength)

1. ที่ตั้งของโครงการอยู่ใกล้ย่านธุรกิจและสถานที่ราชการ
2. เป็นโครงการที่เปิดใหม่ มีความได้เปรียบของความใหม่ สวยงาม และความสะดวกของอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวก
3. เงินทุนของโครงการนั้นไม่มีสัดส่วนของการกู้ยืมเงินจากธนาคาร ทำให้มีความเสี่ยงต่ำกว่าโครงการที่ทำการกู้ยืมเงินจากธนาคาร และภาระในการจ่ายชำระหนี้แก่ธนาคาร
4. ภายในโครงการสามารถใช้น้ำบาดาลได้จึงทำให้มีต้นทุนด้านน้ำต่ำกว่าโครงการโดยทั่วไป
5. โครงการได้ทำการเช่าที่ดินในการดำเนินการในระยะยาวทำให้ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกต่ำกว่าโครงการทั่วไป
6. มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครัน ตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
7. มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี คือ มีกล้องวงจรปิดในทุกชั้นของอาคาร มีระบบประตูลิฟต์การ์ดเพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้ามาภายในตัวอาคาร และมียามรักษาความปลอดภัยภายในบริเวณ โครงการในช่วงเวลากลางคืน
8. ลักษณะขององค์กรในโครงการเป็นองค์กรขนาดเล็กมีความคล่องตัวในการดำเนินงานที่สูง

### จุดอ่อน (Weakness)

1. ผู้บริหาร โครงการ ไม่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจห้องเช่ามาก่อน
2. มีบุคลากรภายในโครงการที่น้อยซึ่งอาจส่งผลให้การดูแลและการบริการไม่ทั่วถึง

### โอกาส (Opportunity)

1. มีอัตราการขายตัวในการลงทุนทางธุรกิจในจังหวัดเชียงใหม่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากทำให้มีอัตราการขายเข้ามาทำงานภายในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่เพิ่มขึ้น
2. นโยบายของภาครัฐในการพัฒนาจังหวัดเชียงใหม่ ในด้านต่าง ๆ ทั้งทางด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน และการพัฒนาทางด้านการศึกษา ทำให้เกิดการย้ายถิ่นฐานเข้ามาเพื่อการศึกษา และการทำงานเพิ่มขึ้น
3. การปรับอัตราภาษีใหม่ทำให้มีการชำระภาษีที่ลดลงซึ่งส่งผลให้มีผลตอบแทนจากโครงการที่เพิ่มมากขึ้น
4. คู่แข่งขันในที่มีอยู่ในตลาดระดับเดียวกันยังมีอยู่ไม่มาก

### อุปสรรค (Threat)

1. มีโครงการคอนโดมิเนียมและอสังหาริมทรัพย์สำหรับพักอาศัยเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก เปิดโอกาสให้ผู้เช่า สามารถซื้อเพื่อเป็นเจ้าของได้
2. มีการลงทุนในโครงการห้องเช่าเป็นจำนวนมากทั้งที่อยู่ในระหว่างดำเนินการก่อสร้างและก่อสร้างแล้วเสร็จเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
3. กฎหมายผังเมืองและลักษณะอาคารซึ่งมีการจำกัดความสูงของอาคารในพื้นที่ และระยะห่างระหว่างอาคาร เป็นต้น ส่งผลให้ไม่สามารถสร้างอาคารเพื่อให้เกิดความคุ้มค่าที่สุดได้

## การกำหนดกลยุทธ์การตลาดบริการของโครงการ

### ด้านผลิตภัณฑ์

รูปแบบของอาคารภายในโครงการจะมีลักษณะสูง 4 ชั้นมีรูปทรงที่ทันสมัยแต่ปลอดภัยด้วยระบบระบายอากาศที่ดีอีกทั้งยังมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกและระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี เช่น ลิฟต์ กล้องวงจรปิด ถังดับเพลิง เป็นต้น และภายในโครงการยังมีการจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางสำหรับพบปะและพักผ่อน รวมไปถึงพื้นที่สำหรับร้านค้า ร้านอาหาร และผู้บริการอัตโนมัติเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการภายในโครงการ

ลักษณะของห้องพักภายในโครงการสามารถแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ ห้องเช่าแบบธรรมดาซึ่งมีขนาด 24 ตารางเมตร และห้องเช่าแบบพิเศษที่มีขนาด 34 ตารางเมตร ซึ่งสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยภายในห้องเช่ามีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครันตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายคือ เตียงขนาด 6 ฟุต ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง โต๊ะและเก้าอี้ทำงาน ชั้นวางของ โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น อินเทอร์เน็ต และเคเบิลทีวี อยู่ภายในห้องพัก และในส่วนของห้องพักแบบพิเศษมีการแบ่งห้องออกเป็นสองส่วน คือ ห้องนั่งเล่น และห้องนอน เพื่อความเป็นสัดส่วนมากขึ้นและเพิ่มอุปกรณ์อำนวยความสะดวก คือ เคนเตอร์เครื่องครัวซึ่งประกอบไปด้วย เตาไฟฟ้า พัดลมดูดอากาศและอ่างล้างจาน และเก้าอี้โซฟาเพิ่มขึ้นจากห้องพักแบบธรรมดา

จากข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามนั้นมีความต้องการเครื่องปรับอากาศ อยู่ที่ร้อยละ 71.0 และพัดลมอยู่ที่ร้อยละ 62.5 ดังนั้นห้องพักทุกห้องจึงมีการติดตั้งเครื่องปรับอากาศ โดยมีไม่มีการติดตั้งพัดลมให้ภายในห้องเช่า และรูปแบบอินเทอร์เน็ตที่ให้บริการภายในโครงการผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 71.5 ต้องการให้บริการอินเทอร์เน็ตในรูปแบบสัญญาณไร้สาย Wireless

### ด้านราคา

หากพิจารณาจากสัมภาษณ์ผู้ประกอบการห้องเช่าในแขวงศรีวิชัย เทศบาลนครเชียงใหม่อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่มีลักษณะห้องเช่าคล้ายกับความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม จะมีการกำหนดราคาเช่าที่ 4,500 บาท ต่อเดือน ทำให้ใช้กลยุทธ์กำหนดราคาแบบเลียนแบบคู่แข่ง (Me

Too) ได้ที่ 4,500 บาทต่อเดือนและมีการสร้างห้องขนาดพิเศษที่แบ่งพื้นที่ห้องออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของห้องนั่งเล่น และห้องนอน สำหรับกลุ่มที่ต้องการพื้นที่ห้องเช่าแบบกว้างขวางและมีการแบ่งพื้นที่เป็นสัดส่วนในราคา 8,000 บาทต่อเดือน สำหรับในส่วนของพื้นที่ร้านค้าให้เช่าบริเวณโครงการ จะมีการคิดค่าเช่าในราคาเดือนละ 15,000 บาทต่อห้องต่อเดือน โดยมีเนื้อที่ใช้สอยรวม 56 ตารางเมตร และพื้นที่สำหรับร้านอาหารให้เช่าราคาเดือนละ 40,000 บาทต่อเดือน โดยมีเนื้อที่ทั้งสิ้น 147 ตารางเมตร

สำหรับการเก็บค่าบริการน้ำจะเป็นในอัตราเหมาจ่ายรายเดือนต่อห้องโดยเสียค่าใช้จ่ายห้องละ 100 บาท ต่อเดือน ในส่วนของค่าไฟฟ้าจะมีการคิดจากอยู่ที่หน่วยละ 8 บาท และค่าบริการอินเทอร์เน็ตภายใน โครงการห้องเช่านั้นผู้เช่าสามารถใช้บริการได้ฟรี

ในด้านของค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าและเงินประกันจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ นั้นพร้อมที่จะจ่ายในมูลค่าเท่ากับค่าเช่าอย่างละ 1 เดือนทำให้โครงการจะเก็บค่าแรกเข้าอยู่ที่ 9,000 บาทสำหรับห้องพักแบบธรรมดา และห้องพักพิเศษเก็บค่าแรกเข้าอยู่ที่ 16,000 บาท ส่วนของร้านค้า จะมีการคิดเงินค่าประกันความเสียหายและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าทั้งสิ้น 45,000 บาท และพื้นที่สำหรับร้านอาหารคิดเงินค่าประกันความเสียหายและค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าทั้งสิ้น 120,000 บาท

### ด้านทำเลที่ตั้ง

ผลจากการวิเคราะห์แบบสอบถามทำให้ทราบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเกี่ยวกับที่ตั้งของโครงการในระดับมาก โดยจะต้องใกล้กับสถานที่ทำงานและใกล้ตลาดหรือศูนย์การค้า และมีความสะดวกสบายในการเดินทาง

โดยโครงการห้องเช่านั้นมีที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ราชการและย่านธุรกิจ มีการเดินทางที่สะดวกสบาย โดยห่างจากอนุสาวรีย์สามกษัตริย์ประมาณ 700 เมตร ห่างจากตลาดช่างเผือก และตลาดสมเพชร เพียง 1 กิโลเมตรเท่านั้น

