



การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

โดย

นายคมสิทธิ์ ตันติมูรธา

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

โดย

นายคมสิทธิ์ ตันติมูรธา

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2558

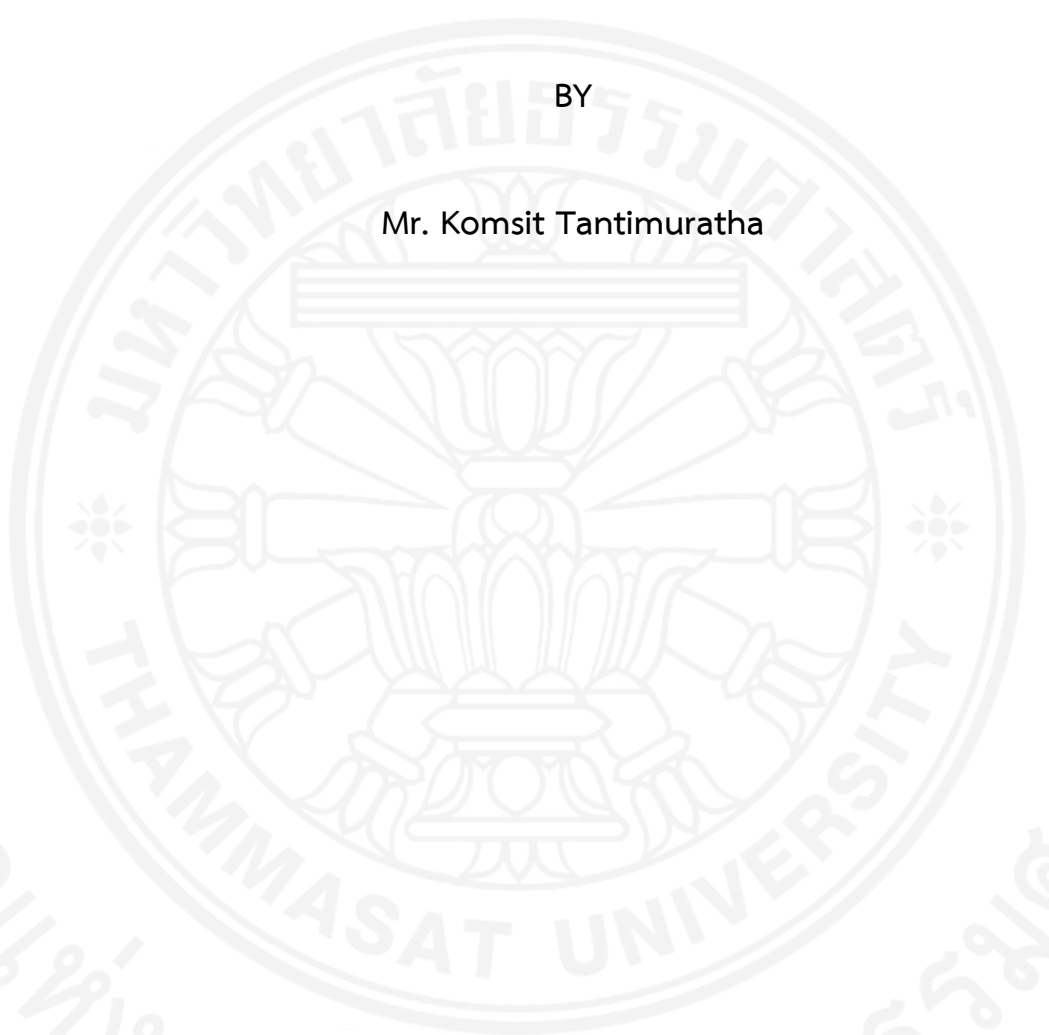
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT IN KOH SAMUI,
SURATTHANI

BY

Mr. Komsit Tantimuratha

The logo of Thammasat University is a large, faint watermark in the background. It is a circular emblem with a central figure holding a book, surrounded by Thai script and the words 'THAMMASAT UNIVERSITY'.

AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
MASTER OF SCIENCE (REAL ESTATE BUSINESS)
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2015
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายคมสิทธิ์ ตันติมูธา

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินอำเภอกะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิตี รัตนปรีชาเวช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร.อัจฉราวรรณ งามญาณ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ชื่อผู้เขียน	นายคมสิทธิ์ ต้นติมูธา
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร.อัษฎาวรรณ งามญาณ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

การศึกษาความเป็นไปได้ฉบับนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินเปล่าในอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในลักษณะ Site looking for use ที่ดินแปลงที่นำมาศึกษามีลักษณะเป็นรูปหลายเหลี่ยม ขนาดที่ดินรวม 4 ไร่ 3 งาน 98.3 ตารางวา (7,993.20 ตารางเมตร) ตั้งอยู่ติดกับถนนรอบเกาะ ห่างจากจุดชมวิวลาดเกาะเป็นระยะทาง 100 เมตร และมีระยะห่างจากสนามบินนานาชาติสมุย 3.8 กิโลเมตร โดยโครงการได้ศึกษาเปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ที่ดินที่เป็นไปได้ เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดบนที่ดินของโครงการ เภอณ์ที่ใช้ในการคัดเลือกประเภทอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การศึกษาด้านกายภาพ กฎหมาย การตลาด และความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อที่จะสรุปการใช้ประโยชน์ที่ดินที่เป็นไปได้ พบว่าการพัฒนาที่ดินแปลงนี้เป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมมีความเหมาะสมและเป็นไปได้ทางการเงินมากที่สุด

รูปแบบโครงการเป็นโรงแรมพูล วิลล่า มีลักษณะเป็นห้องพักที่มีสระว่ายน้ำส่วนตัวทุกห้อง จำนวนทั้งโครงการ 19 ห้อง ห้องพักแบ่งเป็น 2 แบบคือ Type A ห้องพักขนาด 68 ตารางเมตร จำนวน 15 ห้อง และ Type B ห้องพักขนาด 118 ตารางเมตร จำนวน 4 ห้อง รูปแบบอาคารออกแบบให้กลมกลืนกับสภาพทางภูมิศาสตร์และความลาดชันของพื้นที่ ห้อมล้อมด้วยพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่สีเขียวจำนวนมาก มีความเป็นส่วนตัวสูง สร้างประสบการณ์ใหม่ให้แก่ผู้มาเยือน มีการแบ่งส่วนล็อบบี้ ห้องอาหาร ที่จอดรถ Back-of-the-house และห้องสปา แยกออกมาจากส่วนห้องพักอย่างเป็นสัดส่วน

ด้านการตลาดโครงการตั้งเป้าหมายลูกค้า 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการหาประสบการณ์แปลกใหม่ ชอบความสะดวกสบายเป็นส่วนตัว ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของตนเอง กลุ่มเป้าหมายรองเป็นกลุ่มลูกค้าอันานิมนที่มีกำลังซื้อสูง

และต้องการประสบการณ์ใหม่ในการท่องเที่ยว กลุ่มเป้าหมายรองกลุ่มที่สองเป็นกลุ่มลูกค้าพันธมิตรกับโรงแรมที่นำเสนอประสบการณ์พักผ่อนของโรงแรมให้กับลูกค้าของตนเองในรูปแบบของสิทธิพิเศษต่างๆ

ด้านความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการนี้ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 238,089,729 บาท ใช้สัดส่วนเงินกู้ 50% และสัดส่วนเงินทุน 50% ที่อัตราดอกเบี้ย MLR+1 หรือ 7.50% และมีต้นทุนของเงินทุน อยู่ที่ 8% มีอัตราผลตอบแทน (IRR) อยู่ที่ 16.32% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 166,808,660.42 บาท และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) อยู่ที่ 7 ปี 7 เดือน ถือว่าเป็นที่ดินที่มีศักยภาพและเป็นโครงการที่มีความน่าสนใจในการลงทุน

คำสำคัญ: โรงแรม, โรงแรม 5 ดาว, พูล วิลล่า, เกาะสมุย, สุราษฎร์ธานี

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY OF LAND DEVELOPMENT IN KOH SAMUI, SURATTHANI
Author	Mr. Komsit Tantimuratha
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Dr.Atcharawan Ngarmyarn
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

This feasibility study is a study of a land in Koh Samui, Suratthani in the Site-looking-for-use approach. The land that is studied is in a shape of a trapezium. Total land size is 4 Rai 3 Ngarn 98.30 Square Wa (7,993.20 Square Meter). The land is located on the ring road. It is 100 meters from Lad Koh viewpoint and 3.8 Kilometers from Samui International Airport. The land is studied and come up with multiple possible real estate uses in order to develop the land to be a highest and best use project for the land. The criterias used to select the real estate use for the land are pysical analysis, legal analysis, marketing possibility and financial feasibility. The criterias are used to conclude the possible real estate use and found that the most feasible real estate use for this land is a hotel development.

The design of this project is a pool-villa hotel where each room has its own private swimming pool. The hotel consists of 19 rooms in 2 types. There are 15 Type A rooms. Each is 68 Square meters in size. There are 4 Type B rooms. Each is 118 Square meters in size. The hotel is designed to blend in with the geography and the slope of the land. It is designed to be surrounded by common area and vast green area. It is aimed to create high privacy atmosphere and unique experience for visitors. Each functional area of the hotel; lobby, restaurant, parking, back-of-the-house, and spa, is clearly defined and separated from the accommodations.

For the project's marketing, the hotel targets 3 groups of customer including the main target, Thai and Foreign tourists who want new and different experiences. They enjoy comfort and privacy that match with their lifestyles. The secondary target is Honeymoon group with high purchasing power, who also want unique experience. Another secondary target is hotel's alliance group. They offer hotel stays for their own customers as privileges.

As for the financial feasibility of the project, the project investment is 238,089,792 Baht. The debt and equity are 50% each, at MLR+1 or 7.50% interest rate and 8% cost of capitol (WACC). The project has IRR of 16.32%, Net Present Value (NPV) of 166,808,660.42 Baht, and Payback Period of 7 years and 7 months. This land is considered high potential and this project is an interesting alternative for investment.

Keywords: Hotel, Luxury Hotel, Pool Villa, Koh Samui, Suratthani

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระการศึกษาความเป็นไปได้ฉบับนี้ จะไม่สามารถสำเร็จได้หากขาดความอนุเคราะห์จากคณะอาจารย์ ภาควิชาการศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านมา ณ ที่นี้

ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.อัษฎาวรรณ งามญาณ ที่ให้ความกรุณารับหน้าที่เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระให้กับข้าพเจ้า และได้เสียสละเวลาอันมีค่าให้คำแนะนำตลอดระยะเวลาการศึกษาค้นคว้านี้

และขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช ที่กรุณาให้คำแนะนำ แง่คิดต่างๆ อันเป็นประโยชน์แก่การศึกษาและการค้นคว้าอิสระของข้าพเจ้า

นายคมสิทธิ์ ตันติมูธา

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ที่มาของแนวความคิด	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตและขั้นตอนการศึกษา	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ (Site Analysis)	
2.1 ลักษณะทางกายภาพ	
2.1.1 อาณาเขตติดต่อ	3
2.1.2 การเข้าถึงโดยการคมนาคม	3
2.1.2.1 ทางเครื่องบิน	3
2.1.2.2 ทางเรือ	4
2.1.2.3 ทางรถยนต์	4
2.1.3 รายละเอียดเกี่ยวกับที่ดิน	4
2.1.4 สถานที่สำคัญต่างๆ บริเวณใกล้เคียงและระยะห่างระหว่างที่ดินยังสถานที่	9

2.1.5 การเข้าถึงโครงการ	10
2.2 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	
2.2.1 กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนเกาะสมุยจังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. ๒๕๔๙	10
2.2.2 เทศบัญญัติท้องถิ่นอำเภอเกาะสมุย	12
2.2.3 กฎกระทรวง ฉบับที่ ๒๒ (พ.ศ. ๒๕๓๒) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. ๒๕๒๒	12
2.2.4 ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2557	12
2.2.5 รายงานผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม	13
2.2.6 พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547	13
2.3 ลักษณะทางภูมิศาสตร์	
2.3.1 ภูมิประเทศ	14
2.3.2 ภูมิอากาศ	14
บทที่ 3 การวิเคราะห์ประโยชน์ทางเลือก	
3.1 การวิเคราะห์ประโยชน์ทางเลือก	16
3.1.1 การวิเคราะห์ทางเลือก	16
3.1.1.1 ที่อยู่อาศัยแนวราบ	18
3.1.1.2 อพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	20
3.1.1.3 โรงแรม	24
3.1.2 การสรุปผลทางเลือก	26
บทที่ 4 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
4.1 การทบทวนวรรณกรรม	27
4.1.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่พักในอำเภอเกาะสมุย	27
4.1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของโรงแรม	27
4.1.3 คุณภาพบริการ (Service Quality)	29
4.1.3.1 ปัจจัยที่จับต้องได้	29

4.1.3.2 ปัจจัยที่จับต้องไม่ได้	30
--------------------------------	----

บทที่ 5 การวิเคราะห์ทางการตลาด

5.1 ภาพรวมการท่องเที่ยวเกาะสมุย	31
5.2 อุปสงค์	32
5.3 อุปทาน	33
5.4 Brand VS No Brand	34
5.5 การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ	
5.5.1 จุดแข็ง Strength	36
5.5.2 จุดอ่อน Weakness	36
5.5.3 โอกาส Opportunity	36
5.5.4 อุปสรรค Threats	37
5.6 กลยุทธ์ STP	
5.6.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)	37
5.6.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)	38
5.6.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	39
5.7 แนวคิดในการออกแบบโครงการ (Concept)	41
5.8 กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)	
5.8.1 รูปแบบโครงการ (Product)	43
5.8.2 ราคา (Price)	48
5.8.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	48
5.8.4 การส่งเสริมการขาย (Promotion)	49

บทที่ 6 รูปแบบโครงการและการบริหารการก่อสร้าง

6.1 การออกแบบผังโครงการเบื้องต้น	51
6.2 การบริหารโครงการ	52

บทที่ 7 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	
7.1 สมมติฐานรายได้และค่าใช้จ่ายของโครงการ	56
7.1.1 สมมติฐานรายได้ของโครงการ	56
7.1.2 สมมติฐานค่าใช้จ่ายของโครงการ	57
7.2 สมมติฐานการลงทุนโครงการ	57
7.2.1 สัดส่วนการลงทุน	57
7.2.2 ต้นทุนเงินกู้	58
7.2.3 ต้นทุนของเงินทุน	58
7.2.4 สมมติฐานอัตราการเติบโตราคาห้องพัก	58
7.2.5 การวิเคราะห์ด้านการเงิน	58
7.2.5.1 อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR)	58
7.2.5.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	59
7.2.5.3 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	59
7.2.5.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)	59
รายการอ้างอิง	62
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก รายละเอียดคู่แข่งโรงแรมในพื้นที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	65
ภาคผนวก ข การวิเคราะห์ทางการเงิน	89
ประวัติผู้เขียน	96

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงช่วงฤดูกาลของอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	14
3.1 แสดงการวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินโครงการ	16
3.2 แสดงผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินโครงการ	17
3.3 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ และราคาขายโดยใช้วิธี Front Door Analysis	18
3.4 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ โดยใช้วิธี Front Door Analysis	20
3.5 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และราคาเช่าที่ความต้องการต่อคืน โดยใช้วิธี Front Door Analysis	21
3.6 แสดงราคาต่อคืนและราคาต่อเดือนของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	22
3.7 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโรงแรม โดยใช้วิธี Front Door Analysis	24
3.8 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโรงแรม และราคาห้องพักที่ความต้องการต่อคืน โดยใช้วิธี Front Door Analysis	25
5.1 แสดงแผนงานสื่อสารทางการตลาดด้วยเครื่องมือต่างๆ	50
6.1 แสดงแผนงานการก่อสร้างโครงการ	52
6.2 แสดงจำนวนพนักงานและเงินเดือนพนักงานที่ใช้ในการบริหารโครงการ	55
7.1 แสดงราคาเข้าพักเฉลี่ยต่อคืนต่อปี (ADR) และ รายได้ต่อห้องพักว่าง (RevPAR) ต่อคืน ของปีที่ 1 ถึงปีที่ 3	56
7.2 แสดงรายรับของโครงการในปีที่ 1 ถึงปีที่ 3	57
7.3 แสดงค่าใช้จ่ายของโครงการในปีที่ 1 ถึงปีที่ 3	57
7.4 แสดงอัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ	59
7.5 แสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)	61

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 รูปโฉมที่ดิน	6
2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน	7
2.3 แสดงรูปทรงที่ดิน	7
2.4 แสดงสภาพแวดล้อมที่ดิน	8
2.5 แสดงภูมิประเทศที่ดิน	8
2.6 แสดงสถานที่สำคัญบนเกาะสมุย	9
2.7 แผนผังการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกทำกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. 2549	11
2.8 แสดงผังสีตามแผนที่ท้ายประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม	13
2.9 แสดงค่าเฉลี่ยอุณหภูมิและปริมาณน้ำฝนย้อนหลัง 30 ปี เกาะสมุย	15
3.1 แสดงราคาห้องพักเฉลี่ย, อัตราการเข้าพัก, และราคาที่พักต่อห้องพักวาง โดยแบ่งตามระดับโรงแรมเปรียบเทียบระหว่างครึ่งปีแรกของปี 2014 กับครึ่งปีแรกของปี 2015	26
5.1 แสดงสถิตินักท่องเที่ยวในประเทศ (รายจังหวัด) อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2013	31
5.2 แสดงแหล่งที่มาของลูกค้าตามกลุ่มประเทศ อำเภอเกาะสมุย	32
5.3 แสดงลักษณะการเดินทางของผู้มาเยือนอำเภอเกาะสมุย	32
5.4 แสดงอัตราการเข้าพักเฉลี่ย ราคาห้องพักต่อคืนเฉลี่ย แบ่งตามระดับโรงแรม	33
5.5 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโรงแรมเครือข่าย (Chain) บนเกาะสมุย	34
5.6 แสดงการเปรียบเทียบอัตราการเข้าพักเฉลี่ยและราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืนระหว่างโรงแรมเครือข่ายกับโรงแรมที่ไม่ใช่เครือข่าย	35
5.7 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโรงแรม	39
5.8 แสดงแนวทางการออกแบบห้องพักพูลวิลล่า	43
5.9 แสดงแนวทางการออกแบบโถงต้อนรับ	44
5.10 แสดงพื้นที่ส่วนกลางภายนอก บริเวณที่จอดรถ	45
5.11 แสดงพื้นที่ส่วนกลางและสิ่งอำนวยความสะดวก	46
5.12 แสดงภาพการออกแบบสถาปัตยกรรมภายนอกของโครงการ	46
5.13 แสดงภาพการออกแบบห้องอาหาร	47

สารบัญญภาพ (ต่อ)

ภาพที่

หน้า

5.14 แสดงผังโครงการ

48



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของแนวความคิด

ปัจจุบันแม้ภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยโดยรวมเป็นจะไม่ได้เติบโตเท่าที่ควร ในภาคธุรกิจการท่องเที่ยวในประเทศไทย กลับมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติล้นไหลเข้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และบริการที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวยังคงเติบโต การให้บริการด้านการท่องเที่ยวที่ดี การเกิดขึ้นของสถานที่ท่องเที่ยวใหม่หรือเส้นทางการท่องเที่ยวใหม่ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับการท่องเที่ยว ล้วนแล้วแต่เป็นตัวส่งเสริมให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเติบโต ทั้งนี้สถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมของทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติมากแห่งหนึ่งก็คือการท่องเที่ยวทางทะเล ซึ่งก่อให้เกิดรายได้แก่ประเทศจากภาคธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก โดยสถานที่ท่องเที่ยวทางทะเลที่นักท่องเที่ยวนิยมเดินทางมาเยือนและมีชื่อเสียงมากของประเทศไทย ได้แก่ เกาะสมุย เกาะพะงัน ภูเก็ต เกาะช้าง เกาะเสม็ด เกาะเต่า เกาะสิมิลัน เกาะพีพี เกาะตะรุเตา เกาะหลีเป๊ะ เป็นต้น ทั้งนี้มีเพียงเกาะสมุยและภูเก็ตเท่านั้นที่มีขนาดใหญ่และมีสนามบินนานาชาติบนเกาะ

ในการศึกษานี้ ผู้ศึกษาเลือกศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนเกาะสมุย เนื่องจากเกาะสมุยมีสายการบินจากต่างประเทศทั้งบินตรงและเปลี่ยนเครื่องรวมถึงสายการบินหลักอย่างบางกอกแอร์เวย์ที่ให้บริการจำนวนหลายเที่ยวบินต่อวัน เป็นเกาะที่นักท่องเที่ยวสามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวก เป็นเกาะที่มีภูมิประเทศที่สวยงาม สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติยังอุดมสมบูรณ์ ทั้งป่าไม้ ภูเขา ชายหาดที่สวยงาม เป็นที่รู้จักทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค สาธารณูปการ สิ่งอำนวยความสะดวก รวมไปถึงความน่าสนใจด้านอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นศักยภาพในการเติบโตของเมืองบนพื้นที่ที่จำกัด ข้อจำกัดด้านกฎหมายที่ลักษณะเฉพาะ และลักษณะภูมิประเทศที่มีพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขา ดังนั้นการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนเกาะสมุยจึงมีความท้าทายและต้องระมัดระวังในเรื่องของกฎข้อบังคับ ทำให้ผู้ศึกษามีความเห็นว่าการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีความน่าสนใจและจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่ต้องการศึกษาหรือพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนเกาะสมุยต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้ การศึกษานี้จะรวมถึงการวิเคราะห์ที่ติดด้านกายภาพ ทางเลือกการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง อุปสงค์และอุปทานของตลาด การออกแบบ ไปจนถึงการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยคำนึงถึงความเสี่ยงและปัจจัยต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อ

พัฒนาโครงการ เพื่อที่จะได้วางแผนสำรองฉุกเฉินเมื่อเกิดเหตุการณ์อันอาจก่อให้เกิดความล้มเหลวในการพัฒนาโครงการได้

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินบนเกาะสมุย โดยพิจารณาถึงประโยชน์และมูลค่าสูงสุด

1.2.2 เพื่อหาราคาที่ดินที่เหมาะสมในการเสนอซื้อเพื่อมาพัฒนาโครงการ

1.2.3 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านอุปสงค์ อุปทาน และการตลาด

1.2.4 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุนโครงการเพื่อตัดสินใจลงทุน

1.3 ขอบเขตและขั้นตอนการศึกษา

1.3.1 ศึกษาที่ดินที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีขนาดพื้นที่ 4 ไร่ 3 งาน 98.3 ตารางวา ในด้านลักษณะกายภาพ สภาพแวดล้อมรอบข้าง สาธารณูปโภค และสาธารณูปการ

1.3.2 ศึกษาข้อกำหนด และข้อกำหนดท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อกำหนดความชันของภูมิประเทศ การอนุรักษ์ต้นไม้ท้องถิ่นและผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม

1.3.3 ศึกษาด้านการเงินและการตลาด เพื่อพิจารณาหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับที่ดินนี้

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 ทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบแนวทางในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.4.2 ทำให้เข้าใจถึงประโยชน์และมูลค่าสูงสุด (Highest and Best Use) ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท

1.4.3 ทำให้ทราบเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจในการเลือกประเภทอสังหาริมทรัพย์มาพัฒนาต่อไป

บทที่ 2

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ (Site Analysis)

เกาะสมุย เป็นอำเภอหนึ่งของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ตั้งอยู่ในเขตน่านน้ำฝั่งอ่าวไทย แบ่งเป็นตำบลทั้งสิ้น 7 ตำบล ได้แก่ ตำบลอ่างทอง ตำบลลิปะน้อย ตำบลตลิ่งงาม ตำบลหน้าเมือง ตำบลมะเร็ด ตำบลบ่อผุด ตำบลแม่น้ำ โดยมีทั้งสิ้น 39 หมู่บ้าน และมีการปกครองส่วนท้องถิ่น คือ เทศบาลนครเกาะสมุย (เทศบาลนครเกาะสมุย, ไม่ปรากฏ) โดยมีลักษณะเป็นพื้นที่ราบโอบล้อมภูเขา การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการจะเริ่มจากลักษณะทางกายภาพ พิจารณาถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การเข้าถึงโดยการคมนาคม การก่อสร้าง ความพร้อมด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ตลอดจนการรักษาสิ่งแวดล้อมที่ต้องให้ความสนใจ

2.1 ลักษณะทางกายภาพ

2.1.1 อาณาเขตติดต่อ

เกาะสมุยมีลักษณะทางกายภาพเป็นเกาะล้อมรอบด้วยทะเลอ่าวไทยขนาดพื้นที่รวม 227 ตารางกิโลเมตร ฝั่งตะวันตกของเกาะห่างจากชายฝั่งสุราษฎร์ธานีเป็นระยะทางประมาณ 20 กิโลเมตร ทิศเหนือของเกาะสมุยห่างจากเกาะพะงันประมาณ 15 กิโลเมตร ทิศใต้ห่างจากเกาะเตеньประมาณ 2 กิโลเมตร โดยติดต่อกับเขตทะเลของอำเภอขนอม จังหวัดนครศรีธรรมราช ทิศตะวันออกของเกาะเป็นอ่าวไทย (สำนักงานเทศบาลนครเกาะสมุย, ไม่ปรากฏ)

2.1.2 การเข้าถึงโดยการคมนาคม

2.1.2.1 ทางเครื่องบิน

ผ่านสนามบินนานาชาติเกาะสมุย ซึ่งเป็นสนามบินให้บริการโดยเอกชน คือ บริษัทการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เป็นเจ้าของสนามบิน มีสายการบินภายในประเทศที่ให้บริการจำนวน 2 สายการบิน คือ สายการบินบางกอกแอร์เวย์และสายการบินไทย ส่วนสายการบินระหว่างประเทศมีการร่วมให้บริการ หรือที่เรียกว่าการบินโดยใช้รหัสการบินร่วมกัน (Code-share Flight) และมีให้บริการกว่า 22 สายการบินที่ร่วมมือกัน (การบินไทย, ไม่ปรากฏ) ซึ่งเป็นทั้งสายการบินที่ให้บริการโดยตรงและสายการบินร่วมให้บริการ โดยในแต่ละวันมีเที่ยวบินให้บริการขึ้น-ลงกว่า 50 เที่ยวบิน (สนามบินนานาชาติเกาะสมุย, 2015) มีการให้บริการสายการบินตรงมายังเกาะสมุยจาก 5 สายการบินหลัก ได้แก่ บางกอกแอร์เวย์ส การบินไทย ไฟเออร์ฟลาย ซิลค์แอร์ และลัคกี้ออร์ ทำการบินจาก

กรุงเทพฯ ภูเก็ต กระบี่ เชียงใหม่ ฮ่องกง จอร์จทาวน์ กัวลาลัมเปอร์ สิงคโปร์ และคุณหมิง บินตรง
มายังเกาะสมุย (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558)

2.1.2.2 ทางเรือ

โดยเรือโดยสารข้ามฟากหรือเฟอร์รี่ สามารถข้ามเรือเฟอร์รี่จากท่าเรือราชาเฟอร์รี่
และท่าเรือซีทรานเฟอร์รี่ เพื่อไปยังท่าเรือหน้าทอน และท่าเรือลิปะน้อย โดยใช้เวลาประมาณ 1
ชั่วโมง 45 นาที ค่าโดยสารบุคคลทั่วไป 120 บาท ซึ่งสามารถนำยานพาหนะขึ้นเรือเพื่อข้ามไปยัง
เกาะสมุยได้อีกด้วย โดยค่าโดยสารประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล 4 จะอยู่ที่ประมาณ 400 บาท (รวม
คนขับ) ให้บริการทุกชั่วโมง ตั้งแต่ 5:00น. ไปจนถึง 19:00น. ทุกวัน (บริษัทซีทรานเฟอร์รี่จำกัด,
2014)

2.1.2.3 ทางรถยนต์

สามารถนำรถยนต์ข้ามเรือเฟอร์รี่เพื่อไปลงที่เกาะสมุยได้ สามารถไปลงได้ที่ท่าเรือ
หน้าทอนโดยซีทรานเฟอร์รี่ และลงได้ที่ท่าเรือเกาะสมุยโดยราชาเฟอร์รี่ การเดินทางสามารถขับรถได้
ทั่วเกาะ โดยถนนสายหลักคือถนนรอบเกาะสมุย

2.1.3 รายละเอียดเกี่ยวกับที่ดิน

ที่ดินที่ทำการศึกษาดังอยู่ทางทิศตะวันออกของเกาะบนทางหลวงแผ่นดินสายรอบ
เกาะสมุย (4169) ตำบลบ่อผุด อำเภอสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ห่างจากจุดชมวิวลาดเกาะไปทางทิศ
ใต้ ประมาณ 100 เมตร ปัจจุบันเป็นที่ดินเปล่าไม่มีสิ่งปลูกสร้าง มีต้นไม้และวัชพืชปกคลุม เป็น
ลักษณะที่ดินเชิงภูเขา ความสูงจากระดับน้ำทะเลประมาณ 40 เมตร มีความลาดชันและมีหิน
ธรรมชาติบางส่วนของที่ดิน ไม่มีทางลงทะเลจากที่ดิน มีความสวยงามทางทัศนียภาพและสิ่งแวดล้อม
โดยรอบ

ขนาดที่ดินรวม	4 ไร่ 3 งาน 98.3ตารางวา
โฉนดที่ดินแบ่งเป็น	1 แปลง
เอกสารสิทธิ์	โฉนดที่ดินเลขที่ 39257
ลักษณะการครอบครอง	ถือกรรมสิทธิ์สมบูรณ์
ภาระผูกพัน	ไม่มี
ราคาประเมินที่ดิน	ตารางวาละ 15,000 บาท

รูปร่างที่ดิน เป็นรูปหลายเหลี่ยม

ทิศเหนือ ติดบ้านพักอาศัยและที่ดินเปล่า

ทิศใต้ ติดถนนสายรอบเกาะสมุย

ทิศตะวันออก ติดถนนสายรอบเกาะสมุย


ทิศตะวันตก ติดที่ดินบุคคลอื่นและโรงแรม Best Western สมุย

ผังเมือง ผังเมืองสุราษฎร์ธานีหมดอายุอยู่ในระหว่างการต่ออายุ

ปัจจุบันถูกควบคุมด้วยเทศบัญญัติท้องถิ่น



(น.ส. ๔๖)



โฉนดที่ดิน ๑๙๒๖๗

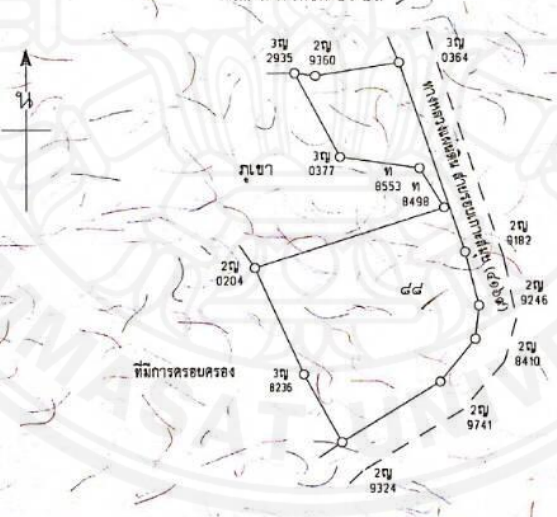
เลขที่ 39257
เล่ม 393 หน้า 57

อำเภอ เกษมสุข
จังหวัด สุราษฎร์ธานี

โฉนดที่ดิน
เป็นหนังสือสำคัญแสดงกรรมสิทธิ์
ออกโดยอาศัยอำนาจตามประมวลกฎหมายที่ดิน

ที่ดินแปลงเลขที่ ๔ ไร่ ๓ งาน ๕๘.๓/๑๐ ตารางวา
(สี่ไร่สามงานเก้าสิบแปดเศษสามส่วนสิบตารางวา)
มาตราสี่ในระวาง ๑:๕๐๐๐ **รูปแบบที่** มาตราสี่ใน ๑:๒๐๐๐

