



การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนมุขมนตรี  
จังหวัดนครราชสีมา

โดย

นางสาวจตุตินันท์ จันทร์รัตนปริดา

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558  
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนมุขมนตรี  
จังหวัดนครราชสีมา

โดย

นางสาวจตุตินันท์ จันทร์รัตนปริดา

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ปีการศึกษา 2558


ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT ON MUKKAMONTRI ROAD,  
NAKHONRATCHASIMA

BY

MISS JUTINAN JUNRATTANAPRIDA

The image features a large, faint watermark of the Thammasat University logo in the background. The logo is circular and contains a central emblem with a crown and a lotus flower, surrounded by Thai script and the English text '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

นางสาวจตุรนนท์ จันทร์รัตนปริดา

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนมุขมนตรี  
จังหวัดนครราชสีมา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

  
\_\_\_\_\_  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุพืชา พาณิชย์ปฐุม)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

  
\_\_\_\_\_  
(รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์)

คณบดี

  
\_\_\_\_\_  
(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนวย)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนมุขมนตรี จังหวัดนครราชสีมา
ชื่อผู้เขียน	นางสาวจตุตินันท์ จันทรรัตนปรีดา
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์
ปีการศึกษา	2558

### บทสรุปผู้บริหาร

โครงการ บี-เพลส ตั้งอยู่ในตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการ Mixed Used ระหว่างอพาร์ทเมนท์และสนามแบดมินตันให้เช่าในอาคารหลังเดียวกันบนเนื้อที่ 1 ไร่ 41 ตารางวา ในส่วนของอพาร์ทเมนท์มีห้องพักทั้งหมด 54 ห้อง แบ่งเป็นห้องพักขนาด 34 ตารางเมตร จำนวน 48 ห้อง, ขนาด 40 ตารางเมตร จำนวน 3 ห้องและขนาด 42 ตารางเมตร จำนวน 3 ห้อง ราคาเช่าห้องพักอยู่ที่ 4,000 - 4,500 บาท ส่วนสนามแบดมินตันมีทั้งหมด 5 คอร์ต อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อชั่วโมงต่อคอร์ต

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ คือ แรงงานในและนอกระบบ นักเรียน นักศึกษาและเจ้าของธุรกิจส่วนตัว มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 51,355,724 บาท โครงสร้างเงินลงทุนของโครงการ แบ่งเป็น 2 ส่วน 1. ส่วนของเจ้าของร้อยละ 60 ของมูลค่าโครงการและมีต้นทุนของเงินทุนอยู่ที่ 8% 2. เงินกู้ระยะยาวร้อยละ 40 ของมูลค่าโครงการและมีอัตราดอกเบี้ยที่ 8.620% โดยโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) อยู่ที่ 5,004,348 บาท มีอัตราผลตอบแทนของโครงการ(IRR) อยู่ที่ 8.29%และมีระยะเวลาคืนทุนที่ 20 ปี 9 เดือน 21 วัน

Independent Study Title	FEASIBILITY STUDY FOR LAND DEVELOPMENT ON MUKKAMONTRI ROAD, NAKHONRATCHASIMA
Author	Miss JutinanJunrattanaprida
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor Yawaman Metapirak
Academic Years	2015

### EXECUTIVE SUMMARY

B-Place will be located in Tambon Naimueang, Mueang District, Nakhon ratchasima, one of the four major cities of Isan, Thailand. A mixed used project, the site will include an apartment building and badminton court. Project area will be 1 rai 41 square wah for a total of 54 residential units and 5 badminton courts. Rents will range from 4,000 to 4,500 baht monthly, and the badminton court usage fee will be 150 baht per hour.

Target customers are workers, students, and business owners. Project value is 51,355,724 baht. Project capital investment is 40% equity and 60% debt. Net present value (NPV) of the project will be 5,004,348 baht, internal rate of return (IRR) 8.29 % and payback period 20 years, 9 months, and 21 days

Keyword: Land development in Isan, Thai real estate, Mixed used construction projects in the ASEAN region.

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้สำเร็จได้ด้วยความอนุเคราะห์ของบุคคลหลายท่าน ซึ่งไม่อาจจะนำมากล่าวได้ทั้งหมด ข้าพเจ้าขอกราบพระคุณ บิดา มารดาที่ได้คอยให้กำลังใจและคอยช่วยเหลือในทุกๆด้าน ขอขอบคุณ รองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ ที่กรุณาเสียสละเวลาให้คำปรึกษา ให้ข้อเสนอแนะ และตรวจสอบข้อบกพร่องต่างๆในการทำโครงการครั้งนี้ ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สุพิชา พาณิชย์ปฐม ที่มาเป็นคณะกรรมการและให้แนวคิด ในการศึกษาโครงการMixed Use ระหว่างอพาร์ทเมนท์และสนามเบดมินตันให้เช่า และสุดท้ายขอขอบคุณเพื่อนๆในรุ่น MRE 14 ทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือในการทำโครงการครั้งนี้

นางสาวจตุตินันท์ จันทรรัตน์ปรีดา

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(7)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาของโครงการ	1
1.2 แนวคิดในการพัฒนาโครงการ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	2
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม	3
2.1 อพาร์ทเมนท์	3
2.2 สนามแบดมินตันให้เช่า	4
บทที่ 3 การวิเคราะห์ที่ดินโครงการ	6
3.1 ด้านกายภาพ	6
3.1.1 รูปร่าง ขนาด และอาณาเขตที่ดิน	6



3.1.2	สภาพที่ดินในปัจจุบัน	8
3.1.3	มูลค่าที่ดิน	9
3.2	ด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมรอบโครงการ	10
3.2.1	การเข้าถึงบริเวณโครงการ	10
3.2.2	สภาพพื้นที่โดยรอบโครงการ	10
3.2.3	การลงทุนจากภาครัฐในบริเวณพื้นที่โดยรอบโครงการ	11
3.3	ด้านกฎหมาย	12
บทที่ 4	การวิเคราะห์รูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ดิน	15
4.1	การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น	15
4.2	การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น	18
4.2.1	ทางเลือกที่ 1 อพาร์ทเมนต์	18
4.2.2	ทางเลือกที่ 2 สวมแบดมินตันให้เช่า	20
4.2.3	ทางเลือกที่ 3 อพาร์ทเมนต์และสวมแบดมินตันให้เช่า	22
บทที่ 5	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด	26
5.1	การวิเคราะห์เศรษฐกิจระดับมหภาค	26
5.2	การวิเคราะห์อุปสงค์	34
5.3	การวิเคราะห์อุปทาน	38
5.4	การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ	52
5.5	การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด	53
5.6	การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด	59
5.7	การวางแผนการตลาด	64
บทที่ 6	การบริหารงานก่อสร้างและการบริหารจัดการ	65
6.1	การบริหารงานก่อสร้าง	65
6.2	การบริหารจัดการ	70

บทที่ 7 การวิเคราะห์ทางการเงิน	72
7.1 การลงทุนในโครงการ B-Place	72
7.2 ค่าใช้จ่ายบริหารและการตลาด	73
7.3 รายได้ของโครงการ	75
7.4 สรุปผลวิเคราะห์ทางการเงิน	76
รายการอ้างอิง	79
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	82
ภาคผนวก ข	91
ภาคผนวก ค	96
ภาคผนวก ง	110
ภาคผนวก จ	112
ภาคผนวก ฉ	125
ประวัติผู้เขียน	128

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 สรุปปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนต์ของผู้เช่า	4
2.2 สรุปปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกสนามแบดมินตันของผู้ใช้บริการ	4
3.1 แสดงระยะทางระหว่างสถานที่สำคัญต่างๆกับที่ตั้งโครงการ	11
4.1 แสดงสรุปรูปแบบการใช้ประโยชน์ของที่ดินที่นำมาศึกษา	17
4.2 สมมติฐานการลงทุนโดยประมาณของทางเลือกที่ 1	19
4.3 Front Door Analysis ของทางเลือกที่ 1	19
4.4 สมมติฐานการลงทุนโดยประมาณของทางเลือกที่ 2	21
4.5 Front Door Analysis ของทางเลือกที่ 2	21
4.6 สมมติฐานการลงทุนโดยประมาณของทางเลือกที่ 3	23
4.7 Front Door Analysis ของทางเลือกที่ 3	24
5.1 จำนวนผู้มีงานทำที่อยู่ในแรงงานในระบบและนอกระบบ จำแนกตามอาชีพ และเพศของจังหวัดนครราชสีมา พ.ศ.2557	34
5.2 แสดงจำนวนนักเรียนของโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย	35
5.3 แสดงจำนวนนักเรียนของโรงเรียนอุบลรัตนราชกัญญาราชวิทยาลัย นครราชสีมา	36
5.4 แสดงข้อมูลของคู่แข่งอพาร์ทเมนต์ทั้ง 9 โครงการ	47
5.5 แสดงข้อมูลคู่แข่งของสนามแบดมินตันทั้ง 4 โครงการ	50
5.6 แสดงแผนการตลาด	64
6.1 สรุปพื้นที่ใช้สอยของโครงการ	65
6.2 รายการวัสดุมาตรฐานของโครงการ	66
7.1 แสดงโครงสร้างของเงินลงทุน	72
7.2 แสดงการลงทุนของโครงการ	73
7.3 ค่าใช้จ่ายการบริหาร	73
7.4 แสดงรายได้รวมของอพาร์ทเมนต์	75
7.5 แสดงผลตอบแทนของการลงทุนในสถานการณ์ต่างๆ	78

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 แสดงรูปร่างของที่ดินที่นำมาศึกษา	7
3.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ	7
3.3 สภาพที่ดินที่นำมาศึกษา	8
3.4 สภาพที่ดินที่นำมาศึกษา	8
3.5 แสดงถนนชุมชนตรีบริเวณปากซอยทางเข้าถนนชุมชนตรีซอย 23	9
3.6 แสดงตำแหน่งของที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบ	10
3.7 แสดงเส้นทางมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา	11
3.8 แสดงจุดสิ้นสุดมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา กับ ที่ตั้งโครงการ	12
5.1 แสดงประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทย ปี 2015 – 2016	27
5.2 แสดงจำนวนชาวต่างชาติที่ได้รับใบอนุญาตประเภทส่งเสริมการลงทุน ให้ทำงานในไทยและอัตราการขยายตัว	27
5.3 แสดงจำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์และอัตราการขยายตัวต่อปี	28
5.4 แสดงจำนวนแรงงานจำแนกตามจังหวัด ณ สิ้นปี 2012 และ 2014	29
5.5 แสดงอัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงานปี 2013และพื้นที่ก่อสร้าง โรงงานที่ได้รับอนุญาตในปี 2014 ของแต่ละจังหวัด	30
5.6 แสดงพื้นที่อาคารสำนักงานตั้งแต่ปี 2550 – 2559	31
5.7 แสดงจำนวนนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีทั้งประเทศ	32
5.8 แสดงอัตราการขยายตัวของจำนวนนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีทั้งประเทศ	32
5.9 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการอพาร์ทเมนท์ของคู่แข่งทั้งหมด	48
5.10 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการสนามแบดมินตันของคู่แข่งทั้งหมด	51
5.11 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของอพาร์ทเมนท์เปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยใช้เกณฑ์ ด้านราคากับสิ่งอำนวยความสะดวก	56
5.12 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของสนามแบดมินตันเปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยใช้เกณฑ์ ด้านลักษณะและบรรยากาศกับสิ่งอำนวยความสะดวก	59

5.13	แสดงสัญลักษณ์ของโครงการ	60
5.14	แสดงแปลนของโครงการชั้นที่ 1	60
5.15	แสดงแปลนของโครงการชั้นที่ 2 - 4	61
5.16	แสดงแปลนของโครงการชั้นที่ 5	61
6.1	แสดงผังการจัดโครงสร้างองค์กร	70



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาของโครงการ

จากสภาวะปัจจุบัน จังหวัดนครราชสีมาเป็นหนึ่งในหลายๆจังหวัดที่ทางภาครัฐได้ให้การสนับสนุน และพัฒนาจนกลายเป็นจังหวัดสำคัญ มีแหล่งท่องเที่ยวมากมายที่ได้รับความนิยมจากทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมายังจังหวัดนครราชสีมาอย่างไม่ขาดสาย นอกจากนี้ความเป็นชุมชนเมืองได้เจริญเติบโตขึ้นกว่าในอดีต และมีประชากรเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นจังหวัดขนาดใหญ่ ผนวกกับในปีพุทธศักราช 2559 นี้ ประเทศไทยจะก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ **Asean Economics Community (AEC)** ทำให้นักลงทุนหันมาสนใจและพัฒนาโครงการต่างๆในจังหวัดอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มีการขยายตัวของแหล่งงานมากมาย เช่น การมีสถานศึกษาขนาดใหญ่ การเกิดศูนย์การค้าใหม่ๆ อาทิ เซ็นทรัลพลาซ่า นครราชสีมา ศูนย์การค้าเทอมินอล 21 เป็นต้น เป็นสาเหตุให้เกิดการอพยพย้ายถิ่นฐานของแรงงานและผู้คนมาอาศัยอยู่ในจังหวัดนครราชสีมา ทำให้จำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม เมื่อจำนวนประชากรมากขึ้น ความต้องการที่อยู่อาศัยก็ย่อมมากขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้นทางผู้ศึกษามองว่าจังหวัดนครราชสีมามีศักยภาพในการที่จะพัฒนารูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทที่อยู่อาศัยได้