### ด้านการส่งเสริมการตลาด

จากข้อมูลที่เก็บของกลุ่มตัวอย่างทำให้เห็นว่าตัวแทนของกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการได้รับคำแนะนำให้เข้าพักของคนที่รู้จักหรือการบอกแบบปากต่อปาก มากกว่า การทำการโฆษณา หรือการให้ส่วนลดในการเข้าพัก ดังนั้น โครงการจึงจะมุ่งเน้นการให้บริการ เพื่อให้เกิดความประทับใจและทำให้เกิดการบอกต่อของผู้ที่เข้าใช้บริการ แต่ยังมีการทำป้ายไว้นิด เพื่อแจ้งให้ทราบว่า โครงการได้เปิดบริการแล้วในปีแรก และในปีต่อไปจะมีการทำใบปลิวแผ่นพับ สำหรับให้ผู้ที่สนใจสามารถนำไปศึกษารายละเอียดในการเข้าพักได้

### ด้านบุคลากร

จะเห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในด้านนี้มาเป็นอันดับ 1 ดังนั้น โครงการจึงควรให้ความสำคัญกับด้านนี้มากที่สุด ตั้งแต่การคัดเลือกบุคลากรที่เข้ามาให้บริการ ภายในโครงการ โดยจะคัดเลือกคนที่มีบุคลิกภาพที่ดี มีอัธยาศัยไมตรีและมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีใจรักในงานให้บริการ และมีความซื่อสัตย์ และทำการจัดอบรมถึงขั้นตอนในการดำเนินงานและหน้าที่ต่าง ๆ ภายในโครงการ และเจ้าของโครงการมีการตรวจสอบการทำงานอยู่อย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาคุณภาพในการให้บริการของบุคลากรภายในองค์กร

ในส่วนของพนักงานรักษาความปลอดภัยจะเป็นการจัดจ้างจากบริษัทรักษาความปลอดภัยที่มีความน่าเชื่อถือ ในการจัดหาและอบรมพนักงานรักษาความปลอดภัยที่มีคุณภาพมาดูแลความปลอดภัยภายในโครงการ นอกจากนั้นเจ้าของโครงการยังมีการตรวจสอบการทำงานของพนักงานรักษาความปลอดภัยอย่างต่อเนื่องหากพนักงานรักษาความปลอดภัยมีปัญหา เจ้าของกิจการก็จะทำการติดต่อไปยังบริษัทรักษาความปลอดภัยเพื่อจัดการแก้ไขปัญหา

### ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

โครงการจะมีการจัดสรรสภาพแวดล้อมของห้องเช่าให้มีความสะอาด น่าอยู่ มีบริเวณสำหรับพักผ่อนและพบปะกัน มีการจัดสถานที่จอดรถที่เพียงพอต่อความต้องการ และมีการดูแลห้องพักและทรัพย์สินของผู้เช่าห้องเช่าในขณะที่ไม่ได้อยู่ในห้องเช่า มีระบบคีย์การ์ดสำหรับการผ่านเข้าออกประตูในส่วนห้องเช่า และกล้องวงจรปิด สำหรับการรักษาความปลอดภัยและ

เพิ่มความสบายใจให้แก่ผู้ใช้บริการ และมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าครบครัน สามารถให้ผู้ใช้บริการสามารถเข้าพักได้ทันที

### ด้านกระบวนการ

โครงการจะมีการประกาศกฎระเบียบการเข้าพักไว้อย่างชัดเจนทำให้ทำให้ผู้ใช้บริการสามารถอ่านได้ตลอดเวลา และก่อนการเข้าใช้บริการจะต้องมีการทำสัญญาเช่าเพื่อส่งมอบคุณภาพ โดยภายในสัญญาจะมีการแจ้งเกี่ยวกับระเบียบการเข้าพักไว้เป็นลายลักษณ์อักษรในสัญญาและเจ้าของหรือผู้ดูแลโครงการจะมีการแจ้งแก่ผู้ใช้บริการด้วยวาจาทุกครั้งเพื่อให้ทุกฝ่ายยอมรับข้อตกลงและกฎระเบียบก่อนการเข้าใช้บริการ และจะมีการคัดกรองผู้เข้าใช้บริการโดยพิจารณาจากบุคลิกลักษณะก่อนเบื้องต้น ถึงความไว้วางใจ ความมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ใช้บริการท่านอื่น อันจะส่งผลต่อความพึงพอใจต่อผู้ใช้บริการรายอื่น เพื่อให้เกิดการแนะนำแบบปากต่อปากให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

หากผู้ใช้บริการประสบปัญหาจากสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการเสียหาย ทางโครงการจะมีการแก้ไขและซ่อมแซม โดยทันทีที่ที่ตรวจพบหรือได้รับแจ้ง โดยช่างผู้เชี่ยวชาญโดยเร็วที่สุด และมีการตรวจสอบสาเหตุเพื่อแก้ไขและปรับปรุงได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ยังมีการซ่อมบำรุงอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อช่วยในการชะลอการเสื่อมสภาพและรักษาสภาพของตัวอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกให้ใช้งานได้นานถึงเวลาอันควร

พนักงานรักษาความปลอดภัยในช่วงกลางคืนจะเป็น พนักงานจากบริษัทรักษาความปลอดภัยที่ได้รับการฝึกและการปฏิบัติงานตามระบบของการป้องกันความปลอดภัย หากมีการตรวจพบหรือได้รับแจ้งเกี่ยวกับสิ่งผิดปกติที่มีผลต่อความปลอดภัยของผู้เข้าใช้บริการ จะมีการแจ้งให้เจ้าของโครงการหรือผู้ดูแลให้ทราบ โดยทันทีเพื่อสั่งการและตัดสินใจในการดำเนินการ

ต่อไป



### การคาดการณ์จำนวนห้องเช่า รายได้ จากการดำเนินงานภายในโครงการ

ประมาณการรายได้คาดว่าจะมีอัตราเช่าใช้บริการในช่วง 5 ปี แรกอยู่ที่อัตราร้อยละ 100 และมีอัตราที่ลดลงไปตามอยู่และสภาพของอาคารของโครงการ โดยคาดการณ์ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไปจะมีอัตราการเช่าใช้บริการเหลืออยู่ที่ร้อยละ 90 (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงจำนวนผู้ให้บริการและอายุของโครงการ โดยเฉลี่ยภายใน 1 ปี) สำหรับร้านค้า และร้านอาหารมีการใช้บริการตลอดทั้งปี

รายได้จากการให้บริการน้ำภายในโครงการคิดเป็นอัตราเหมาจ่ายต่อห้องอยู่ที่ห้องละ 100 บาทและสำหรับร้านค้าและร้านอาหารจะให้การติดตั้งประปาแยกต่างหากและคิดค่าใช้บริการตามจริง

รายได้จากการใช้บริการไฟฟ้าจะมีการคิดเป็นหน่วย หน่วยละ 8 บาท โดยที่อัตราค่าบริการเท่ากันทั้งของห้องเช่า ร้านค้าและร้านอาหารภายในโครงการ



ตารางที่ 39 แสดงที่มารายได้ของโครงการจากการเข้าใช้บริการห้องเช่าและใช้บริการพื้นที่ร้านค้า  
และห้องอาหาร ในช่วง ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 ที่ประมาณ 100 เปอร์เซ็นต์ของห้องพักทั้งหมด

รายการ	จำนวน เดือน	จำนวน	ราคาต่อ	อัตราเข้าใช้	รายได้
		ห้อง	ห้อง	บริการ	บาท
ห้องพักแบบธรรมดา	12	50	4,500	50 (100%)	2,700,000
ห้องพักแบบพิเศษ	12	8	7,000	8 (100%)	672,000
พื้นที่ร้านค้า	12	5	15,000	5 (100%)	900,000
พื้นที่ร้านอาหาร	12	1	40,000	1 (100%)	480,000
รวมรายได้จากการใช้บริการห้องเช่าและพื้นที่ในโครงการ					4,752,000
ค่าไฟของห้องพัก	12	58	500	58 (100%)	348,000
ค่าไฟของพื้นที่ร้านค้า	12	5	1,400	5 (100%)	84,000
ค่าไฟของพื้นที่ ร้านอาหาร	12	1	4,200	1 (100%)	50,400
รวมรายได้จากการให้บริการไฟฟ้า					482,400
ค่าน้ำของห้องพัก	12	58	100	58 (100%)	69,600
รวมรายได้จากการให้บริการน้ำ					69,600

ตารางที่ 40 แสดงที่มารายได้ของโครงการจากการเข้าใช้บริการห้องเช่าและใช้บริการพื้นที่ร้านค้า และห้องอาหาร ในช่วง ปีที่ 6 ถึงปีที่ 20 ที่ประมาณ 90 เปอร์เซ็นต์ของห้องพักทั้งหมด