น.ส. ๓ ก เลขที่ ๔๙๔๗



ออก ณ วันที่ ยี่สิบ เดือน มีนาคม พุทธศักราช สองพันห้าร้อยห้าสิบเจ็ด

นายจรูญ ชื่นสารปาน
เจ้าพนักงานที่ดิน

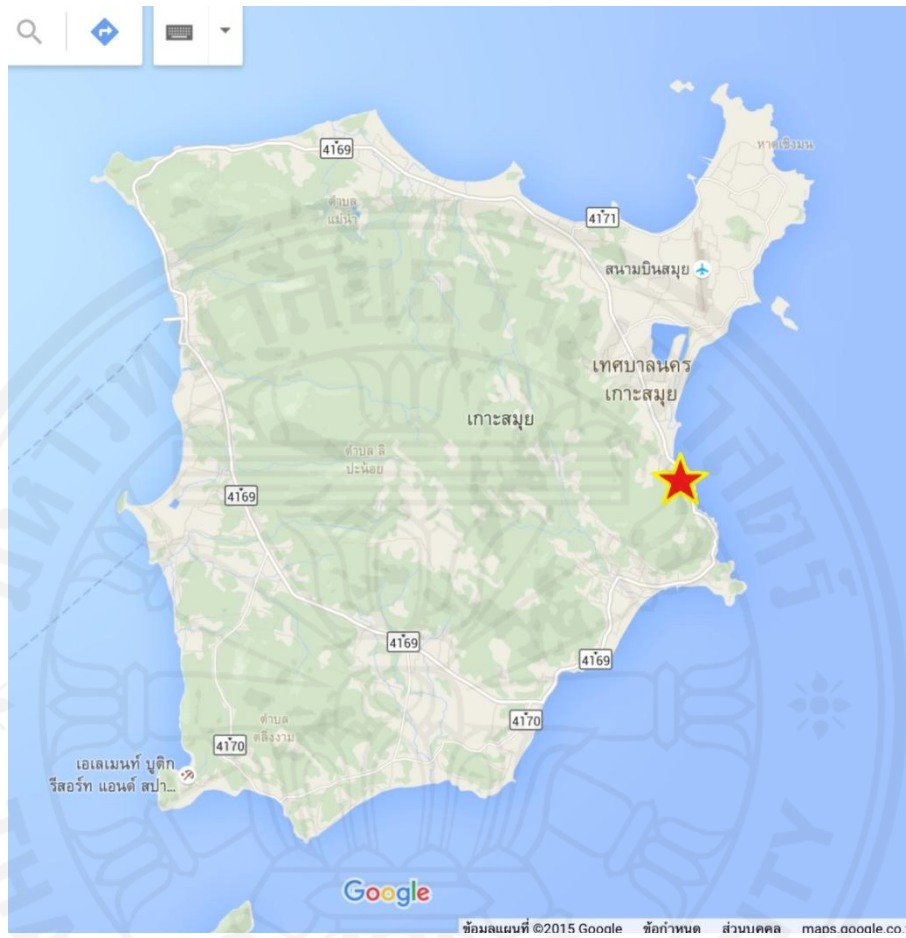
นายชยสิทธิ์ ช่อคง ผู้ยื่นคำขอ ๒๐ มี.ค. ๒๕๕๗
นายชยสิทธิ์ ช่อคง ผู้แทน ๒๐ มี.ค. ๒๕๕๗
นายชยสิทธิ์ ช่อคง ผู้ตรวจ ๒๐ มี.ค. ๒๕๕๗

นายชยสิทธิ์ ช่อคง (นายพิทักษ์ จันทร์ศิริ)

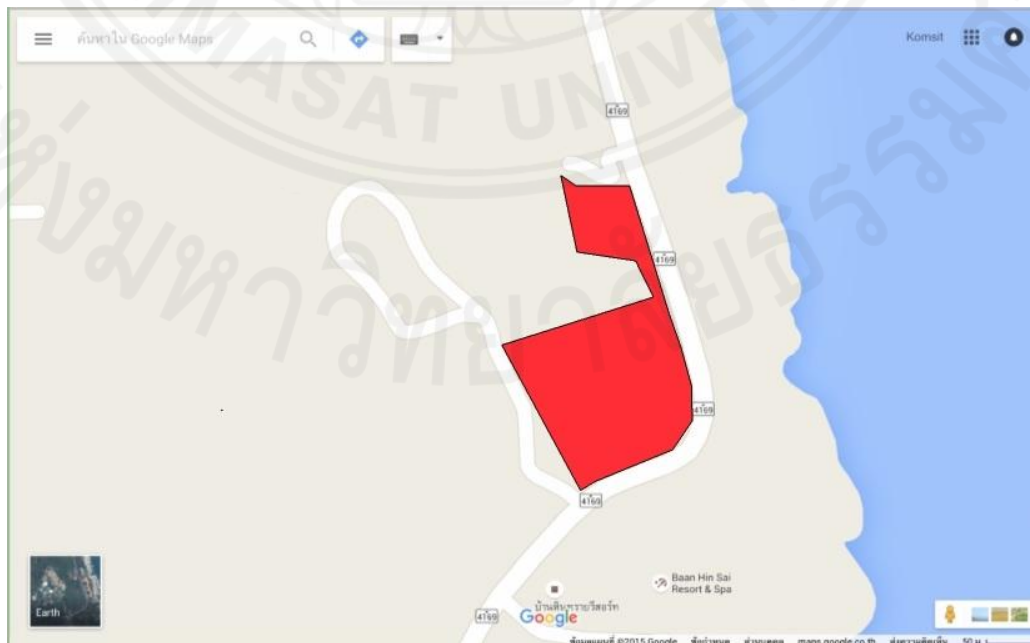
นายชยสิทธิ์ ช่อคง (นายวันชัย จิตกฤตย์)

นายชยสิทธิ์ ช่อคง (นายชยสิทธิ์ ช่อคง) ๒๐ มี.ค. ๒๕๕๗
นายชยสิทธิ์ ช่อคง (นายชยสิทธิ์ ช่อคง) ๒๐ มี.ค. ๒๕๕๗
นายชยสิทธิ์ ช่อคง (นายชยสิทธิ์ ช่อคง) ๒๐ มี.ค. ๒๕๕๗

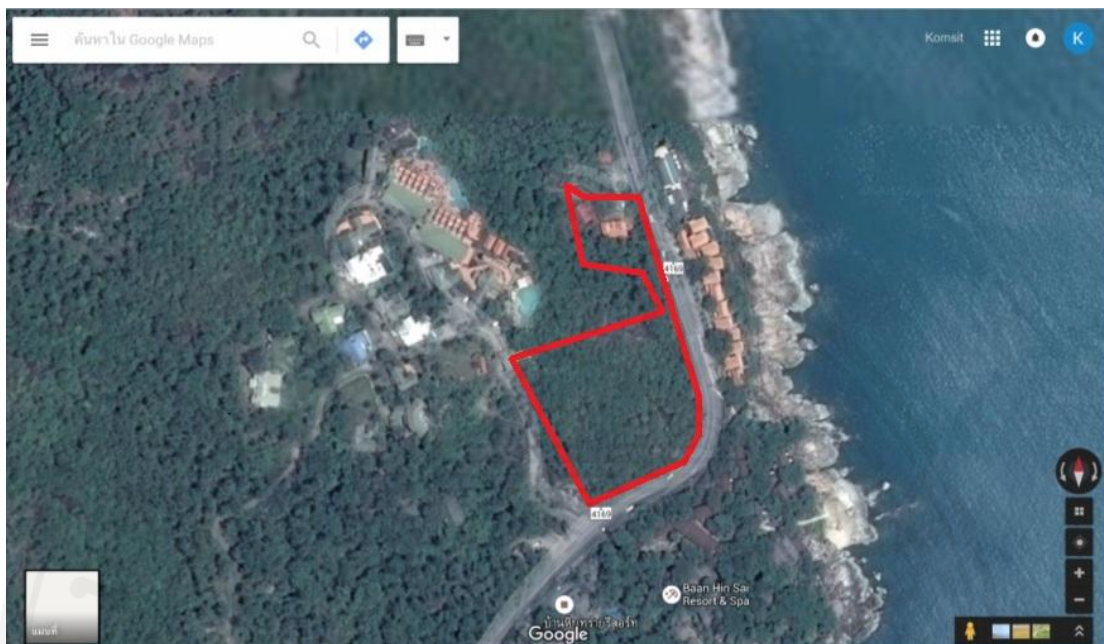
ภาพที่ 2.1 รูปโฉนดที่ดิน



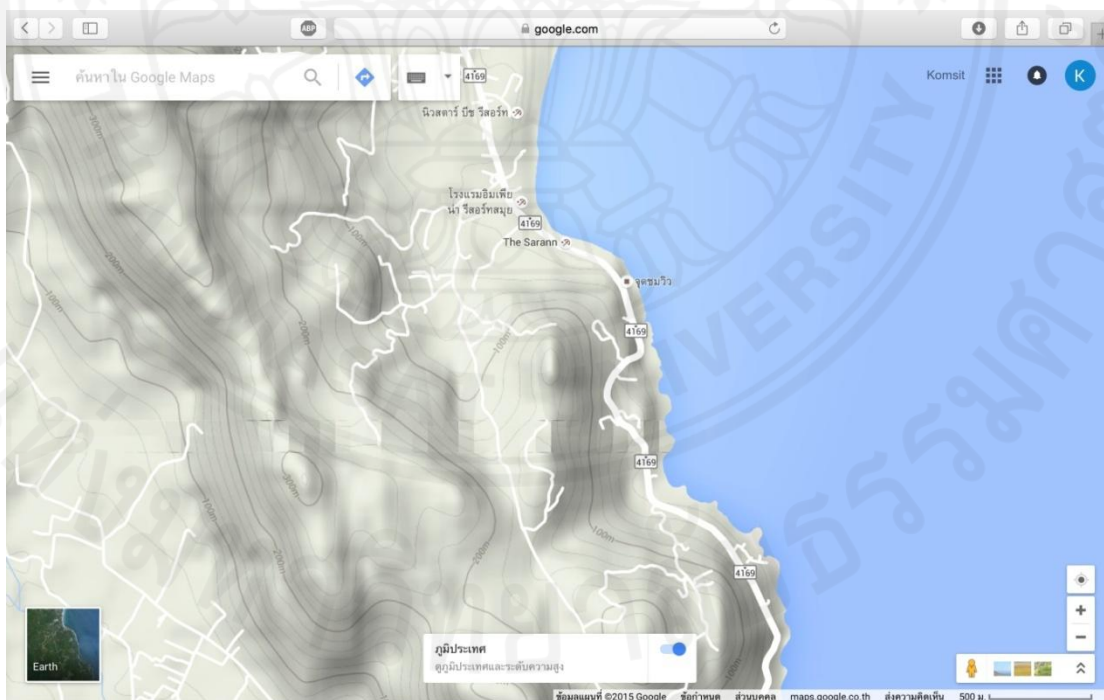
ภาพที่ 2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งที่ดิน



ภาพที่ 2.3 แสดงรูปทรงที่ดิน



ภาพที่ 2.4 แสดงสภาพแวดล้อมที่ดิน



ภาพที่ 2.5 แสดงภูมิประเทศที่ดิน

2.1.4 สถานที่สำคัญต่างๆ บริเวณใกล้เคียงและระยะห่างระหว่างที่ดินยังสถานที่



ภาพที่ 2.6 แสดงสถานที่สำคัญบนเกาะสมุย

สนามบิน สนามบินนานาชาติสมุย 3.8 กิโลเมตร

ท่าเรือ ท่าเรือหน้าทอน 25 กิโลเมตร (ซีทรานเฟอร์รี่)

ท่าเรือลิปะน้อย 26 กิโลเมตร (ราชาเฟอร์รี่)

สถานที่ท่องเที่ยว หาดเฉวง 5 กิโลเมตร

จุดชมวิว 100 เมตร

ศูนย์การค้าเซ็นทรัล สมุย 13.3 กิโลเมตร

ศูนย์การค้าเซ็นทรัล เฟสติวัล สมุย 5.6 กิโลเมตร

หินตาหินยาย 8 กิโลเมตร

น้ำตกหน้าเมือง 15.1 กิโลเมตร

วัดพระใหญ่ 10.1 กิโลเมตร

ถนนคนเดินบ่อผุด 8.3 กิโลเมตร

สวนผีเสื้อ 13.3 กิโลเมตร

โรงพยาบาล โรงพยาบาลกรุงเทพสมุย 2.5 กิโลเมตร

โรงพยาบาลสมุยอินเตอร์เนชั่นแนล 6.2 กิโลเมตร

โรงพยาบาลไทยอินเตอร์เนชั่นแนล 4.8 กิโลเมตร

2.1.5 การเข้าถึงโครงการ

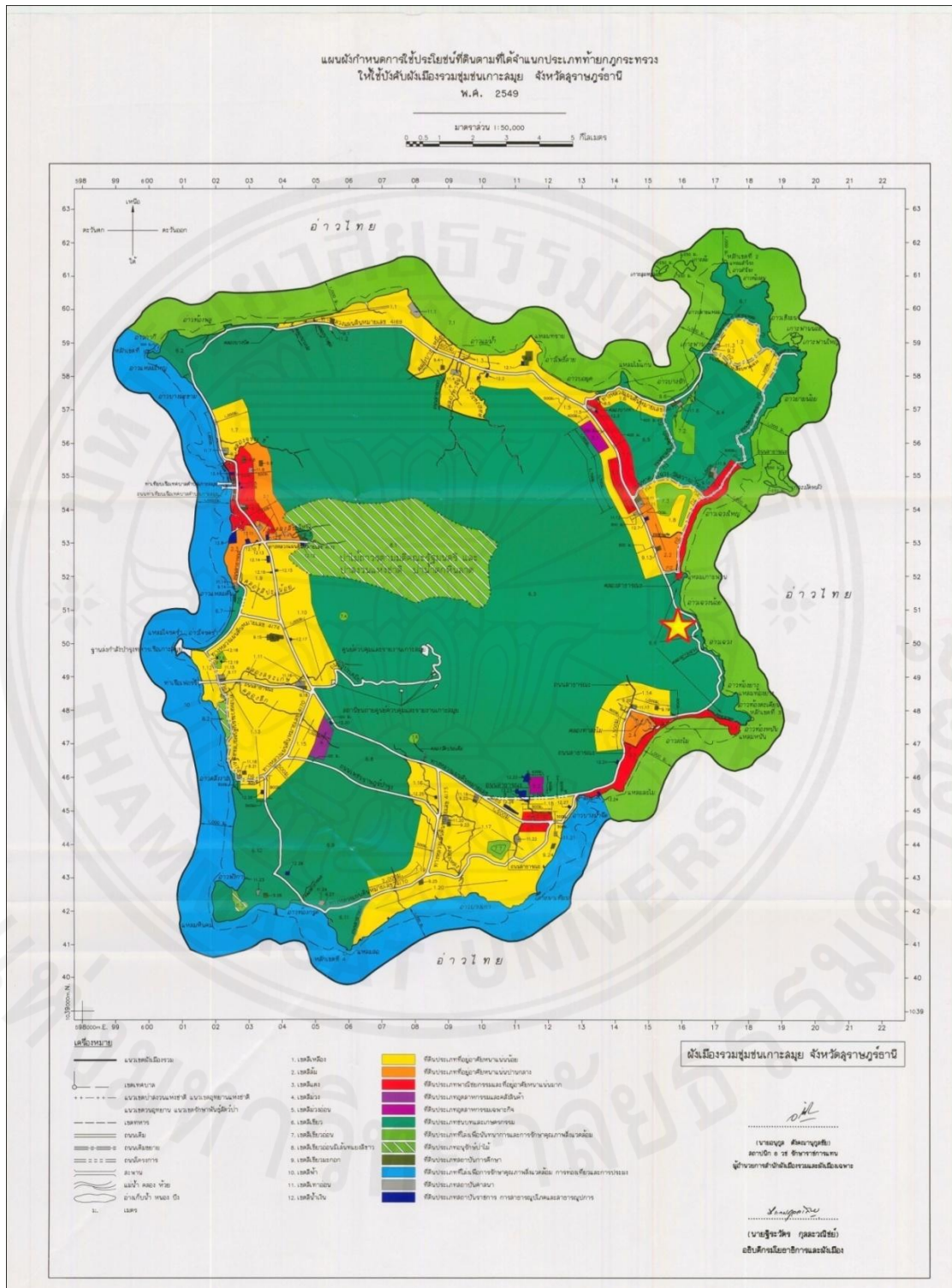
จากสนามบินนานาชาติ สมุย สามารถเดินทางได้โดยรถโดยสารสาธารณะรอบเกาะ ได้แก่ บริการรถยนต์ให้เช่า มอเตอร์ไซค์ แท็กซี่ รถสองแถวและรถลีมูซีนของโรงแรมหรือสนามบิน การเดินทางโดยรถยนต์วิ่งเส้นถนนรอบเกาะเหนือ เนื่องจากที่ดินโครงการติดถนนรอบเกาะ มีหน้ากว้างติดถนนที่ยาว ทำให้สามารถสังเกตและเห็นได้ชัดเจน

2.2 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนเกาะสมุยจังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ.

๒๕๕๙

ที่ดินตั้งอยู่ในเขตผังเมืองพื้นที่สีเขียว 6.3 ซึ่งเป็นที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรมตามข้อ ๑๓ ของกฎกระทรวง ซึ่งการกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทนี้ ห้ามมิให้มีการจัดสรรที่ดินเพื่อประกอบการพาณิชย์กรรม หรือถ้ามีการทำจัดสรร ก็สามารถทำได้แต่ไม่เกินร้อยละ 20 ของพื้นที่โครงการทั้งหมด ทำให้การพัฒนาโครงการเพื่อการจัดสรรไม่สามารถตอบสนองการลงทุนตามข้อจำกัดทางกฎหมาย ทั้งนี้ ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินในวงเล็บ (๑) นั้น มีข้อยกเว้นไว้ว่า การพัฒนาที่ดินสามารถทำได้เพียงแต่พื้นที่อาคารทั้งหมดรวมกันนั้นต้องไม่เกินกว่า 2,000 ตารางเมตร และกำหนดให้สูงได้ไม่เกิน 12 เมตรเว้นแต่ถ้าจะประกอบกิจการประเภทโรงแรม กำหนดให้อาคารมีความสูงได้ไม่เกิน 12 เมตรเท่านั้น และจะต้องมีพื้นที่ว่างไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของที่ดินโครงการ (กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนเกาะสมุยจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2549) ดังนั้นตัวพื้นที่โครงการจะต้องมีพื้นที่ว่างหรือไม่มีหลังคาปกคลุมเป็นพื้นที่ทั้งสิ้น 4,795.92 ตารางเมตร ของที่ดินโครงการทั้งหมด



ภาพที่ 2.7 แผนผังการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกท้ายกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. 2549

ที่มา: <http://download.asa.or.th/03media/04law/cpa/mr49-srt.pdf>

2.2.2 เทศบัญญัติท้องถิ่นอำเภอเกาะสมุย

เทศบัญญัติเทศบาลนครเกาะสมุยประกาศเพิ่มเติมในราชกิจจานุเบกษา มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 ตุลาคม พ.ศ. 2556 ว่าด้วยเรื่องการกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้างหรือตัดแปลงอาคารชุดบนเกาะสมุย ดังนั้นการพัฒนาที่ดินโครงการเพื่อที่พักอาศัยรวมประเภท “อาคารชุด” จึงไม่สามารถทำได้บนพื้นที่ดินโครงการ (เทศบัญญัติเทศบาลนครเกาะสมุย, 2556)

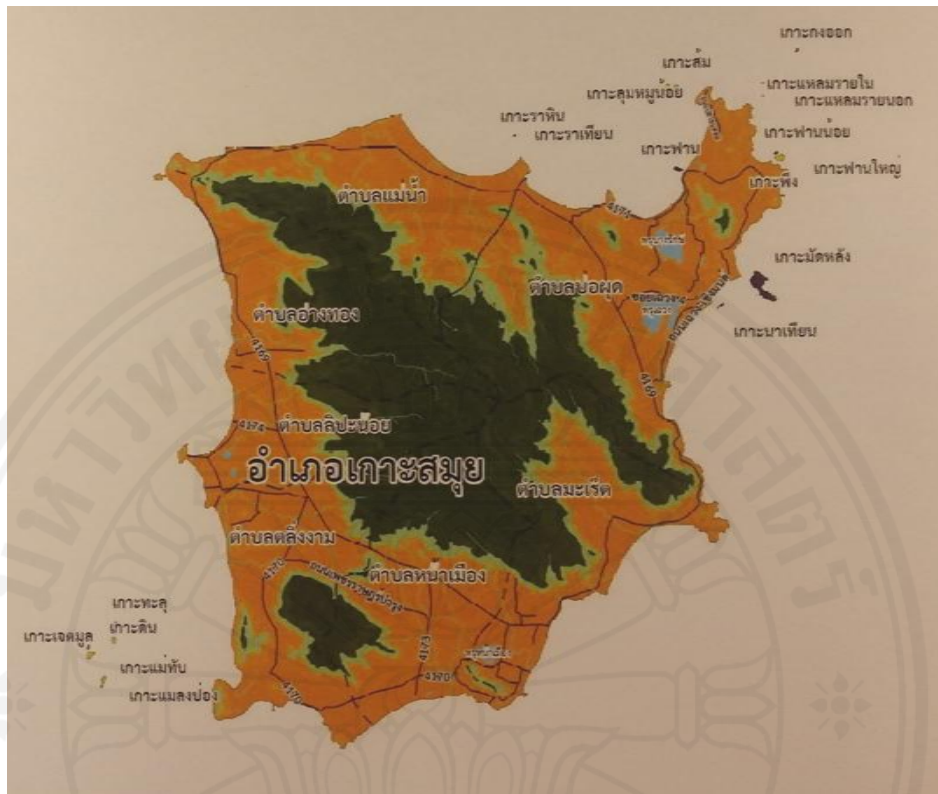
2.2.3 กฎกระทรวง ฉบับที่ ๒๒ (พ.ศ. ๒๕๓๒) ออกตามความในพระราชบัญญัติ

ควบคุมอาคาร พ.ศ. ๒๕๒๒

ได้มีการเพิ่มข้อกำหนด ๒/๑ เข้าไปในข้อ ๒ เกี่ยวกับการกำหนดให้รูปทรงและสถาปัตยกรรมของหลังคาให้เป็นไปตามสถาปัตยกรรมท้องถิ่นหรือเหมาะสมกับสถาปัตยกรรมเมืองเขตร้อนชื้นและต้องมีความลาดชันของหลังคาไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของพื้นที่อาคารและกำหนดให้มีสีกลมกลืนตามสภาพแวดล้อมและภูมิประเทศ เช่น สีอิฐ สีน้ำตาล สีดินเผา สีเทา สีเขียวใบไม้ เป็นต้น (กฎกระทรวง, 2548) ดังนั้นโครงการจึงต้องออกแบบทรงหลังคาและสถาปัตยกรรมให้สอดคล้องกับข้อกำหนด รวมไปถึงการออกแบบสีหลังคาให้มีสีที่กลมกลืนกับธรรมชาติ

2.2.4 ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2557

ได้มีการกำหนดเขตบริเวณเป็น 7 บริเวณ โดยที่ดินโครงการตั้งอยู่ในบริเวณที่ 2 (สีส้ม) ตามแผนที่ท้ายประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมในเขตตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เรื่องการปล่อยมลพิษลงสู่ทะเลต้องได้รับการบำบัดที่รับรองตามมาตรฐานของราชการ รวมไปถึงการประกอบกิจการโรงแรมต้องติดตั้งบ่อดักไขมันและมีการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียก่อนปล่อยสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะตามมาตรฐานหน่วยงานราชการ และโรงแรมจะต้องมีพื้นที่สีเขียวไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ ของพื้นที่ว่างตามที่กำหนด อีกทั้งต้องมีพันธุ์ไม้ยืนต้นของท้องถิ่นประกอบอยู่ด้วย ดังนั้นพื้นที่ว่างโครงการจำนวน 4,795.92 ตารางเมตร นั้น จะต้องกำหนดให้เป็นพื้นที่สีเขียวและมีไม้ยืนต้นพื้นถิ่นของเกาะสมุยเป็นส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 2,397.96 ตารางเมตร (ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม, 2547)



ภาพที่ 2.8 แสดงผังสีตามแผนที่ท้ายประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
ที่มา: <http://www.onep.go.th/images/stories/file/samui Protec57.pdf>

2.2.5 รายงานผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม

กำหนดให้กิจการโรงแรมที่อยู่ห่างจากแนวชายฝั่งทะเลไม่เกิน ๕๐ เมตร และมีจำนวนห้องพักเกิน 10 ห้อง หรือมีพื้นที่อาคารรวมกันเกินกว่า 500 ตารางเมตร จะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม, 2547)

2.2.6 พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547

พระราชบัญญัติโรงแรมกำหนดคุณสมบัติของผู้ประกอบกิจการโรงแรมและต้องมีใบอนุญาตในการประกอบกิจการโรงแรม โดยจะต้องมีผู้จัดการโรงแรมที่มีวุฒิการบริหารจัดการด้านโรงแรมจากที่ได้รับการรับรอง ต้องมีการจัดการบริหารโรงแรมให้เป็นไปอย่างมีระเบียบเรียบร้อย พร้อมทั้งตรวจและนำส่งสำเนาการเข้าพักให้แก่นายทะเบียนในท้องที่ พึงระวังไม่ให้เป็นแหล่งมั่วสุม รู้ถึงสิทธิในการรับหรือปฏิเสธลูกค้าเข้าพัก ต่ออายุใบอนุญาตตามระยะเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งทราบถึง

อำนาจหน้าที่ของนายทะเบียนและบทกำหนดโทษหากกระทำความผิด รวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆที่จะเกิดขึ้นเมื่อขอใบอนุญาตหรือต่อใบอนุญาต (พระราชบัญญัติโรงแรม, 2547)

2.3 ลักษณะทางภูมิศาสตร์

2.3.1 ภูมิประเทศ

เกาะสมุยตั้งอยู่ในทะเลฝั่งอ่าวไทย มีลักษณะเป็นที่ราบโอบเนินเขา โดยพื้นที่มากกว่าครึ่งหนึ่งของเกาะเป็นภูเขาและที่ดอนสูง โดยมีระดับสูงสุดของภูเขาอยู่ที่ประมาณ 635 เมตรเหนือระดับน้ำทะเล โดยมีพื้นที่ราบอยู่แค่เพียงประมาณร้อยละ 30 หรือคิดเป็นเพียง 73 ตารางกิโลเมตร โดยมีหาดทราย ภูเขาหินผา ชายฝั่งทะเลมีลักษณะที่เป็นทั้งแหลมยื่นออกไปในทะเล เช่น บริเวณ แหลมใหญ่ แหลมเสด็จ แหลมสำโรง แหลมหินคม แหลมสอ แหลมหน้าพระลาน และเป็นอ่าวเว้าเข้ามาในแผ่นดิน เช่นบริเวณ เฉวงน้อย บางน้ำขีด บางเก่า หน้าทอน และมีชายหาดที่มีชื่อเสียงและสวยงาม เช่นบริเวณ หาดละไม หาดเฉวงน้อย หาดเชิงมน หาดบ่อผุด หาดติ่งงาม หาดลิปะน้อย โดยปัจจุบันยังคงมีพื้นที่ป่าและการทำการเกษตรโดยเฉพาะการปลูกต้นมะพร้าวที่ยังคงพบเห็นได้ ยังคงมีทัศนียภาพที่สวยงาม เหมาะแก่การท่องเที่ยวพักผ่อน (สำนักงานเทศบาลนครเกาะสมุย, ไม่ปรากฏ)

2.3.2 ภูมิอากาศ

สภาพภูมิอากาศบนอำเภอเกาะสมุย สามารถแบ่งได้เป็นช่วง โดยเป็นฤดูร้อน ซึ่งเป็นช่วงที่สภาพภูมิอากาศเหมาะแก่การท่องเที่ยวมากที่สุด ท้องฟ้าแจ่มใส มีฝนตกน้อยและคลื่นลมสงบ ส่วนช่วงหน้าฝนจะแบ่งเป็น 2 ช่วง โดยปริมาณน้ำฝนในช่วงกลางปีจะมีน้อยกว่าปริมาณน้ำฝนในช่วงปลายปี

เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
อากาศ	เหลือง	เขียว	เขียว	เขียว	เหลือง	เหลือง	เขียว	เขียว	เหลือง	แดง	แดง	แดง

อากาศดี

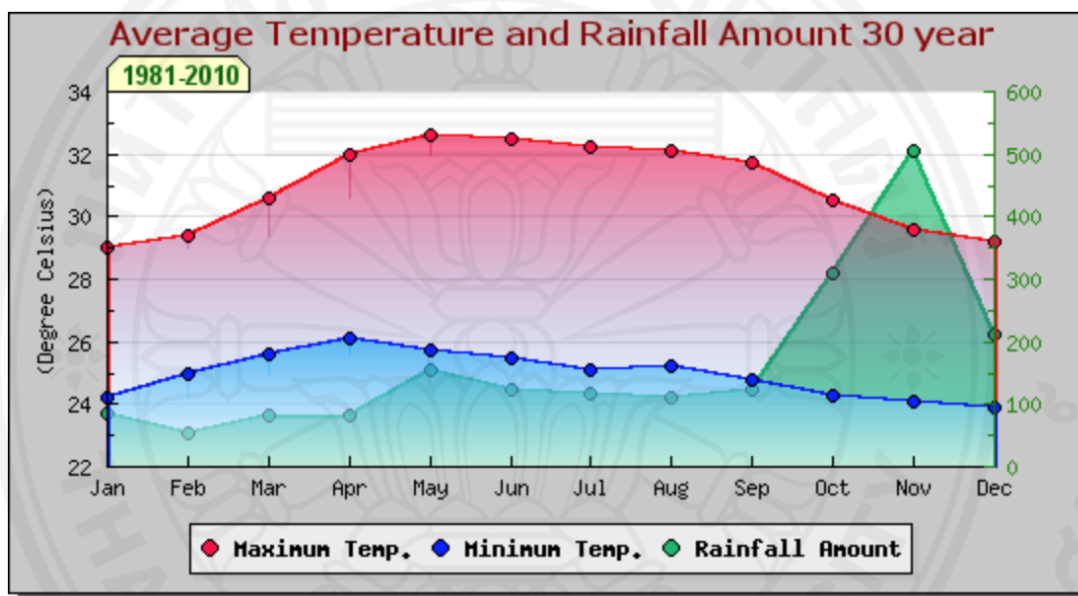
ฝนน้อย

ฝนมาก

ตารางที่ 2.1 แสดงช่วงฤดูกาลของอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่มา: (กรมอุตุนิยมวิทยา, 2014)

สภาพอากาศของเกาะสมุยช่วงเดือนมกราคม มีคลื่นเบาบางฝนค่อยๆน้อยลง ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน เข้าหน้าร้อนคลื่นลมสงบเหมาะกับการเที่ยวทะเลและเกาะมาก ช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนมิถุนายน จะมีลมและมีฝนตกบ้างแต่ยังเที่ยวได้อยู่ ช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคม ถือว่าเป็นช่วงฤดูท่องเที่ยวของสมุยอีกช่วงหนึ่ง ช่วงเดือนกันยายนถึงเดือนตุลาคม ฝนจะเริ่มเริ่มตกถี่ขึ้น ไปจนถึงช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนธันวาคม ซึ่งเข้าหน้ามรสุมฝนจะตกหนักมีคลื่นลมแรงจึงไม่เหมาะกับการท่องเที่ยวเท่าใดนัก