#### 1.2 แนวคิดในการพัฒนาโครงการ

ผู้ศึกษาใช้แนวคิดเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์สูงสุด (Highest and Best Use) มาใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งจะพิจารณาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความเป็นไปได้ของโครงการทั้งหมด 5 ปัจจัยด้วยกัน ประกอบไปด้วย

- ปัจจัยทางด้านกายภาพ คือ ศักยภาพทางด้านการใช้ประโยชน์ของที่ตั้ง โดยธรรมชาติแล้วที่ดินแต่ละทำเลจะมีเอกลักษณ์ของตัวเอง ซึ่งที่ตั้งเป็นตัวสำคัญในการกำหนดการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดิน เช่น ระยะห่างจากวัด ระยะห่างจากโรงเรียน ระบบสาธารณูปโภคต่างๆที่เข้าถึงที่ดิน เป็นต้น
- ปัจจัยทางด้านกฎหมาย หมายถึง การใช้ประโยชน์ที่ดินภายในกรอบของข้อบัญญัติกฎหมายต่างๆ เช่น ผังเมือง พรบ.ควบคุมอาคาร เทศบัญญัติ เป็นต้น
- ปัจจัยด้านนโยบายอื่นๆ เช่น เจ้าของที่ไม่ต้องการขายที่ต้องการทำธุรกิจประเภทให้เช่าเท่านั้น

- ปัจจัยทางด้านการตลาด เป็นการพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการแต่ละประเภท โดยดูจากความต้องการ(Demand)และอุปทาน(Supply) ภายในพื้นที่
- ปัจจัยทางการเงิน กล่าวคือ พิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยดูจากผลตอบแทนจากการลงทุนที่ดีที่สุดและผลตอบแทนที่ได้นั้นต้องสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนด้วย ซึ่งจะใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆในการตัดสินใจ เช่น NPV, IRR, Payback Period เป็นต้น

### 1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด ภายใต้ข้อจำกัดทางด้านกายภาพและกฎหมาย
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ทั้งระดับมหภาค (Macro) และ จุลภาค (Micro) รวมถึงการพิจารณาถึงอุปสงค์ คู่แข่ง กลุ่มเป้าหมาย SWOT STP การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด และการวางแผนการตลาด
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ โดยวิเคราะห์จากเครื่องมือทางการเงินต่างๆ

### 1.4 ขอบเขตการศึกษา

1. ศึกษาศักยภาพที่ดินขนาด 1-0-41 ไร่ ที่ตั้งอยู่บนถนนมูขมนตรี ซอย23 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมาทางด้านกฎหมายและกายภาพ
2. ศึกษาทางด้านเงินลงทุนของโครงการ ทั้งการตลาด การก่อสร้าง และต้นทุนในส่วนอื่นๆ ของรูปแบบการใช้ประโยชน์ที่จะพัฒนา
3. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของรูปแบบการใช้ประโยชน์ที่จะพัฒนา

### 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงวิธีการและขั้นตอนในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. ทำให้รู้ถึงศักยภาพของที่ดินที่ได้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (Highest and Best Use)
3. เป็นกรณีศึกษาให้กับบุคคลทั่วไป ที่ต้องการจะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

## บทที่ 2

### การทบทวนวรรณกรรม

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินบนถนนมูขมมนตรี ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา นั้น ผู้ศึกษาได้แบ่งการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ ในส่วนแรกจะเป็นการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทอพาร์ทเมนท์ เพื่อให้เข้าใจถึงปัจจัยที่ผู้บริโภคใช้ในการเลือกอยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์ และเป็นแนวทางในการออกแบบและพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ต่อมาในส่วนที่สองจะเป็นการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทสนามแบดมินตันให้เช่า เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยและสิ่งที่ใช้บริการให้มีความสำคัญในการเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่า เพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบและพัฒนาโครงการต่อไป

#### 2.1 อพาร์ทเมนท์

จากการทบทวนวรรณกรรม สรุปได้ว่าปัจจัยที่จะทำให้ผู้เช่าเลือกพักอพาร์ทเมนท์ ประกอบด้วย 6 ปัจจัย โดยปัจจัยหลักมี 3 ปัจจัย (ณัฐวรรณ นิยมาคม, 2548; นันทวัน อลงกรณ์วุฒิชัย, 2557; วิสิทธิ์ ไพระสุขวิศาล, 2555) ได้แก่ 1. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง คือ การคมนาคมที่สะดวก ใกล้ที่ทำงานหรือสถานศึกษา 2. ปัจจัยด้านราคา คือ การคิดราคาค่าเช่าที่เหมาะสมกับห้องที่เช่า และการคิดอัตราค่าน้ำประปากับค่าไฟฟ้าต่อหน่วย ตามจริงที่ใช้ไม่ใช่อัตราเหมา 3. ปัจจัยด้านระบบรักษาความปลอดภัย คือ การมียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง และการมีระบบรักษาความปลอดภัยต่างๆ เช่น ระบบคีย์การ์ด ระบบกล้องวงจรปิด CCTV เป็นต้น และนอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆอีก ได้แก่ ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ปัจจัยด้านลักษณะอาคารพักอาศัย (ณัฐวรรณ นิยมาคม, 2548; นันทวัน อลงกรณ์วุฒิชัย, 2557) และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม (ณัฐวรรณ นิยมาคม, 2548)



ตารางที่ 2.1 สรุปปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกอพาร์ทเมนท์ของผู้เช่า

ปัจจัย	ณัฐวรรณ นิยมาคม	นันทวัน อลงกรณ์วุฒิชัย	วิสิทธิ์ ไพระอุษวิศาล
ทำเลที่ตั้ง	✓	✓	✓
ราคา	✓	✓	✓
ระบบรักษาความปลอดภัย	✓	✓	✓
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ (เช่น ตู้น้ำ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ร้านค้า)	✓	✓	-
ลักษณะอาคารพักอาศัย (เช่น แสงสว่าง ระเบียงซักล้าง)	✓	✓	-
สภาพแวดล้อม	✓	-	-

ที่มา : จากการสรุปของผู้ทำการศึกษา

## 2.2 สนามแบดมินตันให้เช่า

ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันของผู้ใช้บริการมีทั้งหมด 6 ปัจจัย ได้แก่ 1. ที่จอดรถเพียงพอ 2. อุปกรณ์สนาม เช่น ตาข่าย พื้นสนาม หลอดไฟอยู่ในสภาพดีใช้งานได้ 3. ความสะอาดของสถานที่ ไม่ว่าจะเป็นพื้นสนาม ห้องน้ำ หรือบริเวณที่นั่งพัก (คณิน กษมาติลก, 2556; ชุมพล อรรถนันทน์, 2549) 4. อัตรายาคีที่ดีของพนักงาน 5. ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพสนาม 6. การบริการจองทางโทรศัพท์ (คณิน กษมาติลก, 2556)

ตารางที่ 2.2 สรุปปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกสนามแบดมินตันของผู้ใช้บริการ

ปัจจัย	คณิน กษมาติลก	ชุมพล อรรถนันทน์
ที่จอดรถ	✓	✓
อุปกรณ์สนาม (เช่น ตาข่าย พื้นสนาม)	✓	✓
ความสะอาด	✓	✓
อัตรายาคีของพนักงาน	✓	-
ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพสนาม	✓	-
การบริการจองทางโทรศัพท์	✓	-

ที่มา : จากการสรุปของผู้ทำการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการสนามแบดมินตัน (คณิน กษมาติลก, 2556) เป็นการลงทุนทำสนามแบดมินตันบนพื้นที่ 242 ตารางวา ประกอบด้วยสนามแบดมินตันจำนวน 6 สนาม ซึ่งผลการวิเคราะห์ทางการเงินทำการวิเคราะห์ด้วยวิธีสมมติภาพ (Scenario Analysis) มี D/E Ratio = 2/3 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 7 อัตราผลตอบแทนในส่วนของผู้อถือหุ้นร้อยละ 12.5 ภายใต้การจำลองสถานการณ์ 3 สถานการณ์ ได้ผลลัพธ์ดังนี้

ในกรณีผู้มาใช้บริการปกติที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันในอัตราร้อยละ 80 การลงทุนให้ผลตอบแทนคุ้มค่า โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ 560,659 บาท มีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 14.14% รวมทั้งมีระยะเวลาคืนทุนที่ 6 ปี 4 เดือน

ในกรณีผู้มาใช้บริการมากที่สุดที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันในอัตราร้อยละ 100 การลงทุนให้ผลตอบแทนคุ้มค่า โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ 3,519,631 บาท มีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 23.47% รวมทั้งมีระยะเวลาคืนทุนที่ 4 ปี 2 เดือน

ในกรณีผู้มาใช้บริการปกติที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันในอัตราร้อยละ 60 การลงทุนให้ผลตอบแทนคุ้มค่า โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ -2,037,718 บาท มีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ที่ 14.14% รวมทั้งมีระยะเวลาคืนทุนที่ 10 ปี 1 เดือน

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การลงทุนพัฒนาสนามแบดมินตันให้เช่าภายในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากในกรณีปกติที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันโดยเฉลี่ยร้อยละ 80 จะส่งผลให้ค่า NPV > 0 และ IRR มากกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยของโครงการ โดยผู้ประกอบการควรที่จะนำปัจจัยที่ผู้ให้บริการให้ความสำคัญมาใช้ในการออกแบบและพัฒนาโครงการ เพื่อให้มีอัตราการเข้าใช้บริการไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80

## บทที่ 3

### การวิเคราะห์ที่ดินโครงการ

การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย เพื่อใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินในจังหวัดนครราชสีมา โดยมีปัจจัยที่ต้องพิจารณา 3 ปัจจัยประกอบด้วย

- 3.1 ด้านกายภาพ
- 3.2 ด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมรอบโครงการ
- 3.3 ด้านกฎหมาย

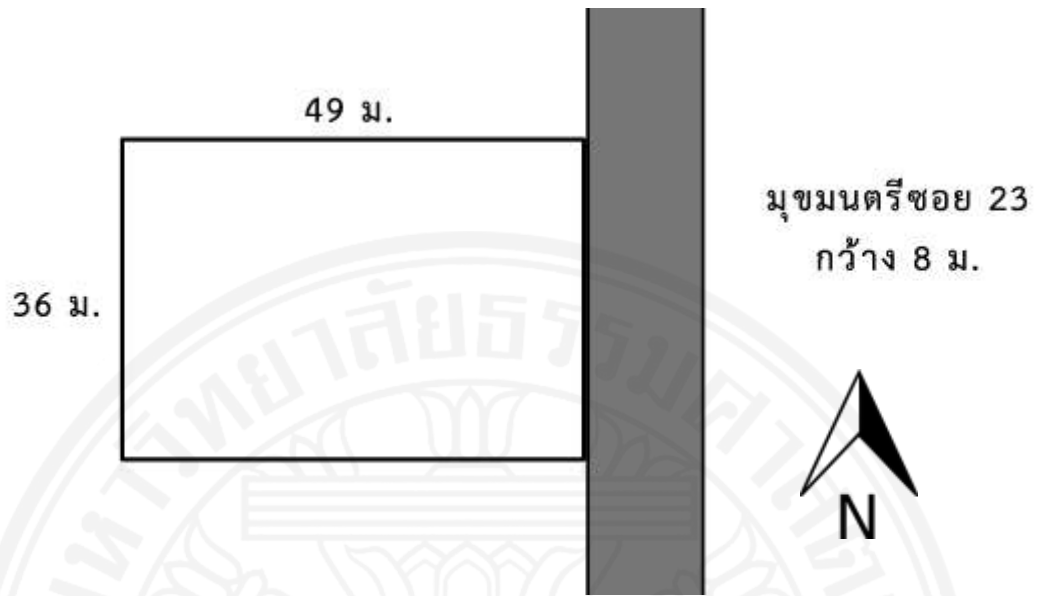
#### 3.1 ด้านกายภาพ

ข้อมูลทางด้านกายภาพ ประกอบด้วย รูปร่างที่ดิน ขนาดที่ดิน อาณาเขต ความกว้าง ความยาว ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ สภาพที่ดินในปัจจุบัน และมูลค่าที่ดิน

##### 3.1.1 รูปร่าง ขนาด และอาณาเขตที่ดิน

ที่ดินที่นำมาศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้น ตั้งอยู่ใกล้กับถนนมุขมนตรี ในซอยมุขมนตรี 23 ห่างจากถนนมุขมนตรีประมาณ 50 เมตร ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่ดินรวม 1 ไร่ 41 ตารางวา ที่ดินมีรูปร่างสี่เหลี่ยมผืนผ้า

ทิศเหนือ	ติดที่ดินเอกชน มีแนวเขตที่ดินยาว 49 เมตร
ทิศตะวันออก	ติดถนนมุขมนตรีซอย 23 มีแนวเขตที่ดินยาว 36 เมตร
ทิศใต้	ติดที่ดินเอกชน มีแนวเขตที่ดินยาว 49 เมตร
ทิศตะวันตก	ติดที่ดินเอกชน มีแนวเขตที่ดินยาว 36 เมตร