รายการ	จำนวน เดือน	จำนวน	ราคาต่อ	อัตราเข้าใช้	รายได้
		ห้อง	ห้อง	บริการ	บาท
ห้องพักแบบธรรมดา	12	50	4,500	45 (90%)	2,430,000
ห้องพักแบบพิเศษ	12	8	7,000	7 (90%)	588,000
พื้นที่ร้านค้า	12	5	15,000	5 (100%)	900,000
พื้นที่ร้านอาหาร	12	1	40,000	1 (100%)	480,000
รวมรายได้จากการใช้บริการห้องเช่าและพื้นที่ในโครงการ					4,398,000
ค่าไฟของห้องพัก	12	58	500	52 (90%)	312,000
ค่าไฟของพื้นที่ร้านค้า	12	5	1,400	5 (100%)	84,000
ค่าไฟของพื้นที่ ร้านอาหาร	12	1	4,200	1 (100%)	50,400
รวมรายได้จากการให้บริการไฟฟ้า					446,400
ค่าน้ำของห้องพัก	12	58	100	52 (90%)	62,400
รวมรายได้จากการให้บริการน้ำ					62,400

หมายเหตุ

ประมาณการห้องพักมีการใช้บริการไฟฟ้าอยู่ที่ประมาณ 75 หน่วย หรือ 600 บาท ต่อเดือน การใช้ไฟฟ้าของร้านค้าเท่ากับ 200 หน่วย หรือ 1,600 บาทต่อเดือน และการใช้ไฟฟ้าของร้านอาหารเท่ากับ 600 หน่วย หรือ 4,800 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 41 แสดงที่มาของการให้บริการและให้เช่าพื้นที่สำหรับผู้อัตโนมัติ

รายการ	จำนวน เดือน	จำนวน เครื่อง	รายได้ต่อเดือนต่อ เครื่อง	รายได้รวมต่อ เดือน	รายได้รวม ต่อปี
ค่าบริการขนานน้ำดื่ม อัตโนมัติ	12	1	5,000	5,000	60,000
เครื่องซักผ้าแบบหยอด เหรียญ	12	3	2,000	6,000	72,000
เครื่องเติมเงินอัตโนมัติ	12	1	1,000	1,000	12,000
รวม					144,000

ตารางที่ 42 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ปีที่	รายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน
1	ป้ายไว้นิล	1,000
	ใบปลิวและแผ่นพับ	1,000
	รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปีแรก	2,000
2 ถึง 20	ใบปลิวและแผ่นพับ	1,000
	รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดตั้งแต่ปีที่ 2	1,000

ตารางที่ 43 แสดงการประมาณการรายรับตลอดอายุโครงการ

รายได้ จาก	ค่าใช้ บริการ ห้องเช่า	ค่าใช้บริการ พื้นที่ร้านค้า	ค่าใช้บริการ พื้นที่ ร้านอาหาร	ค่าใช้บริการ ไฟฟ้า	ค่าใช้บริการ น้ำ	รายได้ เบ็ดเตล็ด	รวม
ปีที่ 1	3,372,000	900,000	480,000	482,400	69,600	144,000	5,448,000
ปีที่ 2	3,372,000	900,000	480,000	482,400	69,600	144,000	5,448,000
ปีที่ 3	3,372,000	900,000	480,000	482,400	69,600	144,000	5,448,000
ปีที่ 4	3,372,000	900,000	480,000	482,400	69,600	144,000	5,448,000
ปีที่ 5	3,372,000	900,000	480,000	482,400	69,600	144,000	5,448,000
ปีที่ 6	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 7	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 8	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 9	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 10	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 11	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 12	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 13	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 14	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 15	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 16	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 17	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 18	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 19	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800
ปีที่ 20	3,018,000	900,000	480,000	446,400	62,400	144,000	5,050,800

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่า ทางด้านเทคนิค ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และคำถามทั่วไป

จากการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิต่าง ๆ สามารถสรุปข้อมูลเกี่ยวกับด้านเทคนิค ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และคำถามทั่วไป สำหรับการประกอบธุรกิจห้องเช่าได้ดังนี้

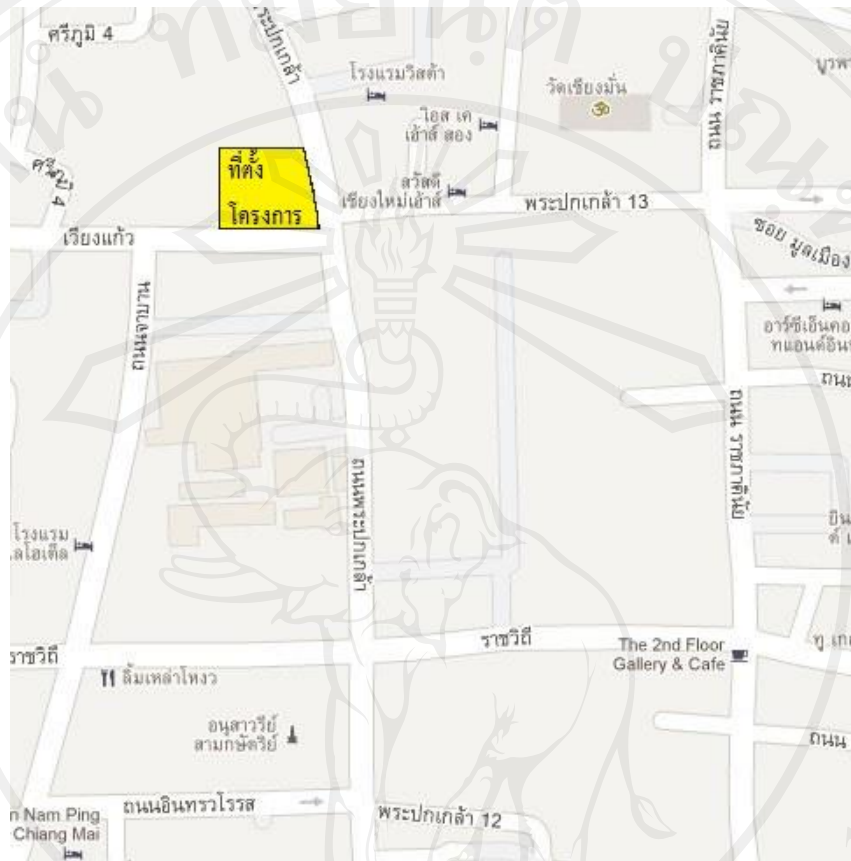
### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

เป็นการศึกษาและประมาณการค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ความเหมาะสมลักษณะของพื้นที่โครงการที่จะทำการลงทุนด้านการก่อสร้าง การลงทุนด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักขนาดของห้องพัก ให้มีความเหมาะสม ตลอดจนแผนการก่อสร้าง การดำเนินงานให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและถูกต้องตามกฎหมายที่ได้กำหนดไว้ รวมไปถึงค่าใช้จ่ายในการติดตั้งสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในอาคาร อีกทั้งการคำนวณหาต้นทุน โครงการในระยะเริ่มแรกที่ใช้ในการแข่งขันในด้านธุรกิจ ห้องเช่า ได้แก่ ขนาดและทำเลที่ตั้งของห้องเช่าที่เหมาะสม ขนาดของโครงการ รวมถึงความสามารถในการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ โดยพิจารณาจาก บุคลากร เช่นเจ้าหน้าดูแล พนักงานทำความสะอาด ต้นทุนการให้บริการ

#### 1. การกำหนดสถานที่ตั้งของโครงการ

สถานที่ตั้งของโครงการห้องเช่ามีขนาดด้านกว้างขนาด 40 เมตร ด้านยาวขนาด 65 เมตรที่ติดถนน เป็นพื้นที่ทั้งหมด 472 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ บ้านเลขที่ 169/1 ถนนพระปกเกล้า ตำบลศรีภูมิ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ห่างจากอนุสาวรีย์สามกษัตริย์ประมาณ 700 เมตร ดังนั้นจึงเป็นสถานที่ที่มีการคมนาคมที่สะดวกอยู่ใกล้สถานที่ราชการและย่านการค้า มีความปลอดภัยในการเดินทาง มีระบบสาธารณูปโภคพร้อม มีร้านค้าอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก และอยู่ไม่ห่างจากตลาดมากนัก

รูปภาพที่ 1 แผนที่แสดงที่ตั้งของโครงการ



## 2. การกำหนดขนาด และวิธีการก่อสร้าง รวมถึงคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์และ สิ่ง

### อำนวยความสะดวก พร้อมรายละเอียด คุณสมบัติทางกายภาพ

อาคารห้องเช่าเป็นอาคารสูง 4 ชั้น ประกอบด้วยห้องเช่าจำนวน 58 ห้อง โดยเป็นห้องขนาดมาตรฐานพื้นที่ขนาด 24 ตารางเมตร จำนวน 50 ห้อง และห้องพักแบบพิเศษขนาด มีพื้นที่รวมขนาด 34 ตารางเมตร จำนวน 8 ห้อง อีกทั้งยังประกอบด้วยพื้นที่ร้านค้าจำนวน 5 ห้องโดยมีพื้นที่ใช้สอยรวมขนาด 56 ตารางเมตร และพื้นที่สำหรับเช่าประกอบร้านอาหารขนาด 147 ตารางเมตร และมีลิฟต์ให้อำนวยความสะดวก

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักแบบธรรมดาประกอบด้วย

- เตียงคู่ขนาด 6 ฟุต
- ตู้เสื้อผ้า
- ชั้นวางของและโทรทัศน์
- โต๊ะทำงานและเก้าอี้

- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- โຕ้ะเครื่องเป้ัง
- ตู้เย็น