ภาพที่ 2.9 แสดงค่าเฉลี่ยอุณหภูมิและปริมาณน้ำฝนย้อนหลัง 30 ปี เกาะสมุย

ที่มา: (กรมอุตุนิยมวิทยา, 2014)

บทที่ 3

การวิเคราะห์ประโยชน์ทางเลือก

3.1 การวิเคราะห์ประโยชน์ทางเลือก

ผู้ศึกษาได้พิจารณาโดยการวิเคราะห์ที่ดินทางด้านกายภาพและกฎหมาย รวมไปถึงวิเคราะห์ทางการตลาด และการเงิน เพื่อหาทางเลือกก่อสร้างหริมทรัพย์ที่เป็นไปได้ และก่อให้เกิดประโยชน์และมูลค่าสูงสุดให้กับที่ดิน ดังนี้

3.1.1 การวิเคราะห์ทางเลือก

ตารางที่ 3.1 แสดงการวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินโครงการ

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	วิเคราะห์ทางกฎหมายและกายภาพ	วิเคราะห์ทางการตลาด
ที่อยู่อาศัยแนวราบ	จะผ่านเกณฑ์ถ้าไม่ทำจัดสรรหรือถ้าจัดสรรแล้วไม่เกินร้อยละ 20 ของที่ดินทั้งหมด อยู่ในเขตพื้นที่ผังเมืองสีเขียว สามารถสร้างที่อยู่อาศัยได้ จะไม่ผ่านเกณฑ์ ถ้าจัดสรรทำที่อยู่อาศัยหรือทำจัดสรรบนเนื้อที่มากกว่าร้อยละ 20 ของที่ดินทั้งหมด	ถ้าสร้างที่อยู่อาศัยแบบไม่จัดสรร จะเหมาะสม เพราะอยู่ติดถนนเส้นรอบเกาะสมุย อยู่ใกล้ตลาด โรงพยาบาล มีวิวทัศนสวยงามเหมาะแก่การพักอาศัย หรือเป็นบ้านหลังที่สอง
คอนโดมิเนียม	ไม่ผ่านเกณฑ์ เพราะสภาพที่ดินเป็นหน้าผา หินชั้นไม่เหมาะแก่การสร้างอาคารสูง และไม่สามารถสร้างได้เนื่องจากอยู่ในเขตห้ามสร้างอาคารชุดตามเทศบัญญัติเทศบาลนครเกาะสมุย	-

ตารางที่ 3.1 แสดงการวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินโครงการ (ต่อ)

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	วิเคราะห์ทางกฎหมายและ กายภาพ	วิเคราะห์ทางการตลาด
ศูนย์การค้า	ไม่ผ่านเกณฑ์ ขนาดที่ดินเล็ก เกินกว่าจะสร้างศูนย์การค้า และไม่สามารถสร้างอาคารสูง	-
อพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ ทเมนต์	ผ่านเกณฑ์ สามารถสร้างอาคาร ได้ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร	เหมาะสม เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติใน การทำงานอาศัยบนเกาะสมุย
อาคารสำนักงาน	ไม่ผ่านเกณฑ์ ที่ดินเป็นหน้าผา ชัน ไม่เหมาะแก่การสร้างอาคาร สูง	ไม่เหมาะสม เพราะว่าเกาะสมุย เป็นสถานที่ท่องเที่ยว ไม่มีตลาด สำหรับสำนักงานให้เช่า
นิคมอุตสาหกรรม	ไม่ผ่านเกณฑ์ อยู่ในเขตพื้นที่ไม่ อนุญาตให้สร้างโรงงาน	-
โรงแรม	ผ่านเกณฑ์ อยู่ในเขตพื้นที่ สามารถสร้างโรงแรมได้ตามข้อ กฎหมายที่กำหนด	เหมาะสม เกาะสมุยยังเป็นที่ นิยมของนักท่องเที่ยวทั้งในและ ต่างประเทศ ยังมีช่องว่างใน ตลาดให้สร้างโรงแรมที่มีความ แปลกใหม่อยู่

จากการวิเคราะห์ทางกายภาพ กฎหมาย การตลาด ความเป็นไปได้ในการลงทุน
เบื้องต้น สรุปได้ว่า การใช้ประโยชน์ที่ดินที่เป็นไปได้ ได้แก่ ที่อยู่อาศัยแนวราบแบบไม่จัดสรร อพาร์
ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และโรงแรม

ตารางที่ 3.2 แสดงผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินโครงการ

ปัจจัย	ที่อยู่อาศัย แนวราบ	คอนโดมิเนียม	ศูนย์การค้า	อพาร์ทเมนต์ และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	อาคาร สำนักงาน	นิคม อุตสาหกรรม	โรงแรม
กายภาพ	/	X	X	/	X	X	/
กฎหมาย	*/	X	X	/	X	X	/
การตลาด	/	X	X	X	X	X	/

*ต้องไม่เป็นการจัดสรรเพื่อการพาณิชย์และพื้นที่ก่อสร้างไม่เกินร้อยละ 20 ของที่ดินทั้งหมด

3.1.1.1 ที่อยู่อาศัยแนวราบ

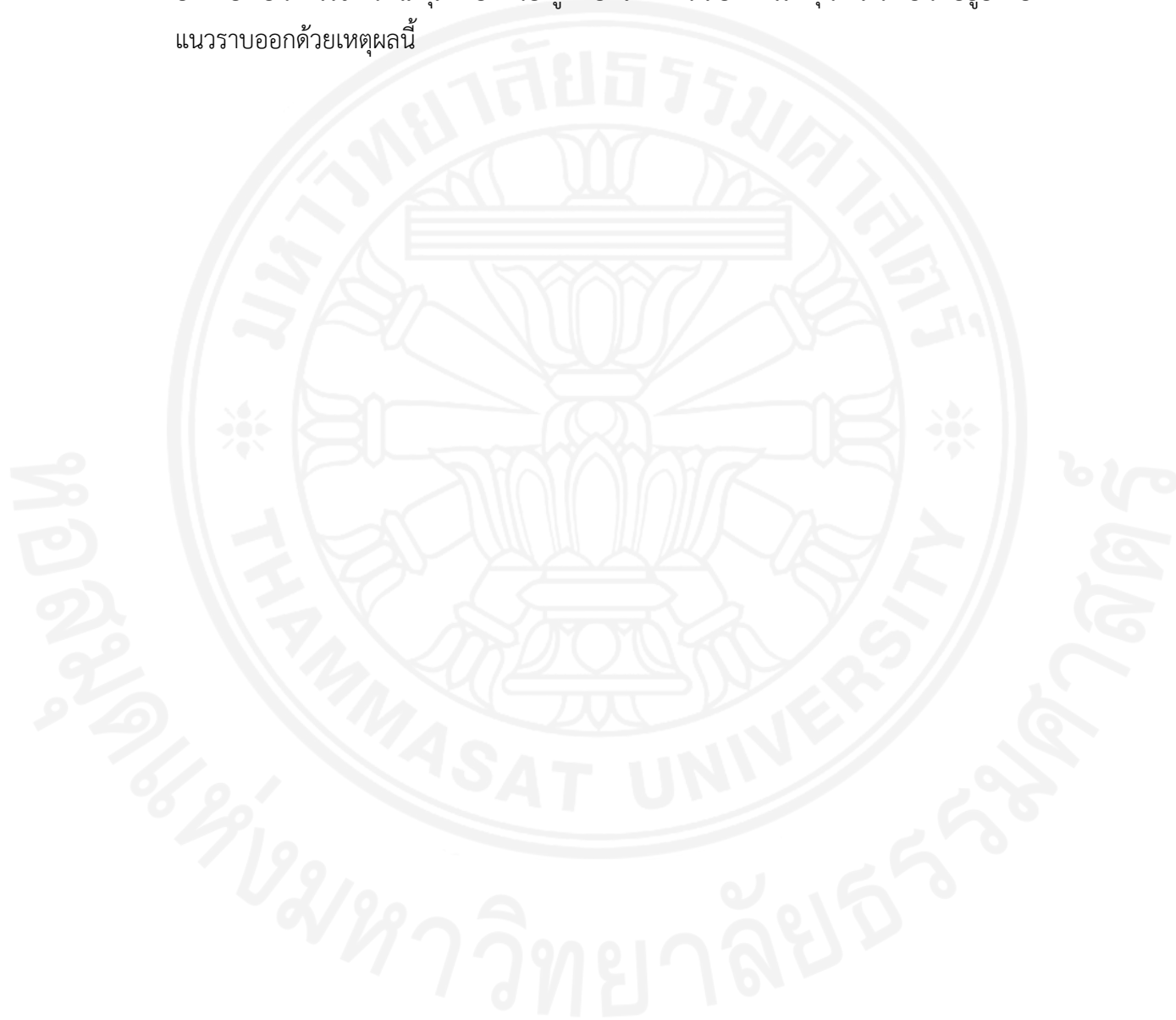
เพื่อให้ความคิดในการลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบมีความถูกต้องและแม่นยำในการตัดสินใจลงทุน ผู้ศึกษาจึงคำนวณหาความเป็นไปได้จากสัดส่วนในการลงทุนเบื้องต้นเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการพัฒนาที่ดินและราคาขายที่ควรจะเป็นในสมมติฐานว่าโครงการที่พัฒนาต้องมีสัดส่วนต่างๆเป็นเท่าใดบ้าง

ตารางที่ 3.3 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ และราคาขายโดยใช้วิธี Front Door Analysis

	Unit	Townhome	Single Detach house	Single House
ที่ดิน	ตร.วา.	1,998.30	1,998.30	1,998.30
ราคาที่ดินต่อไร่	บาท/ตรว	37,500.00	37,500.00	37,500.00
ราคาที่ดินทั้งหมด	บาท	74,936,250.00	74,936,250.00	74,936,250.00
พื้นที่ใช้สอยทั้งหมดของโครงการ	ตร.วา.	399.66	399.66	399.66
พื้นที่ดิน ต่อ หลัง	ตร.วา.	20.00	35.00	50.00
จำนวนหลัง	Units	19.00	11.00	7.00
ราคาที่ดินต่อตร.วา		187,500.00	187,500.00	187,500.00
ค่าพัฒนาที่ดินของโครงการ				
ค่าถมที่	บาท/ลบ.ม.	0.00	0.00	0.00
ค่าถมที่ดินทั้งหมด	บาท	0.00	0.00	0.00
ค่าพัฒนาที่ดินของโครงการ	บาท/ตร.วา	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าพัฒนาที่ดินของทั้งโครงการ	บาท	24,000,000.00	24,000,000.00	24,000,000.00
สะพาน	บาท	0.00	0.00	0.00
ค่าพัฒนาที่ดินของโครงการ	บาท / ตร.วา	60,051.04	60,051.04	60,051.04
ต้นทุนที่ดิน	บาท/ตร.วา	247,551.04	247,551.04	247,551.04
ต้นทุนที่ดินต่อหลัง	บาท	4,951,020.87	8,664,286.52	12,377,552.17
ค่าก่อสร้าง				
ค่าก่อสร้างต่อหลัง	บาท/ตร.ม.	18,900.00	22,500.00	30,000.00
พื้นที่ก่อสร้างต่อหลัง	ตร.ม.	114.00	122.00	150.00
ค่าก่อสร้างต่อหลัง	บาท	2,154,600.00	2,745,000.00	4,500,000.00
Total cost	บาท	7,105,620.87	11,409,286.52	16,877,552.17
Mark up (35%)		1.57	1.57	1.57
Sale Price	บาท	11,155,824.76	17,912,579.83	26,497,756.91

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าการพัฒนาโครงการเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบนั้น ต้นทุนในการพัฒนาบนสัดส่วนที่ดินโครงการร้อยละ 20 นั้นมีต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อการอยู่

อาศัยในแนวราบทั้ง 3 รูปแบบและราคาขายดังตารางข้างต้น ซึ่งแน่นอนว่า เนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมายกำหนดให้สร้างได้บนพื้นที่แคบร้อยละ 20 ของที่ดินโครงการ ทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการและราคาขายต่อหลังสูงจนไม่สามารถพัฒนาหรือได้ราคาที่เหมาะสมและแข่งขันกับตลาดได้อีกทั้งยังเป็นการใช้พื้นที่ไม่คุ้มค่าอีกด้วย ผู้ศึกษาจึงตัดตัวเลือกการลงทุนพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบออกด้วยเหตุผลนี้



3.1.1.2 อพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

ตารางที่ 3.4 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ โดยใช้วิธี Front Door Analysis

Factor		
Land Cost	37,500	THB/Sq.w.
Land Size	1,998	Sq.w.
Construction Cost	35,000	THB/Sq.m.
Construction Area	2,000	Sq.m.
Efficiency	65%	
Saleable Area	1,300	Sq.m.
Average Room Size	50	Sq.m.
Total Number of Rooms	26	Rooms
Construction Management Fee	50,000	THB/Month
Construction Period	18	Month
Loan to Value Ratio	70%	
Debt Coverage Ratio	1.20	
Interest Rate	7.525%	
Payment Term	20	Year
Number of Payment per Year	12	Installment
Monthly Mortgage Constant	0.008071225	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Operating Expenses	35%	EGI
Occupancy Rate	80%	

ตารางที่ 3.5 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และราคาค่าเช่าที่ต้องการต่อคืน โดยใช้วิธี Front Door Analysis

Land Cost	74,936,250	
Land Development	10,000,000	lum sum
Construction Cost	70,000,000	
Construction Management Fee	900,000	
Total	155,836,250	
Loan to Value Ratio	70%	
Loan Amount	109,085,375	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Cash Required for Debt	10,565,432	
Debt Coverage Ratio	1.20	
NOI	12,678,518	
EGI	19,505,413	
PGI	24,381,765.88	
Required Revenue per key	78,147	Per month
Number of days	30	
Minimum Required Revenue per unit	2,605	Day





จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าการพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนต์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์นั้น ต้นทุนในการพัฒนาบนสมมติฐานเพื่อต้นทุนในการพัฒนาและราคาค่าเช่าขั้นต่ำที่ต้องการต่อคืนและต่อเดือนนั้นมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการและราคาขายที่สูงกว่าคู่แข่ง และไม่ได้เปรียบเทียบการแข่งขันกับตลาด เนื่องจากจากการสำรวจราคาเช่าห้องพักในบริเวณใกล้เคียง คือ แม่น้ำ, บ่อผุด, เฉวง และแหลมใหญ่ จำนวน 8 แห่ง ได้แก่ คิตตี้ คอนโด, The Bay, บ้านเขาหัวจุก, อวันตา, Replay, นาครา, สมุยเอมเมอร์ลด์ คอนโดเทล, สมุยเอมเมอร์ลด์ คอนโดเทล, บุญจางงค์ โมเดิร์น

อพาร์ทเมนท์ พบว่า ห้องพักรวมมีขนาดเฉลี่ยที่ 55 ตารางเมตร และมีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 70-90% สำหรับห้องพักรายวันในแต่ละอพาร์ทเมนท์นั้นๆจะมีสัดส่วนประมาณ 10% ของจำนวนห้องพักทั้งหมด มีค่าเช่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 1,700 บาทต่อคืน และค่าเช่ารายเดือนอยู่ที่ 30,000 – 55,000 บาทต่อเดือน ผู้ศึกษาจึงตัดตัวเลือกการลงทุนพัฒนาเป็นโครงการอพาร์ทเมนท์และเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ด้วยเหตุผลนี้

ตารางที่ 3.6 แสดงราคาต่อคืนและราคาต่อเดือนของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

ชื่อ	ทำเล	ขนาดห้อง (ตรม)	ราคา (บาท)		อัตราการ เข้าพัก
			ต่อคืน	ต่อเดือน	
คิตตี้ คอนโด 	แม่น้ำ	50	1,400	30,000	80%
เดอะเบย์ เกาะสมุย 	เชิงมน	102	2,600	55,000	90%
บ้านเขาหัวจุก 	เฉวง	25	1,400	31,500	70%
รีเพลย์ เรสซิเดนซ์ แอนด์ พูลวิลล่า 	บ่อผุด	52	2,000	45,000	80%

ตารางที่ 3.6 แสดงราคาต่อคืนและราคาต่อเดือนของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (ต่อ)

ชื่อ	ทำเล	ขนาดห้อง (ตรม)	ราคา (บาท)		อัตราการ เข้าพัก
			ต่อคืน	ต่อเดือน	
อแวนตา 	บ่อผุด		1,500	31,500	90%
นาครา อพาร์ทเมนท์ 	แหลมใหญ่	45	1,400	30,000	90%
สมุยเอมเมอรัลด์ คอนโดเทล 	บ่อผุด	45	2,200	45,000	70%
บุญจ่านงค์ โมเดิร์น อพาร์ทเมนท์ 	เฉวง	48	1,700	36,000	70%

3.1.1.3 โรงแรม

ตารางที่ 3.7 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโรงแรม โดยใช้วิธี Front Door Analysis

Factor		
Land Cost	37,500	THB/Sq.w.
Land Size	1,998	Sq.w.
Construction Cost	71,500	THB/Sq.m.
Construction Area	4,650	Sq.m.
Efficiency	65%	
Saleable Area	3,022.50	Sq.m.
Average Room Size	137	Sq.m.
Total Number of Rooms	22	Rooms
Construction Management Fee	50,000	THB/Month
Construction Period	18	Month
Loan to Value Ratio	70%	
Debt Coverage Ratio	1.20	
Interest Rate	7.525%	
Payment Term	20	Year
Number of Payment per Year	12	Installment
Monthly Mortgage Constant	0.008071225	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Operating Expenses	35%	EGI
Occupancy Rate	80%	

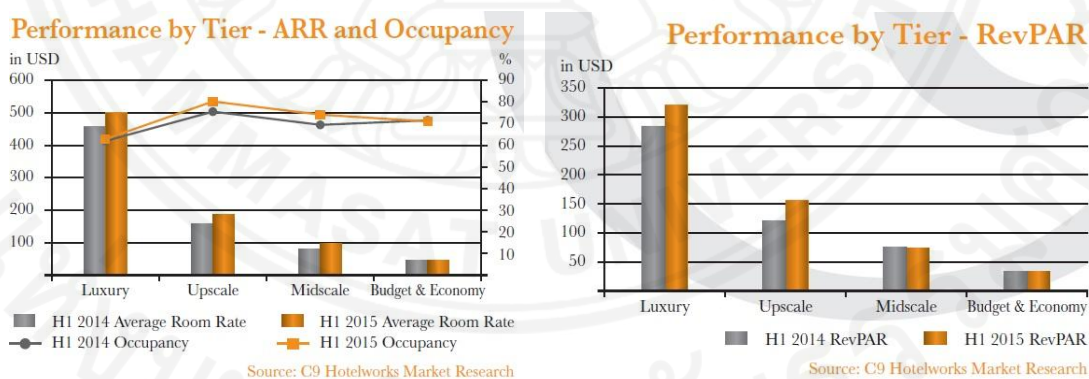
ตารางที่ 3.8 แสดงต้นทุนในการพัฒนาที่ดินเพื่อเป็นโรงแรม และราคาห้องพักที่ต้องการต่อคืน โดยใช้วิธี Front Door Analysis

Land Cost	74,936,250	THB
Land Development	10,000,000	THB
Construction Cost	332,475,000	THB
Construction Management Fee	900,000	THB
Total	418,311,250	THB
Loan to Value Ratio	70%	
Loan Amount	292,817,875	THB
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Cash Required for Debt	28,360,789	THB
Debt Coverage Ratio	1.20	
NOI	34,032,947	THB
EGI	52,358,380	THB
PGI	65,447,974.79	THB
Required Revenue per key	247,909	THB
Number of days	30	Days
Minimum Required Revenue per key	8,264	THB

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าการพัฒนาโครงการโรงแรมนั้น ต้นทุนในการพัฒนาบนสมมติฐานเพื่อต้นทุนในการพัฒนาและราคาขายต่อคืนนั้น มีต้นทุนในการพัฒนาโครงการและราคาขายที่จะสามารถพัฒนาเป็นโครงการโรงแรมหรือได้ราคาที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับตลาดได้ ผู้ศึกษาจึงเลือกการลงทุนพัฒนาเป็นโครงการโรงแรมด้วยเหตุผลนี้

3.1.2 การสรุปผลทางเลือก

จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบทางเลือกด้วยวิธี Front Door Analysis ข้างต้น พบว่า การพัฒนาที่ดินโครงการเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบให้ได้ตามข้อกำหนดทางกฎหมายนั้นไม่มีความคุ้มค่าและไม่ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้ที่ดิน อีกทั้งการพัฒนาโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ นั้นถึงแม้ว่าจะสามารถพัฒนาโครงการได้ แต่ราคาก็ยากที่จะสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน อีกทั้งเป็นการใช้พื้นที่ดินมีข้อกำหนดเรื่องขนาดอาคาร จึงขาด Economy of scale หากแต่การพัฒนาที่ดินโครงการเป็นโรงแรมนั้น มีความเหมาะสมและเป็นไปได้ในการพัฒนามากกว่า เนื่องจากต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่มีความเป็นไปได้แล้ว ราคาห้องพักต่อคืนที่ต้องการเรียกเก็บของโรงแรมที่ 8,264 บาทต่อห้องต่อคืน (หรือประมาณ 236 USD) นั้น มีความเป็นไปได้ในตลาดโรงแรมประเภท Luxury ในบริเวณที่ตั้งโครงการ โดยเปรียบเทียบจากข้อมูลราคาห้องพักเฉลี่ย (ADR) และ รายได้ต่อห้องพักว่าง (RevPAR) ครึ่งปีแรกของปี 2015 ของโรงแรมในอำเภอเกาะสมุย โดย C9 Hospitality Consulting พบว่าราคาห้องพักเฉลี่ยและรายได้ต่อห้องพักว่างของโรงแรมระดับ Luxury มีอยู่ที่ 500 และ 320 USD ตามลำดับ ดังนั้นการเลือกพัฒนาโครงการโรงแรมในระดับ Luxury จึงเป็นการพัฒนาโครงการที่น่าจะเป็นไปได้มากที่สุดบนที่ดินโครงการ



ภาพที่ 3.1 แสดงราคาห้องพักเฉลี่ย, อัตราการเข้าพัก, และราคาที่ได้ต่อห้องพักว่าง โดยแบ่งตามระดับโรงแรมเปรียบเทียบระหว่างครึ่งปีแรกของปี 2014 กับครึ่งปีแรกของปี 2015

ที่มา: (C9 Hotel Market Research, 2015)

บทที่ 4

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

4.1 การทบทวนวรรณกรรม

ผู้ศึกษาได้ทำการทบทวนวรรณกรรมเพื่อทราบถึงปัจจัยที่สำคัญในการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อนำ ข้อมูลที่ได้มาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

4.1.1 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่พักในอำเภอเกาะสมุย

จากการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในการเลือกใช้ บริการที่พักประเภทรีสอร์ทในอำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี (ชูศักดิ์ ชูศรี, 2555) พบว่ามี ปัจจัยที่เป็นเหตุผลในการเลือกห้องพักประเภทรีสอร์ทบนเกาะสมุย ได้แก่ ระยะเวลาในการเปิดให้ เช็คอิน เช็คเอาท์ ได้ตลอดเวลา การให้ความสำคัญกับความสะอาดของห้องพัก ทำเลที่ตั้งของรีสอร์ท และการให้บริการของพนักงาน ซึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรกในการเลือกห้องพักคือ ปัจจัย ด้านสถานที่เป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกพักในรีสอร์ทมากที่สุด

4.1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของโรงแรม

เกาะสมุยเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงมากในระดับนานาชาติ ทำให้ตลาด ท่องเที่ยวบนเกาะสมุยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันบนเกาะสมุยมีจำนวนห้องพักกว่า 20,047 ห้อง (JLL, 2014) ดังนั้นเป็นที่แน่นอนว่ามีการแข่งขันกันสูง การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดย การปรับปรุงพัฒนาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อประสิทธิภาพของการดำเนินงานจึงมีความสำคัญอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงแรมบนเกาะมีอุปสรรคเฉพาะด้าน และมีทรัพยากรจำกัด ผู้บริหารจึงจำเป็นต้อง ทำความเข้าใจว่าควรให้ความสำคัญกับปัจจัยใดจึงจะก่อให้เกิดการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและ เพิ่มประสิทธิภาพแก่โรงแรม จึงศึกษาจากงานวิจัยโรงแรมบนเกาะไซปรัส เนื่องจากเป็นเกาะท่องเที่ยว เช่นเดียวกันกับเกาะสมุย

ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของโรงแรมระดับ 5 ดาว บนเกาะไซปรัส
เรียงตามลำดับดังนี้ (Nadiri & Hussain, 2005)

- (1) ความคาดหวังของลูกค้า
- (2) บทบาทของผู้บริหาร
- (3) การสร้างแรงจูงใจแก่พนักงาน
- (4) คุณภาพบริการ
- (5) การคัดเลือกรับสมัครพนักงาน
- (6) การฝึกอบรมพนักงาน
- (7) ประสิทธิภาพและการฝึกอบรมของผู้บริหาร
- (8) วัตถุประสงค์และเป้าหมายของโรงแรม
- (9) โครงสร้างองค์กรของโรงแรม
- (10) เงินเดือน โบนัสและรางวัล ของพนักงาน

จาก 10 ปัจจัยดังกล่าว ผู้พัฒนาโครงการจะต้องให้ความสำคัญข้างต้นซึ่งสามารถ
นำมาจัดกลุ่มได้โดยแยกตามหน้าที่ได้แก่ ผู้บริหาร โรงแรม พนักงาน และลูกค้า ดังนี้

<p style="text-align: center;"><u>ผู้บริหาร</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้องเข้าไปมีบทบาทในการดำเนินงานของโรงแรม • ต้องมีประสิทธิภาพและมีการหาความรู้อยู่เสมอ 	<p style="text-align: center;"><u>โรงแรม</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้องกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายของโรงแรมอย่างชัดเจนเพื่อใช้เป็นทิศทางในการวางแผนการดำเนินงาน • จัดโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสม
<p style="text-align: center;"><u>พนักงาน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • สร้างแรงจูงใจแก่พนักงาน • การรับสมัครพนักงาน • การฝึกอบรมพนักงาน • เงินเดือน โบนัสและรางวัลแก่พนักงาน 	<p style="text-align: center;"><u>ลูกค้า</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • สนองความคาดหวังของลูกค้า ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ • ปรับปรุงคุณภาพบริการ ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ

ดังนั้นผู้บริหารจึงต้องให้ความสำคัญกับปัจจัยเหล่านี้ที่มีผลต่อการเพิ่มประสิทธิผลในการดำเนินงาน ผู้บริหารที่มีประสบการณ์หรือมีความกระตือรือร้นในการสรรหาสิ่งใหม่เพื่อพัฒนาองค์กรจะสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขัน การมีความพร้อมต่อกระแสการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด อีกทั้งองค์กรต้องหมั่นให้ความรู้แก่พนักงาน การมีฝ่ายบุคคลที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงระบบการอบรมพนักงานที่ดีรวมถึงการสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน เช่น การตั้งดัชนีชี้วัดความสำเร็จของผลงาน (KPI) เพื่อที่จะใช้วัดผลและให้รางวัลหรือผลตอบแทนพิเศษที่นอกเหนือไปจากเงินเดือนประจำ เพราะคุณภาพของการบริการนั้นจะเกิดขึ้นได้จากพนักงานที่มีความเอาใจใส่ในการบริการลูกค้าและการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ดี ส่งผลต่อความพึงพอใจในการมาใช้บริการของลูกค้าและท้ายที่สุดก็เป็นผลลัพธ์ที่ดีต่อตัวองค์กรอีกด้วย

4.1.3 คุณภาพบริการ (Service Quality)

เนื่องจากคุณภาพบริการและความคาดหวังของลูกค้าเป็นปัจจัยที่ต้องให้ความสำคัญ ผู้บริหารจึงต้องทำความเข้าใจเรื่องคุณภาพบริการของโรงแรม คุณภาพบริการของโรงแรมนั้น ชีววัดโดยใช้ความพึงพอใจของลูกค้า ระดับความพึงพอใจของลูกค้าเกิดจากการเปรียบเทียบระหว่าง ความคาดหวังของลูกค้า และ ประสบการณ์ของลูกค้าเมื่อมาเข้าพัก ลูกค้าจึงเกิดความพอใจหรือไม่พอใจ สิ่งนี้ใช้วัดคุณภาพบริการของโรงแรมว่า บริการมีคุณภาพเป็นอย่างไร (Kilic & Okumus, 2005)

คุณภาพบริการประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ที่ผู้บริหารต้องให้ความสำคัญ ดังนี้

4.1.3.1 ปัจจัยที่จับต้องได้

- (1) โรงแรมมีอุปกรณ์ที่ทันสมัย
- (2) สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ของโรงแรมมีการออกแบบอย่างสวยงาม
- (3) พนักงานโรงแรมมีบุคลิกที่เรียบร้อย
- (4) อุปกรณ์เครื่องใช้ที่เกี่ยวข้องกับบริการของโรงแรมมีการออกแบบอย่างสวยงาม

4.1.3.2 ปัจจัยที่จับต้องไม่ได้

- (1) เมื่อโรงแรมบอกว่าจะทำอะไรภายในเวลาใด ก็สามารถทำได้จริง
- (2) เมื่อลูกค้าพบปัญหา โรงแรมแสดงความใส่ใจในการแก้ไข
- (3) โรงแรมให้บริการได้ถูกต้องตั้งแต่ครั้งแรก
- (4) โรงแรมให้บริการได้ตรงเวลาที่บอกว่าจะทำ
- (5) โรงแรมพยายามไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด
- (6) พนักงานมีการแจ้งลูกค้าอย่างชัดเจนว่าจะให้บริการใดเมื่อไร
- (7) พนักงานให้บริการอย่างรวดเร็ว
- (8) พนักงานมีความตั้งใจที่จะช่วยเหลือลูกค้าเสมอ
- (9) พนักงานไม่เคยยุ่งเกินกว่าที่จะตอบสนองคำขอของลูกค้า
- (10) ความประพฤติของพนักงานสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า
- (11) ลูกค้ารู้สึกปลอดภัยในการทำธุรกรรมกับโรงแรม
- (12) พนักงานมีความสุภาพกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
- (13) พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในการตอบคำถามของลูกค้า
- (14) โรงแรมมีบริการที่ให้ความใส่ใจกับลูกค้าเป็นรายบุคคล
- (15) โรงแรมที่ช่วงเวลาให้บริการที่สะดวกกับลูกค้าทุกคน
- (16) โรงแรมคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าเสมอ
- (17) พนักงานเข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างเฉพาะเจาะจง

ปัจจัยทั้งที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้เหล่านี้ นำไปสู่ความพึงพอใจของลูกค้า ผู้บริหารโรงแรมสามารถใช้ความเข้าใจเรื่องคุณภาพบริการนี้ในการบริหารจัดการได้โดยใส่ใจ รูปลักษณ์และความสวยงามของสถานที่ อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโรงแรม และผู้บริหารต้องให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมพนักงานให้พนักงานเข้าใจถึงระดับคุณภาพบริการที่ โรงแรมต้องการมอบให้แก่ลูกค้า แม้ว่าสิ่งนี้ทำให้เกิดรายจ่ายที่มากขึ้นแก่โรงแรม แต่จะนำไปสู่ความ พึงพอใจของลูกค้า จึงต้องมีการจัดสรรงบประมาณที่เหมาะสมให้กับการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของ โรงแรม