ภาพที่ 3.1 แสดงรูปร่างของที่ดินที่นำมาศึกษา



ภาพที่ 3.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ

### 3.1.2 สภาพที่ดินในปัจจุบัน

พื้นที่ดินในปัจจุบัน เป็นที่ดินเปล่าถมแล้ว มีต้นไม้ขึ้นทั่วไป ดังภาพที่ 3.3 และ 3.4



ภาพที่ 3.3 สภาพที่ดินที่นำมาศึกษา



ภาพที่ 3.4 สภาพที่ดินที่นำมาศึกษา

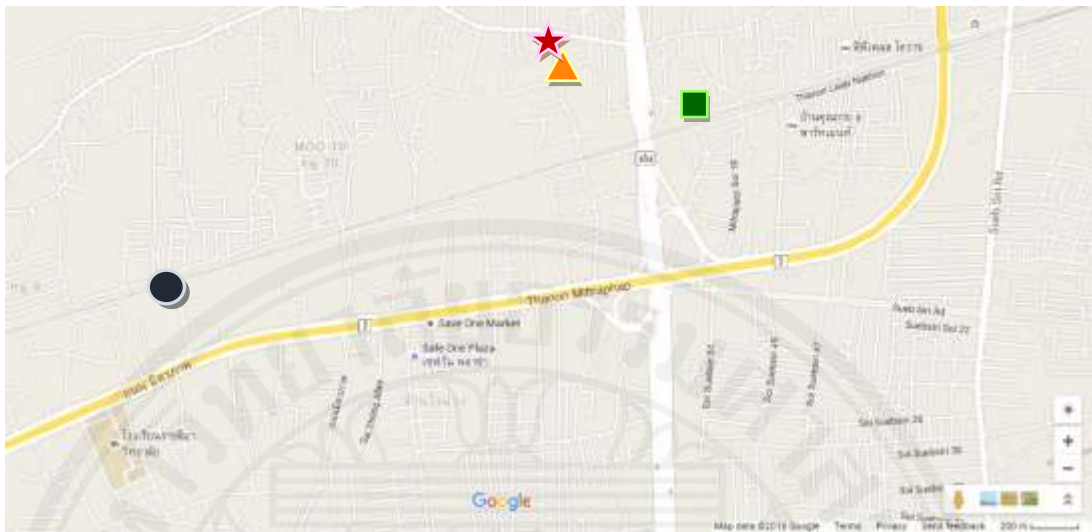


ภาพที่ 3.5 แสดงถนนชุมชนตรีบริเวณปากซอยทางเข้าถนนชุมชนตรีซอย 23

### 3.1.3 มูลค่าที่ดิน

การประเมินมูลค่าที่ดินจะเป็นการเปรียบเทียบกับที่ดินในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะใช้ราคาประกาศขายในการเปรียบเทียบ

- ราคาประกาศขายที่ดินแปลงที่ตั้งโครงการ ขนาดเนื้อที่ 1-0-41 ตารางวา ราคาประกาศขาย 23,000 บาทต่อตารางวา
- ราคาประกาศขายที่ดินแปลงที่ 1 ขนาดเนื้อที่ 2 งาน 48 ตารางวา ราคาประกาศขาย 12,000 บาทต่อตารางวา
- ราคาประกาศขายที่ดินแปลงที่ 2 ขนาดเนื้อที่ 2 งาน 72 ตารางวา ราคาประกาศขาย 5,900,000 บาท
- ราคาประกาศขายที่ดินแปลงที่ 3 ขนาดเนื้อที่ 1 งาน 48 ตารางวา ราคาประกาศขาย 17,250 บาทต่อตารางวา



ภาพที่ 3.6 แสดงตำแหน่งของที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบ

หมายเหตุ : ★ ที่ตั้งโครงการ ● ที่ดินแปลงที่ 1 ▲ ที่ดินแปลงที่ 2 ■ ที่ดินแปลงที่ 3

### 3.2 ด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมรอบโครงการ

ในการวิเคราะห์ข้อมูลด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้มาจากการใช้โปรแกรม Google Earth Pro และจากการลงสำรวจในพื้นที่จริง เพื่อใช้ประกอบในการวิเคราะห์หารูปแบบการใช้ประโยชน์ที่มีประสิทธิภาพต่อไป ซึ่งคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

#### 3.2.1 การเข้าถึงบริเวณโครงการ

โครงการสามารถเข้าถึงได้ทั้งจากรถยนต์ส่วนบุคคลและรถโดยสารประจำทางที่วิ่งผ่านถนนमुखมนตรี

#### 3.2.2 สภาพพื้นที่โดยรอบโครงการ

สภาพพื้นที่โดยบริเวณรอบๆโครงการนั้นส่วนใหญ่นั้นการใช้ประโยชน์ของที่ดินจะใช้เพื่อการอยู่อาศัย โดยมีทั้งการก่อสร้างบ้านและอยู่อาศัยเอง ทั้งแบบหมู่บ้านจัดสรร และอาคารพาณิชย์พักอาศัย

นอกจากนี้ยังมีสถานที่สำคัญๆรอบๆบริเวณโครงการ ได้แก่ เดอะมอลล์นครราชสีมา โรงพยาบาลกรุงเทพ ตลาดนัดเปิดกรุสมบัติเซฟวัน สถานีรถไฟภูเขาลาด

ตารางที่ 3.1 แสดงระยะทางระหว่างสถานที่สำคัญต่างๆกับที่ตั้งโครงการ

สถานที่สำคัญต่างๆ	ระยะทาง (km)	ระยะเวลาเดินทางโดยรถยนต์ (นาที)
เดอะมอลล์นครราชสีมา	5.1	10
โรงพยาบาลกรุงเทพ	5	10
ตลาดนัดเปิดกรูสมบัติเซฟวัน	3.5	5
สถานีรถไฟภูเขาลาด	3.6	5

ที่มา : จากการสรุปของผู้ทำการศึกษา

### 3.2.3 การลงทุนจากภาครัฐในบริเวณพื้นที่โดยรอบโครงการ

คณะรัฐมนตรีได้มีการอนุมัติโครงการสร้างถนนมอเตอร์เวย์จาก อ.บางปะอิน จ.

พระนครศรีอยุธยา มายัง จ.นครราชสีมา เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2558 โดยมอเตอร์เวย์เส้นทางบางปะอิน-นครราชสีมา มีทางวิ่งฝั่งละ 4-6 ช่องทาง ระยะทางประมาณ 199 กิโลเมตร โดยมีจุดเริ่มต้นที่ อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา บริเวณทางแยกต่างระดับที่เป็นจุดเริ่มต้นของถนนวงแหวนตะวันตก สิ้นสุดที่จุดบรรจบทางเลี่ยงเมืองนครราชสีมา (By Pass) ดังภาพที่ 3.7

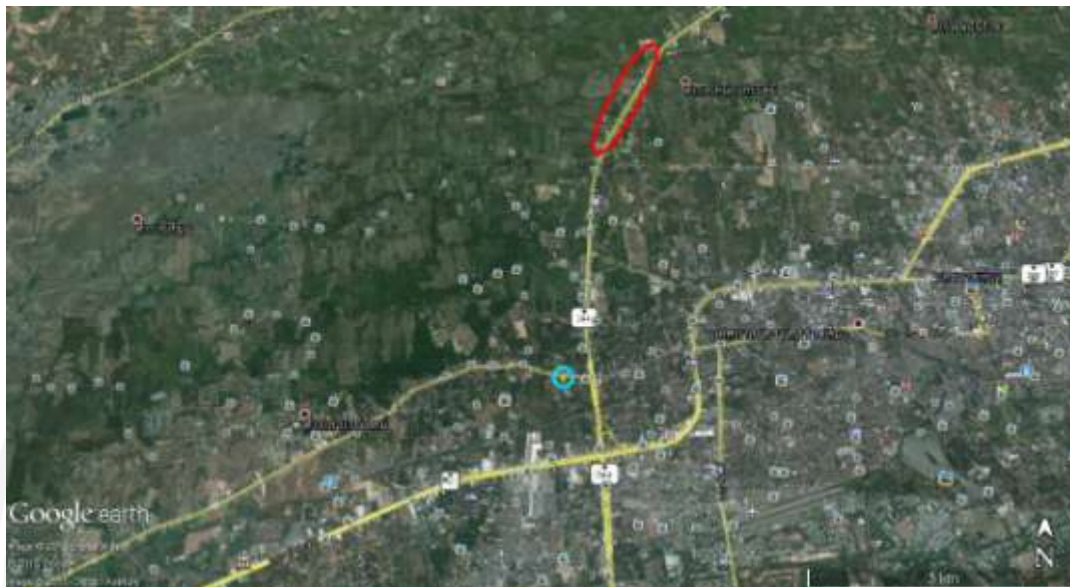


ภาพที่ 3.7 แสดงเส้นทางมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา

ที่มา : กรมทางหลวง



โดยจุดสิ้นสุดของมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา ห่างจากที่ตั้งโครงการประมาณ 5 กิโลเมตร ดังภาพที่ 3.8



ภาพที่ 3.8 แสดงจุดสิ้นสุดมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา กับ ที่ตั้งโครงการ

● จุดสิ้นสุดมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา ● ที่ตั้งโครงการ

### 3.3 ด้านกฎหมาย

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการมีกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กฎหมายที่ควบคุมการใช้ประโยชน์จากที่ดิน กฎหมายที่ควบคุมกำหนดกฎเกณฑ์ในการก่อสร้างและพัฒนา และกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการกำหนดการดูแลและบริหารทรัพย์สิน ซึ่งจะทำการวิเคราะห์ตามประเภทของรูปแบบการใช้ประโยชน์ดังนี้

- **ที่อยู่อาศัยแนวราบ**

ที่ดินที่นำมาศึกษาสามารถพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบได้ตามกฎหมาย โดยจากขนาดที่ดินที่มีขนาดเล็กทำให้สามารถแบ่งแปลงที่อยู่อาศัยได้ไม่เกิน 10 แปลง ทำให้ไม่เข้าข่ายการจัดสรรที่ดินจึงไม่ต้องนำกฎหมายการจัดสรรมาควบคุมในการออกแบบ ทั้งนี้การออกแบบให้เป็นไปตามกฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พุทธศักราช 2543)

- **อาคารอยู่อาศัยรวม**

อาคารอยู่อาศัยรวม ได้แก่ อาคารชุด อพาร์ทเมนต์ สามารถทำได้ โดยการออกแบบ ต้องเป็นไปกฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พุทธศักราช 2543) ที่ได้กำหนด ลักษณะของ อาคาร แนวและระยะต่างๆของอาคาร บันได ที่ว่างภายในอาคาร เป็นต้น

- **โรงแรม**

สำหรับโรงแรมนั้นสามารถพัฒนาได้ เนื่องจากกฎกระทรวงบังคับผังเมืองรวมเมือง นครราชสีมา (ฉบับที่ 2) พุทธศักราช 2550 กำหนดให้บริเวณที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อยสามารถใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นได้ไม่เกิน 15% ของที่ดินประเภทนั้นในแต่ละบริเวณ ซึ่งภายในบริเวณ 1.14 ตามกฎหมายผังเมือง ยังไม่มีการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการมากนัก ส่วนใหญ่เป็นการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย โดยการออกแบบให้เป็นไปตามกฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พุทธศักราช 2543) และพระราชบัญญัติ โรงแรม พุทธศักราช 2547

- **ศูนย์การค้า**

สำหรับศูนย์การค้า นั้น ที่ดินที่นำมาศึกษาไม่สามารถพัฒนาได้ เนื่องจากตามกฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภทในพื้นที่บางส่วนของตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัด นครราชสีมา พุทธศักราช 2547 ที่ดินที่นำมาศึกษาอยู่ในบริเวณที่ 2.16 ซึ่งภายในบริเวณที่ 2 สามารถสร้างอาคารพาณิชย์กรรมประเภทค้าปลีกค้าส่งได้สูงสุดไม่เกิน 300 ตารางเมตรเท่านั้น เพราะที่ดินที่นำมาศึกษาติดกับถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทางเพียง 10 เมตร

- **อาคารสำนักงานให้เช่า**

การพัฒนาในรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทอาคารสำนักงานนั้นสามารถทำได้ โดยเหตุผลเช่นเดียวกับรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทโรงแรม โดยการออกแบบให้เป็นไปตามกฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พุทธศักราช 2543)

- **นิคมอุตสาหกรรม**

จากกฎหมายผังเมืองรวมจังหวัดนครราชสีมา พุทธศักราช 2547 พบว่า ที่ดินที่นำมาศึกษาอยู่ในบริเวณหมายเลข 1.14 ซึ่งกำหนดไว้เป็นสีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ซึ่งทำให้ทราบว่าที่ดินประเภทนี้ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการประเภทโรงงาน ทำให้ผู้ทำการศึกษาคัดรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทนิคมอุตสาหกรรมออก

- **สนามกีฬาให้เช่า**

สนามกีฬาให้เช่าที่นิยมในประเทศไทย ได้แก่ 1)สนามฟุตบอลหญ้าเทียม 2)สนามแบดมินตัน 3)สนามเทนนิส 4)สนามสควอช 5)สระว่ายน้ำ 6)สนามกอล์ฟ สำหรับการพัฒนาที่ดินในรูปแบบของสนามกีฬาให้เช่านั้นสามารถทำได้ โดยเหตุผลเช่นเดียวกันกับ การพัฒนาโรงแรมและอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งให้ใช้กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พุทธศักราช 2543)ในการควบคุมการออกแบบ แต่เมื่อคำนึงถึงขนาดของที่ดินที่นำมาศึกษาแล้วทำให้ไม่สามารถพัฒนาเป็นสนามกอล์ฟและสนามฟุตบอลหญ้าเทียมเพื่อปล่อยเช่าได้ เนื่องจากที่ดินมีขนาดเล็กเกินไป

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์รูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ดิน

#### 4.1 การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด เป็นไปเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการตามหลัก Highest & Best Use จะเป็นการศึกษาข้อมูลทางการตลาดเบื้องต้น เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาเลือกรูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ดินที่ดีที่สุด ซึ่งในบทที่แล้วจากการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อม และกฎหมายของที่ดินนั้น ทำให้สามารถจัดรูปแบบการใช้ประโยชน์ออกไปได้ 2 รูปแบบ โดยเลือกรูปแบบที่เหมาะสมอยู่อีก 6 รูปแบบ คือ อาคารชุด, ที่อยู่อาศัยแนวราบ, อพาร์ทเมนต์, โรงแรม, อาคารสำนักงาน และ สนามกีฬาให้เช่า ในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด ข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการพิจารณาข้อมูลทางด้านอุปสงค์ (Demand), ข้อมูลทางด้านอุปทาน (Supply), อัตราการการเข้าพัก (Occupancy Rate) และอัตรายอดขาย (Take-up Rate)

##### อาคารชุด

จากข้อมูลโครงการที่อยู่อาศัยในจังหวัดนครราชสีมา ของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ (REIC) ตลาดอาคารชุดในจังหวัดนครราชสีมา มีจำนวนหน่วยเฉลี่ยขายทั้งหมด 1,250 หน่วยจากจำนวนหน่วยในผังทั้งหมด 2,950 หน่วย ดังนั้นมีอัตรายอดขาย (Take-up Rate) อยู่ที่ 59% ข้าจากหน่วยในผังทั้งหมดมีเพียง 15% เท่านั้นที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และโครงการส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่บริเวณตำบลในเมืองนครราชสีมา จากเหตุผลข้างต้นทำให้รูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทอาคารชุดไม่เหมาะสมกับที่ดินที่นำมาศึกษา เนื่องจากที่ดินอยู่ห่างจากบริเวณในเมืองมากกว่าโครงการอื่นๆ และจากอัตรายอดขายที่ค่อนข้างต่ำก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งด้วย

##### ที่อยู่อาศัยแนวราบ

จากข้อมูลโครงการที่อยู่อาศัยในจังหวัดนครราชสีมา ของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ (REIC) พบว่า บ้านเดี่ยวมีเฉลี่ยขาย 3,400 หน่วย จากหน่วยในผังประมาณ 8,000 หน่วย คิดเป็นประมาณ 42% ส่วนทาวน์เฮ้าส์เฉลี่ยขาย 270 หน่วย จากหน่วยในผัง 360 หน่วย คิดเป็นประมาณ 75% ข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าตลาดของรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ ไม่เหมาะสมกับที่ดินที่นำมาศึกษา เนื่องจากมีอัตรายอดขายที่ค่อนข้างต่ำ

##### อพาร์ทเมนต์

จากการสำรวจแนวโน้มของอพาร์ทเมนต์ในจังหวัดนครราชสีมาพบว่า การเติบโตของตลาดอพาร์ทเมนต์ ในหลายๆปีที่ผ่านมาได้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากการที่มีโครงการใหม่ๆ

เปิดเพิ่มมากขึ้น และในส่วนของอัตราการเข้าพักก็อยู่ที่ประมาณ 80-100% ซึ่งถือว่าอยู่ในสัดส่วนที่สูง ค่าเช่าห้องก็มีการปรับตัวเพิ่มมากขึ้นจากในอดีตที่อยู่ประมาณ 2,500 บาทต่อเดือน เป็น 3,500 – 4,500 บาทต่อเดือน โดยเฉพาะอพาร์ทเมนท์ใหม่ๆที่มีการออกแบบที่ทันสมัยและสะดวกสบายก็จะทำให้สามารถเก็บค่าเช่าได้สูงตามไปด้วย

นอกจากนี้แรงงานในอำเภอเมืองนครราชสีมา ส่วนใหญ่เป็นแรงงานที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างอำเภอหรือต่างจังหวัด ซึ่งต้องการที่พักอาศัยอยู่ใกล้แหล่งงานของตนเองทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ค่อนข้างมาก และจากข้อมูลของธนาคารเกียรตินาคินก็พบว่าจำนวนแรงงานในจังหวัดนครราชสีมา มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลดีต่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์ของจังหวัด

### **โรงแรม**

บริเวณโดยรอบทำเลที่ตั้งของโครงการนั้น ส่วนใหญ่นั้นการใช้ประโยชน์ของที่ดินจะใช้เพื่อการอยู่อาศัย โดยมีทั้งการก่อสร้างบ้านและอยู่อาศัยเอง ทั้งแบบหมู่บ้านจัดสรร และอาคารพาณิชย์ พักอาศัย ไม่ได้อยู่ใกล้กับสถานที่ท่องเที่ยวและไม่ได้อยู่ในย่านธุรกิจอีกด้วย จึงไม่เหมาะกับรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทโรงแรม

### **อาคารสำนักงาน**

สำหรับรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทอาคารสำนักงานนั้น ที่ดินที่นำมาศึกษาไม่ได้อยู่ใกล้กับย่านธุรกิจของจังหวัด อีกทั้งภายในจังหวัดนั้นอาคารสำนักงานยังไม่มีคามจำเป็น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของอาคารพาณิชย์พักอาศัยมากกว่า

### **สนามกีฬาให้เช่า**

ส่วนรูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทสนามสนามกีฬาให้เช่า นั้น ที่ยังสามารถพัฒนาได้ คือ สนามแบดมินตัน สนามเทนนิส สนามสควอช และสระว่ายน้ำ

รูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทสระว่ายน้ำนั้นจากการสอบถามผู้ประกอบการในบริเวณใกล้เคียงพบว่า มีผู้ใช้บริการในวันธรรมดาค่อนข้างน้อย จะเยอะในช่วงปิดเทอมเท่านั้นเนื่องจากผู้ปกครองจะพาบุตรหลานมาใช้บริการ จึงไม่เหมาะที่จะนำมาพัฒนา

ส่วนกีฬาสควอชนั้นยังไม่เป็นที่นิยมในจังหวัดนครราชสีมา รวมถึงภายในศูนย์การค้าชั้นนำในจังหวัดก็ยังไม่มีการจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับกีฬาประเภทนี้อีกด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่ามีความเสี่ยงในการพัฒนาสนามสควอชเนื่องจากไม่มีอุปสงค์มารองรับ

สนามเทนนิสให้เช่าในส่วนนี้ส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการภายในจังหวัดจะใช้บริการตามสนามในหมู่บ้านจัดสรรของตน รวมถึงผู้ใช้บริการส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มิทักษะด้านกีฬาชนิดนี้อยู่พอสมควร ไม่ใช่กีฬาที่ใครๆก็สามารถเล่นได้ จึงมีความเสี่ยงที่จะลงทุนในสนามกีฬาประเภทนี้ เนื่องจากมีสนามให้ผู้เล่นไปใช้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายจำนวนมาก

สำหรับสนามกีฬาแบดมินตันให้เช่านั้น จากการสอบถามผู้ประกอบการสนามแบดมินตันให้เช่าภายในตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมาเบื้องต้น พบว่าผู้ใช้บริการนั้นมีความต้องการที่จะใช้บริการในช่วงเวลาเดียวกันเป็นส่วนใหญ่ ทำให้จำนวนสนามที่มีอยู่ไม่พอที่จะตอบสนองต่อความต้องการ โดยช่วงเวลาดังกล่าวจะอยู่ในช่วง 17:00 – 23:00 ของวันธรรมดา(วันจันทร์-วันศุกร์) เนื่องจากผู้ใช้บริการจะมาใช้บริการหลังเลิกงานหรือหลังโรงเรียนเลิกกับเพื่อน โดยเมื่อนำมาประกอบกับบริเวณที่ตั้งของที่ดินที่นำมาศึกษานั้นอยู่ในย่านชุมชนที่มีผู้อยู่อาศัยค่อนข้างหนาแน่น รูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทสนามแบดมินตันให้เช่าจึงน่าจะมีความเป็นไปได้

ตารางที่ 4.1 แสดงสรุปรูปแบบการใช้ประโยชน์ของที่ดินที่นำมาศึกษา

รูปแบบการใช้ประโยชน์	กฎหมาย	กายภาพ	การตลาดเบื้องต้น
อาคารชุด	✓	✓	✗
ที่อยู่อาศัยแนวราบ	✓	✓	✗
อพาร์ทเมนท์	✓	✓	✓
โรงแรม	✓	✓	✗
ศูนย์การค้า	✗	✗	✗
อาคารสำนักงาน	✓	✓	✗
นิคมอุตสาหกรรม	✗	✗	✗
สนามแบดมินตัน	✓	✓	✓

ที่มา : จากการสรุปของผู้ทำการศึกษา

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านกายภาพ กฎหมายและการตลาดเบื้องต้น ทำให้สามารถตัดรูปแบบการใช้ประโยชน์ออกจนเหลือแค่ 2 รูปแบบเท่านั้น ได้แก่ อพาร์ทเมนท์ กับ สนามแบดมินตัน ดังตารางที่ 4.1

## 4.2 การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น

### 4.2.1 ทางเลือกที่ 1 อพาร์ทเมนต์

ราคาขายที่ดิน	21,724	บาท/ตร.ว.
ขนาดที่ดิน	441	ตร.ว.
ค่าลิฟต์ดับเพลิง	10,000,000	บาท
ค่าก่อสร้าง	9,500	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างทั้งหมด	8,760	ตร.ม.
Efficiency	64%	
พื้นที่ขาย	5,606.40	ตร.ม.
ขนาดห้อง	35	ตร.ม.
จำนวนห้องเช่าทั้งหมด	161	ห้อง
ค่าออกแบบ	1%	ของมูลค่าก่อสร้าง
Construction Management Fee	100,000	บาท/เดือน
ระยะเวลาการก่อสร้าง	18	เดือน
Loan to Value Ratio	70%	
Debt Coverage Ratio	1.20	
Interest Rate	7.525%	
Payment Term	20	ปี
จำนวนครั้งที่จ่ายต่อปี	12	ครั้ง
Monthly Mortgage Constant	0.008071225	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Operating Expenses	5%	EGI
Occupancy Rate	80%	

ตารางที่ 4.2 สมมติฐานการลงทุนโดยประมาณของทางเลือกที่ 1

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวม
ที่ดิน	441	ตารางวา	21,724	9,580,072
ค่าปรับปรุงที่ดิน				100,000
สิ่งปลูกสร้าง	8,760	ตารางเมตร	9,500	83,220,000
ค่าลิฟต์ดับเพลิง				10,000,000
ค่าออกแบบ (1% ของมูลค่าสิ่งปลูกสร้าง)				932,200
ค่าบริหารการก่อสร้าง	18	เดือน	100,000	1,800,000
<b>มูลค่าโครงการ</b>				<b>105,632,272</b>

ตารางที่ 4.3 Front Door Analysis ของทางเลือกที่ 1

Front Door Analysis	
Total Cost	105,632,272
Loan to Value Ratio	70%
Loan Amount	73,942,591
Annualized Mortgage Constant	0.09685
Cash Required for Debt	7,161,688
Debt Coverage Ratio	1.20
NOI	8,594,025
EGI	9,046,343
PGI	11,307,928
<b>Require Room rent / month</b>	<b>5,850</b>



#### 4.2.2 ทางเลือกที่ 2 สนามแบดมินตัน.ให้เช่า

ราคาขายที่ดิน	21,724	บาท/ตร.ว.
ขนาดที่ดิน	441	ตร.ว.
ค่าก่อสร้าง	1,250,000	บาท/คอร์ต
จำนวนสนามทั้งหมด	8	คอร์ต
ระยะเวลาการก่อสร้าง	6	เดือน
Loan to Value Ratio	60%	
Debt Coverage Ratio	1.20	
Interest Rate	7.525%	
Payment Term	5	ปี
จำนวนครั้งที่จ่ายต่อปี	12	ครั้ง
Monthly Mortgage Constant	0.0200498	
Annualized Mortgage Constant	0.240598	
Operating Expenses	5%	EGI
รายละเอียดการใช้บริการ		
วันธรรมดา	248	วันต่อปี
จำนวนชั่วโมงที่คนมาใช้บริการในวันธรรมดา	6	ชั่วโมง
Occupancy Rate วันธรรมดา	95%	
จำนวนชั่วโมงทั้งหมดของวันธรรมดา	1,414	ชั่วโมงต่อปี
วันหยุด	104	วันต่อปี
จำนวนชั่วโมงที่คนมาใช้บริการในวันหยุด	6	ชั่วโมง
Occupancy Rate วันหยุด	75%	
จำนวนชั่วโมงทั้งหมดของวันหยุด	468	ชั่วโมงต่อปี
Occupancy Rate รวมทั้งปี	89%	