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักแบบพิเศษประกอบด้วย

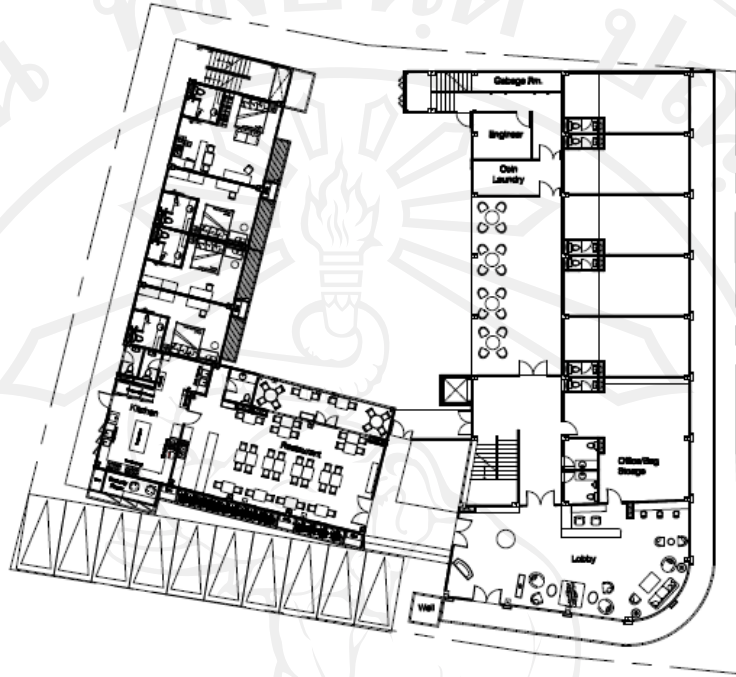
- เติงคู่ขนาด 6 ฟุต
- ตู้เสื้อผ้า
- ชั้นวางของและโทรทัศน์
- โຕ้ะทำงานและเก้าอี้
- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- โຕ้ะเครื่องเป้ัง
- ตู้เย็น
- เก้าอี้โซฟา
- เคาน์เตอร์เครื่องครัว (เตาไฟฟ้า เครื่องดูดอากาศ อ่างล้างจาน)

### 3. การออกแบบผังอาคารและการปรับปรุงที่ดินในการก่อสร้าง

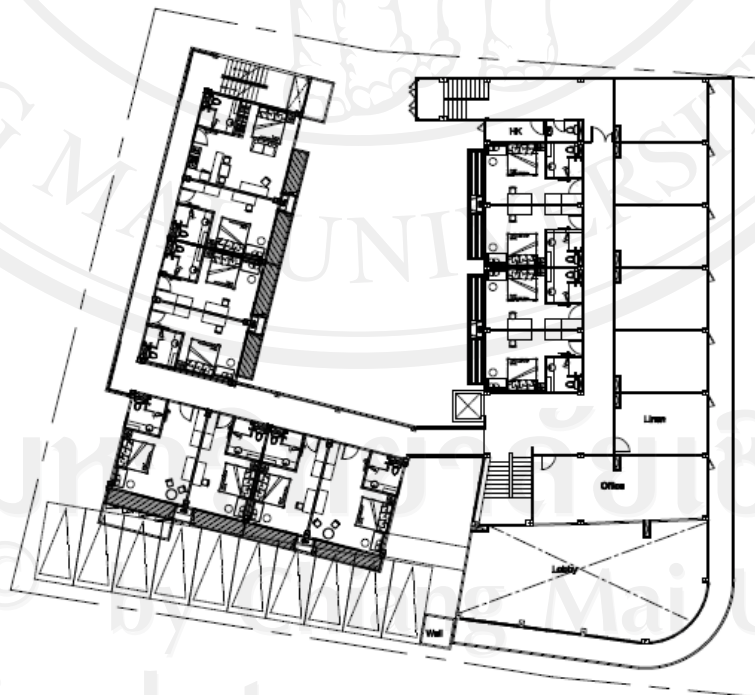
ในการก่อสร้างของโครงการจะมีการปรับปรุงที่ดินให้เรียบร้อย โดยอาคารภายในโครงการชั้นที่ 1 ประกอบไปด้วยพื้นที่ส่วนกลางสำหรับรับรอง สำนักงาน พื้นที่ร้านค้าจำนวน 5 ห้อง พื้นที่สำหรับร้านอาหาร และห้องเช่าจำนวน 4 ห้อง ภายในชั้นที่ 2 จะประกอบไปด้วยพื้นที่สำหรับร้านค้าจำนวน 5 ห้อง และพื้นที่สำหรับห้องเช่าจำนวน 14 ห้อง และชั้นที่ 3 และ 4 ประกอบไปด้วยห้องเช่าจำนวน 21 ห้อง



แผนภาพที่ 2 แสดงแผนผังอาคารห้องเช่าชั้นที่ 1



แผนภาพที่ 3 แสดงแผนผังอาคารห้องเช่าชั้นที่ 2



แผนภาพที่ 4 แสดงแผนผังอาคารห้องเช่าชั้นที่ 3 และ 4



แผนภาพที่ 5 แสดงแปลนอาคารห้องเช่า



#### 4. การประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง

โดยโครงการจะมีการประมาณการค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและการดำเนินงานให้พร้อมสำหรับการใช้บริการของโครงการ อันรวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในห้องเช่า และพื้นที่ส่วนกลาง

ตารางที่ 44 แสดงประมาณการต้นทุนในการก่อสร้างอาคาร

รายการ	จำนวนเงิน ทั้งหมด
ค่าก่อสร้างอาคารของโครงการ รวมทั้งค่าเดินระบบอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในอาคาร เช่น ไฟฟ้า ประปา เคเบิลทีวี	30,420,000
รวมทั้งสิ้น	30,420,000

ตารางที่ 45 แสดงประมาณการจำนวนและต้นทุนอุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลางของโครงการ

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน	อายุการใช้งาน
หม้อแปลงไฟฟ้า	1	250,000	250,000	10
ถังน้ำขนาด 2,000 ลิตร	10	9,800	98,000	10
ปั้มน้ำ แรงดันสูง	1	20,000	20,000	10
ปั้มน้ำ อัตโนมัติ	4	7,000	28,000	10
ชุดประตูคีย์การ์ด	1	11,500	11,500	5
ชุดกล้องวงจรปิด 8 ตัว	2	43,000	86,000	5
ถังดับเพลิง	16	1,100	17,600	5
ลิฟต์ ขนาด 8 คน 550 Kg.	1	800,000	800,000	10
อุปกรณ์สำนักงาน	1	15,000	15,000	5
อุปกรณ์ปล่อยสัญญาณอินเทอร์เน็ต	12	2,500	30,000	5
รวม			1,356,100	

ตารางที่ 46 แสดงประมาณการจำนวนและต้นทุนอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าของ  
โครงการ

รายการ	จำนวน	ราคา	จำนวนเงิน	อายุการใช้งาน
เครื่องปรับอากาศ	66	11,000	726,000	5
เครื่องทำน้ำอุ่น ขนาด 4400 วัตต์	58	1,600	92,800	5
โทรทัศน์ LED 19 นิ้ว	58	4,900	284,200	5
ตู้เย็น ขนาด 5.2คิว	58	5,300	307,400	5
ตู้เสื้อผ้า ขนาด 140X60X210 ซม.	58	6,900	400,200	5
เตียงพร้อมฟูก	58	8,800	510,400	5
โต๊ะเครื่องแป้ง	58	1,900	110,200	5
โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้	58	4,200	243,600	5
ชั้นวางของ ขนาด 120X50X60 ซม.	58	1,900	110,200	5
ชุดเคาน์เตอร์เครื่องครัว	8	27,000	216,000	5
เก้าอี้โซฟา	8	7,000	56,000	5
รวม			3,057,000	

ตารางที่ 47 แสดงค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอาคารและอุปกรณ์อำนวยความสะดวก

รายการ	อาคาร	อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ส่วนกลาง	อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ภายในห้อง	ค่าเสื่อม สุทธิ	ค่าเสื่อมราคา สะสม
ปีที่1	1,521,000	151,620	611,400	2,284,020	2,284,020
ปีที่2	1,521,000	151,620	611,400	2,284,020	4,568,040
ปีที่3	1,521,000	151,620	611,400	2,284,020	6,852,060
ปีที่4	1,521,000	151,620	611,400	2,284,020	9,136,080
ปีที่5	1,521,000	151,620	611,400	2,284,020	11,420,100
ปีที่6	1,521,000	119,600	-	1,640,600	13,060,700
ปีที่7	1,521,000	119,600	-	1,640,600	14,701,300
ปีที่8	1,521,000	119,600	-	1,640,600	16,341,900
ปีที่9	1,521,000	119,600	-	1,640,600	17,982,500
ปีที่10	1,521,000	119,600	-	1,640,600	19,623,100
ปีที่11	1,521,000	-	-	1,521,000	21,144,100
ปีที่12	1,521,000	-	-	1,521,000	22,665,100
ปีที่13	1,521,000	-	-	1,521,000	24,186,100
ปีที่14	1,521,000	-	-	1,521,000	25,707,100
ปีที่15	1,521,000	-	-	1,521,000	27,228,100
ปีที่16	1,521,000	-	-	1,521,000	28,749,100
ปีที่17	1,521,000	-	-	1,521,000	30,270,100
ปีที่18	1,521,000	-	-	1,521,000	31,791,100
ปีที่19	1,521,000	-	-	1,521,000	33,312,100
ปีที่20	1,521,000	-	-	1,521,000	34,833,100