บทที่ 5

การวิเคราะห์ทางการตลาด

5.1 ภาพรวมการท่องเที่ยวเกาะสมุย

การเกษตรและการท่องเที่ยวบนเกาะสมุยเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญสร้างรายได้ให้ทุกภาคส่วน มีการขยายตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นทุกปี ทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวจำนวนที่พักแรม และอุตสาหกรรมบริการที่เกี่ยวข้อง จากข้อมูลของฐานข้อมูลการท่องเที่ยวเชิงการตลาดของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยตั้งแต่ปี 2010 จนถึงปี 2013 พบว่า จำนวนผู้มาเยือนอำเภอเกาะสมุยหลังเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในหลายพื้นที่ของประเทศไทย มีจำนวนผู้มาเยือนเพิ่มมากขึ้นกว่าล้านคนในปี 2013 โดยในจำนวนนี้เป็นนักท่องเที่ยวไทยจำนวนทั้งสิ้น 257,614 คน และเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวนทั้งสิ้น 1,614,046 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16 และร้อยละ 84 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดตามลำดับ โดยมีจำนวนวันพำนักเฉลี่ยคนไทยอยู่ที่ 4.11 วัน จำนวนวันพำนักของชาวต่างชาติอยู่ที่ 4.79 วัน และมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 2,694.42 บาทและ 3,484.82 บาทตามลำดับ ทั้งนี้สาเหตุที่นักท่องเที่ยวมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเนื่องมาจากการเพิ่มสายการบินทางเลือกไปยังจังหวัดสุราษฎร์ธานีพร้อมบริการรถโดยสารไปยังท่าเรือเฟอร์รี่ของสายการบินแอร์เอเชีย

Internal Tourism in Samui, Surat Thani Year: 2013										
Type of Data	2009	+/- (%)	2010	+/- (%)	2011	+/- (%)	2012	+/- (%)	2013	+/- (%)
Visitor	0		785,281		835,038	6.34	1,247,717	49.42	1,883,503	50.96
Thai	0		163,783		132,858	-18.88	214,100	61.15	266,395	24.43
Foreigners	0		621,498		702,180	12.98	1,033,617	47.20	1,617,108	56.45
Tourist	0		780,811		831,493	6.49	1,236,459	48.70	1,871,660	51.37
Thai	0		160,522		130,991	-18.40	204,692	56.26	257,614	25.85
Foreigners	0		620,289		700,502	12.93	1,031,767	47.29	1,614,046	56.44
Excursionist	0		4,470		3,545	-20.69	11,258	217.57	11,843	5.20
Thai	0		3,261		1,867	-42.75	9,408	403.91	8,781	-6.66
Foreigners	0		1,209		1,678	38.79	1,850	10.25	3,062	65.51
Average Length of Stay (Day)	0.00	-	3.82	-	4.44	-	4.35	-	4.69	-
Thai	0.00	-	2.91	-	4.33	-	3.95	-	4.11	-
Foreigners	0.00	-	4.06	-	4.46	-	4.43	-	4.79	-
Average Expenditure (Baht/Person/Day)										
Visitor	0.00		3,089.43		3,119.39	0.97	3,281.48	5.20	3,387.45	3.23
Thai	0.00		2,285.26		2,428.09	6.25	2,551.48	5.08	2,686.27	5.28
Foreigners	0.00		3,239.61		3,245.22	0.17	3,412.04	5.14	3,484.23	2.12
Tourist	0.00		3,091.38		3,120.61	0.95	3,284.81	5.26	3,389.62	3.19
Thai	0.00		2,289.96		2,430.48	6.14	2,562.17	5.42	2,694.42	5.16
Foreigners	0.00		3,240.08		3,245.88	0.18	3,412.65	5.14	3,484.82	2.11
Excursionist	0.00		1,789.71		1,851.48	3.45	1,679.70	-9.28	1,779.96	5.97
Thai	0.00		1,613.00		1,702.10	5.52	1,632.65	-4.08	1,704.82	4.42
Foreigners	0.00		2,266.34		2,017.69	-10.97	1,918.92	-4.90	1,995.43	3.99
Revenue (Million Baht)										
Visitor	0.00		9,228.25		11,518.34	24.82	17,679.58	53.49	29,816.01	68.65
Thai	0.00		1,074.55		1,380.61	28.48	2,085.84	51.08	2,867.80	37.49
Foreigners	0.00		8,153.70		10,137.73	24.33	15,593.74	53.82	26,948.21	72.81

Source of Data: Department of Tourism, Ministry of Tourism and Sports

หน้า 1 / 1

ภาพที่ 5.1 แสดงสถิตินักท่องเที่ยวในประเทศ (รายจังหวัด) อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2013 ที่มา: http://marketingdatabase.tat.or.th/ewt_w3c/ewt_news.php?nid=1621

5.2 อุปสงค์

ในปี 2014 จำนวนชาวต่างชาติที่มาเยือนเกาะสมุยส่วนใหญ่มาจากห้ากลุ่มประเทศ ได้แก่ รัสเซีย 12%, ไทย 12%, เยอรมนี 11%, อังกฤษ 11%, และออสเตรเลีย 5% แบ่งเป็นนักท่องเที่ยวจากเยอรมนี 11.2%, ยุโรปตะวันออก 8.6%, ออสเตรเลีย 8.5% ส่วนในตลาดเอเชีย ชาวจีนยังคงมีสัดส่วนนักท่องเที่ยวสูงสุดอยู่ที่ 22%, เกาหลีและอินเดีย 3%, ญี่ปุ่นและมาเลเซีย 1% ส่วนตลาดนักท่องเที่ยวยุโรป ได้แก่ รัสเซีย 25%, เยอรมัน 24%, อังกฤษ 23%, ฝรั่งเศส 7%, และ สวิตเซอร์แลนด์ 5% โดยนักท่องเที่ยวชาวจีนแผ่นดินใหญ่ มีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นกว่า 200% หรือ 67,000 คน (C9 Hotelworks Market Research, 2014) ทั้งนี้การเพิ่มขึ้นของสายการบินหลักก็แอร์ที่จะทำการบินตรงจากคุนหมิงสู่เกาะสมุยจะสามารถช่วยเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนได้อีกในอนาคต (JLL, 2015)

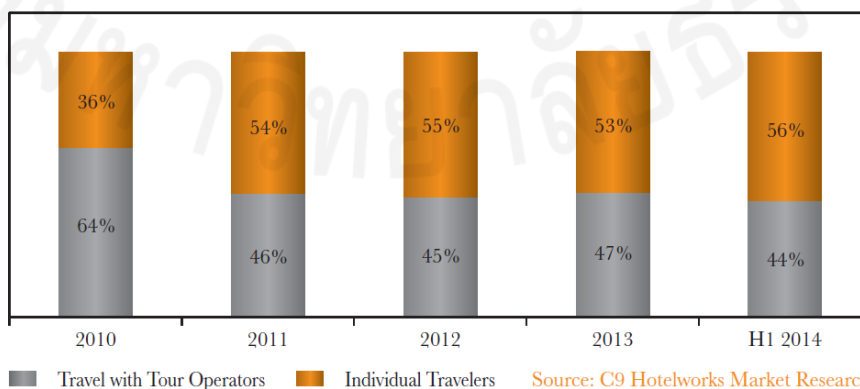
Key Geographic Source Market Share

Top 5 Source Markets		Top 5 Asian Markets		Top 5 European Markets	
1. Russia	12%	1. China	22%	1. Russia	25%
2. Thailand	12%	2. South Korea	3%	2. Germany	24%
3. Germany	11%	3. India	3%	3. United Kingdom	23%
4. United Kingdom	11%	4. Japan	1%	4. France	7%
5. Australia	5%	5. Malaysia	1%	5. Switzerland	5%

ภาพที่ 5.2 แสดงแหล่งที่มาของลูกค้าตามกลุ่มประเทศ อ่าวเกาะสมุย
ที่มา: (C9 Hotelworks Market Research, 2014)

กลุ่มเดินทางที่มาอ่าวเกาะสมุยแบ่งตามลักษณะการเดินทางพบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางด้วยตนเองมีสัดส่วนมากขึ้นกว่าการเดินทางโดยอาศัยตัวแทนนำเที่ยว ในครึ่งปีแรก มีสัดส่วนอยู่ที่ 56% และ 44% ตามลำดับ

Travel with Tour Operators vs. Individual Travelers



ภาพที่ 5.3 แสดงลักษณะการเดินทางของผู้มาเยือนอ่าวเกาะสมุย
ที่มา: (C9 Hotelworks Market Research, 2014)

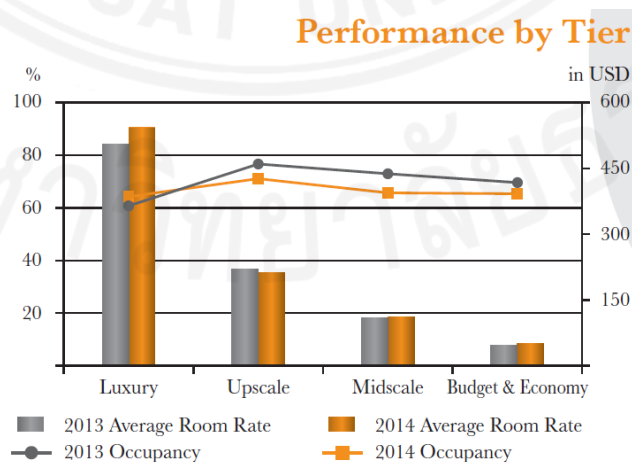
ผลกระทบการท่องเที่ยวในช่วงที่ผ่านมาทั้งเรื่องสถานการณ์ทางการเมืองและเหตุการณ์ความไม่สงบ แยกราชประสงค์ไม่ได้มีผลมากนักต่อจำนวนผู้มาเยือนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

5.3 อุปทาน

จำนวนโรงแรมบนเกาะสมุยจากการศึกษาพบว่า มีโรงแรมหลายแห่งไม่ได้อยู่ในบัญชีทะเบียนรายชื่อ โรงแรม บังกะโล เกสต์เฮาส์ และบ้านเช่าพัก ชั่วคราว อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยโรงแรมส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในตำบลบ่อผุด ตำบลมะเล็ด และตำบลแม่น้ำ จำนวนโรงแรมเปิดใหม่ในแต่ละปีมีอัตราเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ในปี 2016 จะมีจำนวนห้องเพิ่มขึ้น 185 ห้อง ได้แก่ โรงแรม The Beach Samui จำนวน 21 ห้อง, X2 Nautilus Samui จำนวน 44 ห้อง, Sofitel So Samui จำนวน 120 ห้อง (C9 Hotel Market Research, 2015)

อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) รวมของโรงแรมทุกระดับในอำเภอเกาะสมุย ในครึ่งปีแรกของปี 2015 ที่ผ่านมาเฉลี่ยอยู่ที่ 72% ราคาห้องพักต่อคืนเฉลี่ย (ADR) อยู่ที่ 4,236 บาท ต่อคืน และราคาห้องพักต่อห้องว่างเฉลี่ย (RevPAR) อยู่ที่ 3,017 บาท (JLL, 2015)

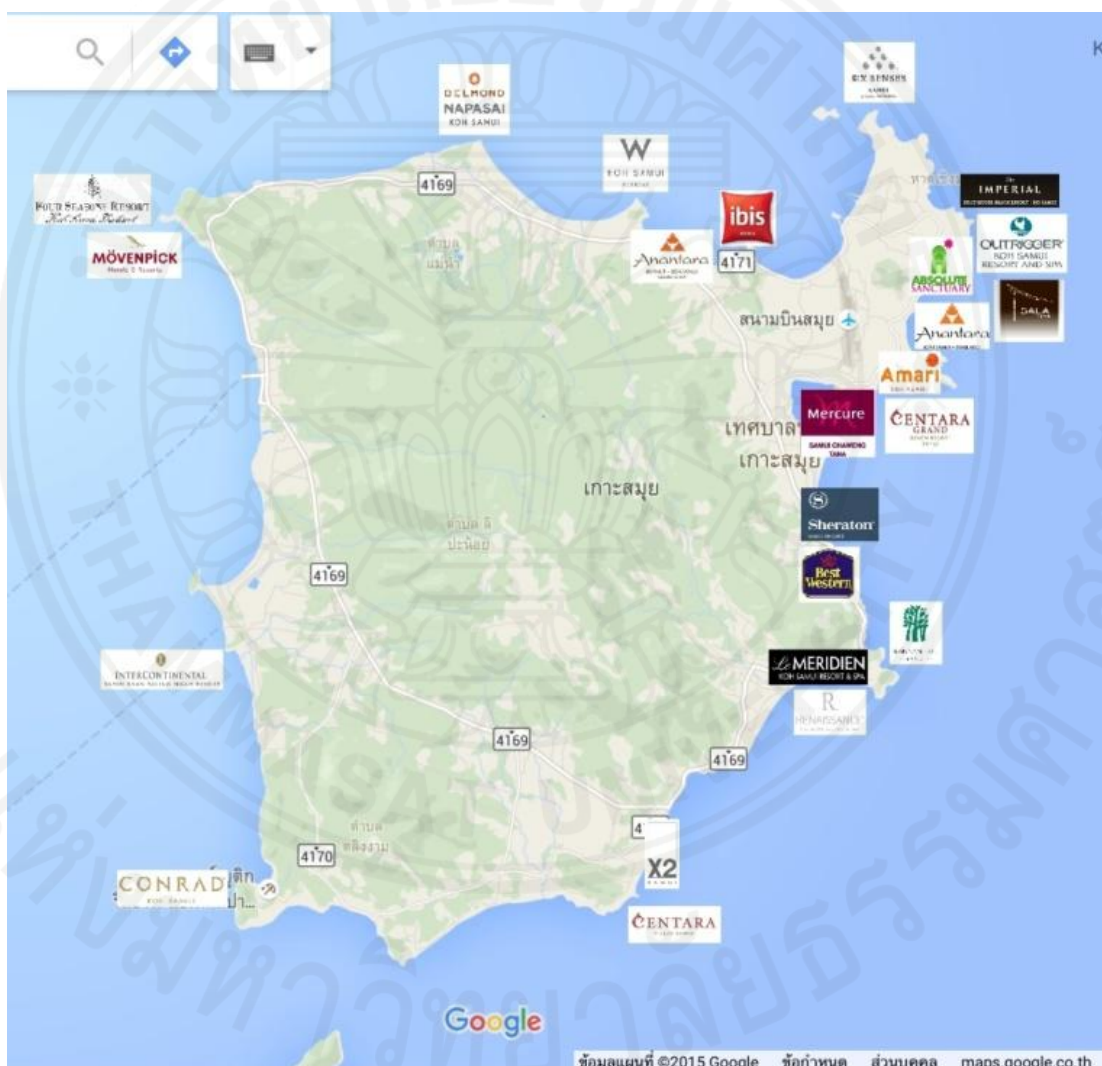
อุปทานโรงแรมหากแบ่งตามระดับโรงแรมซึ่งแบ่งเป็น Luxury, Upscale, Midscale, Budget & Economy จะพบว่ามีอัตราการเข้าพักและราคาที่เรียกเก็บได้แตกต่างกัน โรงแรมในระดับ Luxury มีอัตราการเติบโตของอัตราการเข้าพักและราคาที่เรียกเก็บได้ดีกว่ากลุ่มระดับโรงแรมอื่น โดยในปี 2014 ที่ผ่านมา โรงแรมระดับ Luxury มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ ประมาณ 65% และสามารถเรียกเก็บค่าห้องพักต่อคืนเฉลี่ย (ADR) ประมาณ 520 USD ในขณะที่ โรงแรมระดับ Upscale มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่สูงกว่าอยู่ที่ 70% สามารถเรียกเก็บค่าห้องพักเฉลี่ย (ADR) ได้ประมาณ 200 USD (C9 Hotelworks Market Research, 2015)



ภาพที่ 5.4 แสดงอัตราการเข้าพักเฉลี่ย ราคาห้องพักต่อคืนเฉลี่ย แบ่งตามระดับโรงแรม
ที่มา : (C9 Hotelworks Market Research, 2015)

5.4 Brand VS No Brand

จากการสำรวจโรงแรมเครือข่ายบนพื้นที่อำเภอเกาะสมุยพบว่ามีจำนวนทั้งสิ้น 24 โรงแรมกระจายตัวอยู่ตามส่วนต่างๆของเกาะสมุยและกระจุกตัวอยู่ที่หาดเฉวงเยอะที่สุด ในกลุ่มโรงแรมเหล่านี้มีตั้งแต่โรงแรมระดับ Budget & Economy อย่าง ibis ไปจนถึงโรงแรมระดับ Luxury อย่าง Four Season Resort, Intercontinental, Sheraton, W Retreat, Banyantree เป็นต้น

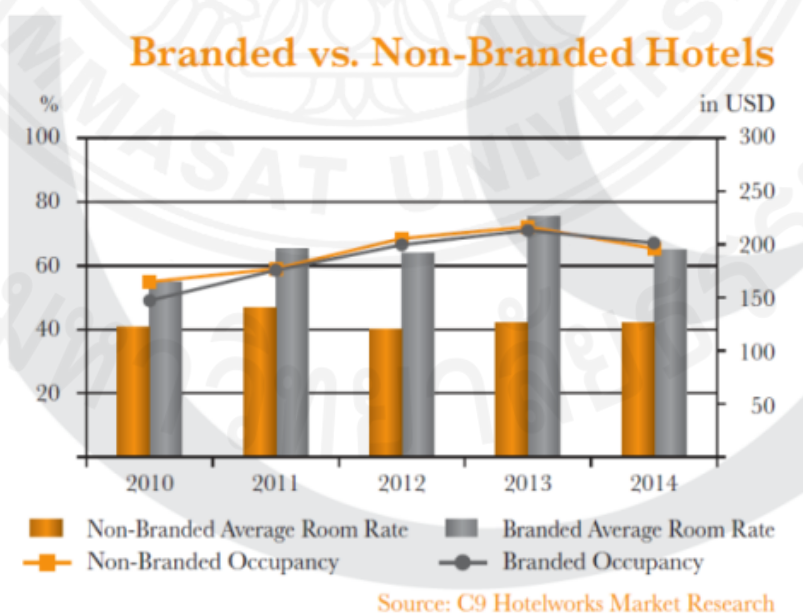


ภาพที่ 5.5 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโรงแรมเครือข่าย (Chain) บนเกาะสมุย

ทั้งนี้ ราคาที่สามารถเรียกเก็บได้ของโรงแรมที่ไม่ใช่โรงแรมเครือข่ายเปรียบเทียบกับโรงแรมเครือข่าย แสดงให้เห็นว่าโรงแรมทั้งสองมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ใกล้เคียงกันมากอยู่ที่ 66% และ 67% ตามลำดับ แต่การเรียกราคาห้องพักนั้นโรงแรมเครือข่ายสามารถทำได้ดีกว่า โดยสามารถเรียกราคาห้องพักเฉลี่ยได้ถึง 195 USD ในขณะที่โรงแรมที่ไม่ใช่เครือข่ายสามารถเรียกราคาห้องพัก

เฉลี่ยได้ 126 USD (C9 Hotelworks Market Research, 2015) หากแต่การพิจารณาเลือกใช้โรงแรมเครือข่ายนั้นจะต้องคำนึงถึงเกณฑ์ Area of Protection ซึ่งหมายความว่า โรงแรมเครือข่ายที่มีอยู่ก่อนหน้าแล้วในบริเวณนั้น จะไม่ได้รับการอนุญาตจากเจ้าของแบรนด์ในการใช้แบรนด์โรงแรมนั้นได้อีกในระยะ Protection ประกอบกับจำนวนโรงแรมเครือข่ายทางเลือกที่เหลืออยู่ในปัจจุบันนั้นมีจำนวนลดลงเนื่องจากการขยายตัวของโรงแรมอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งการพิจารณาเลือกใช้โรงแรมเครือข่ายนอกจากจะมีค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียให้กับเจ้าของเครือข่ายและส่วนแบ่งผลประโยชน์แล้วนั้น จะมีเงื่อนไขเรื่องระยะเวลาการทำสัญญาที่ค่อนข้างยาวและมีความยุ่งยากในการปรับเปลี่ยนการบริหารภายในองค์กร ขาดความคล่องตัวในองค์กร ถึงแม้ราคาต่อคืนที่สามารถเรียกเก็บได้จะมีมูลค่าสูงขึ้น แต่ก็มีค่าใช้จ่ายสูงขึ้นไปด้วย โดยมากโรงแรมเครือข่ายจะมีระยะเวลาสัญญา 15-30 ปี และมีค่าฉีกสัญญากรณีต้องการยกเลิกสัญญากับแบรนด์ในจำนวนเงินที่ค่อนข้างสูง โดยทั่วไปจะอยู่ที่ 20% - 50% ของมูลค่าสัญญา ส่วนค่าบริหารจัดการและ incentive โดยเฉลี่ยจะต้องเสียให้กับแบรนด์ประมาณ 15% - 20% ของกำไรขั้นต้น อีกทั้งในบางเครือข่ายจำเป็นต้องเสียค่า Loyalty Fee ให้อีกทุกปีประมาณ 2% ของกำไรขั้นต้น

ดังนั้นหากพิจารณาถึงเงื่อนไขในการจะเลือกใช้โรงแรมเครือข่ายนั้น เพื่อให้เกิดความคุ้มค่า และเกิด Economy of Scale สูงสุด การเลือกใช้โรงแรมเครือข่ายจะเหมาะกับโรงแรมที่มีขนาดห้องพักจำนวนมาก ผู้ศึกษาจึงตัดสินใจไม่ใช้แบรนด์โรงแรมเครือข่ายในการพัฒนาโครงการโรงแรม



ภาพที่ 5.6 แสดงการเปรียบเทียบอัตราการเข้าพักเฉลี่ยและราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืนระหว่างโรงแรมเครือข่ายกับโรงแรมที่ไม่ใช่เครือข่าย

ที่มา: (C9 Hotelworks Market Research, 2015)

5.5 การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ

ใช้ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค ของโครงการ เพื่อนำเอาไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

5.5.1

จุดแข็ง Strength

- โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ใกล้จุดชมวิวดาดเกาะ ทิวทัศน์จากภูเขามองเห็น เวียงทะเลที่สวยงาม
- สถานที่ร่มรื่น มีพื้นที่สีเขียวและเปิดโล่งเป็นจำนวนมาก
- ห้องพักรวมมีความเป็นส่วนตัว
- ห้องพักรวมขนาดใหญ่พร้อมสระว่ายน้ำส่วนตัวทุกหลัง

5.5.2

จุดอ่อน Weakness

- โรงแรมตั้งอยู่หัวมุมทางโค้งถนนรอบเกาะ ทำให้ต้องเข้าโครงการอย่างระมัดระวัง
- พื้นที่ทางเดินมีความลาดชันเพราะต้องออกแบบโครงการให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่เดิม ลดทอนความสะดวกในการเข้าห้องพัก
- ไม่มีทางลงทะเลจากตัวโครงการโดยตรง
- เป็นผู้ประกอบการรายใหม่

5.5.3

โอกาส Opportunity

- สายการบินต่างประเทศมีเที่ยวบินมาลงที่สนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิใน ส่วนขยายเฟส 2 และสนามบินนานาชาติสมุยเพิ่มมากขึ้น
- แนวโน้มราคาห้องพักปรับตัวสูงขึ้นทุกปี รวมถึงอัตราการเข้าพักที่ดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวที่ขยายตัว
- การเป็นประเทศศูนย์กลาง AEC ทำให้มีการไหลเข้ามาของแรงงานต่างชาติมากขึ้น มีแรงงานที่มีทักษะเข้ามาในระบบเพิ่มมากขึ้น

5.5.4 อุปสรรค

Threats

- ความไม่มั่นคงในการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเมือง
- ธุรกิจโรงแรมมี Entry Barrier ต่ำ ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นมาได้ง่าย
- การขนส่งวัสดุก่อสร้างและตัวเลือกวัสดุ อาจเป็นไปได้ด้วยความลำบากเนื่องด้วยการขนส่งสินค้า

5.6 กลยุทธ์ STP

การวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาด (Market Segmentation) การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting) และการวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) เป็นการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้ทราบถึงกลุ่มลูกค้าที่โรงแรมต้องการ เพื่อเสนอการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงเป้าหมายที่สุด โดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็นดังนี้

5.6.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าโรงแรมตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

5.6.1.1 กลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยว (Leisure) เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ มีวัตถุประสงค์เพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ โดยมากนักท่องเที่ยวชาวไทยจะนิยมเข้าพักในชั่วงวันศุกร์ วันหยุดสุดสัปดาห์ วันหยุดตามเทศกาลต่างๆ เป็นต้น ส่วนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติจะไม่ได้ขึ้นอยู่กับวัน และมักจะมีการพำนักที่นานกว่าชาวไทย การเดินทางมาท่องเที่ยวมักขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศนั้นๆ โดยเฉพาะค่าเงิน

5.6.1.2 กลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche) เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะที่มีความต้องการแตกต่างจากกลุ่มลูกค้าอื่นเป็นหลัก โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีกระแสความแปลกใหม่ไม่เหมือนใคร สะท้อนถึงความเป็นตัวตนและการใช้ชีวิตที่แตกต่าง ลูกค้ากลุ่มนี้มีกำลังซื้อสูง การทำการตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้ต้องนำเสนอรูปแบบโครงการที่มีความโดดเด่นกว่าโครงการอื่น โดยเน้นที่รูปแบบการออกแบบและการนำเสนอประสบการณ์ใหม่และบริการที่ประทับใจโดยความสามารถของบุคลากรและการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า รวมไปถึงราคาที่สมเหตุสมผล สร้างความแตกต่าง

5.6.1.3 กลุ่ม Business and Cooperate เป็นกลุ่มลูกค้าที่มาจากหน่วยงานธุรกิจหรือลูกค้าองค์กรที่เป็นพันธมิตร ให้เป็นสวัสดิการสำหรับผู้บริหารในองค์กรหรือลูกค้าของบริษัท ลูกค้ากลุ่มนี้จะทำสัญญาความร่วมมือกับทางโรงแรมและมีงบประมาณสำหรับการดูแลเหล่านี้ทุกปี

5.6.1.4 กลุ่ม Event and Meeting เป็นกลุ่มที่แสวงหาสถานที่ในการจัดงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นงานเลี้ยงฉลอง งานปาร์ตี้ การสังสรรค์ในหมู่เพื่อนฝูงและญาติมิตร หรือการรวมตัวกันเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ รวมถึงการขอใช้สถานที่ภายในโรงแรมเพื่อการถ่ายแฟชั่น ถ่ายโฆษณา หรือ ถ่าย music video อีกด้วย

5.6.1.5 กลุ่ม Honeymoon เป็นกลุ่มลูกค้าที่มาฉลองแต่งงานน้ำผึ้งพระจันทร์ ในปัจจุบันนี้เกาะสมุยได้รับความนิยมจากชาวเกาหลีที่เดินทางมาเพื่อฮันนีมูนตามโรงแรมต่างๆ โดยนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จะมาเป็นคู่โดยซื้อแพคเกจทัวร์มาจากประเทศของตน มีกิจกรรมและโปรแกรมตามที่ตัวแทนท่องเที่ยววางไว้

5.6.1.6 กลุ่ม Incentives and Complementary เป็นกลุ่มลูกค้าที่นำเสนอผลประโยชน์ให้กับลูกค้าของบริษัทตน เช่น บริษัทประกันชีวิตเสนอผลประโยชน์ให้กับพนักงานที่ทำยอดได้เพื่อเป็นรางวัลและแรงจูงใจในการทำงาน, บริษัทบัตรเครดิต ให้ผลประโยชน์แก่ลูกค้าที่มียอดการใช้งานบัตรเครดิตหรือคะแนนสะสมถึงเกณฑ์ มาใช้บริการผู้เข้าพักไม่ได้เป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง

5.6.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)

ผู้ศึกษาได้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามความเป็นไปได้และเหมาะสมกับโครงการ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน กำหนดได้ดังนี้

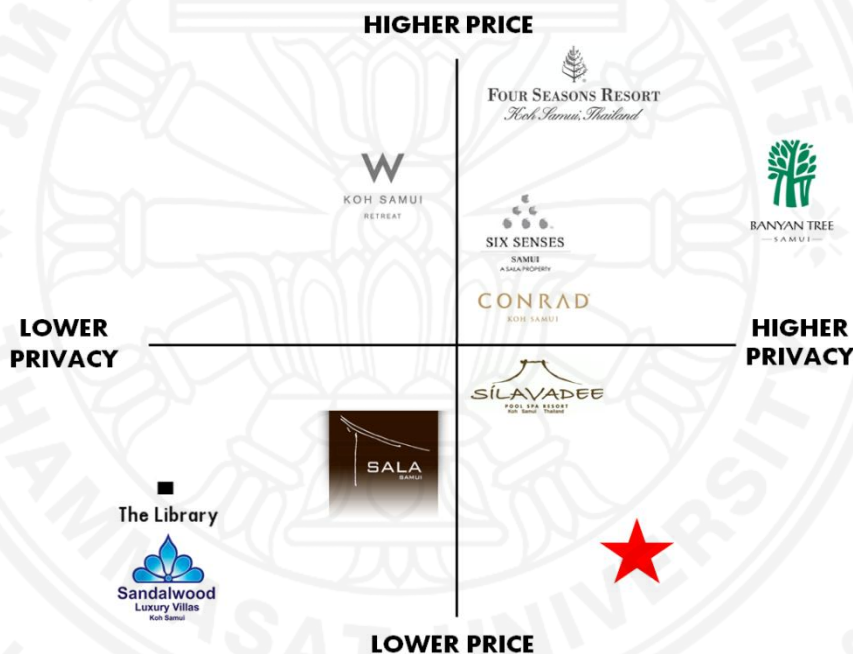
5.6.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่เดินทางมาพักผ่อนในเกาะสมุย ต้องการหาประสบการณ์แปลกใหม่ในการท่องเที่ยวพักผ่อน ชอบความสะดวกสบาย เดินทางสะดวก เป็นส่วนตัว ตอบสนองการใช้ชีวิตที่ต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม

5.6.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีจุดประสงค์เพื่อการฮันนีมูน เป็นลูกค้าจากเกาหลีเป็นหลัก มีกำลังซื้อสูง ต้องการสถานที่พักผ่อนและเริ่มต้นการใช้ชีวิตคู่ ต้องการประสบการณ์ใหม่ในการท่องเที่ยว

5.6.2.3 กลุ่มเป้าหมายรองกลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มลูกค้าพันธมิตรกับโรงแรม กล่าวคือ เป็นกลุ่มลูกค้าที่องค์กรให้ผลประโยชน์เพื่อเข้าพำนัก โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะสามารถเข้ามาเติมเต็มในส่วนในช่วงวันที่ไม่มีลูกค้าได้ เนื่องจากโรงแรมสามารถกำหนดเงื่อนไขในการเข้ารับบริการได้

5.6.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

การวางตำแหน่งทางการตลาด เป็นการกำหนดตำแหน่งของโรงแรมว่ามีคุณลักษณะใดเพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยที่เกณฑ์ในการวางตำแหน่งโรงแรมนั้นได้นำจุดขายเรื่องความเป็นส่วนตัวบนพื้นที่สีเขียวจำนวนมาก พื้นที่ส่วนกลางที่ใช้ได้เฉพาะผู้เข้าพัก การออกแบบพื้นที่โดยใช้ต้นไม้และความลาดชันของภูเขารวมไปถึงการกำหนดเส้นทางเดินและทางเข้าให้เป็นส่วนตัวออกจากกัน ทั้งนี้ในการศึกษาเปรียบเทียบ ได้นำโรงแรมคู่แข่งที่มีลักษณะทางกายภาพใกล้เคียงกันมาเปรียบเทียบ ทั้งโรงแรมเครือข่ายและโรงแรมที่ไม่ใช่เครือข่าย เป็นดังนี้