ตารางที่ 4.4 สมมติฐานการลงทุนโดยประมาณของทางเลือกที่ 2

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวม
ที่ดิน	441	ตารางวา	21,724	9,580,072
ค่าปรับปรุงที่ดิน				100,000
สิ่งปลูกสร้าง	8	คอร์ต	1,250,000	10,000,000
<b>มูลค่าโครงการ</b>				<b>19,680,072</b>

ตารางที่ 4.5 Front Door Analysis ของทางเลือกที่ 2

Front Door Analysis	
Total Cost	19,680,072
Loan to Value Ratio	60%
Loan Amount	11,808,043
Annualized Mortgage Constant	0.24060
Cash Required for Debt	2,840,991
Debt Coverage Ratio	1.20
NOI	3,409,189
EGI	3,588,621
PGI	4,028,043
<b>ค่าเช่าคอร์ตต่อชั่วโมงที่ต้องการต่อ 8 คอร์ต</b>	<b>1,907</b>
<b>ค่าเช่าคอร์ตต่อชั่วโมงที่ต้องการต่อคอร์ต</b>	<b>238</b>

#### 4.2.3 ทางเลือกที่ 3 อพาร์ทเมนต์ และ สนามแบบมินตันให้เช่า (Mixed Use)

ราคาขายที่ดิน	21,724	บาท/ตร.ว.
ขนาดที่ดิน	416	ตร.ว.
ระยะเวลาการก่อสร้าง	12	เดือน
Loan to Value Ratio	60%	
Debt Coverage Ratio	1.20	
Interest Rate	7.525%	
Payment Term	20	ปี
จำนวนครั้งที่จ่ายต่อปี	12	ครั้ง
Monthly Mortgage Constant	0.008071225	
Annualized Mortgage Constant	0.096854706	
Apartment		
ค่าก่อสร้าง	9,000	บาท/ตร.ม.
พื้นที่ก่อสร้างอพาร์ทเมนต์	2,100	ตร.ม.
Efficiency	70%	
พื้นที่ขาย	1,470	ตร.ม.
ขนาดห้อง	30	ตร.ม.
จำนวนห้องเช่าทั้งหมด	49	ห้อง
ค่าออกแบบ	1%	ของมูลค่าก่อสร้าง
Construction Management Fee อพาร์ทเมนต์	40,000	บาท/เดือน
Operating Expenses	5%	EGI
Occupancy Rate Apartment	80%	

## Badminton

ค่าก่อสร้าง	1,500,000	บาท/คอร์ต
จำนวนสนามทั้งหมด	6	คอร์ต
Operating Expenses	5%	EGI
วันธรรมดา	248	วันต่อปี
จำนวนชั่วโมงที่คนมาใช้บริการในวันธรรมดา	6	ชั่วโมง
Occ Rate วันธรรมดา	90%	
จำนวนชั่วโมงทั้งหมดของวันธรรมดา	1,339	ชั่วโมง
วันหยุด	104	วันต่อปี
จำนวนชั่วโมงที่คนมาใช้บริการในวันหยุด	6	ชั่วโมง
Occ Rate วันหยุด	70%	
จำนวนชั่วโมงทั้งหมดของวันหยุด	437	ชั่วโมง
Occ Rate รวมทั้งปี	84%	

ตารางที่ 4.6 สมมติฐานการลงทุนโดยประมาณของทางเลือกที่ 3

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวม
<b>Apartment</b>				
ที่ดิน	220.5	ตารางวา	21,724	4,790,036
ค่าปรับปรุงที่ดิน				50,000
สิ่งปลูกสร้าง	2,883	ตารางเมตร	9,000	25,947,000
ค่าออกแบบ (1% ของมูลค่าสิ่งปลูกสร้าง)				259,470
ค่าบริหารการก่อสร้าง	12	เดือน	50,000	600,000
<b>มูลค่าโครงการส่วนอพาร์ทเมนท์</b>				<b>31,646,506</b>
<b>Badminton</b>				
ที่ดิน	220.5	ตารางวา	21,724	4,790,036
ค่าปรับปรุงที่ดิน				50,000
สิ่งปลูกสร้าง	6	คอร์ต	1,500,000	9,000,000
ค่าก่อสร้างที่จอดรถ				5,589,000
<b>มูลค่าโครงการส่วนแบดมินตัน</b>				<b>19,429,036</b>

ตารางที่ 4.7 Front Door Analysis ของทางเลือกที่ 3

Front Door Analysis (Apartment)	
Total	31,646,506
Loan to Value Ratio	50%
Loan Amount	15,823,253
Annualized Mortgage Constant	0.09685
Cash Required for Debt	1,532,557
Debt Coverage Ratio	1.20
NOI	1,839,068
EGI	1,935,861
PGI	2,277,483
<b>ค่าเช่าที่ต้องการ (Apartment)</b>	<b>3,515</b>

Front Door Analysis (Badminton)	
Total Cost	19,429,036
Loan to Value Ratio	50%
Loan Amount	9,714,518
Annualized Mortgage Constant	0.09685
Cash Required for Debt	940,897
Debt Coverage Ratio	1.20
NOI	1,129,076
EGI	1,188,501
PGI	1,291,211
<b>ค่าเช่าคอร์ตต่อชั่วโมงที่ต้องการต่อ 6 คอร์ต</b>	<b>611</b>
<b>ค่าเช่าคอร์ตต่อชั่วโมงที่ต้องการต่อคอร์ต</b>	<b>102</b>

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้น พบว่าจากการทำ Front Door Analysis ของการพัฒนารูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทอพาร์ทเมนท์ โดยอ้างอิงจำนวนห้องเท่ากับคู่แข่งในตลาดจะต้องได้อัตราค่าเช่าขั้นต่ำที่ 5,850 บาทต่อเดือน ซึ่งถือว่าสูงกว่าราคาเช่าอพาร์ทเมนท์ของตลาดที่ประมาณ 4,200 บาทต่อเดือน ผู้ศึกษาจึงคิดว่าการพัฒนารูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทอพาร์ทเมนท์อาจมีความเสี่ยง เนื่องจากราคาที่ดินในบริเวณนี้ค่อนข้างสูง ทำให้ได้ค่าเช่าขั้นต่ำที่ต้องการสูงไปด้วย ส่วนการพัฒนารูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทสนามแบดมินตันให้เช่า จะต้องได้อัตราค่าเช่าขั้นต่ำที่ 238 บาทต่อชั่วโมงต่อคอร์ต ซึ่งสูงกว่าราคาตลาดที่อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อชั่วโมงต่อคอร์ต ดังนั้นการพัฒนารูปแบบการใช้ประโยชน์ประเภทสนามแบดมินตันให้เช่า อาจจะทำให้โครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ผู้ศึกษาจึงได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นของโครงการอพาร์ทเมนท์และสนามแบดมินตันให้เช่าในอาคารเดียวกัน พบว่ามีความเป็นไปได้มากกว่า โดยมีอัตราค่าเช่าขั้นต่ำที่ต้องการของอพาร์ทเมนท์อยู่ที่ 3,515 บาทต่อเดือน และอัตราค่าเช่าขั้นต่ำที่ต้องการของสนามแบดมินตันให้เช่าอยู่ที่ 102 บาทต่อชั่วโมงต่อคอร์ต ซึ่งมีอัตราค่าเช่าขั้นต่ำที่ต่ำกว่าตลาด นอกจากนี้ผู้ศึกษามองว่าการทำเป็นโครงการ Mix Use แบบนี้ ยังไม่มีในจังหวัดนครราชสีมา จึงเป็นโครงการที่มีความแปลกใหม่ และน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย กายภาพ การตลาดและการเงินเบื้องต้น เพื่อให้ได้รูปแบบการใช้ประโยชน์ที่เหมาะสมกับที่ดินที่นำมาศึกษาแล้ว ทางเลือกของการพัฒนา คือ Mix Use ของอพาร์ทเมนต์และสนามแบดมินตัน สำหรับในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเชิงลึกในการพัฒนาโครงการ โดยจะทำการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์และสนามแบดมินตันให้เข้าตามขั้นตอนดังนี้

- การวิเคราะห์เศรษฐกิจระดับมหภาค
- การวิเคราะห์อุปสงค์
- การวิเคราะห์อุปทาน
- การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค
- การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์
- การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด
- การวางแผนการตลาด

#### 5.1 การวิเคราะห์เศรษฐกิจระดับมหภาค

##### 5.1.1 เศรษฐกิจระดับมหภาคของธุรกิจอพาร์ทเมนต์

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางเศรษฐกิจระดับมหภาคของธุรกิจอพาร์ทเมนต์สามารถแบ่งรูปแบบของอพาร์ทเมนต์ออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติ หอพักคนงาน อพาร์ทเมนต์พนักงานบริษัท และอพาร์ทเมนต์สำหรับนิสิตนักศึกษา ซึ่งมีอัตราการเติบโตที่แตกต่างกันในแต่ละประเภท โดยสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

- เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์สำหรับชาวต่างชาติ



ภาพที่ 5.1 แสดงประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทย ปี 2015 – 2016

ที่มา : ธนาคารเกียรตินาคิน

จากข้อมูลของธนาคารเกียรตินาคินได้มีการคาดการณ์ว่า อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในปี 2015 และ 2016 ซึ่งจะมีอัตราการขยายตัวประมาณ 3.7 และ 4.3 เปอร์เซ็นต์ตามลำดับ โดยอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามไปด้วย



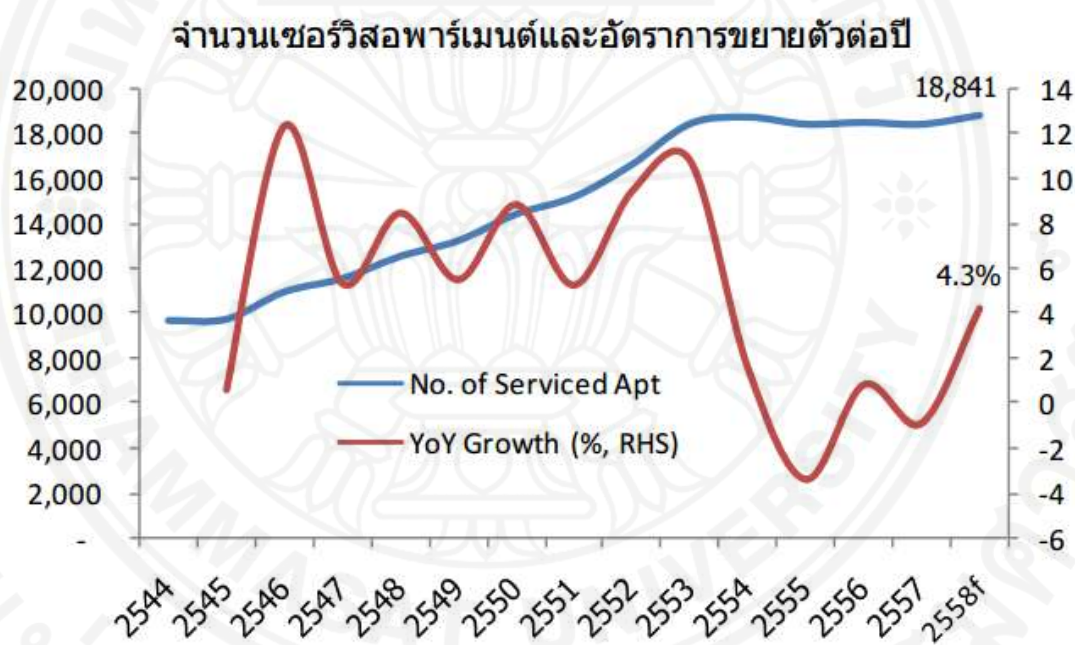
ภาพที่ 5.2 แสดงจำนวนชาวต่างชาติที่ได้รับใบอนุญาตประเภทส่งเสริมการลงทุนให้ทำงานในไทยและอัตราการขยายตัว

ที่มา : ธนาคารเกียรตินาคิน



สืบเนื่องจากอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในหลายๆปีที่ผ่านมาค่อนข้างมีความผันผวน โดยเฉพาะตั้งแต่ปี 2013 เป็นต้นมา ประเทศไทยมีปัญหาด้านเมืองมาโดยตลอด ทำให้เศรษฐกิจของประเทศไทยเกิดการหดตัวมาตลอดจนถึงปัจจุบัน แต่ในระยะหลังปัญหาทางการเมืองได้คลี่คลายไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทำให้ประเทศไทยเริ่มมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

จากการคาดการณ์ว่าอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจและดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคตนั้น ทำให้นักลงทุนต่างชาติมีความมั่นใจที่จะมาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น ทั้งนี้จะส่งผลให้มีจำนวนบริษัทต่างชาติรวมถึงแรงงานจากต่างชาติเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น ซึ่งการเพิ่มขึ้นของจำนวนแรงงานเหล่านี้จะมีต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยด้วยเช่นกัน