หมายเหตุ

- การคิดค่าเสื่อมราคาอาคารจะคิดเป็นวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาในการตัดบัญชีที่ 20ปี



- การคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลางจะมีการคิดเป็นวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาในการตัดบัญชีของอุปกรณ์แต่ละประเภทที่ระบุภายในตารางข้างต้น
- การคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า ใช้วิธีการคิดแบบเส้นตรงมีระยะเวลาในการตัดบัญชีที่ 5 ปี

#### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการจะพิจารณาว่าผู้ที่จะเป็นผู้บริหารกิจการหรือผู้ที่จะเป็นเจ้าของกิจการมีปัจจัยหนึ่งที่จะต้องนำมาวิเคราะห์เพื่อจะดูว่าโครงการดังกล่าว จะประสบความสำเร็จหรือไม่ โดยทั่วไปเป็นการวิเคราะห์ในเรื่องของ คุณสมบัติ คุณวุฒิ ทักษะ และประสบการณ์ของผู้บริหารกิจการว่าเป็นผู้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจที่จะลงทุนมากน้อยอย่างไร ทั้งทางด้านเทคนิค ด้านการให้บริการ ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านการบริหารจัดการเกี่ยวกับธุรกิจที่คาดว่าจะลงทุน

#### การศึกษารูปแบบของการดำเนินงาน

การศึกษารูปแบบของการดำเนินงาน การวางแผน การจัดการองค์กร การจัดการคนเข้างาน และการควบคุม เพื่อให้ทราบถึงค่าใช้จ่ายในการบริหารและการดำเนินงาน โดยห้องเช่าของโครงการจะดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว โดยมีการจัดองค์กร ดังนี้



จากแผนผังการบริหารงานของโครงการแต่ละตำแหน่งงานจะปฏิบัติงานตามหน้าที่ ดังนี้

1. ผู้จัดการโครงการมีหน้าที่คัดเลือกพนักงานและตรวจสอบการดำเนินงานของทุกฝ่ายภายในโครงการ และพิจารณาส่งการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ
2. ด้านของธุรการมีหน้าที่ในการจัดทำสัญญาเช่า ดูแลเรื่องการย้ายเข้าและออกของผู้ใช้บริการทั้งรายเก่าและรายใหม่ รวมไปถึงการให้ข้อมูลเกี่ยวกับห้องเช่าแก่ผู้ที่สนใจ
3. ด้านบัญชีและการเงินมีหน้าที่ในการแจ้งยอดชำระค่าบริการของผู้เช่าในแต่ละเดือน และติดตามการชำระค่าบริการ แล้วจัดทำบัญชีรายได้และค่าใช้จ่ายภายในโครงการ
4. ฝ่ายดูแลและทำความสะอาดมีหน้าที่ดูแลรักษาความสะอาดของพื้นที่ส่วนกลางต่าง ๆ ภายในโครงการ รวมไปถึงการทำทำความสะอาดห้องเช่าในกรณีที่มีผู้เข้าพักรายเก่าย้ายออกจากโครงการหรือมีผู้เข้าพักรายใหม่เข้าใช้บริการของโครงการ และรับแจ้งเรื่องปัญหาต่าง ๆ ภายในโครงการ รวมซ่อมแซมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่เสียหายในเบื้องต้น
5. ฝ่ายรักษาความปลอดภัย จะมีหน้าที่คอยดูแลตรวจตราความเรียบร้อยบริเวณโดยรอบของโครงการเท่านั้นและจะไม่ได้รับอนุญาตให้เข้าถึงในบริเวณส่วนที่พักหากไม่มีเหตุอันควร

#### ค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงาน และระยะเวลาการทำงาน

1. ผู้จัดการโครงการ งานด้านธุรการ และด้านบัญชีและการเงินเป็นหน้าที่ของเจ้าของโครงการเองจึงทำให้ไม่มีค่าใช้จ่าย โดยมีช่วงการทำงานตั้งแต่ วันจันทร์ ถึง วันเสาร์ โดยมีระยะเวลาการทำงานในช่วง 8.00 น. – 17.00 น.
2. ฝ่ายดูแลและทำความสะอาด ว่าจ้างเป็น พนักงานรายเดือนจำนวน 1 ตำแหน่ง เดือนละ 10,000 บาทพร้อมที่พักภายในโครงการ ทำงานตลอดทั้งสัปดาห์ โดยให้หยุดได้ทุกวันพุธ โดยมีระยะเวลาการทำงานอยู่ในช่วง 9.00 น. – 18.00 น. โดยมีเงื่อนไขให้พนักงานดูแลจะต้องพักและค้างอยู่ที่โครงการเพื่อสามารถแก้ไขปัญหาของผู้ใช้บริการได้ทันที
3. ฝ่ายรักษาความปลอดภัยจะทำการว่าจ้างจากบริษัทรักษาความปลอดภัย โดยให้จัดหาพนักงานรักษาความปลอดภัยมาดูแลความปลอดภัยภายในโครงการเป็นรายเดือน เดือนละ 9,500 บาท ช่วงเวลาการทำงานระหว่าง 18.00 น. – 6.00น.

#### ตารางที่ 48 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน
ค่าเขียนแบบและค่าธรรมเนียมขออนุญาตก่อสร้าง	40,000
ค่าป้ายของโครงการ	10,000
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000



ตารางที่ 49 แสดงรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานระหว่างปีที่ 1 ถึงปีที่ 10

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
เงินเดือนพนักงานดูแล	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000
เงินสมทบประกันสังคม	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าไฟฟ้า	194,400	194,400	194,400	194,400	194,400	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200
ค่าซ่อมบำรุงและปรับเปลี่ยนอุปกรณ์	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าเก็บขยะ	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าโทรศัพท์	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าอินเทอร์เน็ต	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800
ค่าบริการเคเบิลทีวี	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800
ค่าเช่าที่ดิน	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000	770,000	770,000	770,000	770,000	770,000
ค่าเบี้ยประกันภัย	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าเสื่อมราคา	2,284,020	2,284,020	2,284,020	2,284,020	2,284,020	1,640,600	1,640,600	1,640,600	1,640,600	1,640,600
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	3,542,620	3,542,620	3,542,620	3,542,620	3,542,620	2,953,000	2,953,000	2,953,000	2,953,000	2,953,000

ตารางที่ 50 แสดงรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานระหว่างปีที่ 11 ถึง ปีที่ 20

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
เงินเดือนพนักงานดูแล	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000	114,000
เงินสมทบประกันสังคม	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าไฟฟ้า	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200	178,200
ค่าซ่อมบำรุงและปรับเปลี่ยนอุปกรณ์	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าเก็บขยะ	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าโทรศัพท์	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าอินเทอร์เน็ต	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800
ค่าบริการเคเบิลทีวี	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800
ค่าเช่าที่ดิน	847,000	847,000	847,000	847,000	847,000	931,700	931,700	931,700	931,700	931,700
ค่าเบี้ยประกันภัย	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าเสื่อมราคา	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000	1,521,000
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,910,400	2,910,400	2,910,400	2,910,400	2,910,400	2,995,100	2,995,100	2,995,100	2,995,100	2,995,100

## หมายเหตุ

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดสมมติฐานในการประมาณค่าใช้จ่ายการบริหารดังนี้

- ค่าไฟฟ้ามีต้นทุนหน่วยละ 3 บาท (สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน , 2556) โดยที่ห้องเช่าแต่ละห้องมีการใช้ไฟฟ้าห้องละ 75 หน่วย และพื้นที่ร้านค้าและร้านอาหารใช้ไฟ 200 หน่วยและ 600 หน่วยตามลำดับ สำหรับค่าไฟฟ้าส่วนกลางให้มีการใช้ไฟฟ้าทั้งสิ้น 250 หน่วย
- ค่าซ่อมบำรุงและเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์อำนวยความสะดวกปีละ 12,000 บาท ในอัตราคงที่ (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ)
- ค่าใช้บริการโทรศัพท์ และค่าบริการเก็บขยะ เดือนละ 500 บาทในอัตราที่คงที่ (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ)
- ค่าบริการอินเทอร์เน็ต เดือนละ 600 บาท ในอัตราที่คงที่ (อัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ต 3BB)
- ค่าบริการเคเบิลทีวีคิดเป็นจุดติดตั้งจุดละ 50 บาทต่อเดือน เป็นเงินทั้งสิ้น 2,900 บาท (อัตราค่าบริการเคเบิลทีวีบริษัท WETV)
- ค่าเช่าที่ดินจ่ายชำระเป็นรายปี ปีละ 700,000 บาท และทุก 5 ปีจะมีการขึ้นค่าเช่าที่ดินขึ้นร้อยละ 10 ของราคาค่าเช่าก่อนหน้า (ราคาค่าเช่าจะสถานที่ใกล้เคียงประกาศในเว็บไซต์ <http://www.ddproperty.com>)
- ค่าเบี้ยประกันภัยปีละ 60,000 บาท ในอัตราที่คงที่ (บริษัทกรุงไทยพาณิชย์ประกันภัย)
- ค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรง โดยกำหนดให้อาคาร มีอายุการใช้งาน 20 ปี อุปกรณ์อำนวยความสะดวก มีอายุระหว่าง 5 ถึง 10 ปี

### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อนำมาใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุนของโครงการ โดยการนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน มาใช้ประกอบการวิเคราะห์โครงการ เพื่อให้ข้อมูลถูกต้องแม่นยำที่สุด

1. เงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)
3. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR)
4. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
5. ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)
6. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

#### สมมติฐานในการศึกษา

- กำหนดให้ ต้นทุนเงินทุน (WACC) สำหรับส่วนของเจ้าของเท่ากับผลตอบแทนเฉลี่ยผลตอบแทนของธุรกิจอาร์ทเม้นท์ที่ 7% ต่อปี โดยอ้างอิงจากอัตราผลตอบแทนในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ พ.ศ. 2554 (มูลนิธิประเมินทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, 2555)
- กำหนดให้ ต้นทุนเงินทุน (WACC) ส่วนของเจ้าหนี้มีต้นทุนเงินทุนเท่ากับอัตราเฉลี่ย MLR ของ 5 ธนาคารใหญ่สำหรับลูกค้าชั้นดี ในอัตราสูงสุดที่ 7.32 (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2555)
- โดยมีอัตราส่วนโครงสร้างของเงินทุนระหว่างส่วนของเจ้าของและเจ้าหนี้ในอัตราที่ 100:0 จึงทำให้มีต้นทุนเงินทุน (WACC) เท่ากับ 7%
- การศึกษาครั้งนี้ใช้ระยะเวลาของโครงการทั้งสิ้น 20 ปี
- กำหนดให้เกณฑ์การยอมรับการยอมรับการลงทุนในโครงการของระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period) ของโครงการอยู่ที่ 15 ปี
- ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดเป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีแรก

- เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในรูปแบบขั้นบันได ดังตารางข้างใต้ (โพสต์ทูเดย์, 2556)

เงินได้สุทธิ (บาท)	อัตรากำไรเงินได้ (ร้อยละ)
0 – 150,000	0%
150,001 – 300,000	5%
300,001 – 500,000	10%
500,001 -750,000	15%
750,001 – 1,000,000	20%
1,000,001 -2,000,000	25%
2,000,001 – 4,000,000	30%
4,000,000 ขึ้นไป	35%

## งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 51 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนระหว่างปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้ :					
รายได้ค่าเช่า	4,848,000	4,848,000	4,848,000	4,848,000	4,848,000
รายได้จากการบริการไฟฟ้า	571,200	571,200	571,200	571,200	571,200
รายได้จากการบริการน้ำ	69,600	69,600	69,600	69,600	69,600
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมรายได้สุทธิ	5,632,800	5,632,800	5,632,800	5,632,800	5,632,800
(หัก)ค่าใช้จ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	3,542,620	3,542,620	3,542,620	3,542,620	3,542,620
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	2,000	1,000	1,000	1,000	1,000
รวมค่าใช้จ่าย	3,594,620	3,543,620	3,543,620	3,543,620	3,543,620
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	2,038,180	2,089,180	2,089,180	2,089,180	2,089,180
(หัก)ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	2,038,180	2,089,180	2,089,180	2,089,180	2,089,180
(หัก)ภาษีเงินได้	611,454	626,754	626,754	626,754	626,754
กำไรสุทธิ	1,426,726	1,462,426	1,462,426	1,462,426	1,462,426



ตารางที่ 52 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนระหว่างปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10

รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
รายได้ :					
รายได้ค่าเช่า	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000
รายได้จากการบริการไฟฟ้า	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
รายได้จากการบริการน้ำ	62,400	62,400	62,400	62,400	62,400
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมรายได้สุทธิ	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400
(หัก)ค่าใช้จ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,953,000	2,953,000	2,953,000	2,953,000	2,953,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
รวมค่าใช้จ่าย	2,954,000	2,954,000	2,954,000	2,954,000	2,954,000
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	2,262,400	2,262,400	2,262,400	2,262,400	2,262,400
(หัก)ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	2,262,400	2,262,400	2,262,400	2,262,400	2,262,400
(หัก)ภาษีเงินได้	678,720	678,720	678,720	678,720	678,720
กำไรสุทธิ	1,583,680	1,583,680	1,583,680	1,583,680	1,583,680

ตารางที่ 53 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนระหว่างปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
รายได้ :					
รายได้ค่าเช่า	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000
รายได้จากการบริการไฟฟ้า	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
รายได้จากการบริการน้ำ	62,400	62,400	62,400	62,400	62,400
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมรายได้สุทธิ	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400
(หัก)ค่าใช้จ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,910,400	2,910,400	2,910,400	2,910,400	2,910,400
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
รวมค่าใช้จ่าย	2,911,400	2,911,400	2,911,400	2,911,400	2,911,400
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	2,305,000	2,305,000	2,305,000	2,305,000	2,305,000
(หัก)ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	2,305,000	2,305,000	2,305,000	2,305,000	2,305,000
(หัก)ภาษีเงินได้	691,500	691,500	691,500	691,500	691,500
กำไรสุทธิ	1,613,500	1,613,500	1,613,500	1,613,500	1,613,500

ตารางที่ 54 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนระหว่างปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20

รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
รายได้ :					
รายได้ค่าเช่า	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000
รายได้จากการบริการไฟฟ้า	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
รายได้จากการบริการน้ำ	62,400	62,400	62,400	62,400	62,400
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมรายได้สุทธิ	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400
(หัก)ค่าใช้จ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,995,100	2,995,100	2,995,100	2,995,100	2,995,100
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
รวมค่าใช้จ่าย	2,996,100	2,996,100	2,996,100	2,996,100	2,996,100
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	2,220,300	2,220,300	2,220,300	2,220,300	2,220,300
(หัก)ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	2,220,300	2,220,300	2,220,300	2,220,300	2,220,300
(หัก)ภาษีเงินได้	666,090	666,090	666,090	666,090	666,090
กำไรสุทธิ	1,554,210	1,554,210	1,554,210	1,554,210	1,554,210

ตารางที่ 55 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดระหว่างปีที่ 0 ถึง ปีที่ 5

รายการ	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ :						
รายได้จากการเช่า	-	4,848,000	4,848,000	4,848,000	4,848,000	4,848,000
รายได้จากการให้บริการไฟฟ้า	-	571,200	571,200	571,200	571,200	571,200
รายได้จากการให้บริการน้ำ	-	69,600	69,600	69,600	69,600	69,600
รายได้เบ็ดเตล็ด	-	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมเงินสดรับ	-	5,632,800	5,632,800	5,632,800	5,632,800	5,632,800
เงินสดจ่าย :						
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	1,258,600	1,258,600	1,258,600	1,258,600	1,258,600
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	-	2,000	1,000	1,000	1,000	1,000
จ่ายคืนเงินประกันความเสียหาย	-	-	-	-	-	-
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา	-	611,454	626,754	626,754	626,754	626,754
การลงทุน :						
สินทรัพย์ถาวร :						
อาคาร	30,420,000	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	1,356,100	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	3,057,000	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	34,833,100	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	34,883,100	1,872,054	1,886,354	1,886,354	1,886,354	1,886,354
เงินสดสุทธิ	(34,883,100)	3,760,746	3,746,446	3,746,446	3,746,446	3,746,446
บวก เงินสดยกมา	0	0	4,279,746	8,026,192	11,772,638	15,519,084
รวมเงิน	(34,883,100)	3,760,746	8,026,192	11,772,638	15,519,084	19,265,530
บวก ทุนของเจ้าของ	34,883,100	-	-	-	-	-
เจ้าหน้าที่ประกันความเสียหาย	-	519,000	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	0	4,279,746	8,026,192	11,772,638	15,519,084	19,265,530

ตารางที่ 56 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดระหว่างปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10

รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
เงินสดรับ :					
รายได้จากการเช่า	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000
รายได้จากการให้บริการไฟฟ้า	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
รายได้จากการให้บริการน้ำ	62,400	62,400	62,400	62,400	62,400
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมเงินสดรับ	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400
เงินสดจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,312,400	1,312,400	1,312,400	1,312,400	1,312,400
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
จ่ายคืนเงินประกันความเสียหาย	30,500	-	-	-	-
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา	678,720	678,720	678,720	678,720	678,720
การลงทุน :					
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	2,022,620	1,992,120	1,992,120	1,992,120	1,992,120
เงินสดสุทธิ	3,193,780	3,224,280	3,224,280	3,224,280	3,224,280
บวก เงินสดยกมา	19,265,530	22,459,310	25,683,590	28,907,870	32,132,150
รวมเงิน	22,459,310	25,683,590	28,907,870	32,132,150	35,356,430
บวก ทุนของเจ้าของ	-	-	-	-	-
เจ้าหน้าที่ประกันความเสียหาย	-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	22,459,310	25,683,590	28,907,870	32,132,150	35,356,430