ภาพที่ 5.7 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของโรงแรม

ผู้ศึกษาได้กำหนดให้แกน x แทน ความเป็นส่วนตัวของโรงแรม หมายถึง ความเป็นส่วนตัวของห้องพัก การออกแบบโครงการ การใช้ประโยชน์จากภูมิศาสตร์พื้นที่ และกำหนดให้แกน y แทนราคา โดยคัดเลือกจากขนาดห้องพักวิลล่าที่ใกล้เคียงกัน จะเห็นได้ว่าห้องพักวิลล่าโรงแรมที่นำเสนอความเป็นส่วนตัวนั้นส่วนใหญ่เป็นโรงแรมเครือข่ายซึ่งราคาห้องพักก็สูงตามไปด้วย ส่วนโรงแรมที่ระดับราคาใกล้เคียงกับโรงแรมโครงการ ไม่สามารถนำเสนอความเป็นส่วนตัวได้เท่าที่ควร เนื่องจากการใช้ประโยชน์พื้นที่และการออกแบบเพื่อให้เกิดจำนวนห้องพักสูงสุด โครงการจึงเห็นช่องทางการตลาดในการนำเสนอโรงแรมที่ออกแบบพื้นที่โดยคำนึงถึงความเป็นส่วนตัวในราคาที่แข่งขันได้และสามารถให้ผลตอบแทนการลงทุนที่น่าสนใจอีกด้วย

ตัวโครงการตั้งอยู่บนเชิงเขาใกล้จุดชมวิวที่สวยงามที่สุดบนเกาะสมุย ที่ยังคงความสมบูรณ์ของพืชไม้นานาพรรณและต้นไม้ใหญ่ บรรยากาศและการออกแบบที่มีความเป็นส่วนตัวสูง ส่วนของแผนกต้อนรับและส่วนกลางแยกตัวออกจากห้องพักอย่างชัดเจน สร้างความรู้สึกน่าค้นหา และความแปลกประหลาดใจกับประสบการณ์ใหม่ที่ได้รับ พื้นที่ให้บริการส่วนกลางจะไม่รับผู้เข้ามาใช้บริการจากภายนอก ในส่วนของห้องพัก วิลล่าทุกหลังมีสระว่ายน้ำส่วนตัว พนักงานบริการที่สามารถเรียกใช้ได้ 24 ชั่วโมง ตอบสนองความต้องการของผู้เข้าพัก อีกทั้งโครงการเป็นพูลวิลล่าอย่างเดียวยังโครงการ ทางเข้าห้องพักของแต่ละหลังจะแยกกันอย่างสิ้นเชิง วิถีทัศน์ที่ได้รับจากห้องพัก จะไม่มีการบดบังกัน ห้องพักถูกสร้างไล่ระดับตามความลาดชันของที่ดินโครงการ การหันห้องพักเพื่อรับวิวที่แตกต่างกันของแต่ละห้อง ช่วยสร้างความเป็นส่วนตัวให้กับผู้เข้าพัก เนื่องจากผู้เข้าพักจะไม่เห็นผู้เข้าพักท่านอื่นๆ อีกทั้งพื้นที่ส่วนกลางจำนวนมากเปรียบเสมือนกำแพงแห่งธรรมชาติที่ช่วยจัดสรรพื้นที่ให้เป็นสัดส่วน สร้างบรรยากาศให้ผ่อนคลาย และเพิ่มความเป็นส่วนตัวได้อย่างดียิ่ง

จากการวิเคราะห์คู่แข่งในระดับราคาห้องพักที่ใกล้เคียงกัน พบว่า โรงแรม The Library Samui ใช้แนวคิดในการออกแบบเรียบง่ายและสงบมีความเป็นส่วนตัว พร้อมทั้งมีห้องสมุด และสระว่ายน้ำสีแดง ซึ่งถือว่าเป็นจุดขาย หากแต่ในส่วนของห้องพัคนั้นได้ออกแบบให้ห้องพักหันหน้าเข้าพื้นที่ทางเดินส่วนกลาง ถึงแม้ว่าจะมีการทำบังตาเพื่อสร้างความเป็นส่วนตัว หากแต่ผู้เข้ามาใช้บริการทานอาหารเครื่องดื่มต้องเดินผ่านในส่วนของห้องพัก ทำให้สูญเสียความเป็นส่วนตัว

โรงแรม Sandalwood Samui มีพื้นที่ห้องพักที่โอบล้อมพื้นที่ส่วนกลางได้แก่สระว่ายน้ำ น้ำขนาดใหญ่ รวมไปถึงส่วนของห้องรับประทานอาหารที่อยู่ใกล้กับสระว่ายน้ำส่วนกลาง อีกทั้งการสร้างระเบียงห้องพักให้เชื่อมต่อถึงกันระหว่างห้องพัก ทำให้ผู้มาใช้บริการไม่ได้รับความเป็นส่วนตัว

โรงแรม W Retreat Samui และ โรงแรม Sala Samui เสนอห้องพักริมทะเลในราคาแพง หากแต่ออกแบบให้พื้นที่ส่วนกลางก็อยู่ริมทะเลด้วยกัน กล่าวคือ จะถูกรบกวนจากผู้มาใช้บริการจากภายนอกจำนวนมาก ทำให้ผู้เข้าพักขาดความเป็นส่วนตัวได้

โรงแรมศิวาดี พูลสปา รีสอร์ท มีการสร้างห้องพักแบบห้อง Standard Room อยู่บนอาคารสูง 3 ชั้น ตั้งอยู่ระหว่างทางเชื่อมส่วนแผนกต้อนรับและทางไปห้องพักแบบพูลวิลล่า ซึ่งรถให้บริการในโรงแรมหรือทางเดินต้องเดินผ่านจุดนี้ ซึ่งถือว่าเป็นการรบกวนของทั้งผู้อาศัยบนอาคารที่ต้องเห็นรถบริการโรงแรมผ่านเข้าออกบ่อยครั้ง และผู้อาศัยในส่วนของพูลวิลล่าที่ต้องถูกมองจากผู้เข้าพักอื่นๆ

โรงแรม Conrad โรงแรม Four Seasons และ โรงแรม Sixsenses นั้นเสนอความเป็นส่วนตัวในพื้นที่ห้องพักได้มาก การออกแบบการเข้าถึงห้องพัก รวมไปถึงพื้นที่ส่วนกลางที่แยก

ออกมาเป็นสัดส่วนที่ดี มีเพียงการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรมแก่บุคคลภายนอก ซึ่งผู้เข้าพักอาจได้รับการรบกวนจากผู้มาใช้บริการภายนอกได้ ถึงแม้ว่าจะเสนอความเป็นส่วนตัวของที่พัก แต่ผู้เข้าพักจะต้องจ่ายค่าห้องพักสูงตามไปด้วย

โรงแรมบันยันทรีสมุย ถือว่าเป็นโรงแรมที่ตอบสนองความต้องการความเป็นส่วนตัวได้สูงที่สุด ผู้เข้าพักจะไม่ถูกรบกวนจากผู้มาเยือนหรือผู้มาใช้บริการจากภายนอกเลย การเข้าถึงห้องพักมีความเป็นส่วนตัวสูงมากเนื่องจากการออกแบบการใช้พื้นที่ Circulation ที่ไม่ทำให้เกิดการรบกวนและบดบังสายตาจากผู้ให้บริการท่านอื่นหรือพนักงาน พื้นที่ห้องพักแต่ละหลังอยู่ห่างกันมาก สามารถสร้างความเป็นส่วนตัวได้ดีเยี่ยม หากแต่ลูกค้าที่มาเข้าพักต้องจ่ายค่าที่พักในราคาที่สูงมาก

5.7 แนวคิดในการออกแบบโครงการ (Concept)

พื้นที่โครงการตั้งอยู่ตามแนวเขาใกล้จุดชมวิวดาดเกาะที่มองเห็นโค้งชายหาดเฉวง และเขื่อนน้อยที่สวยงาม เงียบสงบ และมีความเป็นส่วนตัวสูง สามารถมองเห็นทิวทัศน์ได้ไกล อยู่ในบริเวณที่ยังคงมีความสมบูรณ์ทางธรรมชาติ มีต้นไม้ใหญ่น้อยปกคลุม ความตั้งใจในการออกแบบจึงได้ใช้แนวคิดในการออกแบบให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและลักษณะต้นไม้ในพื้นที่ พยายามเก็บความสมบูรณ์ของธรรมชาติไว้ให้มากที่สุด ใช้ประโยชน์จากพื้นที่สีเขียวและความสวยงามกว้างขวางของพื้นที่ให้มากที่สุด เนื่องจากกฎหมายกำหนดให้สามารถก่อสร้างอาคารรวมได้ในพื้นที่แค่ 2,000 ตารางเมตร ดังนั้น การสร้างห้องพักและส่วนกลางให้มีขนาดเหมาะสมและไม่เกินข้อกำหนดกำหนดจึงเป็นความท้าทายอย่างยิ่งในการออกแบบ จากการรวบรวมแนวความคิดและการศึกษารณีศึกษาทั้งในและต่างประเทศในเรื่องการออกแบบและการใช้พื้นที่ พบว่า ขนาดของห้องพักนั้นจะใหญ่หรือเล็ก ไม่ใช่เพียงขนาดของห้องเพียงอย่างเดียว แต่ยังรวมถึงพื้นที่ส่วนกลางหรือพื้นที่สีเขียวที่เชื่อมต่อกับตัวห้องพัก ทำให้ผู้เข้าพักรู้สึกว่ามีพื้นที่ส่วนตัวของตนเองนั้นมีขนาดใหญ่ขึ้น ความเป็นเจ้าของอาณาบริเวณ ซึ่งแนวคิดนี้เรียกว่าแนวคิด “การขโมยพื้นที่” มาใช้ในการออกแบบ

รวมไปถึงการสอดแทรกแนวคิดที่จะสร้างประสบการณ์ใหม่ให้แก่ผู้เข้าพัก กล่าวคือการเข้าพักในโรงแรมของผู้มาเยือน นอกเหนือไปจากการบริการที่ดีและการออกแบบโครงการที่สวยงามแล้วนั้น สิ่งหนึ่งที่จะสร้างความประทับใจให้แก่ผู้เข้าพักนั้นก็คือ การสร้างประสบการณ์หรือความแปลกใหม่ที่ให้เกิดความประทับใจแก่ผู้มาเยือน ถือว่าเป็นการสร้างจุดขายและเอกลักษณ์อย่างหนึ่งของตัวโครงการ อีกทั้งยังสามารถเรียกค่าห้องพักได้สูงขึ้นอีกด้วย การสร้างประสบการณ์ให้เหนือการคาดเดาจึงเป็นโจทย์ในการออกแบบในครั้งนี้

ผู้ศึกษาได้ตั้งชื่อโรงแรมแห่งนี้ว่า “เอเมอรัลด์ ลักซ์วรี พูลวิลล่า” (Emerald Luxury Pool Villa) โดยมีที่มาจากแนวคิดในการนำเสนอคุณค่าของพื้นที่สีเขียว บนพื้นที่ส่วนตัว ท่ามกลางธรรมชาติและภูมิประเทศที่สวยงาม ให้ความรู้สึกสบาย มีการบริการที่เป็นเลิศให้แก่ผู้เข้าพัก สร้างความประทับใจและประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้มาเยือน

5.8 กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)

5.8.1 รูปแบบโครงการ (Product)

ผู้ศึกษาได้ทำการออกแบบผังโครงการเบื้องต้นเพื่อทราบถึงสัดส่วนพื้นที่ที่ใช้สอยสำคัญและรูปแบบโดยสังเขปของโครงการ ทั้งนี้เพื่อนำรายละเอียดที่ได้จากการวางผังที่พิจารณา รวมถึงข้อกำหนดและกฎหมายและการคำนึงถึงความเป็นไปได้ของราคาค่าก่อสร้าง ราคาที่สามารถเรียกเก็บได้โดยคำนึงถึงคุณภาพ ลักษณะแวดล้อมทางกายภาพ และวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ตลอดจนระยะเวลาที่โครงการจะแล้วเสร็จ เนื่องจากรูปที่ดินเป็นรูปหลายเหลี่ยมและมีลักษณะทางกายภาพ เฉพาะ การศึกษาจึงต้องทำการวางผังโครงการเบื้องต้น

โครงการโรงแรมพูลวิลล่าสองชั้นจำนวน 19 หลัง พร้อมสระว่ายน้ำส่วนตัวทุกหลัง

5.8.1.1 ห้องพัก

(1) Type A โดยแต่ละหลังมีพื้นที่ก่อสร้างขนาด 68 ตารางเมตร มีสระว่ายน้ำน้ำขนาด 4 x 8 เมตร หรือ 32 ตารางเมตร โดยห้องพักแบบนี้จะมีจำนวนทั้งสิ้น 15 หลัง

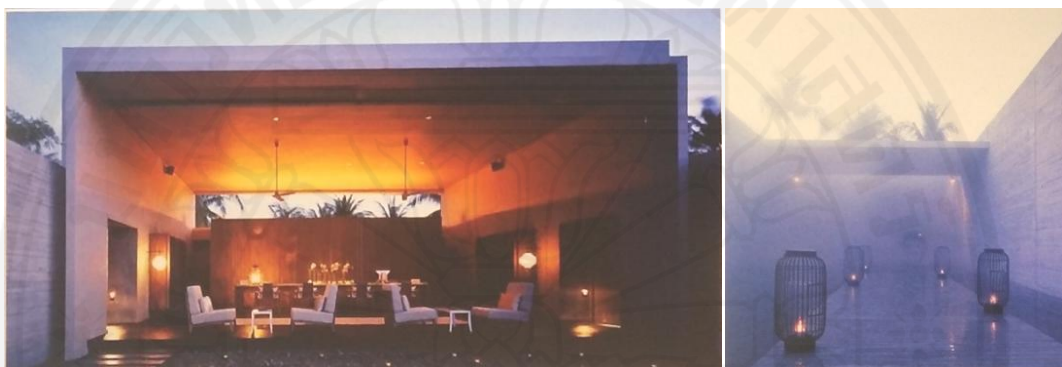
(2) Type B โดยแต่ละหลังมีพื้นที่ก่อสร้างขนาด 118 ตารางเมตร มีสระว่ายน้ำน้ำขนาด 5 x 6.4 เมตร หรือ 32 ตารางเมตร โดยห้องพักแบบนี้จะมีจำนวนทั้งสิ้น 4 หลัง



ภาพที่ 5.8 แสดงแนวทางการออกแบบห้องพักพูลวิลล่า

5.8.1.2 โถงต้อนรับและสำนักงาน

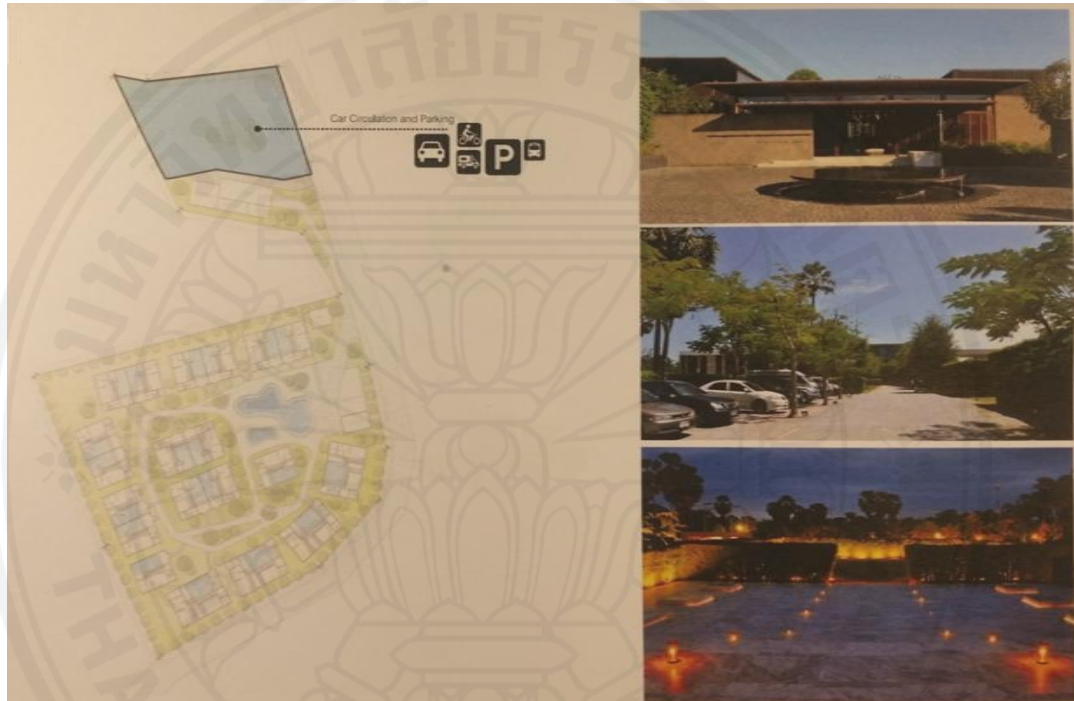
กำหนดให้มีพื้นที่ส่วนกลางและส่วนต้อนรับขนาด 120 ตารางเมตร ออกแบบให้มีความโอโถงกว้างขวางดูทันสมัย เป็นส่วนเชื่อมต่อที่จอดรถ และมองเห็นได้ชัดเมื่อเข้ามาในตัวโครงการ มีเก้าอี้และชุดโซฟาปรับแขกให้นั่งรอระหว่างเช็คอิน/เช็คเอาท์ พร้อมทั้ง Welcome Drink และผ้าเย็น



ภาพที่ 5.9 แสดงแนวทางการออกแบบโถงต้อนรับ

5.8.1.3 ที่จอดรถและพื้นที่เพื่อการเชื่อมโยง

พื้นที่จอดรถขนาด 1,200 ตารางเมตร สามารถจอดรถได้จำนวน 21 คัน พื้นที่ที่เป็นถนนและทางเดินภายในโครงการรวมทั้งสิ้น 797 ตารางเมตร ออกแบบให้เป็นที่ไปตามแนวลาดและแนวต้นไม้ภายในโครงการ



ภาพที่ 5.10 แสดงพื้นที่ส่วนกลางภายนอก บริเวณที่จอดรถ



ภาพที่ 5.11 แสดงพื้นที่ส่วนกลางและสิ่งอำนวยความสะดวก

5.8.1.4 สวนและการตกแต่ง

พื้นที่สวนรวมทั้งสิ้น 3,883.20 ตารางเมตร เป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ ออกแบบตกแต่งภูมิทัศน์ให้มีความสวยงามน่าค้นหา สร้างประสบการณ์การรับรู้ใหม่ให้แก่ผู้มาเยือน



ภาพที่ 5.12 แสดงภาพการออกแบบสถาปัตยกรรมภายนอกของโครงการ

5.8.1.5 พื้นที่สำหรับพนักงาน (Back of the house)

พื้นที่ส่วนการจัดการบำรุงดูแลโรงแรมขนาด 100 ตารางเมตร ใช้สำหรับงานจัดการด้านต่างๆที่เป็นการภายในของโรงแรม

5.8.1.6 ร้านอาหาร

พื้นที่ร้านอาหารรวมทั้งสิ้น 198 ตารางเมตร



ภาพที่ 5.13 แสดงภาพการออกแบบห้องอาหาร

5.8.1.7 ครั้ว

พื้นที่ครั้วรวมทั้งสิ้น 50 ตารางเมตร เป็นพื้นที่สำหรับการเตรียมอาหารและเครื่องดื่ม

5.8.1.8 สปา

พื้นที่สปารวมทั้งสิ้น 40 ตารางเมตร เป็นส่วนกลางที่จัดไว้ให้บริการลูกค้าตามความต้องการ



ภาพที่ 5.14 แสดงผังโครงการ

5.8.2 ราคา (Price)

เพื่อให้การพัฒนาโครงการโรงแรมมีความเป็นไปได้ทางการเงิน และมีราคาที่ได้เปรียบทางการแข่งขันจึงกำหนดราคาห้องพูลวิลล่าให้มีราคาใกล้เคียงกับคู่แข่ง

(1) Type A ห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร ราคา 11,500 บาทต่อคืน

(2) Type B ห้องพักขนาด 150 ตารางเมตร ราคา 19,900 บาทต่อคืน

5.8.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ปัจจุบันรูปแบบการสื่อสารเปลี่ยนแปลงไปมาก การแข่งขันที่สูงมากขึ้นทำให้ความรวดเร็วในการรับส่งและเข้าถึงข้อมูลมีความจำเป็นอย่างมาก ข้อได้เปรียบของสื่อที่เป็นดิจิทัล มีความได้เปรียบทั้งในแง่ของความรวดเร็วในการปรับปรุงข้อมูล การเข้าถึงผู้คนในจำนวนมาก และการเลือกที่จะสื่อสารกับลูกค้าเป้าหมายเฉพาะกลุ่มสามารถทำได้ง่ายและชัดเจนกว่ารูปแบบการสื่อสารแบบ Offline ดังนั้น ช่องทางในการนำเสนอและจัดจำหน่ายของโรงแรม จึงอาศัยช่องทางดังนี้

5.8.3.1 Online Travel Agency (OTA)

ตัวแทนท่องเที่ยวออนไลน์ เป็นตัวแทนท่องเที่ยวที่นำเสนอขายห้องพักและโปรแกรมทัวร์ให้กับลูกค้า เป็นตัวแทนโรงแรมในการเรียกเก็บการชำระเงินจากลูกค้า โดยมีการหักค่าดำเนินการจากการจองและชำระเงินของลูกค้า ค่าใช้จ่ายของ OTA จะอยู่ที่ 15%-20% ซึ่งช่องทางที่ได้รับความนิยมในยุโรปจะเป็น Expedia.com, Booking.com, และ Tripadvisor ส่วนในเอเชีย OTA ที่ได้รับความนิยมมาก ได้แก่ Agoda.com และ Trivago.com

5.8.3.2 Social Media

สื่อสังคมออนไลน์โดยเฉพาะ Facebook และ Instagram ซึ่งปัจจุบันมีการพัฒนาระบบการให้ข้อมูลและการชำระเงินไปเป็นอย่างมาก การเลือกใช้ Facebook และ Instagram เป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายจึงเป็นช่องทางที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมาก

5.8.3.3 เว็บไซต์ของโรงแรม

ยังคงมีความสำคัญและถือเป็น “บ้าน” ของผู้พัฒนาโรงแรม การมีเว็บไซต์แสดงถึงการมีตัวตนของโรงแรม สามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวโครงการ การจัดให้บริการข้อมูลข่าวสารรวมถึงรูปภาพในเว็บไซต์

5.8.3.4 ตัวแทนบริษัททัวร์ (Travel Agency)

เนื่องจากผู้เข้าพักอาจไม่ได้ต้องการที่พักเพียงอย่างเดียว หากแต่การเข้าพักในแต่ครั้งนั้นอาจจำเป็นต้องมีตัวแทนบริษัททัวร์มาทำหน้าที่จัดรายการท่องเที่ยวและบริการ ดังนั้นการขายห้องพักร่วมด้วยกับการขายบริการทัวร์ของตัวแทน จะช่วยส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพและครอบคลุมมากขึ้น

5.8.4 การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ใช้เครื่องมือการสื่อสารทางการตลาด Integrated Marketing Communication (IMC) ในการส่งเสริมการขาย โดยจะมีการวางแผนการใช้สื่อหลายช่องทางควบคู่กันไป ตัวอย่างแผนการสื่อสาร IMC ของหนึ่งปีของโครงการ มีดังนี้

บทที่ 6

รูปแบบโครงการและการบริหารการก่อสร้าง

6.1 การบริหารการก่อสร้าง

เพื่อให้การบริหารการก่อสร้างเกิดประสิทธิภาพสูงสุด การแบ่งการก่อสร้างออกเป็นช่วงตามความคืบหน้าของงาน จะสามารถช่วยให้เจ้าของโครงการบริหารการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมไปถึงการทราบกำหนดช่วงระยะเวลาที่ใช้ในแต่ละงานว่าต้องเริ่มดำเนินงานเมื่อใด งานมีระยะเวลาทั้งสิ้นเท่าใด และจะจบงานเมื่อใด อีกทั้งยังสามารถทราบถึงผลกระทบถ้าเกิดความล่าช้าในแต่ละส่วนงานว่าจะส่งผลกระทบต่องานอื่นๆหรืองานที่ต้องต่อเนื่องมากน้อยเพียงใด เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาและทำให้โครงการนี้เป็นไปตามกำหนด โดยโครงการโรงแรมนี้มีระยะเวลาก่อสร้างโครงการรวมทั้งสิ้น 24 เดือน สามารถแบ่งออกเป็นช่วงๆได้ ดังนี้

ช่วงที่ 1 ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre-Construction)

- ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ
- จัดหาสถาปนิกและทำการออกแบบโครงการ
- ขอบอนุญาตก่อสร้าง
- ขอบอนุญาตสิ่งแวดล้อม (EIA)
- จัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง ต่อรอง และเซ็นสัญญา
- จัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ช่วงที่ 2 ช่วงระหว่างการก่อสร้าง (Construction)

- การเตรียมพื้นที่ก่อสร้าง และเตรียมน้ำไฟชั่วคราว
- งานก่อสร้างฐานราก
- งานก่อสร้างโครงสร้าง
- งานก่อสร้างงานระบบ
- งานตกแต่งภายใน
- งานตกแต่งภูมิสถาปัตยกรรม

ช่วงที่ 3 ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post-Construction)

- การตรวจงานและส่งมอบอาคาร
- การแก้ไขและเก็บงานข้อบกพร่อง

ตารางที่ 6.1 แสดงแผนงานการก่อสร้างโครงการ

Month		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Pre-Construction	Design	■	■	■	■	■	■																		
	Construction Permission							■																	
	EIA Approve								■	■	■	■	■	■	■	■									
	Contract with Contractor																								
Construction	Site Preparation								■																
	Foundation								■	■															
	Building Construction										■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Architecture																								
	Electricity and Pipeline																								
	Interior																								
	Landscape																								
Post-Construction	Inspection and Approval																								
	Defect Correction																								

6.2 การบริหารโครงการ

งานบริหารโครงการจะต้องมีการเริ่มต้นก่อนที่โครงการจะเปิดให้บริการเต็มรูปแบบ การจัดจ้างและฝึกอบรมบุคลากรต้องมีการเตรียมการก่อนล่วงหน้าที่จะเปิดให้บริการวันแรก การกำหนดฝ่ายต่างๆและหน้าที่รับผิดชอบในงานจะต้องมีความชัดเจน ทั้งนี้ พนักงานในโครงการจะถูกแบ่งออกเป็นฝ่ายต่างๆ โดยได้กำหนดตำแหน่งและจำนวนอัตราพนักงานในฝ่ายต่างๆ พร้อมทั้งกำหนดเงินเดือนพนักงานในฝ่ายต่างๆให้เพียงพอกับการบริหารงาน ทั้งนี้ เนื่องจากโครงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ อาจขาดประสบการณ์ในการบริหารและฝึกอบรมพนักงาน ดังนั้น การคัดเลือกจ้างผู้บริหารที่มีประสบการณ์มาช่วยในการบริหารจัดการโรงแรมในตั้งแต่เริ่มแรกจึงมีความเหมาะสมเป็นอย่างยิ่ง ถึงแม้ว่าจะต้องมีค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนที่สูง แต่ก็แลกมากับประสบการณ์การบริหารงานเพื่อช่วยให้โครงการราบรื่นตั้งแต่ในช่วงเปิดตัว โดยมีพนักงานรวมทั้งสิ้น 60 คน คิดเป็นสัดส่วนต่อผู้เข้าพักทั้งสิ้นคือ ลูกค้า 1 คน ต่อพนักงาน 1.5 คน เงินเดือนพนักงานในแต่ละฝ่ายจะมีการปรับขึ้นทุกปี ปีละ 3% หน้าที่ความรับผิดชอบแบ่งเป็นดังนี้

6.2.1 ฝ่ายบริหาร

ฝ่ายบริหารได้แก่ ผู้จัดการทั่วไปและผู้ช่วยผู้จัดการ มีหน้าที่แทนเจ้าของโครงการในการดูแลองค์กรให้เป็นไปตามแนวทางที่วางไว้ ทั้งนี้ กำหนดให้มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการบริหารโรงแรมมาก่อน

6.2.2 ฝ่ายธุรการ

ประกอบด้วยพนักงานบัญชี ดูแลบัญชีต่างๆและการเงินของโรงแรมและรายงานต่อผู้จัดการและเจ้าของโครงการ พนักงานฝ่ายบุคคล ดูแลในเรื่องของบุคคลในองค์กร การฝึกอบรม พัฒนาบุคคลในองค์กรและสวัสดิการต่างๆ และเลขานุการ ทำหน้าที่ประสานงานองค์กรระหว่างฝ่ายบริหารกับฝ่ายจัดการให้เป็นไปอย่างราบรื่น

6.2.3 ฝ่ายการตลาด

ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่การตลาดที่ดูแลด้านการขายและการหารายได้ให้กับโรงแรม ขับเคลื่อนและสร้างสรรค์กลยุทธ์ด้านการตลาด การหาลูกค้าใหม่ๆเข้าพักและดูแลรักษาลูกค้าของโรงแรม ควบคุมการใช้สื่อประชาสัมพันธ์และส่งข่าวสารส่งเสริมการตลาดไปยังบุคคลที่เกี่ยวข้อง

6.2.3 ฝ่ายต้อนรับ

ประกอบด้วย พนักงานต้อนรับ มีหน้าที่ดูแลเรื่องการจัดการห้องพัก จองห้องพัก และประสานงานกับลูกค้าหรือตัวแทน ต้อนรับและให้บริการต่างๆที่ลูกค้าต้องการ พนักงานยกกระเป๋า/ ขับรถ มีหน้าที่คอยดูแลเรื่องการรับส่งผู้โดยสาร การรับรถและการจัดการสัมภาระของลูกค้า

6.2.4 ฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ประกอบด้วย พ่อครัว ผู้ช่วยพ่อครัว พนักงานเสิร์ฟ และพนักงานทำความสะอาด ดูแลในเรื่องของการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มภายในโรงแรม จัดเตรียมวัตถุดิบ และบริการให้แก่ลูกค้าตามต้องการ

6.2.5 ฝ่ายห้องพัก

ประกอบด้วยพนักงานบริการส่วนบุคคล (บัทเลอร์) มีหน้าที่ดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด คอยประสานงานตามความต้องการของลูกค้า พร้อมให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง และแม่บ้าน มีหน้าที่ทำความสะอาดและดูแลความเรียบร้อยของห้องพักให้มีความพร้อมในการให้บริการ

6.2.6 ฝ่ายบริการสปา

ประกอบด้วยพนักงานสปา คอยให้บริการนวดเพื่อความผ่อนคลาย ทั้งในห้องพักและบริเวณส่วนกลางที่จัดเตรียมไว้

6.2.7 ฝ่ายรักษาความปลอดภัย

ประกอบด้วยพนักงานรักษาความปลอดภัย (รปภ) มีหน้าที่ดูแลความสงบเรียบร้อยให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล ทั้งของบุคคลากรในองค์กรและลูกค้าโรงแรม

6.2.8 ฝ่ายบำรุงรักษา

ประกอบด้วยคนสวน ทำหน้าที่ดูแลความสวยงามของต้นไม้และสิ่งตกแต่งของโรงแรมในบริเวณโดยรอบ และพนักงานช่างซ่อมบำรุง คอยดูแลให้วัสดุอุปกรณ์อยู่ในความปลอดภัยและมีสภาพพร้อมใช้งานอยู่เสมอ