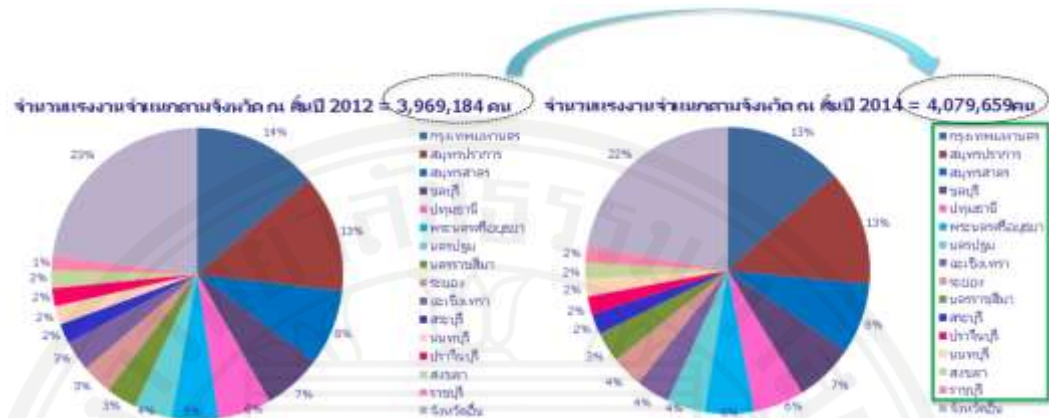


ภาพที่ 5.3 แสดงจำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และอัตราการขยายตัวต่อปี

ที่มา : ธนาคารเกียรตินาคิน

จากอัตราการขยายตัวของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในต้นปี 2558 มีจำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่เพิ่มขึ้นมาจากปี 2557 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอีกในปลายปี 2558 โดยประมาณ 4.3% ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ มีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้นเรื่อยๆในปัจจุบัน โดยลักษณะของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ชาวต่างชาติมีความสนใจคือ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มี 2-3 ห้องนอน อยู่ในบริเวณศูนย์กลางทางธุรกิจ โดยคู่แข่งที่สำคัญของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์คือคอนโดมิเนียมปล่อยเช่า

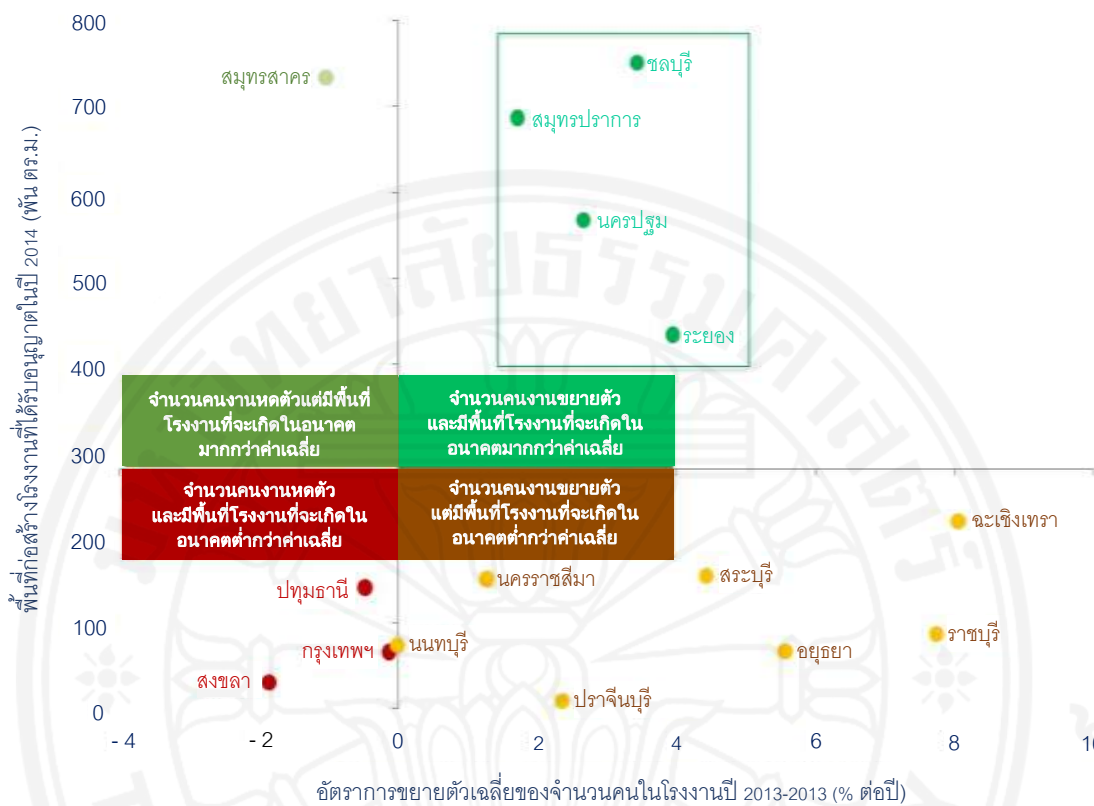
- หอพักคนงาน



ภาพที่ 5.4 แสดงจำนวนแรงงานจำแนกตามจังหวัด ณ สิ้นปี 2012 และ 2014

ที่มา : กรมโรงงาน และ KKI (Research Dept), Kiatnakin Bank

ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา มีจำนวนแรงงานทั้งประเทศเพิ่มขึ้นจาก 3.97 ล้านคน เป็น 4.08 ล้านคน หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 1.4% ต่อปี ทั้งนี้แรงงานส่วนใหญ่ที่เพิ่มขึ้นจะอยู่ในจังหวัดที่มีโรงงานอุตสาหกรรมมากที่สุด ทั้งหมด 15 จังหวัด โดยการเติบโตของจำนวนคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมเมื่อพิจารณาจากอัตราการเติบโตเฉลี่ยในช่วงปี 2012-2013 พบว่ามีอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ที่เพิ่มขึ้นในแต่ละจังหวัด



ภาพที่ 5.5 แสดงอัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงานปี 2013 และ พื้นที่ก่อสร้างโรงงานที่ได้รับอนุญาตในปี 2014 ของแต่ละจังหวัด

ที่มา : ธนาคารเกียรตินาคิน

เมื่อพิจารณาพื้นที่ก่อสร้างโรงงานที่ได้รับอนุญาตในปี 2014 และอัตราการขยายตัวเฉลี่ยของจำนวนคนงานในโรงงานอุตสาหกรรม พบว่าจังหวัดที่มีศักยภาพสำหรับธุรกิจหอพักคนงาน ได้แก่ จังหวัดชลบุรี สมุทรปราการ นครปฐมและระยอง ซึ่งมีจำนวนคนงานขยายตัวและมีจำนวนพื้นที่โรงงานที่จะเกิดในอนาคตมากกว่าจังหวัดอื่นๆ ส่วนจังหวัดนครราชสีมาอัตราการขยายตัวของจำนวนคนงานเพิ่มขึ้นแต่พื้นที่โรงงานที่จะเกิดในอนาคตต่ำกว่าค่าเฉลี่ย ดังนั้นอุปสงค์ของหอพักคนงานในจังหวัดที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมจึงมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นรวมถึงจังหวัดนครราชสีมาด้วยเช่นกัน

- อพาร์ทเมนต์พนักงานบริษัท

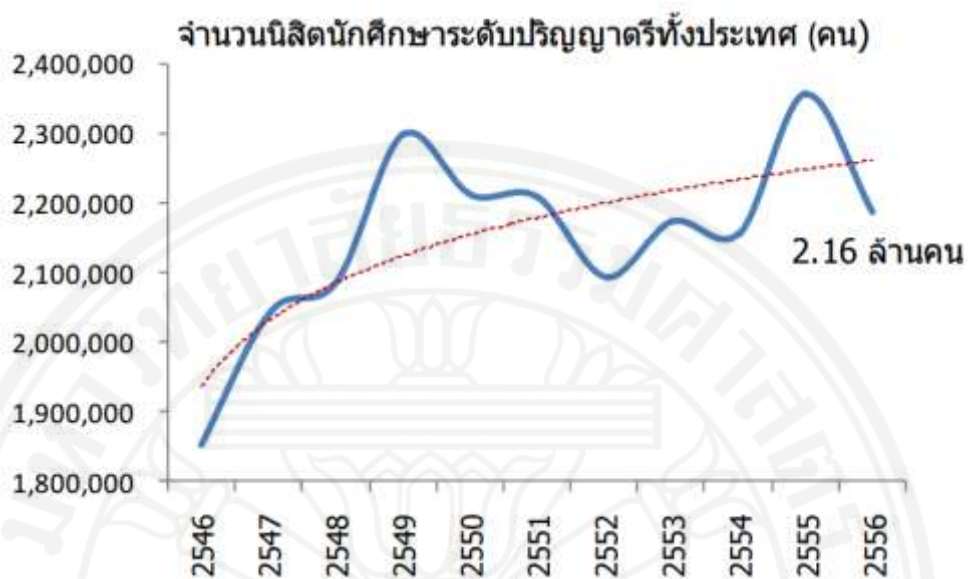


ภาพที่ 5.6 แสดงพื้นที่อาคารสำนักงานตั้งแต่ปี 2550 – 2559

ที่มา : Plus Property and KKI Research Dept.

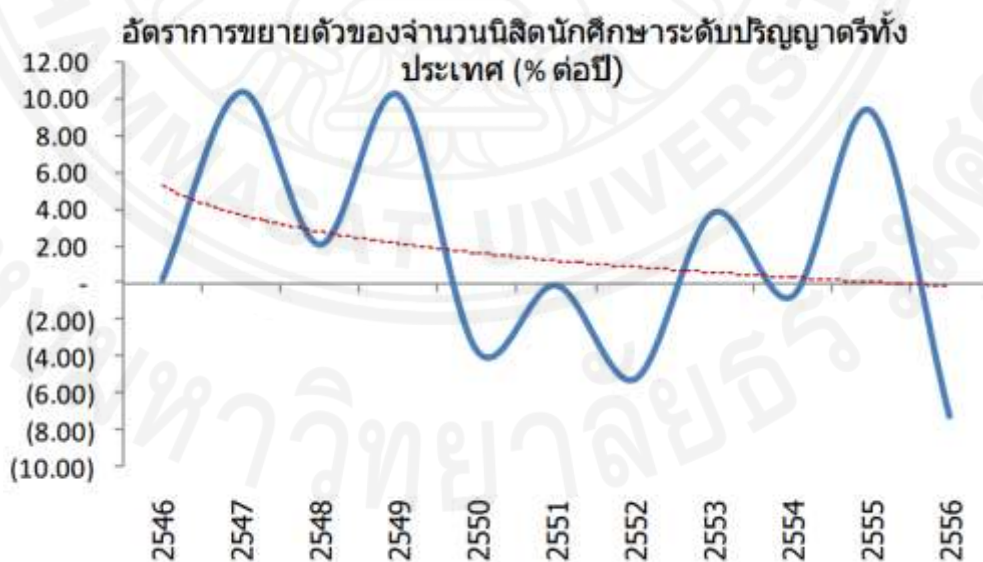
อาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2550-2553 มีจำนวนพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้น และลดลงเล็กน้อยในปี 2554-2555 ส่วนปี 2556-ปัจจุบันมีพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นทุกปี และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอีกในปี 2559 ซึ่งคาดการณ์ไว้ว่าจะมีพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าทั้งหมด 8.403 ล้านตารางเมตร หรือ มีอัตราการขยายตัวที่ 3.1% โดยพื้นที่อาคารสำนักงานที่เพิ่มขึ้นนั้นแสดงถึงจำนวนพนักงานของบริษัทที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่จะส่งผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย โดยพนักงานบริษัทส่วนใหญ่ต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานและมีการคมนาคมที่สะดวก เช่น การมีระบบขนส่งที่ดี หรือมีรถไฟฟ้าผ่าน จากการศึกษาอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ พบว่า อพาร์ทเมนต์ที่อยู่ใกล้กับรถไฟฟ้าหรือแหล่งงานจะมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยประมาณ 95% โดยคนพักอาศัยประมาณ 80% เป็นคนทำงานและอีก 20% เป็นนักศึกษา

- อพาร์ทเมนต์สำหรับนิสิตนักศึกษา



ภาพที่ 5.7 แสดงจำนวนนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีทั้งประเทศ

ที่มา : ธนาคารเกียรตินาคิน



ภาพที่ 5.8 แสดงอัตราการขยายตัวของจำนวนนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีทั้งประเทศ

ที่มา : ธนาคารเกียรตินาคิน

จากการที่จำนวนนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีของทั้งประเทศ ลดลงเหลือ 2.16 ล้านคนในปี 2556 ทำให้อัตราการขยายตัวของจำนวนนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีของทั้งประเทศลดลง 8%