ตารางที่ 57 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดระหว่างปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
เงินสดรับ :					
รายได้จากการเช่า	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000
รายได้จากการให้บริการไฟฟ้า	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
รายได้จากการให้บริการน้ำ	62,400	62,400	62,400	62,400	62,400
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมเงินสดรับ	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400
เงินสดจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,389,400	1,389,400	1,389,400	1,389,400	1,389,400
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
จ่ายคืนเงินประกันความเสียหาย	-	-	-	-	-
ค่าภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	691,500	691,500	691,500	691,500	691,500
การลงทุน :					
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	2,081,900	2,081,900	2,081,900	2,081,900	2,081,900
เงินสดสุทธิ	3,134,500	3,134,500	3,134,500	3,134,500	3,134,500
บวก เงินสดยกมา	35,356,430	38,490,930	41,625,430	44,759,930	47,894,430
รวมเงิน	38,490,930	41,625,430	44,759,930	47,894,430	51,028,930
บวก ทุนของเจ้าของ	-	-	-	-	-
เจ้าหน้าที่ประกันความเสียหาย	-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	38,490,930	41,625,430	44,759,930	47,894,430	51,028,930



ตารางที่ 58 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดระหว่างปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20

รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
เงินสดรับ :					
รายได้จากการเช่า	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000	4,482,000
รายได้จากการให้บริการไฟฟ้า	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
รายได้จากการให้บริการน้ำ	62,400	62,400	62,400	62,400	62,400
รายได้เบ็ดเตล็ด	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
รวมเงินสดรับ	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400	5,216,400
เงินสดจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,474,100	1,474,100	1,474,100	1,474,100	1,474,100
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
จ่ายคืนเงินประกันความเสียหาย	-	-	-	-	-
ค่าภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	666,090	666,090	666,090	666,090	666,090
การลงทุน :					
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายใน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	2,141,190	2,141,190	2,141,190	2,141,190	2,141,190
เงินสดสุทธิ	3,075,210	3,075,210	3,075,210	3,075,210	3,075,210
บวก เงินสดยกมา	51,028,930	54,104,140	57,179,350	60,254,560	63,329,770
รวมเงิน	54,104,140	57,179,350	60,254,560	63,329,770	66,404,980
บวก ทุนของเจ้าของ	-	-	-	-	-
เจ้าหน้าที่ค่าประกันความเสียหาย	-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	54,104,140	57,179,350	60,254,560	63,329,770	66,404,980

ตารางที่ 59 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินระหว่างปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์ :					
สินทรัพย์หมุนเวียน :					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	4,279,746	8,026,192	11,772,638	15,519,084	19,265,530
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	4,279,746	8,026,192	11,772,638	15,519,084	19,265,530
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลาง	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000
(หัก)ค่าเสื่อมราคาสะสม	2,284,020	4,568,040	6,852,060	9,136,080	11,420,100
รวมสินทรัพย์ถาวร	32,549,080	30,265,060	27,981,040	25,697,020	23,413,000
รวมสินทรัพย์	36,828,826	38,291,252	39,753,678	41,216,104	42,678,530
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น :					
หนี้สินหมุนเวียน :					
เจ้าหนี้ค่าเงินประกันความเสียหาย	519,000	519,000	519,000	519,000	519,000
รวมหนี้สิน	519,000	519,000	519,000	519,000	519,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น :					
ทุน	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100
กำไรสะสม	1,426,726	2,889,152	4,351,578	5,814,004	7,276,430
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	36,309,826	37,772,252	39,234,678	40,697,104	42,159,530
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	36,828,826	38,291,252	39,753,678	41,216,104	42,678,530

ตารางที่ 60 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินระหว่างปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10

รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
สินทรัพย์ :					
สินทรัพย์หมุนเวียน :					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	22,459,310	25,683,590	28,907,870	32,132,150	35,356,430
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	22,459,310	25,683,590	28,907,870	32,132,150	35,356,430
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลาง	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000
(หัก)ค่าเสื่อมราคาสะสม	13,060,700	14,701,300	16,341,900	17,982,500	19,623,100
รวมสินทรัพย์ถาวร	21,772,400	20,131,800	18,491,200	16,850,600	15,210,000
รวมสินทรัพย์	44,231,710	45,815,390	47,399,070	48,982,750	50,566,430
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น :					
หนี้สินหมุนเวียน :					
เจ้าหนี้ค่าเงินประกันความเสียหาย	488,500	488,500	488,500	488,500	488,500
รวมหนี้สิน	488,500	488,500	488,500	488,500	488,500
ส่วนของผู้ถือหุ้น :					
ทุน	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100
กำไรสะสม	8,860,110	10,443,790	12,027,470	13,611,150	15,194,830
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	43,743,210	45,326,890	46,910,570	48,494,250	50,077,930
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	44,231,710	45,815,390	47,399,070	48,982,750	50,566,430

ตารางที่ 61 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินระหว่างปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
สินทรัพย์ :					
สินทรัพย์หมุนเวียน :					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	38,490,930	41,625,430	44,759,930	47,894,430	51,028,930
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	38,490,930	41,625,430	44,759,930	47,894,430	51,028,930
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลาง	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000
(หัก)ค่าเสื่อมราคาสะสม	21,144,100	22,665,100	24,186,100	25,707,100	27,228,100
รวมสินทรัพย์ถาวร	13,689,000	12,168,000	10,647,000	9,126,000	7,605,000
รวมสินทรัพย์	52,179,930	53,793,430	55,406,930	57,020,430	58,633,930
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น :					
หนี้สินหมุนเวียน :					
เจ้าหนี้ค่าเงินประกันความเสียหาย	488,500	488,500	488,500	488,500	488,500
รวมหนี้สิน	488,500	488,500	488,500	488,500	488,500
ส่วนของผู้ถือหุ้น :					
ทุน	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100
กำไรสะสม	16,808,330	18,421,830	20,035,330	21,648,830	23,262,330
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	51,691,430	53,304,930	54,918,430	56,531,930	58,145,430
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	52,179,930	53,793,430	55,406,930	57,020,430	58,633,930

ตารางที่ 62 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินระหว่างปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20

รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
สินทรัพย์ :					
สินทรัพย์หมุนเวียน :					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	54,104,140	57,179,350	60,254,560	63,329,770	66,404,980
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	54,104,140	57,179,350	60,254,560	63,329,770	66,404,980
สินทรัพย์ถาวร :					
อาคาร	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000	30,420,000
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลาง	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100	1,356,100
อุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000	3,057,000
(หัก)ค่าเสื่อมราคาสะสม	28,749,100	30,270,100	31,791,100	33,312,100	34,833,100
รวมสินทรัพย์ถาวร	6,084,000	4,563,000	3,042,000	1,521,000	-
รวมสินทรัพย์	60,188,140	61,742,350	63,296,560	64,850,770	66,404,980
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น :					
หนี้สินหมุนเวียน :					
เจ้าหนี้ค่าเงินประกันความเสียหาย	488,500	488,500	488,500	488,500	488,500
รวมหนี้สิน	488,500	488,500	488,500	488,500	488,500
ส่วนของผู้ถือหุ้น :					
ทุน	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100	34,883,100
กำไรสะสม	24,816,540	26,370,750	27,924,960	29,479,170	31,033,380
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	59,699,640	61,253,850	62,808,060	64,362,270	65,916,480
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	60,188,140	61,742,350	63,296,560	64,850,770	66,404,980

### มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

เป็นการคำนวณที่แสดงถึงผลงานในการตอบแทนของโครงการที่โดยแสดงถึงมูลค่าของกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นภายในโครงการตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการ โดยที่กระแสเงินสดจะนำมาคิดลดเพื่อให้เป็นมูลค่า ณ วันที่เริ่มโครงการ หากกระแสเงินสดรับมากกว่ากระแสเงินสดจ่ายจะยอมรับโครงการ

#### ตารางที่ 63 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value )

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		PVIF 7%	PV
ปีที่	จำนวนเงิน		
0	-34,883,100	1	-34,883,100
1	3,760,746	0.9346	3,514,793
2	3,746,446	0.8734	3,272,146
3	3,746,446	0.8163	3,058,224
4	3,746,446	0.7629	2,858,164
5	3,746,446	0.713	2,671,216
6	3,193,780	0.6663	2,128,016
7	3,224,280	0.6227	2,007,759
8	3,224,280	0.582	1,876,531
9	3,224,280	0.5439	1,753,686
10	3,224,280	0.5083	1,638,902
11	3,134,500	0.4751	1,489,201
12	3,134,500	0.444	1,391,718
13	3,134,500	0.415	1,300,818
14	3,134,500	0.3878	1,215,559
15	3,134,500	0.3624	1,135,943
16	3,075,210	0.3387	1,041,574
17	3,075,210	0.3166	973,611



ตารางที่ 63 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value ) (ต่อ)

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		PVIF 7%	PV
ปีที่	จำนวนเงิน		
18	3,075,210	0.2959	909,955
19	3,075,210	0.2765	850,296
20	3,075,210	0.2584	794,634
NPV			999,644

จากตารางที่ 63 ได้แสดงมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีค่าเป็นบวกเท่ากับ 999,644 บาท จึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

### อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

เป็นการหาอัตราคิดลด หรืออัตราผลตอบแทนของโครงการ โดยที่กำหนดให้ค่า NPV ณ ระยะเวลาสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 0

ตารางที่ 64 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return )

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		PVIF 7.3996%	PV
ปีที่	จำนวนเงิน		
0	-34,883,100	1	-34,883,100
1	3,760,746	0.9311	3,501,719
2	3,746,446	0.867	3,248,043
3	3,746,446	0.8073	3,024,539
4	3,746,446	0.7518	2,816,395
5	3,746,446	0.7001	2,622,710
6	3,193,780	0.6519	2,081,943
7	3,224,280	0.607	1,957,253
8	3,224,280	0.5653	1,822,804
9	3,224,280	0.5264	1,697,382
10	3,224,280	0.4903	1,580,793
11	3,134,500	0.4566	1,431,333
12	3,134,500	0.4253	1,332,973
13	3,134,500	0.3961	1,241,572
14	3,134,500	0.3689	1,156,313
15	3,134,500	0.3435	1,076,822
16	3,075,210	0.32	984,063
17	3,075,210	0.2981	916,715
18	3,075,210	0.2776	853,796

ตารางที่ 64 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) (ต่อ)

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		PVIF 7.3996%	PV
ปีที่	จำนวนเงิน		
19	3,075,210	0.2586	795,243
20	3,075,210	0.2409	740,687
NPV			0

จากตารางที่ 64 ได้แสดงให้เห็นถึงอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) อยู่ที่ร้อยละ 7.3996 ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินทุนหรือร้อยละ 7 จึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

### ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

เป็นเครื่องมือที่ได้รับความนิยมมากเครื่องมือหนึ่งในอดีต โดยเป็นการหา  
ระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการจากกระแสเงินสดที่ได้รับตอบแทนจากโครงการ  
ตารางที่ 65 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period )

กระแสเงินสดรับสุทธิ			
ปี ที่	เงินลงทุน เริ่มแรก	กระแสเงินสด สะสม	กระแสเงินสดสุทธิแต่ละปี
0	-34,883,100	-34,883,100	
1		-31,122,354	3,760,746
2		-27,375,908	3,746,446
3		-23,629,462	3,746,446
4		-19,883,016	3,746,446
5		-16,136,570	3,746,446
6		-12,942,790	3,193,780
7		-9,718,510	3,224,280
8		-6,494,230	3,224,280
9		-3,269,950	3,224,280
10		-45,670	3,224,280
11		3,088,830	3,134,500

จากตารางที่ 65 แสดงให้เห็นว่าโครงการมีระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period)  
อยู่ที่ 10 ปี 1 เดือน จึงจะได้รับเงินคืนเท่ากับการลงทุน โดยน้อยกว่าระยะเวลาคืนทุนโดยเฉลี่ยของ  
โครงการห้องเช่าที่ 15 ปี จึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

### ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)

เป็นเครื่องมือใช้ในการคำนวณหาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดในการลงทุนสุทธิของโครงการ ซึ่งค่าที่ได้จะแสดงให้เห็นว่าเงินลงทุน 1 บาท มีผลตอบแทนเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่าใด

#### ตารางที่ 66 แสดงการคำนวณหาดัชนีกำไร (Profitability Index)

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		PVIF 7%	PV
ปีที่	จำนวนเงิน		
1	3,760,746	0.9346	3,514,793
2	3,746,446	0.8734	3,272,146
3	3,746,446	0.8163	3,058,224
4	3,746,446	0.7629	2,858,164
5	3,746,446	0.713	2,671,216
6	3,193,780	0.6663	2,128,016
7	3,224,280	0.6227	2,007,759
8	3,224,280	0.582	1,876,531
9	3,224,280	0.5439	1,753,686
10	3,224,280	0.5083	1,638,902
11	3,134,500	0.4751	1,489,201
12	3,134,500	0.444	1,391,718
13	3,134,500	0.415	1,300,818
14	3,134,500	0.3878	1,215,559
15	3,134,500	0.3624	1,135,943
16	3,075,210	0.3387	1,041,574
17	3,075,210	0.3166	973,611

ตารางที่ 66 แสดงการคำนวณหาดัชนีกำไร (Profitability Index) (ต่อ)

กระแสเงินสดจากการ ดำเนินงาน		PVIF 7%	PV
ปีที่	จำนวนเงิน		
18	3,075,210	0.2959	909,955
19	3,075,210	0.2765	850,296
20	3,075,210	0.2584	794,634
รวมกระแสเงินสดรับมูลค่าปัจจุบัน (1)			35,882,744
เงินลงทุนในโครงการ (2)			34,883,100
ดัชนีกำไร (1)/(2)			1.0287

จากตารางที่ 66 ได้แสดงดัชนีกำไร (Profitability Index) ของโครงการที่มีค่าเท่ากับ 1.0287 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่าหากมีการลงทุนในโครงการนี้จะมีผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนเงินทุน จึงขอรับการลงทุนในโครงการ



### การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

โครงการได้กำหนดให้มีอัตรารายได้จากการเข้าใช้บริการ 100% ในช่วง 1 – 5 ปีแรก และมีอัตรารายได้จากการเข้าใช้บริการลดลงในปีถัดไป เนื่องจากเมื่อระยะเวลาผ่านไปสภาพของโครงการจะมีสภาพเสื่อมถอยไปตามกาลเวลา และอาจมีโครงการห้องเช่าแห่งใหม่เกิดขึ้น หรืออาจจะมีการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจซึ่งส่งผลกระทบต่ออัตราการเข้าใช้บริการ ผู้ศึกษาจึงได้ทำการวิเคราะห์ความไวจากการที่รายได้ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์จากอัตราารายได้จากการเข้าพักที่เปลี่ยนแปลงไป และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ โดยกำหนดให้

1. กรณีมีรายได้จากการเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้น 10%
2. กรณีมีรายได้จากการเข้าใช้บริการลดลง 10%
3. กรณีมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 10%

โดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) กำหนดให้มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าร้อยละ 7 ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าจะมีการลงทุนในกลุ่มของอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมากที่สูงมาก ดังนั้น จึงกำหนดอัตราการเข้าพักเป็นตัวผันแปรเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ โดยขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น

### ตารางที่ 67 แสดงการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis) กับการดำเนินงานปกติ

เครื่องมือใช้ในการวิเคราะห์โครงการ	เกณฑ์การยอมรับ	ผลการดำเนินงานตามปกติ (Base Case)	การวิเคราะห์ความไว		
			รายได้เพิ่มขึ้น 10% (Best Case)	รายได้ลดลง 10% (Worst Case)	ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 10%
NPV	มีมูลค่าเมื่อสิ้นสุดโครงการเป็นบวก	999,644	2,839,083	-233,865	332,914
IRR	มากกว่าหรือเท่ากับ 7%	7.3996	8.0623	6.9125	7.1371
Payback Period	คืนทุนภายใน 15 ปี	10 ปี 1 เดือน	9 ปี 8 เดือน	10 ปี 5 เดือน	10 ปี 3 เดือน
Profitability Index	มีค่ามากกว่า 1	1.0287	1.0814	0.9933	1.0095
การตัดสินใจลงทุน		ยอมรับโครงการ	ยอมรับโครงการ	ปฏิเสธโครงการ	ยอมรับโครงการ

จากตารางที่ 67 ทั้ง 3 กรณีพบว่าโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้และค่าใช้จ่าย เมื่อโครงการได้ดำเนินการไปแล้ว ไม่เป็นตามสถานการณ์ที่คาดการณ์ไว้ จากสาเหตุในด้านความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการเข้าใช้บริการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น โดยส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการ โดยแสดงให้เห็นว่าหากโครงการมีรายได้จากการเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้น ลดลง 10 % ในอัตราผลตอบแทนที่ 7% และ หากโครงการมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 10% (โดยมูลค่าสินทรัพย์ถาวรคงที่ไม่เปลี่ยนแปลง) จึงทำให้ค่าเสื่อมราคาไม่เปลี่ยนแปลง) ในอัตราผลตอบแทนที่ 7% นั้นมีผลทำให้ผลลัพธ์จากเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์โครงการเปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

กรณีที่ 1 เมื่อเพิ่มรายได้จากการเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้น 10 % (Best Case) ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 2,839,083 บาท
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 8.0623% ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนที่ 7%
3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 9 ปี 8 เดือน
4. ดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 1.0814
5. การตัดสินใจในการลงทุน คือ ขอมรับการลงทุนในโครงการ

กรณีที่ 2 เมื่อเพิ่มรายได้จากการเข้าใช้บริการลดลง 10 % (Worst Case) ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ -233,865 บาท
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 6.9125% ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนที่ 7%
3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 10 ปี 5 เดือน
4. ดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 0.9933
5. การตัดสินใจในการลงทุน คือ ปฏิเสธการลงทุนโครงการ

กรณีที่ 3 เมื่อเพิ่มค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 10 % ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 332,914 บาท
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 7.1371% ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนที่ 7%
3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 10 ปี 3เดือน
4. ดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 1.0095
5. การตัดสินใจในการลงทุน คือ ขอมรับการลงทุนในโครงการ