ตารางที่ 6.2 แสดงจำนวนพนักงานและเงินเดือนพนักงานที่ใช้ในการบริหารโครงการ

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	เงินเดือน (บาท)	เงินเดือนต่อปี (บาท)
General Manager	1	100,000	1,200,000
Assistant Manager	1	50,000	600,000
ฝ่ายธุรการ			
พนักงานบัญชี	2	30,000	720,000
พนักงานฝ่ายบุคคล	1	30,000	360,000
เลขานุการ	1	20,000	240,000
ฝ่ายการตลาด			
เจ้าหน้าที่การตลาด	2	35,000	840,000
ฝ่ายต้อนรับ			
พนักงานต้อนรับ	8	25,000	2,400,000
พนักงานยกกระเป๋า/ขับรถ	4	12,500	600,000
ฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม			
พ่อดีว	4	50,000	2,400,000
ผู้ช่วยพ่อดีว	2	35,000	840,000
พนักงานเสิร์ฟ	4	12,500	600,000
พนักงานทำความสะอาด	4	12,500	600,000
ฝ่ายห้องพัก			
บทยเลอร์	4	22,500	1,080,000
แม่บ้าน	10	22,000	2,640,000
ฝ่ายบริการสปา			
พนักงานสปา	4	27,000	1,296,000
ฝ่ายรักษาความปลอดภัย			
รปภ.	4	18,000	864,000
ฝ่ายบำรุงรักษา			
คนสวน	2	15,000	360,000
ช่างซ่อมบำรุง	2	15,000	360,000
จำนวนรวม	60		18,000,000

บทที่ 7

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

7.1 สมมติฐานรายได้และค่าใช้จ่ายของโครงการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินนั้นจะต้องแม่นยำเพียงใดขึ้นอยู่กับสมมติฐานที่ใช้ตั้ง เนื่องจากตัวแปรเหล่านี้ส่งผลการทบโดยตรงต่อกระแสเงินสด และความเสี่ยงของโครงการที่จะเกิดขึ้น เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV), อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR), ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period), และศึกษาความอ่อนไหวทางการเงิน (Sensitivity Analysis) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนโครงการ

7.1.1 สมมติฐานรายได้ของโครงการ

ด้านรายได้ รายได้ของโครงการ มี 3 ส่วน ได้แก่ รายได้จากค่าห้องพัก รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม และรายได้อื่นๆ เช่น สปา เป็นต้น

รายได้จากค่าห้องพัก คำนวณจากการตั้งสมมติฐานอัตราการเข้าพัก ปีที่ 1 50 % ปีที่ 2 65% และ ปีที่ 3 เป็นต้นไป 80% โดยมีรายละเอียดราคาห้องพักดังนี้

- (1) Type A ห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร ราคา 11,500 บาทต่อห้องต่อคืน
- (2) Type B ห้องพักขนาด 150 ตารางเมตร ราคา 19,900 บาทต่อห้องต่อคืน

จากการประมาณการข้างต้น คำนวณราคาเข้าพักเฉลี่ยต่อคืนต่อปี (ADR) และรายได้ต่อห้องพักว่าง (RevPAR) ต่อคืน ของปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 ได้ดังนี้

ตารางที่ 7.1 แสดงราคาเข้าพักเฉลี่ยต่อคืนต่อปี (ADR) และ รายได้ต่อห้องพักว่าง (RevPAR) ต่อคืนของปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 (หน่วย: บาทต่อคืน)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
Occupancy Rate	50%	65%	80%
ADR	13,268	13,268	13,268
RevPAR	6,634	8,624	10,615

นอกจากนี้ กำหนดรายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม กำหนดให้เป็น 40 % ของรายรับค่าห้องพัก และ รายได้อื่นๆ กำหนดให้เป็น 10% ของรายรับค่าห้องพัก

ตารางที่ 7.2 แสดงรายรับของโครงการในปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 (หน่วย : บาทต่อปี)

รายรับของโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้จากค่าห้องพัก	46,008,250	59,810,725	73,613,200
รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม	18,403,300	23,924,290	29,445,280
รายได้อื่นๆ	4,600,825	5,981,073	7,361,320
รวม	69,012,375	89,716,088	110,419,800

7.1.2 สมมติฐานค่าใช้จ่ายของโครงการ

ค่าใช้จ่ายของโครงการ ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าวัสดุอุปกรณ์ และมินิบาร์ ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ค่าประกันภัย ค่าใช้จ่ายทางการตลาด และค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยกำหนดเงินเดือนตามแผนบริหารโครงการ (หัวข้อ 6.2 การบริหารโครงการ) เงินเดือนพนักงานรวม 18,000,000 บาทต่อปี และ มีการปรับขึ้นเงินเดือนพนักงานทุกปี ปีละ 3%

ต้นทุนค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก มีสัดส่วนเป็น 30% ของรายรับค่าห้องพัก ต้นทุนค่าอาหารและเครื่องดื่ม มีสัดส่วนเป็น 35% ของรายรับค่าอาหารและเครื่องดื่ม ค่าประกันภัย กำหนดเป็น 0.05% ของมูลค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทางการตลาด มีสัดส่วนเป็น 3% ของรายรับทั้งหมด และ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ มีสัดส่วนเป็น 3% ของรายรับทั้งหมด

ตารางที่ 7.3 แสดงค่าใช้จ่ายของโครงการในปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 (หน่วย : บาทต่อปี)

ค่าใช้จ่ายของโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
เงินเดือนพนักงาน	18,000,000	18,540,000	19,096,200
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก	13,802,475	17,943,218	22,083,960
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	6,441,155	8,373,502	10,305,848
ค่าประกันภัย	71,321	71,321	71,321
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	2,070,371	2,691,483	3,312,594
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	2,070,371	2,691,483	3,312,594
รวม	42,455,694	50,311,006	58,182,517

7.2 สมมติฐานการลงทุนโครงการ

7.2.1 สัดส่วนการลงทุน

โครงการกำหนดให้สัดส่วนการลงทุนในส่วนของเจ้าของอยู่ที่ 50% และสัดส่วนการกู้ยืมอยู่ที่ 50% ของมูลค่าโครงการ

7.2.2 ต้นทุนเงินกู้

โครงการใช้อัตราดอกเบี้ยของธนาคารกสิกรไทย ประจำเดือนมกราคม พ.ศ.2559
ประเภทเงินกู้ (Minimum Loan Rate) MLR+1 หรือเท่ากับ $6.50\% + 1 = 7.50\%$ ต่อปี

7.2.3 ต้นทุนของเงินทุน

ต้นทุนของเงินทุนของโครงการสามารถคำนวณได้จากวิธีอัตราต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital; WACC) โดยใช้ Cost of Debt (K_d) = อัตราดอกเบี้ยที่ 7.50% จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงแรมในพื้นที่เกาะสมุย พบว่า อัตราผลตอบแทนโรงแรมอยู่ที่ $8-10\%$ จึงใช้ Cost of Equity (K_e) = อัตราผลตอบแทนของโรงแรมในพื้นที่อำเภอเกาะสมุยที่ 10% และใช้ Tax Rate (t) ตามอัตราภาษีนิติบุคคลอยู่ที่ 20%

สัดส่วนของเงินกู้ (W_d) = 50% และสัดส่วนของส่วนของผู้ถือหุ้น (W_e) = 50%

$$\begin{aligned} \text{WACC ของโครงการ} &= W_d K_d (1-t) + W_e K_e \\ &= (0.5)(0.0750) (1-0.2) + (0.5)(0.1) \\ &= 0.08 \\ &= 8\% \end{aligned}$$

7.2.4 สมมติฐานอัตราการเติบโตของราคาห้องพัก

จากการสำรวจโรงแรมในพื้นที่ มีอัตราการเติบโตของราคาห้องพักอยู่ระหว่าง $3\% - 7\%$ ต่อปี ดังนั้น สมมติฐานอัตราการเติบโตของราคาห้องพักของโครงการจึงกำหนดให้ ปรับราคาห้องพักขึ้น 10% ทุก 3 ปี หรือเฉลี่ย ปีละ 3.33%

7.2.5 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

7.2.5.1 อัตราผลตอบแทนการลงทุน

(IRR)

เป็นการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีค่าเท่ากับ 0 โดยอัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการนั้นจะต้องมีค่ามากกว่าหรือเท่ากับ WACC จึงสามารถสรุปได้ว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

อัตราผลตอบแทนของโครงการมีค่าเท่ากับ 16.32 % ซึ่งมากกว่า WACC ที่ 8% จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

7.2.5.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการคือการนำเอาผลตอบแทนที่ได้ในอนาคตนำมาคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยการพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิใช้เกณฑ์ว่าโครงการที่ความเป็นไปได้และน่าลงทุน ควรมีค่า NPV มากกว่าหรือเท่ากับ 0

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับ 166,808,660.42 บาท ซึ่งมากกว่า 0 หมายถึงเมื่อนำเอาผลตอบแทนที่ได้ในอนาคตนำมาคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่ามากกว่าเงินลงทุน จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

7.2.5.3 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุนคือระยะเวลาที่ผลรวมของกระแสเงินสดรับมีค่าเท่ากับเงินลงทุน โดยระยะเวลาคืนทุนสั้นหมายความว่าโครงการสามารถทำให้เกิดรายได้คืนทุนในระยะเวลาสั้น ทำให้โครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 7 ปี 7 เดือน จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน

ตารางที่ 7.4 แสดงอัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ

อัตราผลตอบแทนการลงทุน	ผลลัพธ์
IRR	16.32%
NPV	166,808,660.42 บาท
Payback Period	9 ปี 5 เดือน

7.2.5.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

เป็นการสร้างสมมติฐานที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนโครงการ เพื่อช่วยในการตัดสินใจและมองเห็นถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ให้สมมติฐานเหตุการณ์ 3 แบบ โดยกำหนดให้

1) กรณีสถานการณ์ปกติ (Base Case) สมมติฐานคือ อัตราการเข้าพักตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไปอยู่ที่ 80% ต้นทุนการก่อสร้างอยู่ที่ 142,642,500 บาท และมีราคาห้องดังนี้

- Type A ห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร ราคา 11,500 บาทต่อห้องต่อคืน
- Type B ห้องพักขนาด 150 ตารางเมตร ราคา 19,900 บาทต่อห้องต่อคืน

2) กรณีสถานการณ์ดีที่สุด (Best Case) สมมติฐานคือ อัตราการเข้าพักตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไปเพิ่มขึ้น 10% อยู่ที่ 90% ต้นทุนการก่อสร้างลดลง 10% และมีราคาห้องพักทุกแบบเพิ่มขึ้น 10% มีราคาดังนี้

- Type A ห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร ราคา 12,650 บาทต่อห้องต่อคืน
- Type B ห้องพักขนาด 150 ตารางเมตร ราคา 21,890 บาทต่อห้องต่อคืน

3) กรณีสถานการณ์แย่มากที่สุด (Worst Case) สมมติฐานคือ อัตราการเข้าพักตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไปลดลง 10% อยู่ที่ 70% ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้น 10% และมีราคาห้องพักทุกแบบลดลง 10% มีราคาดังนี้

- Type A ห้องพักขนาด 100 ตารางเมตร ราคา 10,350 บาทต่อห้องต่อคืน
- Type B ห้องพักขนาด 150 ตารางเมตร ราคา 17,910 บาทต่อห้องต่อคืน

ตารางที่ 7.5 แสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

↑	Best Case		
	อัตราการเข้าพักที่คาดหวัง	ราคาห้องพัก	ต้นทุนการก่อสร้าง
อัตราการเปลี่ยนแปลง	+10%	+10%	-10%
IRR	18.35%	18.43%	17.33%
NPV	223,197,934.50	220,771,914.89	181,125,450.55
Payback Period	7 ปี 1 เดือน	7 ปี	7 ปี 4 เดือน
■	Base Case		
	อัตราการเข้าพักที่คาดหวัง	ราคาห้องพัก	ต้นทุนการก่อสร้าง
อัตราการเปลี่ยนแปลง	-		
IRR	16.32%		
NPV	166,808,660.42		
Payback Period	7 ปี 7 เดือน		
↓	Worst Case		
	อัตราการเข้าพักที่คาดหวัง	ราคาห้องพัก	ต้นทุนการก่อสร้าง
อัตราการเปลี่ยนแปลง	-10%	-10%	+10%
IRR	14.00%	14.01%	15.38%
NPV	110,419,386.32	112,845,405.93	152,491,870.27
Payback Period	8 ปี 3 เดือน	8 ปี 4 เดือน	7 ปี 10 เดือน

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการจะพบว่า อัตราการเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพักที่คาดหวังและราคาห้องพักมีผลต่ออัตราผลตอบแทนโครงการมากกว่าต้นทุนการก่อสร้าง

สรุปผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน จากสมมติฐานเหตุการณ์ทั้ง 3 กรณี พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนในทุกสถานการณ์ กล่าวคือมี NPV มากกว่าศูนย์ มี IRR มากกว่า WACC และมีระยะเวลาคืนทุนเหมาะสมในทุกกรณี

รายการอ้างอิง

C9 Hotel Market Research. (2015). Samui 2015 Hotel Market Update Mid-Year Edition September 2015.

C9 Hotelworks Market Research. (2014). Samui Hotel Market Update: Overseas travel advisories mar island's forward momentum (Mid-Year Edition ed.).

C9 Hotelworks Market Research. (2015). Samui 2014 Hotel Market Update: Samui's tourism sector remains composed in face of mercurial trading climate.

JLL. (2014). Hotel Market Snapshot l Koh Samui, Thailand March 2014

Koh Samui: Poised for Further Growth.

JLL. (2015). Hotel Destinations Thailand.

Kilic, H., & Okumus, F. (2005). Factors influencing productivity in small island hotels. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 17(4), 315 - 331.

Nadiri, H., & Hussain, K. (2005). Perceptions of service quality in North Cyprus hotels. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 17(6), 469 - 480.

เทศบัญญัติเทศบาลนครเกาะสมุย. (2556). กำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลง หรือเปลี่ยนการใช้ อาคารบางชนิดหรือบางประเภทในท้องที่เขตเทศบาลนครเกาะสมุย อำเภอเกาะสมุย จังหวัด สุราษฎร์ธานี พ.ศ. ๒๕๕๖.

เทศบาลนครเกาะสมุย. (ไม่ปรากฏ). การเมืองการปกครอง. Retrieved 27 ตุลาคม พ.ศ. 2558, from http://www.kohsamuicity.go.th/index.php?op=dynamiccontent_detail&dynamiccontent_id=25651&id=11242

กฎกระทรวง ฉบับที่ ๕๙ (พ.ศ. ๒๕๔๘) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. ๒๕๒๒ (2548).

กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนเกาะสมุยจังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. ๒๕๔๙ (2549).

กรมอุตุนิยมวิทยา. (2014). ค่ามาตรฐาน 30 ปี อุณหภูมิเฉลี่ยและปริมาณน้ำฝน เกาะสมุย. from http://www.tmd.go.th/province_weather_stat.php?StationNumber=48550

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558). คาดภาคธุรกิจโรงแรมที่สมุยจะได้รับอานิสงค์จากการเดินทางสู่เกาะได้สะดวกมากขึ้น. Retrieved 27 ตุลาคม พ.ศ. 2558, from <http://tourisminvest.tat.or.th/ข่าว/ข่าวการลงทุน/807-คาดภาคธุรกิจโรงแรมที่สมุยจะได้รับอานิสงค์จากการเดินทางสู่เกาะได้สะดวกมากขึ้น>

การบินไทย. (ไม่ปรากฏ). เที่ยวบินร่วม (CodeShare Flight). Retrieved 27 ตุลาคม พ.ศ. 2558, from <https://www.thaiairways.com/frequent-flyer/th/codeshare-flights.htm>

ชูศักดิ์ ชูศรี. (2555). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในการเลือกใช้บริการที่พักแรมประเภทรีสอร์ตในอำเภอเกาะสมุยจังหวัดสุราษฎร์ธานี พะเยาวิจัย 1.

บริษัทซีทรานเฟอร์รี่จำกัด. (2014). อัตราค่าโดยสารเรือซีทรานเฟอร์รี่. Retrieved 27 ตุลาคม พ.ศ. 2558, from <http://www.seatranferry.com/th/services/fares.php>

กำหนดเขตพื้นที่และมาตรการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม ในบริเวณท้องที่ตำบลตลิ่งงาม ตำบลบ่อผุด ตำบลมะเร็ต ตำบลแม่น้ำ ตำบลหน้าเมือง ตำบลอ่างทอง ตำบลลิปะน้อย อำเภอเกาะสมุย และตำบลเกาะพะงัน ตำบลบ้านใต้ ตำบลเกาะเต่า อำเภอเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. ๒๕๕๗ (2547).

พระราชบัญญัติโรงแรม. (2547). พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. ๒๕๔๗.

สนามบินนานาชาติเกาะสมุย. (2015). Flight Status – Arrivals | Departures. Retrieved 27 ตุลาคม พ.ศ. 2558, from <http://www.samuiairportonline.com/flight-status/>

สำนักงานเทศบาลนครเกาะสมุย. (ไม่ปรากฏ). ที่ตั้งและภูมิศาสตร์. Retrieved 27 ตุลาคม พ.ศ. 2558, from http://www.kohsamuicity.go.th/index.php?op=dynamiccontent_detail&dynamiccontent_id=25644&id=11242

อัตราค่าโดยสารเรือซีทรานเฟอร์รี่, เกาะสมุย
<http://www.seatranferry.com/th/services/fares.php>

อัตราค่าโดยสารเรือราชาเฟอร์รี่, เกาะสมุย
<http://www.rajaferryport.com>



ภาคผนวก ก

รายละเอียดคู่แข่งโรงแรมในพื้นที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี



	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
1	เคซี รีสอร์ท แอนด์ โอเวอร์ วอเตอร์ วิลล่า (KC Resort & Over Water Villas)	เฉวง	95	Deluxe	46	3,500
				Villa	60	7,800
2	ศาลาสมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา (SALA Samui Resort & Spa)	เชิงมน	69	Deluxe	47	6,600
				Pool Villa	100	9,600
				Suite Pool Villa	176	13,500
3	อาร์ค บาร์ บีช รีสอร์ท (Ark Bar Beach Resort)	เฉวง	327	Superior	20	1,700
				Deluxe	21	2,100
				Premier	30	2,400
4	โนราบุรี รีสอร์ท แอนด์ สปา (Nora Buri Resort & Spa)	เฉวง	144	Deluxe	64	5,100
				Pool Villa	115	11,300
5	เฉวง รีเจนท์ บีช รีสอร์ท (Chaweng Regent Beach Resort)	เฉวง	139	Deluxe	38	4,300
				Premier	50	5,700
				Spa Villa	60	6,900
				Grand Premier	70	6,900
6	อัล รีสอร์ท (Al's Resort)	เฉวง	94	Deluxe	25	1,600
				Studio	32	2,400
				Deluxe Villa	30	2,800
				Suite	44	3,500
7	ซิลวาดี พูล สปา รีสอร์ท (Silavadee Pool Spa Resort)	ละไม	80	Pool Villa	140	17,300
				Oceanfront Pool Villa	150	21,800
				Duplex Pool Villa	140	25,600
				Oceanfront Pool Villa Suite	140	27,500
8	โรงแรมมณเฑียร เฮาส์ (Montien House Hotel)	เฉวง	72	Deluxe	40	1,700
				Premier	35	2,800
				Superior	25	3,300
				Suite	25	3,800
9	พาวิลเลียน สมุย วิลล่าแอนด์รีสอร์ท (Pavilion Samui Villas & Resort)	ละไม	89	Deluxe Jacuzzi	55	4,400
				Deluxe Balcony	44	4,800
				Plunge Pool Suite	55	5,900
				Pool Villa	60	7,300
				Grand Pool Villa	160	12,600
10	โรงแรมเดอะสราญ (The Sarann Hotel)	เฉวงน้อย	49	Pavillion Breach Front 3 Bedroom	340	33,300
				Deluxe	62	2,500
				Jacuzzi Suite	77	3,200
				Jacuzzi Villa	77	3,400
11	เบสท์ เวสเทิร์น สมุย เบย์วิว รีสอร์ท (Best Western Samui Bayview Resort)	เฉวงน้อย	54	Seafont Pool Villa	118	6,600
				Deluxe	27	1,800
				Deluxe Sea View	42	2,300
				Honeymoon Suite	42	5,700
12	บ้านหินทราย รีสอร์ท แอนด์ สปา (Baan Hin Sai Resort & Spa)	เฉวงน้อย	78	Standard	34	1,700
				Villa	46	2,800
13	อิมเปียนา รีสอร์ท เฉวงน้อย เกาะสมุย (Impiana Resort Chaweng Noi Koh Samui)	เฉวงน้อย	98	Superior	22	2,500
				Superior Seaside	22	2,800
				Deluxe	42	4,600

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
14	เชอราตัน สมุย รีสอร์ท (Sheraton Samui Resort)	เจว่งน้อย	141	Deluxe garden Retreat	32	5,400
				Deluxe Ocean View	48	6,000
				Oceanview One Bedroom Suite	50	11,200
				Oceanview Two Bedroom Suite	80	17,700
15	เจว่งน้อย พูล วิลลา (Chaweng Noi Pool Villa)	เจว่งน้อย	52	Deluxe	24.8	1,500
				Deluxe Suite Pool Villa	91	3,600
				Family Pool View	49	3,400
				2 Bedroom Pool Villa	165	6,900
16	นิวสตาร์ บีช รีสอร์ท (New Star Beach Resort)	เจว่งน้อย	74	Deluxe Balcony	55	3,900
				Cottage	55	4,900
				Suite Villa	90	6,400
				Pool Villa	94	9,100
				Beachfront Villa	94	10,300
17	แฟร์เฮาส์ บีช รีสอร์ท แอนด์ โฮเต็ล (The Fair House Beach Resort & Hotel)	เจว่งน้อย	172	Superior	38	2,000
				Deluxe	40	2,300
				Grand Deluxe	41	2,600
				Premier	40	3,000
				Superior	36	3,200
				Deluxe Bungalow	36	3,700
18	บ้านหินทราย รีสอร์ท แอนด์ สปา (Baan Hin Sai Resort & Spa)	เจว่งน้อย		Standard	34	1,700
				Sea View Standard	35	2,200
				Villa	46	2,800
19	โรงแรมเดอะ กะลา (The Kala Hotel)	ละไม	38	Deluxe	45	2,700
				Duplex Pool Villa	170	6,800
				2-Bedroom Deluxe Family	80	6,400
				2-Bedroom Presidential Pool Villa	228	13,800
20	แซนด์วู้ด ลักซ์วู้ วิลลา (Sandalwood Luxury Villas)	ละไม	10	Ocean View One Bedroom Grand Pool Villa	55	4,800
				Ocean View Jacuzzi Villa With Loft	50	3,800
				Ocean View 2-Bedroom Pool	110	5,800
				Ocean View 3-Bedroom Pool	156	6,800
21	โคโรล โค้บ ชาเล็ท (Coral Cove Chalet)	ละไม	79	Deluxe	32	2,000
				Deluxe Bungalow	35	2,700
				Suite Jacuzzi (Building)	50	3,500
				Holiday Suite (Bungalow)	42	4,100
22	สมุย คลิฟ วิว รีสอร์ท แอนด์ สปา (Samui Cliff View Resort & Spa)	ละไม		Deluxe Jacuzzi Villa	37	2,500
				Deluxe Jacuzzi Villa Sea View	37	3,500
				Beachfront Villa	56	5,800

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
23	โรงแรมบ้านทองทราย (The Tong sai Bay Hotel)	เชิงมน	83	Beachfront Suite	72	7,800
				Cottage Suite	68	8,100
				Grand Villa	170	14,800
24	บ้านยี่นทร์ สมุย (Banyan Tree Samui)	ละไม	88	Deluxe Pool Villa	130	21,900
				Partial Ocean View Pool Villa	130	24,000
				Horizon Hillcrest Pool Villa	150	28,400
				Royal Banyan Ocean Pool Villa	155	29,500
				Family Ocean Pool Villa	169	35,200
25	หรรษา สมุย รีสอร์ท (Hansar Samui Resort)	บ่อผุด	74	Sea View King Bed	60	5,500
				Sea View XL	75	7,500
				Beachfront	67	9,700
26	มนตรา สมุย รีสอร์ท (Mantra Samui Resort)	บ่อผุด	82	Wow Ocean View Room	51	3,000
				Love Garden View Room	67	3,200
				Love Ocean View Room	67	3,400
				Garden View Suite	73	3,600
				Family Garden View Suite	101	3,800
				Ocean View Suite	73	4,100
27	แทงโก้ ลักซ์ สมุย บีช วิลลา (Tango Luxe Samui Beach Villa)	เชิงมน	14	Junior Suite Pool Villa	62	5,200
				Grand Sala Suite Pool Villa 2 Bedroom	138	10,000
				Grand Sunset Suite Pool Villa 2 Bedroom	154	11,000
28	โรงแรมบุรี รสา วิลเลจ (Buri Rasa Village Hotel)	เจวง	32	Deluxe	41	5,200
				Premium	41	6,100
				Deluxe Garden Court With Dip Pool	42	8,300
29	โอโซ เจวง สมุย (OZO Chaweng Samui)	เจวง	208	Superior	25	3,500
				Super Deluxe	32	4,600
				Beach View Deluxe	25	5,800
30	สมุย รีโซเทล บีช รีสอร์ท (Samui Resotel Beach Resort)	เจวง	79	Superior Sea View	46	3,300
				Deluxe Pool Access	46	3,700
				Pool Access Villa	53	4,300
				Garden Pool Villa	53	5,300
				Ocean Pool Villa	65	7,000

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
31	เซนต์ทารา แกรนด์ บีช รีสอร์ท สมุย (Centara Grand Beach Resort Samui)	เจวง	203	Deluxe	32	4,800
				Premium Deluxe Ocean Facing	32	5,200
				Pool Suite	40	8,100
				1 Bedroom Suite	66	8,800
				1 Bedroom Premium Pool Suite	80	9,200
32	เจวง การ์เด้น บีช รีสอร์ท (Chaweng Garden Beach Resort)	เจวง	162	Standard	33	2,300
				Superior	30	3,400
				Grand Deluxe	33	4,200
				Garden Bungalow	38	4,700
				Grand Beach Bungalow	56.5	6,800
				Pool Suite	55	9,300
33	โรงแรมสรैया วิลลา แอนด์ สวีท (Sareeraya Villas & Suites Hotel)	เจวง	49	Sareeraya Suite	70	7,700
				Sareeraya Suite Jacuzzi Sea View	70	8,900
				Sareeraya Pool Villa	100	11,300
34	ซิกเซนส์ สมุย (Six Senses Samui)	เซิงมน	66	Hideaway Villa	130	13,600
				Pool Villa	160	18,200
				Ocean View Pool Villa	160	20,500
				Oceanfront Pool Villa	160	22,700
				Oceanfront Pool Villa Suite	300	26,100
35	ซาซ่า รีสอร์ท แอนด์ เรสซิเดนซ์ เกาะสมุย (ShaSa Resort & Residences, Koh Samui)	ห้วงน	32	1-Bedroom Sea View Suite	120	4,900
				2-Bedroom Sea View Suite	144	6,500
				3-Bedroom Sea View Suite	221	18,600
				3-Bedroom Deluxe Sea View Suite	221	20,500
				Beachfront Pool Villa 2-Bedroom	320	24,800
36	โฟร์ซีซั่นส์ รีสอร์ท เกาะสมุย (Four Seasons Resort Koh Samui)	บางปอ	73	1 Bedroom Villa-With Pool, Partial Sea View	42	29,100
				Deluxe 1 Bedroom Villa - With Pool, Sea View	42	33,800
				Two Bedroom Residence Villa	752	146,100
				Three Bedroom Residence Villa	945	178,900
37	พีซ รีสอร์ท (Peace Resort)	บ่อผุด	122	Superior Bungalow	32	2,600
				Deluxe Terrace Room	38	2,800
				Deluxe Bungalow	42	3,100
				Deluxe Sea Breeze	51	4,700
				Beachfront Villa	64	5,100

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
38	มุดเชริก์ สปา รีสอร์ท แอนด์ วิลลา สมุย (Bhundhari Spa Resort & Villas Samui)	เจวง	122	Deluxe	42	3,900
				Deluxe Villa	48	5,000
				Deluxe Spa Villa	65	5,700
				Deluxe Ocean View Villa	48	5,700
				Deluxe Pool Villa	86	8,500
				Deluxe Pool Villa Ocean View	86	9,200
				Deluxe Suite	145	11,300
				Royal Ocean View Pool Villa	280	19,100
39	Anantara Lawana Koh Samui Resort	เจวง	122	Deluxe Private Plunge Pool	86	8,700
				Deluxe Pool Access	98	13,200
				Anantara Pool Villa	160	22,900
				Anantara Seaview Pool Villa	160	27,700
40	เอสเคป บีช รีสอร์ท (Escape Beach Resort)	แม่น้ำ	69	Economy	28	3,500
				Standard	30	3,900
41	บ้านหาดงาม บูทีค รีสอร์ท แอนด์ วิลลา (Baan Haad Ngam Boutique Resort)	เจวง	51	Superior	45	3,400
				Deluxe Villa	50	5,100
				Deluxe Pool Villa	120	7,600
				Executive Pool Villa	150	10,500
42	บ้านทะเล รีสอร์ท (Baan Talay Resort)	เจวง	54	Superior Bungalow	29	2,600
				Deluxe Bungalow With Garden View	29	3,000
				Pool View Bungalow	38	3,300
				Family Room	70	4,300
				Beachfront	69	5,700
43	Anantara Bophut Koh Samui Resort	บ่อผุด	106	Premier Garden View	32	6,200
				Deluxe Garden View	36	6,700
				Deluxe Sea View	32	8,100
				Junior Garden View Suite	44	9,000
				Garden View Suite	65	10,200
				Royal Sea View Suite	80	13,000
				Anantara Beachfront Pool Suite	80	15,200
				Royal Sea View Suite	80	16,200
				Anantara Beachfront Pool Suite	80	19,000
44	เอาท์ริกเกอร์ เกาะสมุย บีช รีสอร์ท (Outrigger Koh Samui Beach Resort)	เชิงมน	52	Pool Suite	80	6,100
				1 Bedroom Pool Villa	100	8,200