โดยประมาณ แต่ก็ยังมีโอกาสในการลงทุนอพาร์ทเมนต์สำหรับนิสิตนักศึกษา เพราะเมื่อพิจารณาจากจำนวนนักศึกษาที่คาดว่าจะอยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์และอัตราการเข้าพักพบว่านักศึกษาในมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่มากกว่า 50% จะพักอาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนต์ โดยอัตราค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 3,000 – 7,000 บาท และมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ 90% แสดงให้เห็นว่าอพาร์ทเมนต์สำหรับนิสิตนักศึกษายังมีศักยภาพที่จะเติบโตได้ดี โดยเฉพาะอพาร์ทเมนต์ในปริมณฑลและต่างจังหวัด

### 5.1.2 เศรษฐกิจระดับมหภาคของธุรกิจสนามเบตมินตัน

สภาพสังคมแวดล้อมในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูงทำให้เกิดความเครียดจากการเรียนและการทำงานหนักก่อให้เกิดปัญหาสังคมในหลายๆด้าน คนจึงต้องสรรหาวิธีการคลายความเครียดที่ต่างกันไป และหนึ่งในการคลายความเครียดคือการเล่นกีฬา ซึ่งเป็นหนึ่งทางเลือกในปัจจุบันที่ได้รับความนิยม

ตั้งแต่ปี 2556 ที่ผ่านมามีกระแสในการดูแลสุขภาพของคนไทยมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มของกีฬา ที่มีผู้หันมาให้ความสำคัญอย่างเห็นได้ชัด จึงส่งผลให้ตลาดเกี่ยวกับเสื้อผ้าและอุปกรณ์กีฬาในประเทศไทยเติบโตขึ้น โดยมีมูลค่ามากกว่า 10,000 ล้านบาท และมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อเนื่องไปเรื่อยๆ โดยเฉพาะกีฬาเบตมินตันที่ได้รับความนิยมจากเด็กและคนรุ่นใหม่มากขึ้น เนื่องมาจากการเก็งกำไรการแข่งขันเบตมินตันชิงชนะเลิศแห่งโลกปี 2556

จากกระแสดังกล่าวผนวกกับความนิยมในกีฬาเบตมินตันของหมู่วัยรุ่น จึงก่อให้เกิดธุรกิจสนามเบตมินตันให้เข้าจำนวนมาก โดยในปัจจุบันสนามเบตมินตันในประเทศไทยมีอยู่ 300 กว่าแห่ง ซึ่งในจังหวัดกรุงเทพมหานครเป็นศูนย์รวมของสนามเบตมินตันที่มากที่สุดคือมีมากกว่า 200 แห่ง แบ่งเป็นสนามของเอกชนประมาณ 150 แห่ง โดยแต่ละแห่งจะมีคอร์ตให้บริการ โดยเฉลี่ย 6 – 8 สนาม และมีค่าใช้บริการโดยเฉลี่ย 100 – 150 บาทต่อชั่วโมง ซึ่งช่วงเวลาที่ผู้ใช้บริการ 100% คือช่วงเวลา 18:00 – 22:00 น. ส่งผลให้ธุรกิจเบตมินตันมีเงินหมุนเวียนในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก ยังไม่รวมถึงช่วงเวลากลางวันและค่าบริการอื่นๆอีก เช่น อุปกรณ์เบตมินตัน อาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น นอกจากนี้ส่วนของกลุ่มค้าปลีกที่เกี่ยวกับกีฬาเบตมินตันมีการจัดทำแคมเปญโปรโมชั่นออกมา เพื่อกระตุ้นตลาดทั้งในส่วนของรองเท้าและอุปกรณ์เบตมินตัน จะเห็นได้ว่ากระแสการเล่นกีฬากำลังมาแรงในหมู่วัยรุ่นและคนทำงาน และจากการสอบถามเจ้าของธุรกิจสนามเบตมินตันหลายๆแห่ง พบว่ามีลูกค้าที่จองสนามเป็นรายเดือนและโทรมาจองรายวันเป็นจำนวนมากและยังมีลูกค้าอีกหลายรายที่โทรมาจองสนามในช่วงเวลา Prime Time แต่ไม่ได้ใช้บริการ เนื่องจากสนามไม่

ว่างในช่วงเวลาดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าสนามแบดมินตันในช่วงเวลาดังกล่าวมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ

## 5.2 การวิเคราะห์อุปสงค์

### 5.2.1 การวิเคราะห์อุปสงค์ของอพาร์ทเมนต์

- แรงงาน

ตารางที่ 5.1 จำนวนผู้ปฏิบัติงานที่อยู่ในแรงงานในระบบและนอกระบบ จำแนกตามอาชีพ และเพศของจังหวัดนครราชสีมา พ.ศ.2557

จังหวัด	รวม	อาชีพ						
		ผู้บัญญัติกฎหมาย และผู้จัดการ	เสมียน	พนักงาน บริการ	ด้านการเกษตร และประมง	ด้านความสามารถ ทางฝีมือ	ผู้ปฏิบัติงาน โรงงานเครื่องจักร	อื่นๆ
นครราชสีมา	1,405,156	36,867	28,957	236,702	500,371	155,203	137,976	309,080
ชาย	759,023	26,245	6,377	79,385	297,680	112,079	72,902	164,354
หญิง	646,133	10,622	22,580	157,316	202,691	43,124	65,074	144,726
แรงงานในระบบ	468,160	23,506	27,604	62,229	15,480	67,794	112,651	158,895
ชาย	228,399	16,098	5,854	24,746	10,515	45,788	53,322	72,077
หญิง	239,761	7,408	21,751	37,483	4,965	22,006	59,329	86,818
แรงงานนอกระบบ	936,996	13,361	1,353	174,473	484,891	87,409	25,325	150,185
ชาย	530,623	10,147	524	54,639	287,165	66,291	19,580	92,277
หญิง	406,373	3,214	829	119,834	197,726	21,118	5,745	57,907

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

จากตารางที่ 5.1 จะเห็นได้ว่าจังหวัดนครราชสีมา นั้น มีจำนวนแรงงานทั้งสิ้น 1,405,156 คน โดยแบ่งเป็นแรงงานในระบบ 468,160 คน และแรงงานนอกระบบ 936,996 คน เมื่อพิจารณาจากอาชีพแล้วพบว่า กลุ่มอาชีพที่น่าจะมีแหล่งงานอยู่ในอำเภอเมือง ได้แก่ ผู้บัญญัติกฎหมาย และผู้จัดการ เสมียน และพนักงานบริการ ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 302,526 คน แบ่งเป็นแรงงานในระบบจำนวน 113,339 คน และแรงงานนอกระบบจำนวน 189,187 คน โดยแรงงานส่วนใหญ่ที่ประกอบอาชีพอยู่ในอำเภอเมือง เป็นแรงงานที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างอำเภอและต่างจังหวัด ดังนั้นแรงงานเหล่านี้ก็ย่อมต้องการที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองหรือใกล้แหล่งงานของตน

นอกจากนี้ทางผู้ศึกษา ยังได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกและเก็บแบบสอบถามเพิ่มเติมเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของผู้พักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

แรงงานที่พักอาศัยในอพาร์ทเมนต์นั้น มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างอำเภอและต่างจังหวัด ส่วนเหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณนี้คือการเดินทางที่สะดวกต้องการหลีกเลี่ยงจากการจราจรที่ติดขัดภายในเมือง โดยปัจจัยที่ผู้พักอาศัยให้ความสำคัญมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความ

ปลอดภัย ราคา และความใหม่ ตามลำดับ ส่วนในเรื่องของร้านค้าหรือบริการที่ต้องการให้มีภายในโครงการ 3 อันดับแรก ได้แก่ ร้านขายของชำ ร้านอาหารตามสั่ง และร้านซักรีด ตามลำดับ และเมื่อถามว่าการมีสนามเบตมินตันอยู่ชั้นบนสุดของอาคารพักอาศัยส่งผลกระทบต่อการใช้เลือกพักอาศัยหรือไม่ ร้อยละ 32 ตอบว่าไม่ส่งผลกระทบ ส่วนอีกร้อยละ 68 มีทั้งที่ส่งผลกระทบในด้านดีและด้านที่ไม่ดี และสำหรับผู้ตอบว่าส่งผลกระทบในด้านที่ไม่ดีร้อยละ 90 พบว่าหากทางโครงการสามารถแก้ไขปัญหที่ทางผู้พักอาศัยกังวลได้ การมีสนามเบตมินตันให้เข้าร่วมกับอพาร์ทเมนท์ ก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้เลือกพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ดังกล่าว

- **นักเรียน**

ส่วนสถานศึกษาที่อยู่ใกล้กับที่ดินที่นำมาศึกษาในระยะทาง 5 กิโลเมตร มีทั้งสิ้น 2 แห่งคือ โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย และ โรงเรียนอุบลรัตนราชกัญญาราชวิทยาลัยนครราชสีมา

ตารางที่ 5.2 แสดงจำนวนนักเรียนของโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย

ระดับการศึกษา	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
มัธยมศึกษาปีที่ 1	645	-	645
มัธยมศึกษาปีที่ 2	596	-	596
มัธยมศึกษาปีที่ 3	591	-	591
มัธยมศึกษาปีที่ 4	692	26	718
มัธยมศึกษาปีที่ 5	626	11	637
มัธยมศึกษาปีที่ 6	625	14	639
<b>รวม</b>	<b>3,775</b>	<b>51</b>	<b>3,826</b>

ที่มา : ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารการศึกษา



ตารางที่ 5.3 แสดงจำนวนนักเรียนของโรงเรียนอุบลรัตนราชกัญญาราชวิทยาลัย นครราชสีมา

ระดับการศึกษา	เพศ		รวม
	ชาย	หญิง	
มัธยมศึกษาปีที่ 1	187	313	500
มัธยมศึกษาปีที่ 2	218	314	532
มัธยมศึกษาปีที่ 3	248	336	584
มัธยมศึกษาปีที่ 4	148	349	497
มัธยมศึกษาปีที่ 5	162	393	555
มัธยมศึกษาปีที่ 6	145	427	572
<b>รวม</b>	<b>1,108</b>	<b>2,132</b>	<b>3,240</b>

ที่มา : ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารการศึกษา

นอกจากนี้ทางผู้ศึกษายังได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกและเก็บแบบสอบถามเพิ่มเติมเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของผู้พักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

นักเรียนระดับมัศึกษานั้น ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างอำเภอและจะมีบ้านที่มาจากต่างจังหวัด โดยปัจจัยที่ผู้พักอาศัยให้ความสำคัญมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความปลอดภัย ราคา และความสะดวกในการเดินทาง ตามลำดับ ส่วนในเรื่องของร้านค้าหรือบริการที่ต้องการให้มีภายในโครงการ 3 อันดับแรก ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง ร้านขายของชำ และร้านถ่ายเอกสาร ตามลำดับ และเมื่อถามว่าการมีสนามแบดมินตันอยู่ชั้นบนสุดของอาคารพักอาศัยส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกพักอาศัยหรือไม่ ร้อยละ 24 ตอบว่าไม่ส่งผลกระทบต่อ ส่วนอีกร้อยละ 76 มีทั้งที่ส่งผลกระทบต่อในด้านดีและด้านที่ไม่ดีในอัตราส่วนเท่าๆกัน โดยปัญหาที่ส่งผลมากที่สุดคือปัญหาด้านความปลอดภัย แต่หากทางโครงการสามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ การมีสนามแบดมินตันให้เช่าร่วมกับอพาร์ทเมนท์ ก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์ดังกล่าว

## 5.2.2 การวิเคราะห์อุปสงค์ของสนามแบดมินตันจากกลุ่มผู้ใช้บริการ

สำหรับการวิเคราะห์อุปสงค์ของสนามแบดมินตันจากกลุ่มผู้ใช้บริการนั้น ทางผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ใช้บริการภายในบริเวณตำบลในเมือง โดยสามารถแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มผู้ใช้บริการเป็นประจำจำนวน 5 คน 2) กลุ่มผู้ใช้บริการไม่ประจำจำนวน 5 คน และจากการสัมภาษณ์สามารถสรุปพฤติกรรมของผู้ใช้บริการได้ดังนี้

- กลุ่มที่ใช้บริการเป็นประจำ
 

อายุ	อยู่ในช่วง 24 – 45 ปี
เพศ	ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย
ช่วงเวลาที่มาใช้บริการ	
วันธรรมดา	อยู่ในช่วง 19:00 – 24:00 น.
วันหยุด	อยู่ในช่วง 15:00 – 21:00 น.
ระยะทาง	5 - 10 กิโลเมตร
ความถี่ในการใช้บริการ	มากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์
อัตราค่าเช่าสนาม	150 บาท/ชั่วโมง/คอร์ต
รายได้ต่อเดือน	15,000 บาทขึ้นไป
อาชีพ	ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทกับเจ้าของธุรกิจส่วนตัว
- กลุ่มที่ใช้บริการไม่ประจำ
 

อายุ	อยู่ในช่วง 15 - 40 ปี
เพศ	ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย
ช่วงเวลาที่มาใช้บริการ	
วันธรรมดา	อยู่ในช่วง 16:00 – 24:00 น.
วันหยุด	อยู่ในช่วง 13:00 – 19:00 น.
ระยะทาง	อยู่ระหว่าง 1-10 กิโลเมตร
ความถี่ในการใช้บริการ	1-2 ครั้งต่อสัปดาห์
อัตราค่าเช่าสนาม	ไม่เกิน 150 บาท/ชั่วโมง/คอร์ต
รายได้ต่อเดือน	8,000 บาทขึ้นไป
อาชีพ	นักเรียนนักศึกษา พนักงานบริษัท และเจ้าของธุรกิจส่วนตัว

### 5.2.3 การวิเคราะห์อุปสงค์ของสนามแบดมินตันจากเจ้าของกิจการสนามแบดมินตัน

สำหรับการวิเคราะห์อุปสงค์ของสนามแบดมินตันจากเจ้าของกิจการสนามแบดมินตันภายในบริเวณตำบลในเมืองจำนวน 2 แห่ง สามารถสรุปได้ดังนี้

- กลุ่มเจ้าของสนามแบดมินตัน

เพศ ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย

ช่วงเวลาที่มาใช้บริการ

วันธรรมดา อยู่ในช่วง 17:00 – 24:00 น.