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
45	อิมพีเรียล โบริท เฮาส์ บีช รีสอร์ท (Imperial Boat House Beach Resort)	เชิงมน	210	Superior	31	2,000
				Poolside Terrace	56	2,800
				Premier	52	2,800
				Poolside Terrace	52	3,200
				Honeymoon Suite	44	3,800
				Boat Suite	91	4,800
46	โรงแรมคาซา เดอ มาร์ (Casa De Mar Hotel)	เจวง	60	Superior	30	3,300
				Deluxe Villa	37	4,300
				Villa - Beach Front	55	6,500
				Beach Front Pool Villa	70	8,700
47	เลย์เดย์ส สมุย บีช รีสอร์ท (Lazy Day's Samui Beach Resort)	ละไม	26	Garden View Bungalow	29	1,200
				Pool View Bungalow	29	1,600
48	โรงแรมเดอะ ไลบรารี (The Library Hotel)	เจวง	26	Studio	67	9,800
				Suite	76	11,200
49	ร็อกกี้ บุติก รีสอร์ท (Rocky's Boutique Resort)	ละไม	50	Deluxe Garden Pool View	35	4,400
				Deluxe Garden View	35	5,400
				Junior Suite Ocean View	42	5,500
				Junior Suite Beachfront	40	7,500
				Deluxe Thai Pool Villa	120	11,200
50	ดารา สมุย บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา วิลลา (Dara Samui Beach Resort & Spa Villa)	เจวง	70	Superior Villa	42	3,300
				2 Bedrooms Family Suite	60	5,800
				Suite	96	12,700
51	คิริคายน ลักซ์ชรี พูล วิลลา แอนด์ สปา (Kirikayan Luxury Pool Villas & Spa Hotel)	แม่น้ำ	29	Suite	100	3,200
				1 Bedroom Pool Villa	580	6,800
				Honeymoon Pool Villa	600	7,400
				Penthouse Suite	210	49,200
				Family Suite	120	4,900
				2 Bedroom Pool Villa	680	10,700
52	ซาเซ็น บุติก รีสอร์ท แอนด์ สปา (Zazen Boutique Resort)	บ่อผุด	26	Garden Villa	65	8,000
53	เมลาดิ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (Melati Beach Resort & Spa)	เชิงมน	77	Grand Deluxe	95	4,700
				Private Garden Pool Villa	143	7,400
				Pool Villa	143	8,900
				Pool Villa Suite	196	11,800
				Family Pool Villa Suite	200	13,800
54	เรอเนสซองซ์ เกาะสมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา (Renaissance Koh Samui Resort & Spa)	ละไม	78	Deluxe Garden	51	3,500
				Deluxe Sea View	51	5,900
				Pool Villa Garden View	130	9,500
				Pool Villa Beachfront	130	11,800

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
55	โรงแรมดับเบิลยู รีทรีต เกาะสมุย (W Retreat Koh Samui Hotel)	แม่น้ำ	74	Standard - Jungle Oasis	163	23,400
				Suite - Tropical Oasis	223	26,500
				Ocean View Escape	163	28,600
				Ocean Front Haven	223	31,800
56	รอยัล เมืองสมุย วิลลาส (Royal Muang Samui Villas)	เชิงมน	79	Grand Deluxe Suite Garden View	90	5,900
				Pool Suite	125	7,600
				Pool Villa Garden View	160	12,500
				Family Pool Suites	125	9,600
				Family Pool Villa	160	16,700
57	เดอะ ซันเซ็ต บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา บาย เดอะ ยูนิค คอลเลคชั่น (The Sunset Beach Resort and Spa by The Unique Collection)	ดลิ่งงาม	21	Sunset Jacuzzi Room	35	4,700
				Sunset Jacuzzi Deluxe	40	5,300
				Garden Jacuzzi Villa	120	7,300
				Beachfront Jacuzzi Pool Villa	240	9,800
58	บี 2 แอท สมุย บีช รีสอร์ท (B2@Samui Beach Resort)	เจวง	36	Superior	35	1,200
59	อัมตาราปุระ พูลวิลลา (Ammatara Pura Pool Villa)	ละไม	18	Garden View Pool Villa	60	9,400
				Beachside Pool Villa	60	10,300
				Sea View Pool Villa	60	11,600
				Beachfront Pool Villa	160	22,200
60	บันฑารา รีสอร์ท แอนด์ สปา (Bandara Resort & Spa)	บ่อผุด	168	Deluxe	44.5	2,100
				Pool Villa	104	11,000
				Pool Villa Suite	103	14,400
61	อินฟินิตี้ เรสซิเดนเชส แอนด์ รีสอร์ท เกาะสมุย (Infinity Residences and Resort Koh Samui)	บางปอ	27	Seaview Executive Private Pool Suite 1 Bedroom	167	5,000
				Seaview Duplex Pool Suite 2 Bedroom	151	3,600
				Seaview Elegance Pool Suite 2 Bedroom	208	4,300
				Penthouse Two-Bedroom Private Plunge Pool	208	5,700
				Seaview Luxury Penthouse 3 Bedroom	323	8,400
62	บ่อผุด รีสอร์ท แอนด์ สปา (Bo Phut Resort & Spa)	บ่อผุด	61	Deluxe Garden View	50	5,700
				Deluxe Outdoor Jacuzzi	50	6,600
				Beachfront Villa		
				Outdoor Jacuzzi	80	15,300
				Garden Pool Villa	158	15,300
				Premier Pool Villa	85	16,400

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
63	วานา เบล อะ ลักซ์วารี คอลเลคชั่น รีสอร์ท เกาะสมุย (Vana Belle A Luxury Collection Resort Koh Samui)	เจว่งน้อย	80	Classic Pool Suite	86	15,900
				Deluxe Pool Suite	86	17,300
				Grand Pool Suite	128	22,700
				Tropical Pool Villa	211	25,000
64	โอเวอร์ วอเตอร์ วิลลา บาย เคซี รีสอร์ท (Over Water Villas by KC Resort)	เจว่ง	10	Over Water Villas Sea View	60	7,800
65	ไวท์เฮาส์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (White House Beach Resort and Spa)	เชิงมน	40	Superior	32	1,300
				Deluxe	32	1,800
				Exclusive Suite	32	3,100
66	โรงแรมเมอร์เคียว สมุย เจว่ง ทนา (Mercure Samui Chaweng Tana Hotel)	เจว่ง	80	Standard	27	1,900
67	อินเตอร์คอนติเนนตัล สมุย บ้านดั่งงาม รีสอร์ท (InterContinental Samui Baan Taling Ngam Resort)	ดั่งงาม	79	Tropical Pavilion Suites	70	10,900
				Ocean View Terrace Suites	147	15,600
				Beachfront Pool Villas	180	18,200
				Two Bedroom Villas	210	18,200
68	สารี สมุย รีสอร์ท บาย ดี ยูนิค คอลเลคชั่น (Saree Samui Resort by The Unique Collection)	แม่น้ำ	53	Villa	92	3,100
				Pool Villa	92	4,900
				Sea View Deluxe Villa	92	5,900
				Seaview Deluxe Pool Villa	92	7,700
69	คอนราด เกาะสมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา (Conrad Koh Samui Resort and Spa)	ดั่งงาม	66	1 Bdrm Ocean View Pool Villa	65	25,800
				1 Bedroom Water Front Pool	96	28,500
				Conrad Royal Ocean view Pool Villa	388	58,100
70	โรงแรมไอบิส สมุย บ่อผุด (Ibis Samui Bophut Hotel)	บ่อผุด	209	Standard	21	1,500
				Family Room With 1 Double+2 Single	34	2,300
71	The Villas by Silavadee Pool Spa Resort	ละไม	35	Ocean Front Pool Villa	150	22,000
				Ocean Front Duplex Pool Villa	140	25,900
				Ocean Front Pool Villa Suite	140	27,700
72	โรงแรมวิลลา นลันนาดา (Villa Nalinnadda Hotel)	ละไม	8	Ocean Jacuzzi	49	3,800
				Beachfront	56	4,800
				180 Degree Sea View	65	4,800
73	ฟีนิกซ์บีช รีสอร์ท สมุย บาย คอมพาส ฮอสพิทาลิตี้ (Fenix Beach Resort Samui by Compass Hospitality)	ละไม	60	Superior	32	2,200
				Superior Sea View	32	3,000
				Villa	42	3,200
74	โรงแรมเซ็นทารา วิลลา สมุย (Centara Villas Samui Hotel)	หัวถนน	100	Garden Villa	33	2,800
				Deluxe Villa	30	3,200
				Deluxe Sea View	30	4,500
				Spa Villa	42	5,600

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
75	ลานนา สมุย ลักซ์วารี รีสอร์ท (Lanna Samui Luxury Resort)	บ่อผุด	75	Studio Suite	30	3,400
				1 Bedroom Suite	45	4,400
				2 Bedroom Suite	90	6,900
76	เลอเมอริเดียน เกาะสมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา (Le Meridien Koh Samui Resort & Spa)	ละไม	77	Verandah Suite	45	8,300
				Terrace Suite	50	10,100
				Plunge Pool Suite	50	11,800
				Pool Access Suite	50	13,600
				Pavilion Pool Villa	105	17,100
				Oceanfront Pool Villa	165	22,900
77	คอนราด เกาะสมุย เรสซิเดนซ์ (Conrad Koh Samui Residences)	ตลิ่งงาม	15	2 Bdr Oceanview Pool Villa	297	38,800
				3King Bdrm Ocean View Pool Villa	766	70,500
78	เดอะ สยาม เรสซิเดนซ์ บูติก รีสอร์ท (The Siam Residence Boutique Resort)	หน้าทอน	9	Garden View Villa	80	3,800
				Pool Sea View Villa	80	4,300
				Family Garden View Villa	130	9,800
				Family Pool Sea View Villa	130	11,000
79	สันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (Santiburi Beach Resort & Spa)	แม่น้ำ	71	Duplex One-Bedroom Suite	53	9,900
				One Bed Room Villa	60	11,700
				One-Bedroom Villa With Plunge Pool	105	17,200
				One Bedroom Villa Beach Front	60	23,100
				Spa Pool Villa	285	38,500
80	เบย์วอเตอร์ รีสอร์ท บาย เดอะ ยูนิค คอลเล็คชั่น (BayWater Resort by The Unique Collection)	เชิงมน	100	Deluxe	57	4,000
				Deluxe Pool Access	57	4,900
				Pool Access Villa	58	6,800
81	โรงแรมเบลูก้า บูติก โฮเต็ล (Beluga Boutique Hotel)	ละไม	14	Ground Floor Room Pool/Sea View	17	4,200
				Second Floor Room Seaview	22	5,700
82	สมุย จัสมีน รีสอร์ท (Samui Jasmine Resort)	ละไม	35	Deluxe Building Sea View	40	3,800
				Deluxe Villa (Jacuzzi)	45.5	4,300
83	โรงแรมมอนตรา (Montra Hotel)	ละไม	9	Standard Villa	53	3,000
				Deluxe Villa	53	3,500
84	นิกกี บีช รีสอร์ท (Nikki Beach Resort)	หน้าทอน	48	Garden Villa	70	5,100
				Chic Pool Suite	70	7,100
				Ocean View Suite	80	8,000
				Ocean View Penthouse	160	14,200
				2 BR Chic Junior Pool Suite	92	11,500
				3BR Chic Family Pool Suite	170	17,700
				4BR Rendezvous Pool Suite	320	23,000
				5BR Generation Pool Suite	320	24,800

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
85	ลิป้า เบย์ รีสอร์ท (Lipa Bay Resort)	หน้าทอน	18	Superior Sea View	26	1,400
				Garden Villa	26	1,500
				Honeymoon Suite		2,300
86	กนกรบุรี รีสอร์ท (Kanok Buri Resort)	หน้าทอน	57	Superior	46	2,600
				Balcony Jacuzzi	37	3,000
				Deluxe Jacuzzi Villa	47	3,500
				Private Pool Villa	75	4,100
				Family Plunge Pool Villa	200	12,800
87	The Lipa Lovely Beach Resort	หน้าทอน	38	Superior Garden	32	1,300
				Deluxe Garden View Bungalow	40	1,700
				Deluxe Sea View Bungalow	40	2,100
				Deluxe Beachfront Bungalow		2,400
				Family Suite Villa		4,300
88	ราชพฤกษ์ สมุย รีสอร์ท (Rajapruek Samui Resort)	หน้าทอน	70	Standard	26	1,500
				Garden Access Deluxe	26	2,000
				Pool Access Deluxe	26	2,000
				Sea View Suite	52	3,000
				Beach Bungalow	36	3,000
				Beachfront Bungalow	36	3,400
				2 Bedroom Family Suite	120	5,900
89	แอต สมุย เฮาส์ รีสอร์ท (@Samui Haus Resort)	หน้าทอน	20	Garden View Room	24	1,800
				Pool View Room	32	2,900
				Grand Garden	42	2,900
				Seaview Room	38	3,800
				Seaview Family (Jacuzzi)	108	6,400
90	โรงแรมซีวาเลย์แอนด์สปา (Sea Valley Hotel & Spa)	หน้าทอน	24	Standard Villa	40	3,800
				Superior Villa With Private Pool	40	4,400
				Sea View Villa With Private Pool	40	4,900
				Beachfront Pool Villa	40	5,900
				Family Villa With Private Pool	80	7,400
91	ลิป้า ลอดจ์ รีสอร์ท (Lipa Lodge Resort)	หน้าทอน	14	Superior	45	2,100
				Deluxe	55	2,400
				Premier	55	2,900
				Luxury Suite Beach Front	72	3,500
				Family Bungalow 2 Bedrooms	110	4,300
92	อเมรา ไฮส์ วิลลา (Amera Heights Villas)	หน้าทอน	11	3 Bedroom Deluxe Pool Villa	320	5,900

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
93	บ้านศรีจันทร์ วิลลา รีสอร์ท (Baan Sijan Villa Resort)	หน้าทอน	5	Double Room	35	3,400
				Family Suite	72	4,700
94	กุลเลย์ รีสอร์ท สมุย (Gulaytu Resort Samui)	หน้าทอน	4	Villa	42	1,600
95	Monsoon Beach Villas	บางพลอ	10	1 Bedroom Beach Villas	120	5,500
				2 Bedroom Beach Villas	120	7,100
96	การ์โต รีสอร์ท (Garto Resort)	บางพลอ	8	1 Bedroom Villa	15	4,900
				2 Bedroom Villa	30	6,700
97	ปณาลี รีสอร์ท (Panalee Resort)	บางพลอ	32	Deluxe Pool View	35	1,500
				Deluxe Pool Access	35	2,100
				Cottage - Garden View	45	2,700
				Cottage- Pool Side View	45	6,500
				Family Suite- 2 Bedrooms	60	3,500
98	เกาะสมุย รีสอร์ท (Koh Samui Resort)	บางพลอ	20	Superior	26	1,900
				Deluxe	32	2,300
99	เดอะ ซี เกาะสมุย บูติก รีสอร์ทแอนด์เรซิเดนซ์ (The Sea Koh Samui Boutique Resort & Residences)	บางพลอ	25	1 Bedroom Sea View	72	4,100
				1 Bedroom Pool Residence	52	12,600
				2-Bedroom Suite Sea View	139	15,400
				3 Bedroom Presidential Pool Villa Garden View	347	24,800
				2 Bedroom Duplex Suite	52	28,100
100	มาย สมุย บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (MAI Samui Beach Resort & Spa)	บางพลอ	97	Deluxe	52	7,700
				Deluxe Pool Access	52	11,600
				Pool Villa With	110	20,700
101	โรงแรมโค้ด (Code Hotel)	บางพลอ	36	Sea View	45	3,700
				1 Bedroom Penthouse Suite	45	4,300
				2 Bedroom Penthouse Suite	65	7,500
102	มิโมซ่า รีสอร์ท แอนด์ สปา (Mimosa Resort & Spa)	บางพลอ	32	Jacuzzi Deluxe	36	2,500
				Jacuzzi Pool Villa	76	5,600
103	เมอเวนพิก รีสอร์ท แหลมใหญ่บีช สมุย (Moevenpick Resort Laem Yai Beach Samui)	บางพลอ	50	Superior	33	3,700
				Garden Villa	43	4,700
				Pool Access Villa	43	5,500
				Plunge Pool Villa	43	7,000
				Beachfront Pool Villa	110	15,200
				2 Bedroom Plunge Pool Villa	90	11,100
104	บานบุรี เวลเนส รีสอร์ท แอนด์ สปา (Banburee Wellness Resort & Spa)	หัวถนน	40	Deluxe	44	1,300
				Deluxe Villa	70	1,700
				Deluxe Villa Sea View	70	2,400

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
105	สมุย บีช วิลเลจ (Samui Beach Village)	หัวถนน	30	Beachfront 1 BR Ocean View	35	4,000
				Beachfront 2 Bedroom Ocean View	70	6,300
				2 Bedroom Luxury Beach Villa	300	7,500
				3 Bedroom Luxury Beach Villa	350	9,900
				4 Bedroom Luxury Beach Villa	460	14,500
106	ครอสทู สมุย รีสอร์ท (X2 Samui Resort)	หัวถนน	27	Deluxe Garden Villa	85	5,900
				Deluxe Pool Villa	162	7,900
107	ดี โอเชียน รีสอร์ท สมุย (The Ocean Resort Samui)	หัวถนน	50	Standard	40	1,300
				Superior	45	1,800
				Bungalow With Private Pool	40	4,100
				2 Bedroom Family Suite	60	6,900
108	U Koh Madsum Samui Resort	เกาะมาตรส	37	Tented Villa	47	3,900
				Sala Villa	61	5,600
				Pool Villa	96	7,900
				Beachfront Pool Villa	93	11,800
109	เอลเมนท์ บุติก รีสอร์ท แอนด์ สปา ไฮอะเวย์ (Elements Boutique Resort & Spa Hideaway)	ตลิ่งงาม	33	Studio	50	3,400
				Apartment	50	4,100
				Garden Suite	70	5,200
				Luxury Beachfront Villa	218	12,200
110	เซ็นทรัลโคconutบีชรีสอร์ท สมุย (Centra Coconut Beach Resort Samui)	ตลิ่งงาม	55	Superior Pool View	36	1,500
				Deluxe Pool Access	36	1,900
				Deluxe Villas	43	3,200
111	ฟังกา พาราไดซ์ รีสอร์ท (Phangka Paradise Resort)	ตลิ่งงาม	20	Garden Villa	47	2,500
				Beachfront Villa	54	4,300
112	บ้านทะเลพูลวิลล่า (Baan Talay Pool Villa)	เจวงน้อย	28	Superior Pool Villa	65	4,400
				Deluxe Pool Villa	100	5,900
				Premier Villa (2 Bedrooms)	224	7,700
				Luxury Villa (3 Bedrooms)	224	8,900
113	ร็อควอเตอร์ เรสซิเดนซ์ วิลลา (Rockwater Residences)	เจวงน้อย	5	Townhouse A - 2 Bedroom 2 Bathroom (Pool View)	185	4,800
				Townhouse B - 2 Bedroom 2 Bathroom (Bay View)	185	4,600
				3 Bedroom Villa With Private Pool	499	14,300
				4 Bedroom Villa With Private Pool	610	16,400
				5 Bedroom Villa With Private Pool	861	20,500

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
114	สมัย บ้านสุกรีพ รีสอร์ท (Samui Baan Sukreep Resort)	เจว่งน้อย	9	Bungalow	25	1,400
				Villa - 1 Bedroom	45	2,500
				Villa - 2 Bedroom	55	2,900
115	แฟร์เฮ้าส์ วิลล่า แอนด์ สปา สมุย (Fair House Villas & Spa Samui)	แม่น้ำ	72	Garden Villa	50	2,900
				Deluxe Balcony	61	3,500
				Sunset Jacuzzi	61	4,100
				Sunset Suite	69	4,700
				Pool Villa	63	5,900
				Beach Front Pool Villa	115	8,000
				2 Bedroom Beach Front Pool Villa	115	11,400
116	พินาเคิล สมุย รีสอร์ท (Pinnacle Samui Resort)	แม่น้ำ	71	Standard	38	2,100
				Superior Bungalow A	43	3,000
				Superior Bungalow B	41	3,000
				Standard Bungalow	28	3,400
117	พาราไดซ์ บีช รีสอร์ท บาย วาไรตี้ โฮเต็ล (Paradise Beach Resort by Variety Hotels)	แม่น้ำ	95	Deluxe	36	3,100
				Premium	36	3,500
118	ฟลอริสท์ รีสอร์ท (Florist Resort)	แม่น้ำ	44	Deluxe	35	1,400
				Superior	50	1,500
119	เบลมอนด์ นกาสี เกาะสมุย (Belmond Napasai Koh Samui)	แม่น้ำ	68	Sea View Hill Villa	62	10,400
				Beachfront Villa	62	19,100
				Garden Villa Suite	92	16,700
				2 Bedrooms Private Pool Residence	400	39,800
120	สมัยบุรี บีช รีสอร์ท (Samui Buri Beach Resort)	แม่น้ำ	86	Deluxe	70	2,700
				Deluxe Pool Access	70	3,400
				Deluxe Pool Villa	80	4,700
				Grand Pool Villa	90	5,500
121	ฮาเซียนด้า บีช รีสอร์ท (Hacienda Beach Resort)	แม่น้ำ	15	Seaside Bungalow	24	2,200
				Beach Bungalow	24	3,200
122	โรงแรมอัมพาเพลส (Ampha Place Hotel)	แม่น้ำ	10	Standard	30	1,500
123	ฟาร์มเมอร์ บูทีค รีสอร์ท (Farmer's Boutique Resort)	แม่น้ำ	16	Rice Terrace Deluxe Villa	50	3,000
124	กานดา เรสซิเดนซ์ พูล วิลลา (Kanda Residences Pool Villa)	เชิงมน	36	1 Bedroom Courtyard Pool Villa	385	9,400
				1 Bedroom Balcony Sea View Pool Villa	385	11,400
				2 Bedroom Courtyard Pool Villa	400	13,200
				3 Bedroom Courtyard Pool Villa	400	17,200

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
125	ดีวา สมุย รีสอร์ท แอนด์ สปา (Deva Samui Resort & Spa)	เชียงใหม่	79	Deluxe	55	2,300
				Grand Deluxe	67	2,500
				Pool Villa	113	14,900
				Grand Pool Villa	147	16,300
126	ซีแดนซ์ รีสอร์ท (Sea Dance Resort)	เชียงใหม่	21	Garden Cottage	32	4,200
				Sea Shell Pool Villa	60	4,900
				Deluxe Cottage	50	5,100
				Sea Shore Pool Villa (Sea View)	36	6,000
127	อารยาบุรี บูติก รีสอร์ท (Arayaburi Boutique Resort)	เชียงใหม่	65	Superior Villa	41	1,200
				Deluxe Villa	41	1,700
				Grand Deluxe Villa Beachfront	41	2,100
128	ไบโยค ซีโคสต์ สมุย (Baiyoke Seacoast Samui)	เชียงใหม่	123	Junior Suite	36	3,200
				One-Bedroom Villa With Private Pool	210	7,400
				Two-Bedroom Villa With Private Pool	250	11,800
129	โรงแรมแอบโซลูท แซงซัวรี (Absolute Sanctuary Hotel)	เชียงใหม่	38	Superior	37	4,500
130	สมุย ฮันนี คอตเทจ บีช รีสอร์ท (Samui Honey Cottages Beach Resort)	เชียงใหม่	26	Deluxe Garden	25	1,500
				Honey Deluxe	30	5,900
131	โรงแรมเดอะปาร์ค สมุย (The Park Samui)	เชียงใหม่	24	1 Bedroom Duplex - Garden View	150	3,200
				1 Bedroom Duplex - Pool View	150	3,400
				2-Bedroom Duplex - Garden View	170	3,600
				2-Bedroom Duplex - Pool View	170	3,900
132	พาราไดซ์ ไอส์แลนด์ เอสเตท (Paradise Island Estate)	เชียงใหม่	15	Luxury Suite King Bed With Jacuzzi	65	4,700
				2-Bedroom Exclusive Villa With Private Pool	280	10,800
				3-Bedroom Luxurious Villa With Private Pool	350	11,000
				4 Bedroom Majestic Royal Grand Deluxe Thai Villa	520	27,600
				5 Bedroom Villa	464	35,500
133	นันตรา ทองสน เบย์ รีสอร์ท แอนด์ วิลลา (Nantra Thong Son Bay Resort and Villas)	เชียงใหม่	23	Studio Garden View	42	2,000
				Studio Ocean View	42	2,500
				1 Bedroom Suite Garden View	52	3,000
				1 Bedroom Suite Ocean View	60	3,900

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
134	สมุย ฮันนี สวีท (Samui Honey Suite)	เชิงมน	10	Studio	47.5	1,300
				Suite	135.5	2,500
135	Island View Bungalows	เชิงมน	47	Standard	16	1,500
				Superior	25	1,800
136	ไอดีลลิกสมุยรีสอร์ท (Idyllic Samui Resort)	เชิงมน	15	Two-Bedroom Villa	150	7,100
				Three-Bedroom Villa	175	9,700
				Four-Bedroom Villa	175	10,400
				Grand Four-Bedroom Villa	225	13,700
				Villa - Beach Front	225	16,900
137	กมล วิลลา (Kamon Villa)	เชิงมน	7	1 Bedroom Villa	56	1,400
				2 Bedroom Villa	77	1,700
138	ปันญา รีสอร์ท (Panya Resort)	เชิงมน	30	Deluxe	30	1,700
				Grand Deluxe	65	2,000
				Junior Suite	65	2,500
				Suite	75	3,000
				Family Suite (4 Adults)	120	3,900
139	พรานา บีช วิลลา (Prana Beach Villas)	บ่อผุด	13	Garden View	35	3,800
				Beach View	50	4,500
				Beachfront View	50	5,300
140	สมุยปาล์มบีช บาย วาไรตี้ โฮเต็ล (Samui Palm Beach by Variety Hotels)	บ่อผุด	148	Deluxe	50	1,800
				Villa	47	2,600
				Deluxe Triple Room	50	2,200
141	สโบาย รีสอร์ท แอนด์ วิลลา (Saboye Resort & Villas)	บ่อผุด	19	Suite	55	2,100
				Garden Villa	55	3,200
				Ocean Villa	37	3,700
				Beach Villa	58	4,500
				2-Bedroom Sea View Villa	75	7,500
142	พรานา รีสอร์ท นันดานา (Prana Resort Nandana)	บ่อผุด	30	Deluxe	42	2,700
				Deluxe Pool Access	46	4,400
143	ซีเคร็ต การ์เดน บีช รีสอร์ท (Secret Garden Beach Resort)	บ่อผุด	14	Pool View Bungalow	32	1,600
				Garden Poolside Bungalow	35	1,900
144	รีเพลย์ เรสซิเดนซ์ แอนด์ พูล วิลลา (Replay Residence and Pool Villa)	บ่อผุด	40	Studio Suite	26	1,000
				Studio Grand Suite	34	1,200
				1-Bedroom Suite	52	2,000
145	สไมล์ เฮาส์ (Smile House)	บ่อผุด	54	Deluxe Villa	45	2,300
				Superior Bungalow Garden View	42	2,400
				2-Bedroom Family Bungalow	80	4,400
				Bungalow Garden View	25	1,800
146	อีเดน บีช บังกะโล (Eden Beach Bungalows)	บ่อผุด	20	Deluxe Bungalow	38	2,400
				Family Deluxe Bungalow	76	3,500

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
147	ป๊นปรีดา บีช รีสอร์ท (Punnpreeda Beach Resort)	บ่อผุด	25	Deluxe	35	1,500
				Deluxe Villa	35	1,700
				Grand Deluxe	65	2,600
148	เอลิเซีย บูติก รีสอร์ท (Elysia Boutique Resort)	บ่อผุด	14	Pool View Room	25	1,900
				Garden Terrace Room	40	1,900
149	โรงแรมบ้านบ่อผุด บีช (Baan Bophut Beach Hotel)	บ่อผุด	12	Middle Floor Ocean View Balcony Room	25	2,100
				Ground Floor Executive Beachfront Room	27	2,500
150	สมุย เฮอริเทจ รีสอร์ท (Samui Heritage Resort)	บ่อผุด	15	1 Bedroom Suite	35	1,500
				2-Bedroom Suite	62	3,000
				2 Bedroom Villa	72	4,000
151	ซีติน เออบานา สมุย บาย คอมพาส ฮอสพิทาลิตี้ (Citin Urbana Samui by Compass Hospitality)	บ่อผุด	51	Superior	28	1,600
				Executive Suite Pool View With Kitchenette	40	3,200
				Family Suite With 1 Bunk Bed	60	2,900
				Premier Family Suite	60	3,400
152	พี 10 สมุย (P10 Samui)	บ่อผุด	18	Pool Front Duplex	90	1,800
153	รีเพลย์ พูล วิลลา (Replay Pool Villa)	บ่อผุด	11	1-Bedroom Private Pool Villa	90	5,800
				2-Bedroom Private Pool Villa	130	8,400
				2-Bedroom Beachfront Private Pool Villa	130	12,000
154	เอนจอย บีช โฮเต็ล (Enjoy Beach Hotel)	บ่อผุด	6	Standard	28	1,300
				Deluxe	35	1,600
155	โรงแรมเนเชอรัล สมุย (Natural Samui Hotel)	บ่อผุด	37	Superior	32	1,100
				Deluxe Triple Room	32	1,500
				Suite	45	2,200
156	เดอะ วอเตอร์ฟรอนต์ บูติก โฮเต็ล แอนด์ คาเฟ่ (The Waterfront Boutique Hotel & Cafe)	บ่อผุด	18	Beachfront Bungalow	20	2,400
				Beachfront Room	24	3,000
157	มายาบุรี บูติก รีสอร์ท (Maya Buri Boutique Resort)	บ่อผุด	30	Deluxe	26	1,200
158	สมุย เพียร์ บีช รีสอร์ท (Samui Pier Beach Resort)	บ่อผุด	12	Standard	18	1,000
				Standard Sea View	25	1,300
				Deluxe	28	1,500
				Deluxe Beachfront	28	1,500
				Family Room	50	2,000
				2 Bedroom Apartment	150	4,700
159	เดอะ เนสต์ บูติก โฮเต็ล (The Nest Boutique Hotel Samui)	บ่อผุด	5	Standard Double Villa	20	1,400
				Superior Double Villa	30	1,900
				Double Deluxe Villa	28	1,900

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
160	บ้านโปลี วิลลา (Baan Napoli Villa)	บ่อผุด	5	One Bedroom Villa	311	3,500
161	ดรีมส์ วิลลา รีสอร์ท (Dreams Villa Resort)	บ่อผุด	10	Garden Bungalow		1,500
				2-Bedroom Poolside Villa		3,900
				3 Bedroom Villa With Plunge Pool		8,400
162	ลาวานา รีสอร์ท (Lawana Resort)	บ่อผุด	39	Garden Premier	28	1,600
				Standard Bungalow	30	1,800
				Deluxe Private Pool Bungalow	60	3,600
				Suite	32	4,500
				Deluxe Private Pool 2 Bedroom Bungalow	120	5,300
163	เดอะ ลอดจ์ (The Lodge)	บ่อผุด	8	Standard	20	2,200
				Penthouse Hut	35	2,400
164	Bangrak Beachclub Resort	บ่อผุด	5	Seaview Bungalow	26	1,700
				Beachfront Bungalow	38	2,700
165	แกรนด์ วิลลา ลา พีเรีย (Grand Villa La Perla)	บ่อผุด	9	Pool Suite	20	3,100
				Suite	30	3,400
				2 Bedroom Suite	90	4,300
166	ฟิชเชอร์แมน เฮาส์ คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Fisherman House Cafe and Gallery)	บ่อผุด	9	Superior	24	1,200
167	โรงแรมบ้านสบาย บิ๊ก บุดดา (Ban Sabai Big Buddha Hotel)	บ่อผุด	6	Standard	25	1,900
				Superior	35	1,900
168	โรงแรมอริสราเพลส (Arisara Place Hotel)	บ่อผุด	30	Studio	38	1,400
				1 Bedroom Suite	55	2,000
				2 Bedroom Suite	70	3,000
169	ภูเทเวศน์ รีสอร์ท แอนด์สปา (Phutaewan Resort and Spa)	บ่อผุด	9	Junior Suite (Ground Floor)	35	1,800
				2 Bedroom Suite (Upper Floor)	50	2,600
170	โรงแรมบีชเฮาส์ สมุย (Beach House Samui Hotel)	บ่อผุด	33	Superior	35	1,500
171	Blue Wave Samui	บ่อผุด	6	1 Bedroom	28	1,800
				2 Bedroom	60	3,000
172	พุทธ เลาจัน สมุย (Buddha Lounge Samui)	บ่อผุด	19	Studio With Balcony	25	1,900
173	ภูมิลำภา การ์เด้น รีสอร์ท (Bhumlapa Garden Resort)	บ่อผุด	18	Deluxe Garden Villa	60	2,800
				Deluxe Poolside	60	2,900
174	มานะไทย เกาะสมุย (Manathai Koh Samui)	ละไม	148	Deluxe Suite	32	2,800
				Suite	70	4,200
				Deluxe Lamai Suite	80	4,900
				Manathai Suite	200	11,300
175	ละไม วันทา บีช รีสอร์ท (Lamai Wanta Beach Resort)	ละไม	74	Deluxe Villa	30	1,500
				Villa	42	3,000
176	ปาล์ม โคโค มंत्रา รีสอร์ท (Palm Coco Mantra Resort)	ละไม	25	Superior	30	1,600
				Deluxe	40	1,900
				Villa	40	2,200

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
177	รอยัลบีช บูทีค รีสอร์ท แอนด์ สปา (Royal Beach Boutique Resort and Spa)	ละไม	24	Premium Bungalow	34	3,300
				Bungalow Suite With Additional Living And Dining Area	49	4,100
				2 Bedroom Deluxe Family Sea View	65	5,900
178	ไทย เฮาส์ บีช (Thai House Beach)	ละไม	60	Standard	32	2,100
				Deluxe	42	2,300
179	ละไม อินน์ 99 บังกะโล (Lamai Inn 99 Bungalows)	ละไม	70	Standard	16	1,300
				Pool View	18	1,500
				Deluxe	24	2,100
				Deluxe Sea View	28	2,800
180	โรงแรมบีช รีพับลิค (Beach Republic Hotel)	ละไม	41	Club Suite	55	3,200
				1-Bedroom Superior Suite	110	6,400
				1-Bedroom Private Pool Penthouse	118	10,600
				2-Bedroom Tropical Pool Villa	240	12,400
				Two Bedroom Private Pool Penthouse	195	13,800
181	คริสตัลเบย์ ยอชท์คลับ บีช รีสอร์ท (Crystal Bay Yacht Club Beach Resort)	ละไม	43	Garden View Villa	43	1,700
				Sea View Villa	43	2,100
				Grand Sea View Villa	43	2,700
				Beach Front Villa	43	3,300
182	สมัย เซนส์ บีช รีสอร์ท (Samui Sense Beach Resort)	ละไม	44	Superior	22	1,600
				Poolside Villa	46	2,100
				Junior Suite	60	2,600
183	ซารา บีช รีสอร์ท (Zara Beach Resort)	ละไม	12	Superior Villa	110	2,800
				Garden Plunge Pool Villa	74	4,700
184	โรงแรมมารินา วิลลา (Marina Villa)	ละไม	80	Standard	28	1,500
185	วีคเอนเดอร์ รีสอร์ท (Weekender Resort)	ละไม	126	Standard	36	1,600
				Superior	38	2,500
				Premier	48	4,100
186	โคโคนัท บีช รีสอร์ท (Coconut Beach Resort)	ละไม	44	Standard	30	1,600
				Luxury	35	2,000
187	รัมมะนา บูทีค รีสอร์ท (Rummana Boutique Resort)	ละไม	40	Deluxe Villa	35	3,300
				Garden View	35	3,300
188	แกรนด์ มานิตา บีช รีสอร์ท (Grand Manita Beach Resort)	ละไม	21	Villa	25	1,600
				Standard	24	1,700
				Beachfront Villa	25	2,500
189	อโลฮา รีสอร์ท (Aloha Resort)	ละไม	74	Superior	20	1,300
				Deluxe	24	2,700
				Grand Deluxe	32	3,100

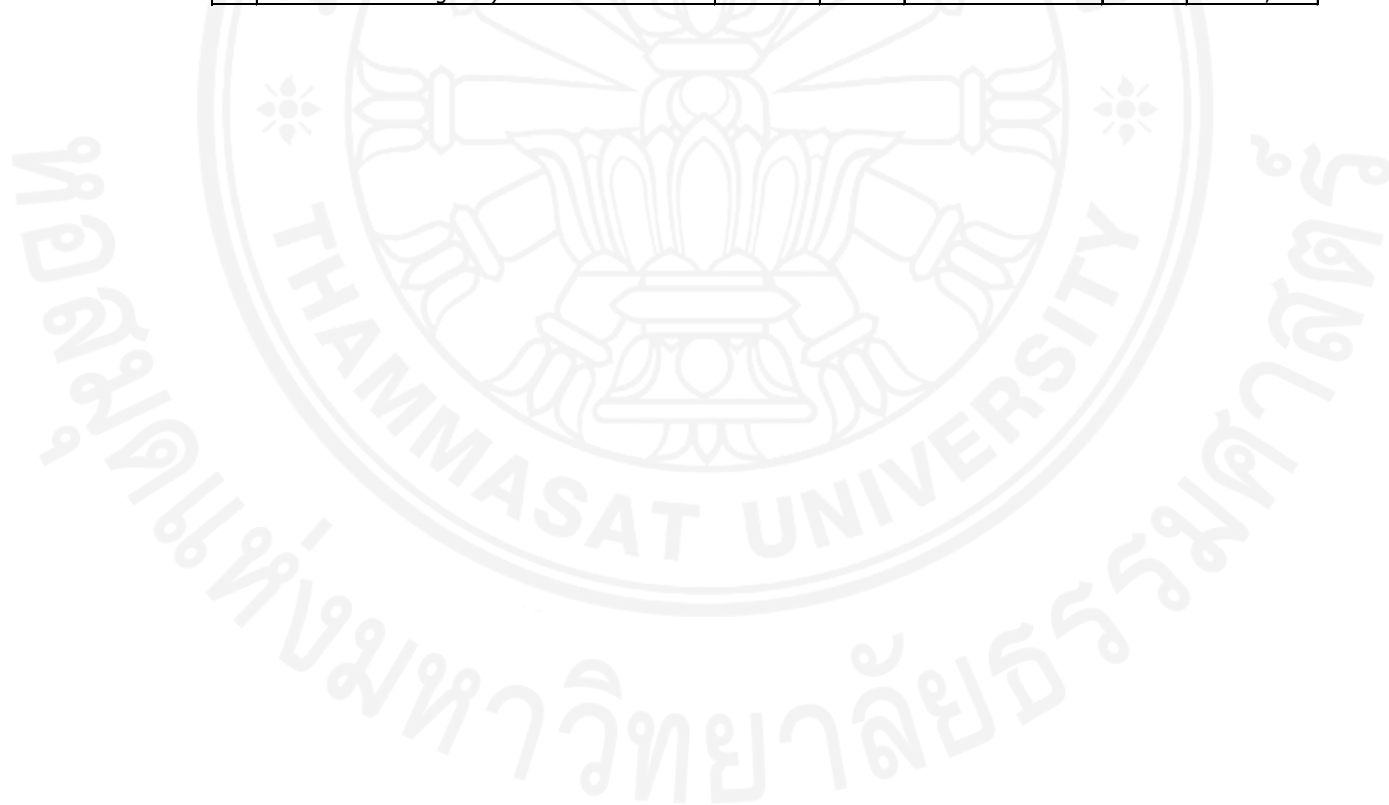
	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
190	โรงแรมแอม สมุย พาเลส (Am Samui Palace Hotel)	ละไม	47	Garden Side	36	1,900
				Poolside	36	2,400
				Suite	66	3,300
				Pool Suite	66	3,700
191	โรงแรมพร้อมสุขบุรี (Promtsuk Buri Hotel)	ละไม	17	Garden Court Bungalow	28	1,800
				Beachfront Bungalow	28	2,500
192	ชีนนาม่อน บีช วิลลา (Cinnamon Beach Villas)	ละไม	19	Deluxe Sea View	34	2,500
				Premier Sea View	40	3,600
				Penthouse Sea View	50	4,500
193	โรงแรมฮอลิเดย์ พาร์ค (Holiday Park Hotel)	ละไม	30	Deluxe	30	1,300
194	สมุย บีช รีสอร์ท บังกะโล (Samui Beach Resort Bungalows)	ละไม	24	Bungalow	24	1,700
				Beachfront Deluxe	30	2,500
195	Pattra Vill Resort	ละไม	22	Deluxe	50	2,200
				Deluxe Suite	63	3,900
				Terrace Villa	95	4,400
				Royal Family - 2 Bedrooms	95	4,900
				Family Suite Villa - 2 Bedrooms	88	5,900
196	บ้านสวนสมุย (Ban Sua Samui)	ละไม	10	Seaview Terrace Studio	43	1,200
197	วิสิท รีสอร์ท (Visit Resort)	ละไม	18	Standard	16	1,300
				Superior	18	1,500
198	บ้านไท คลัสเตอร์ (Baantai Cluster)	ละไม	12	Villa 2 Bedroom	80	1,800
199	โรงแรมสมุย ซีนีซเพลส (Samui Seabreeze Place)	ละไม	25	Pool View Room	20	1,200
200	ลามัวร์ สมุย รีสอร์ท (La Mer Samui Resort)	ละไม	20	Bungalow	30	1,400
201	วณดา การ์เด้น รีสอร์ท (Varinda Garden Resort)	ละไม	42	Superior	25	1,200
				Deluxe Garden View	30	1,300
				Grand Deluxe Hill Side	36	3,000
				2 Bedroom Family Suite	66	3,300
202	ซีวิว พาราไดส์ บีช แอนด์ เมาน์เทน ฮอลิเดย์ วิลลา รีสอร์ท (Seaview Paradise Beach and Mountain Holiday Villas Resort)	ละไม	16	Beach View Single 1 Bedroom	14	1,500
				1 Bedroom Villa	30	1,800
				Beachfront Single 1 Bedroom	14	1,900
				2 Bedroom Beach Garden Villa	85	3,200
203	วิลลา ลา มูน รีสอร์ท แอนด์ เรสเทอรองด์ (Villa La Moon Resort & Restaurant)	ละไม	11	Studio	35	1,500
				Junior Suite	70	1,700
				Grand Suite	90	2,500
				Family Suite	92	2,500
204	ซัลลาไม รีสอร์ท (Sallamai Resort)	ละไม	10	Standard	25	1,600
				Deluxe	30	2,200
205	ละไม เพอร์เฟ็ค รีสอร์ท (Lamai Perfect Resort)	ละไม	30	Standard	24	1,500
				Superior	27	1,800

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
206	แหลมศิลา รีสอร์ท (Laem Sila Resort)	ละไม	10	1 Bedroom Villa	70	2,800
				2 Bedroom Villa	75	3,700
				Deluxe 2-Bedroom Villa	85	4,700
207	โรงแรมสมายา บารา (Samaya Bura Hotel)	ละไม	71	Superior	38	1,900
				Superior Sea View	38	2,500
				Deluxe Sea View	48	3,100
208	บ้านเลว่ง บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (Baan Chaweng Beach Resort & Spa)	เจว่ง	94	Superior	38	2,800
				Deluxe	38	3,200
				Superior Villa	40	3,600
				Deluxe Villa	40	4,000
				Grand Deluxe Villa	42	4,800
				Beachfront Suite	52	7,100
209	เจว่ง โคฟ บีช รีสอร์ท (Chaweng Cove Beach Resort)	เจว่ง	101	Superior Garden Bungalow	32	2,200
				Deluxe Double With Whirlpool	36	2,200
				Superior Pool Side Bungalow	36	2,200
				Deluxe Garden Bungalow	48	2,300
210	Samui Beach Residence Hotel	เจว่ง	13	Deluxe	36	1,800
				Deluxe Family Suite 2-Bedroom	72	2,000
211	คิงส์การ์เด้น รีสอร์ท (King's Garden Resort)	เจว่ง	31	Deluxe	35	2,700
				Garden Bungalow	35	3,200
212	เจว่งบุรี รีสอร์ท (Chaweng Buri Resort)	เจว่ง	117	Superior	38	2,900
				Standard Villa	36	2,900
				Deluxe Garden Villa	38	3,300
				Deluxe Seaview Villa	40	4,300
				Deluxe Garden Pool Villa	56	5,700
213	ไอยรา บีช โฮเต็ล แอนด์ พลาซ่า (Iyara Beach Hotel & Plaza)	เจว่ง	78	Superior	32	2,500
				Deluxe	32	3,300
				Cabana	43	4,200
214	เดอะ บริซา บีช รีสอร์ท (The Briza Beach Resort)	เจว่ง	57	Duplex Pool Access Villa	113	3,400
				Plunge Pool Villa	138	3,400
				Deluxe Plunge Pool Villa	138	4,400
				Beachfront Pool Villa	138	6,900
215	เจว่ง รีสอร์ท (Chaweng Resort)	เจว่ง	69	Standard Bungalow	26	1,600
				Superior Bungalow	30	2,000
				Deluxe Bungalow With Garden View	34	2,300
				Beachfront Bungalo	34	3,000
				One Bedroom Suite Sea View	60	4,700
216	เจว่ง บลู ลากูน รีสอร์ท (Chaweng Blue Lagoon Resort)	เจว่ง	74	Garden Bungalow	30	2,100
				Superior Room Beach Side	32	2,600
				Deluxe Room Beach Side	32	3,300

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
217	อคีรา สมุย (Akyra Samui)	เจวง	61	Grand Deluxe	40	3,200
218	กานดาบุรี รีสอร์ท (Kandaburi Resort)	เจวง	183	Deluxe	52	2,200
219	ซองซูซี่ สมุย (Sans Souci Samui)	เจวง	22	Superior	30	2,100
				Deluxe	35	2,900
				Deluxe Beachfront	40	4,500
220	โนรา บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (Nora Beach Resort & Spa)	เจวง	113	Superior	39	4,400
				Deluxe	39	4,900
				Deluxe Seafacing	39	5,300
				Villa	63	6,000
				Ocean Villa	63	7,300
				Suite	71	7,800
				Pool Villa Suite	123	10,900
221	โรงแรมมาอยู่ (Maryoo Samui Hotel)	เจวง	47	Suite	42	1,600
				Pool View Suite	42	1,800
				Ocean View Suite	42	2,000
222	ชบา สมุย รีสอร์ท (Chaba Samui Resort)	เจวง	93	Deluxe	32	1,700
223	คีร์คายน บูทีค รีสอร์ท (Kirikayan Boutique Resort)	เจวง	32	Standard	35	3,300
				Duplex Suite	40	3,900
				Jacuzzi Suite	45	5,900
224	สมุย เวอร์ติคัลเลอร์ (Samui Verticolor)	เจวง	151	Studio	27	900
				Deluxe Studio	34	1,000
				Suite Studio	65	2,800
				Family Studio	38	2,200
225	เฟิร์ส บังกะโล บีช รีสอร์ท หาดเจวง เกาะสมุย (First Bungalow Beach Resort)	เจวง	174	Standard	23	1,500
				Deluxe	35	2,100
				Poolside Bungalow	35	3,200
				Beach Bungalow	34	3,900
226	อัลส์ แลมสัน รีสอร์ท (Al's Laemson Resort)	เจวง	79	Deluxe Villa	35	1,700
				Family Villa	44	3,500
227	โรงแรมเจวง บีชคอมเบอร์ (Chaweng Beachcomber Hotel)	เจวง	60	Superior	38	1,400
				Deluxe	38	1,800
228	ดี อเวนิว สมุย (The Avenue Samui)	เจวง	75	Standard	27	900
				Superior	24	1,100
				Deluxe	27	1,400
229	โรงแรมสมุย เฟิร์ส เฮาส์ (Samui First House Hotel)	เจวง	98	Superior	24	1,700
				Deluxe	32	1,700
				Grand Deluxe	42.5	2,100
				Family Room	50	3,500
230	เอเวอร์กรีน รีสอร์ท (Evergreen Resort)	เจวง	32	Superior	25	1,300
				Deluxe Villa	20	1,500
231	เลอ เมอรัยา รีสอร์ท (Le Murraya Resort)	เจวง	72	Deluxe	44	2,000
				Deluxe Poolside	44	5,100
232	สมุย นาเทียน รีสอร์ท (Samui Natien Resort)	เจวง	51	Standard	30	2,100
				Superior	30	2,400
				Superior Villa	43	3,400
233	เมืองสมุย สปา รีสอร์ท (Muang Samui Spa Resort)	เจวง	53	Grand Deluxe Suite Garden View	53	6,100
				Royal Suite Garden View	106	9,700
234	แทงโก้ บีช รีสอร์ท (Tango Beach Resort)	เจวง	39	Superior	21	1,200
				Deluxe	26	1,500
				Junior Suite	41	2,300
				Honeymoon Suite	48	2,300
				Family Suite	54	3,700

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
235	โรงแรมเพลินเจวง เกาะสมุย (Ploen Chaweng Koh Samui Hotel)	เจวง	24	Deluxe	32	1,200
236	โนวา สมุย รีสอร์ท (Nova Samui Resort)	เจวง	68	Standard	24	800
				Superior	28	1,100
				Deluxe	30	1,400
				Junior Suite	35	1,600
237	ชบา คามานา บีช รีสอร์ท (Chaba Cabana Beach Resort)	เจวง	78	Deluxe	32	2,000
238	ซินเนอร์จี สมุย รีสอร์ท (Synergy Samui Resort)	เจวง	30	Villa	25	4,000
				Villa Pool View	30	5,500
				Private Jacuzzi Villa	33	7,000
				Private Pool Villa	47	12,900
239	โรงแรมโก สมุย (GO Samui hotel)	เจวง	33	Standard	30	800
				Deluxe Sea View	36	1,100
				Family Suite	60	1,900
240	สมุย ลากูน เบย์ รีสอร์ท (Samui Lagoon Bay Resort)	เจวง	25	Deluxe Garden View	16	1,000
				Deluxe Ocean View Bungalow	24	1,800
241	โรงแรมสมุย พาราไดซ์ เจวง รีสอร์ท แอนด์ สปา (Samui Paradise Chaweng Hotel)	เจวง	43	Grand Villa	30	3,400
				Grand Deluxe Villa	32	4,400
				Junior Suite	50	7,000
				Paradise Suite	70	10,100
				Honeymoon Suite	145	14,200
242	เจวงชาเลต์ เกาะสมุย (Chaweng Chalet)	เจวง	29	Standard	24	1,400
				Bungalow	42	1,500
243	บานานา แฟนซี รีสอร์ท (Banana Fansea Resort)	เจวง	74	Bungalow	30	5,300
244	บีไฮน์ เดอะ ซีน บูทีค โฮเต็ล แอท สมุย (Behind The Scene Boutique Hotel @ Samui)	เจวง	24	Eco	15	1,100
				Deluxe	25	1,500
				Premier	30	1,500
245	โอเอซิส ฮาคูนา มาทาดา (Oasis Hakuna Matata)	เจวง	18	Standard	27	900
				Superior	44	1,000
				Family	51	1,800
246	ปาปิลลอน รีสอร์ท (Papillon Resort)	เจวง	23	Standard	16	1,400
				Bungalow	25	1,400
				Superior Bungalow	40	1,800
				Junior Suite	45	2,300
				Deluxe Seafront Bungalow	40	2,400
247	สมุย ไอแลนด์ รีสอร์ท (Samui Island Resort)	เจวง	55	Superior Bungalow	30	1,300
				Deluxe Garden View	30	1,600
				Deluxe Sea View	30	1,800
				Junior Suite With Spa Bath	45	3,200
				Suite Plunge Pool Beachfront	50	4,200
248	โรงแรมโนรา เจวง (Nora Chaweng Hotel)	เจวง	63	Deluxe	22	2,100
249	วิสเปอริง ปาล์ม สุวิท (Whispering Palms Suite)	เจวง	71	Standard	51	1,500
250	ชเวง รีแล็กซ์ รีสอร์ท (Chaweng Relax Resort)	เจวง	40	Standard	30	1,500
				Superior Bungalow	40	2,000
				Deluxe Bungalow	40	2,700
				Family Bungalow	50	4,900
251	เทรดวินด์ บาย ลาวานา (Tradewinds by Lawana Hotel)	เจวง	29	Garden View Bungalow	36	2,200
				Sea View Bungalow	55	4,100

	Name	Location	No. of Room	Room Type	Room Size (sqm)	Room Rate (Baht)
252	ชาลาล่า สมุย รีสอร์ท (Chalala Samui Resort)	เฉวง	14	Standard Bungalow	30	1,500
				Superior Bungalow	32	2,000
				Family Bungalow	35	3,000
253	บ้านเขาหัวจุก (Baan Khao Hua Jook)	เฉวง	26	Standard	25	1,300
				Villa	70	3,600
254	บ้านแสนสุข วิลล่า (Baan Saen Sook Villas)	เฉวง	30	Standard Bungalow	50	1,800
				Deluxe Family 2 Bedroom	70	3,500
255	เอส พี ชเวง พาเลซ (S.P.Chaweng Palace)	เฉวง	30	Standard	32	1,500
256	Pleasure Harbour Boutique Hotel	เฉวง	32	Superior	24	1,800
257	ป๊อปปี้ส์ สมุย (Poppies Samui)	เฉวง	24	Cottage	35	7,400
258	โรงแรม เดอะรูม เฉวง (The Room Chaweng Hotel)	เฉวง	30	Superior	24	1,600
259	เดอะ ดับบลิว วิลล่า เกาะสมุย (The W Villas - Koh Samui)	เฉวง	26	Superior	36	3,000
260	รัตนา เกสต์เฮาส์ แอนด์ บังกะโล (Rattana Guesthouse & Bungalow)	เฉวง	50	Standard	36	1,500



ภาคผนวก ข
การวิเคราะห์ทางการเงิน



งบกระแสเงินสด			
ปี พ.ศ.	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2
ปีดำเนินการ	2559	2560	2561
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			
ค่าห้องพัก			
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม			
รายได้อื่นๆ			
ADR			
RevPAR			
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	-	-	-
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)			
ค่าที่ดิน	74,936,250		
ค่าก่อสร้างห้องพัก (1,492 ตารางเมตร)	35,559,333	35,559,333	35,559,333
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง (508 ตารางเมตร)	6,773,333	6,773,333	6,773,333
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ (20 สระ)	2,000,000	2,000,000	2,000,000
ค่าจัดสวนและปรับปรุงภูมิทัศน์ (3,883.20 ตารางเมตร)	1,618,000	1,618,000	1,618,000
พื้นที่ Circulation (797 ตารางเมตร)	132,833	132,833	132,833
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ (1,200 ตารางเมตร)	500,000	500,000	500,000
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคและอื่นๆ	964,000	964,000	964,000
เงินเดือน ปีที่ 1 (ปรับเพิ่มปีละ 3%)			
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก			
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม			
ค่าประกันภัย			
ค่าการตลาด			
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ			
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	122,483,750	47,547,500	47,547,500
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	(122,483,750)	(47,547,500)	(47,547,500)
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)	63,627,922	27,179,010	28,237,933
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)	63,627,922	27,179,010	28,237,933
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	-	-	-
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)	63,627,922	90,806,932	119,044,865
เงินสดต้นงวด	-	(0)	(0)
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	4,772,094	6,810,520	8,928,365
เงินสดปลายงวด	(0)	(0)	0
Payback Period			(238,089,729)

งบกระแสเงินสด			
ปี พ.ศ.	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปีดำเนินการ	2562	2563	2564
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			
ค่าห้องพัก	46,008,250	59,810,725	73,613,200
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	18,403,300	23,924,290	29,445,280
รายได้อื่นๆ	4,600,825	5,981,073	7,361,320
ADR	13,268	13,268	13,268
RevPAR	6,634	8,624	10,615
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	69,012,375	89,716,088	110,419,800
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)			
ค่าที่ดิน			
ค่าก่อสร้างห้องพัก (1,492 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง (508 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ (20 สระ)			
ค่าจัดสวนและปรับปรุงภูมิทัศน์ (3,883.20 ตารางเมตร)			
พื้นที่ Circulation (797 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ (1,200 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคและอื่นๆ			
เงินเดือน ปีที่ 1 (ปรับเพิ่มปีละ 3%)	18,000,000	18,540,000	19,096,200
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก	13,802,475	17,943,218	22,083,960
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	6,441,155	8,373,502	10,305,848
ค่าประกันภัย	71,321	71,321	71,321
ค่าการตลาด	2,070,371	2,691,483	3,312,594
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	2,070,371	2,691,483	3,312,594
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	42,455,694	50,311,006	58,182,517
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	26,556,681	39,405,082	52,237,283
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)			
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)			
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	15,934,009	31,524,066	41,789,826
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)	103,110,856	71,586,790	29,796,964
เงินสดต้นงวด	0	2,889,358	5,401,366
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	7,733,314	5,369,009	2,234,772
เงินสดปลายงวด	2,889,358	5,401,366	13,614,050
Payback Period	(219,266,362)	(185,230,289)	(135,227,779)

งบกระแสเงินสด			
ปี พ.ศ.	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8
ปีดำเนินการ	2565	2566	2567
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			
ค่าห้องพัก	73,613,200	73,613,200	80,974,520
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	29,445,280	29,445,280	32,389,808
รายได้อื่นๆ	7,361,320	7,361,320	8,097,452
ADR	13,268	13,268	14,595
RevPAR	10,615	10,615	11,676
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	110,419,800	110,419,800	121,461,780
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)			
ค่าที่ดิน			
ค่าก่อสร้างห้องพัก (1,492 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง (508 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ (20 สระ)			
ค่าจัดสวนและปรับปรุงภูมิทัศน์ (3,883.20 ตารางเมตร)			
พื้นที่ Circulation (797 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ (1,200 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคและอื่นๆ			
เงินเดือน ปีที่ 1 (ปรับเพิ่มปีละ 3%)	19,669,086	20,259,159	20,866,933
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก	22,083,960	22,083,960	24,292,356
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	10,305,848	10,305,848	11,336,433
ค่าประกันภัย	71,321	71,321	71,321
ค่าการตลาด	3,312,594	3,312,594	3,643,853
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	3,312,594	3,312,594	3,643,853
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	58,755,403	59,345,476	63,854,750
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	51,664,397	51,074,324	57,607,030
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)			
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)			
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)	29,796,964		
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)	-	-	-
เงินสดต้นงวด	13,614,050	35,481,483	86,555,807
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)			
เงินสดปลายงวด	35,481,483	86,555,807	144,162,837
Payback Period	(83,563,382)	(32,489,058)	25,117,972

งบกระแสเงินสด			
ปี พ.ศ.	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11
ปีดำเนินการ	2568	2569	2570
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			
ค่าห้องพัก	80,974,520	80,974,520	89,071,972
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	32,389,808	32,389,808	35,628,789
รายได้อื่นๆ	8,097,452	8,097,452	8,907,197
ADR	14,595	14,595	16,055
RevPAR	11,676	11,676	12,844
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	121,461,780	121,461,780	133,607,958
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)			
ค่าที่ดิน			
ค่าก่อสร้างห้องพัก (1,492 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง (508 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ (20 สระ)			
ค่าจัดสวนและปรับปรุงภูมิทัศน์ (3,883.20 ตารางเมตร)			
พื้นที่ Circulation (797 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ (1,200 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคและอื่นๆ			
เงินเดือน ปีที่ 1 (ปรับเพิ่มปีละ 3%)	21,492,941	22,137,730	22,801,861
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก	24,292,356	24,292,356	26,721,592
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	11,336,433	11,336,433	12,470,076
ค่าประกันภัย	71,321	71,321	71,321
ค่าการตลาด	3,643,853	3,643,853	4,008,239
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	3,643,853	3,643,853	4,008,239
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	64,480,758	65,125,546	70,081,328
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	56,981,022	56,336,234	63,526,630
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)			
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)			
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)			
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)	-	-	-
เงินสดต้นงวด	144,162,837	201,143,858	257,480,092
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)			
เงินสดปลายงวด	201,143,858	257,480,092	321,006,722
Payback Period	82,098,994	138,435,227	201,961,858

งบกระแสเงินสด			
ปี พ.ศ.	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14
ปีดำเนินการ	2571	2572	2573
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			
ค่าห้องพัก	89,071,972	89,071,972	97,979,169
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	35,628,789	35,628,789	39,191,668
รายได้อื่นๆ	8,907,197	8,907,197	9,797,917
ADR	16,055	16,055	17,660
RevPAR	12,844	12,844	14,128
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	133,607,958	133,607,958	146,968,754
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)			
ค่าที่ดิน			
ค่าก่อสร้างห้องพัก (1,492 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างส่วนกลาง (508 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ (20 สระ)			
ค่าจัดสวนและปรับปรุงภูมิทัศน์ (3,883.20 ตารางเมตร)			
พื้นที่ Circulation (797 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ (1,200 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคและอื่นๆ			
เงินเดือน ปีที่ 1 (ปรับเพิ่มปีละ 3%)	23,485,917	24,190,495	24,916,210
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก	26,721,592	26,721,592	29,393,751
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	12,470,076	12,470,076	13,717,084
ค่าประกันภัย	71,321	71,321	71,321
ค่าการตลาด	4,008,239	4,008,239	4,409,063
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	4,008,239	4,008,239	4,409,063
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	70,765,384	71,469,961	76,916,491
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	62,842,574	62,137,997	70,052,263
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)			
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)			
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)			
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)	-	-	-
เงินสดต้นงวด	321,006,722	383,849,296	445,987,293
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)			
เงินสดปลายงวด	383,849,296	445,987,293	516,039,556
Payback Period	264,804,432	326,942,429	396,994,692

งบกระแสเงินสด			
ปี พ.ศ.	ปีที่ 15	ปีที่ 16	
ปีดำเนินการ	2574	2575	
กระแสเงินสดรับ (Cash In Flow)			
ค่าห้องพัก	97,979,169	97,979,169	
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	39,191,668	39,191,668	
รายได้อื่นๆ	9,797,917	9,797,917	
ADR	17,660	17,660	
RevPAR	14,128	14,128	
รวมเงินสดรับ (Total Cash In Flow)	146,968,754	146,968,754	
กระแสเงินสดจ่าย (Cash Out Flow)			
ค่าที่ดิน			
ค่าก่อสร้างห้องพัก (1,492 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสวนกลาง (508 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ (20 สระ)			
ค่าจัดสวนและปรับปรุงภูมิทัศน์ (3,883.20 ตารางเมตร)			
พื้นที่ Circulation (797 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ (1,200 ตารางเมตร)			
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคและอื่นๆ			
เงินเดือน ปีที่ 1 (ปรับเพิ่มปีละ 3%)	25,663,696	26,433,607	
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับห้องพัก	29,393,751	29,393,751	
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	13,717,084	13,717,084	
ค่าประกันภัย	71,321	71,321	
ค่าการตลาด	4,409,063	4,409,063	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	4,409,063	4,409,063	
รวมเงินสดจ่าย (Total Cash Out Flow)	77,663,977	78,433,888	
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	69,304,777	68,534,866	
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)	-	-	
เงินกู้เบิกใช้ (Loan Draw Down)			
จ่ายชำระคืนเงินกู้ (Loan Repayment)			
รวมเงินกู้คงค้าง (Out Standing Loan)	-	-	
เงินสดต้นงวด	516,039,556	585,344,333	
ดอกเบี้ยจ่าย (Interest Payment)	-	-	
เงินสดปลายงวด	585,344,333	653,879,199	
Payback Period	466,299,469	534,834,335	

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายคมสิทธิ์ ตันติมูรธา
วันเดือนปีเกิด	24 สิงหาคม พ.ศ. 2525
ตำแหน่ง	กรรมการผู้จัดการ หจก.เหรียญทองฟาร์ม
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2553 – ปัจจุบัน หจก.เหรียญทองฟาร์ม พ.ศ. 2551 – 2553 Operation Executive iMAXX Merchandising Sdn. Bhd., Malaysia พ.ศ. 2547 – 2550 Assistant Branch Manager Siam South Sea Bird's Nest, Zhuhai, China
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2551 Master of Science in International Business, Brunel University, London, UK พ.ศ. 2547 นิเทศศาสตรบัณฑิต สาขาการโฆษณา มหาวิทยาลัยกรุงเทพ