วันหยุด อยู่ในช่วง 14:00 – 21:00 น.

รายได้ค่าขนมและเครื่องดื่มต่อวัน ประมาณ 3,000-4,000 บาท

ช่องทางในการจองสนาม มีทั้งทางโทรศัพท์ และการมาจ่ายค่าใช้บริการล่วงหน้า

เพื่อลือักวันและเวลาที่ต้องการไว้ ซึ่งการจองทางโทรศัพท์

จะให้ใช้จองล่วงหน้าได้ไม่เกิน 1 สัปดาห์ แต่การจ่ายค่าใช้

บริการล่วงหน้าสามารถล่วงหน้าได้ไม่เกิน 1 เดือน

ความต้องการส่วนเกิน ผู้ใช้บริการที่โทรมาจองสนามแต่ไม่ได้ใช้บริการใน

ช่วงเวลาที่ต้องการต่อวัน มีประมาณ 6 - 7 ราย แต่บาง

รายก็จะมาใช้บริการในช่วงเวลาที่สนามว่างแทน ซึ่งจะอยู่

ในช่วงเวลาไม่เกิน 24:00 น.

## 5.3 การวิเคราะห์อุปทาน

### 5.3.1 การวิเคราะห์คู่แข่งอพาร์ทเมนท์

สำหรับการวิเคราะห์คู่แข่งอพาร์ทเมนท์นั้น ผู้ศึกษาได้ใช้เกณฑ์ในการแบ่ง คือ

- สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน เช่น โทรศัพท์ ตู้เย็น ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง เครื่องทำน้ำอุ่นที่จอดรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น

ทางผู้ศึกษาได้ทำการเก็บข้อมูลต่างๆของอพาร์ทเมนท์คู่แข่ง เช่น ขนาดห้อง จำนวนห้อง ราคาเช่าห้อง ค่าน้ำ ค่าไฟ อายุอาคาร เป็นต้น ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจากการสอบถาม เจ้าของกิจการผู้ดูแล และผู้อยู่อาศัยภายในอพาร์ทเมนท์

- คู่แข่ง

เมื่อทำการสำรวจแล้วพบว่ามีอพาร์ทเมนท์ที่เป็นคู่แข่งทั้งสิ้น 9 แห่ง ดังนี้

1. สีม่าเพลส (Sima Place)

ทำเลที่ตั้ง : อยู่ในซอยมิตรภาพ 28 ห่างจากถนนมิตรภาพ 600 เมตร สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคล และรถประจำทาง

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : บริเวณโครงการตั้งอยู่ติดกับรางรถไฟภายในบริเวณใกล้เคียงเป็นบ้านพักอยู่อาศัย และร้านขายของชำ

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 3 ชั้น รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าหลังเดี่ยว อายุอาคาร 2 ปี มีห้องพักขนาด 24 ตารางเมตร ทั้งหมด 30 ห้อง

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน ทุกห้องมีเครื่องปรับอากาศ เตียง พุกที่นอน ตู้เสื้อผ้า โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น ชั้นวางของ และโต๊ะเครื่องแป้ง

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา หน่วยละ 18 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 8 บาท

ค่าอินเทอร์เน็ต 100 บาทต่อเดือน

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- มีร้านขายขนมขนาดเล็ก
- ส่วนกลาง เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตู้ต้มน้ำหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์ Wi-Fi ในพื้นที่สาธารณะ
- การรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิด คีย์การ์ด และหน่วยรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

## 2. บ้านคุณยาย อพาร์ทเมนต์

ทำเลที่ตั้ง : อยู่ในซอยมิตรภาพ 16 สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์  
รถยนต์ส่วนบุคคล และรถประจำทาง

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : อยู่ใกล้กับถนนเลียบบนคร บริเวณโดยรอบ  
เป็นบ้านพักอาศัยและอาคารพาณิชย์ ห่างไปประมาณ 250 เมตร มีร้านมินิมาร์ท  
เปิด 24 ชั่วโมง

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 3 ชั้น รูปตัวแอล มีห้องพักขนาด 30 ตารางเมตร  
ทั้งหมด 30 ห้อง อายุอาคารประมาณ 1 ปี

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าอยู่ที่ 4,500 บาทต่อเดือน ภายในห้องพักมีเตียง พูกที่นอน ตู้  
เสื้อผ้า ชั้นวางโทรทัศน์ โทรทัศน์ ตู้เย็น และเครื่องทำน้ำอุ่น

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา คิดอัตราเหมา เดือนละ 200 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 8 บาท

ค่าอินเทอร์เน็ต ฟรี

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- มีร้านขายขนมขนาดเล็ก
- ส่วนกลาง ตู้ตักน้ำหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์ พื้นที่สูบบุหรี่ Wi-Fi ในพื้นที่สาธารณะ
- การรักษาความปลอดภัย หน่วยรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

## 3. สุนิชา เพลส (เซฟวัน)

ทำเลที่ตั้ง : อยู่ในซอยมิตรภาพ 28 ห่างจากถนนมิตรภาพ 300 เมตร สามารถ  
เดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคล

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : บริเวณข้างเคียงโดยรอบส่วนใหญ่เป็น บ้านพักอาศัย และตัวโครงการมีระยะห่างจากตลาดเซฟวันประมาณ 550 เมตร

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 5 ชั้น ห้องพักมีทั้งหมด 60 ห้อง แบ่งเป็น 2 ขนาด คือ 32 ตารางเมตร 52 ห้อง และ 40ตารางเมตร 8 ห้อง อายุอาคารไม่ถึง 1ปี

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าแบ่งเป็น 2 ราคา คือ ห้องเช่าขนาด 32 ตารางเมตรอยู่ที่ 4,500 บาทต่อเดือน ส่วนห้องเช่าขนาด 40 ตารางเมตร อยู่ที่ 5,000 บาทต่อเดือน ภายในห้องพักมี เติง ฟูกที่นอน ตู้เสื้อผ้า พัดลม โต๊ะเครื่องแป้ง โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น โต๊ะทานอาหาร และตู้เย็น

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา	หน่วยละ	23 บาท
ค่าไฟฟ้า	หน่วยละ	8 บาท
ค่าอินเทอร์เน็ต	ฟรี	
เคเบิลทีวี	ฟรี	
Truevision	ฟรี	

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ร้านซักรีด
- ส่วนกลาง เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์ ลิฟท์
- การรักษาความปลอดภัย มียามรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง กล้องวงจรปิด CCTV ระบบคีย์การ์ด

#### 4. เอ็มเพลส (M Place)

ทำเลที่ตั้ง : อยู่ในซอยมิตรภาพ 26 ห่างจากถนนมิตรภาพประมาณ 200 เมตร สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคลและรถประจำทาง สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : บริเวณโดยรอบโครงการเป็นบ้านพักอาศัย และที่ดินเปล่า

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 3 ชั้น หลังเดี่ยว มีห้องพักขนาด 30 ตารางเมตร  
จำนวน 30 ห้อง อายุอาคารประมาณ 1 ปี

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน ภายในห้องพักมี เตียง พุกที่นอน ตู้เสื้อผ้า เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น โต้ะเครื่องแปรง และโทรทัศน์

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา หน่วยละ 18 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 10 บาท

ค่าอินเทอร์เน็ต ฟรี

เคเบิลทีวี/ดาวเทียม ฟรี

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ส่วนกลาง เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์
- การรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิด CCTV ระบบคีย์การ์ด

#### 5. สมบูรณ์ เพลส

ทำเลที่ตั้ง : ตั้งอยู่บนถนนมุขมนตรี ระหว่างมุขมนตรีซอย 16 กับ มุขมนตรีซอย 18 สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคลและรถประจำทาง

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : โครงการอยู่ใกล้กับวัดทองพระทราย และในบริเวณใกล้เคียงมีร้านค้ามากมาย เช่น ร้านเสริมสวย ร้านมินิมาร์ท 24 ชั่วโมง ร้านนวดแผนโบราณ เป็นต้น และห่างจากที่ตั้งโครงการประมาณ 250 เมตร มีตลาดสด

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 3 ชั้น รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า เป็นอาคารเก่าอายุอาคารประมาณ 8 ปี มีห้องขนาด 24 ตารางเมตรทั้งหมด 35 ห้อง

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน โดยภายในห้องจะประกอบไปด้วย เตียง พุกที่นอน ตู้เสื้อผ้า ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น และโต้ะเครื่องแปรง

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา คิดอัตราเหมา เดือนละ 100 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 8 บาท

เคเบิลทีวี ฟรี

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ส่วนกลาง ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์

#### 6. ริเวอร์วิว อพาร์ทเมนต์

ทำเลที่ตั้ง : ตั้งอยู่ในซอยหนองนกยูง 9 ถนนพิบูลละเอียด ตำบลหนองไผ่ล้อม สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคลและรถประจำทาง สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : โครงการอยู่ใกล้กับโรงพยาบาลค่ายสุรนารี เพียง 300 เมตร และอยู่ห่างจากสวนน้ำบึงตาวัว 200 เมตร บริเวณโดยรอบเป็น บ้านพักอาศัย ร้านอาหาร และมินิมาร์ท 24 ชั่วโมง

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 5 ชั้น วัสดุหุ้มผนังผ้า อายุอาคารประมาณ 1 ปี มี ห้องพักขนาด 24 ตารางเมตร ทั้งหมด 24 ห้อง

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน ภายในห้องพักมี เตียง ตู้เสื้อผ้า ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น โต๊ะเขียนหนังสือ โทรทัศน์ และเครื่องปรับอากาศ

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา หน่วยละ 15 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 8 บาท

ค่าอินเทอร์เน็ต ฟรี

เคเบิลทีวี/ดาวเทียม ฟรี

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ส่วนกลาง ตู้น้ำหยอดเหรียญ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์ สวนสำหรับนั่งพักผ่อน



- การรักษาความปลอดภัย ระบบคีย์การ์ด กล้องวงจรปิด CCTV

#### 7. ัญกรณ์ อพาร์ทเมนต์

ทำเลที่ตั้ง : อยู่บนถนนสุรนารี สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์  
รถยนต์ส่วนบุคคลและรถประจำทาง

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : โครงการอยู่ระหว่างโรงพยาบาลโคราชเม  
โมเรียล และ โรงแรมศรีพัฒนา มีระยะทางในการเดินประมาณ 300 เมตรจาก  
วิทยาลัยเทคนิคนครราชสีมา บริเวณโดยรอบโครงการมีร้านค้า ร้านอาหาร และมีนิ  
มาร์ท 24 ชั่วโมง

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 3 ชั้นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ตัวอาคารค่อนข้างเก่า มี  
ห้องพักขนาด 24 ตารางเมตรทั้งสิ้น 30 ห้อง

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน ภายในห้องมี พัดลม  
เครื่องปรับอากาศ เตียง โต๊ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะทานข้าวและมั่งงลวด

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา	คิดอัตราเหมา	เดือนละ 200 บาท
ค่าไฟฟ้า	หน่วยละ	10 บาท
ค่าอินเทอร์เน็ต	ฟรี	
เคเบิลทีวี/ดาวเทียม	ฟรี	

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ส่วนกลาง ตู้น้ำหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์
- การรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิด CCTV

#### 8. ภารัน เฟลส

ทำเลที่ตั้ง : อยู่ในซอยพิบูลละเอียด 12 ด้านหลังโรงพยาบาลค่ายสุรนารี สามารถ  
เดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคลและรถประจำทาง

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : โครงการอยู่ด้านหลังโรงพยาบาลค่ายสุรนารี ใกล้กับสวนน้ำบึงตาหลั่ว ห่างไป 600 เมตรมี 7-Eleven

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 3 ชั้น รูปตัวแอล อายุอาคารประมาณ 3 ปี มีห้องพักขนาด 24 ตารางเมตร จำนวน 24 ห้อง

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน ภายในห้องพักประกอบด้วยเตียง พุกที่นอน ตู้เสื้อผ้า ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น โต๊ะเขียนหนังสือ และโต๊ะเครื่องแป้ง

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา คิดอัตราเหมา เดือนละ 200 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 10 บาท

ค่าอินเทอร์เน็ต ฟรี

สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ส่วนกลาง เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์
- การรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิด CCTV

#### 9. ภัทรีน เฟลส

ทำเลที่ตั้ง : อยู่บนถนนช้างเผือก สามารถเดินทางเข้าถึงได้ด้วย รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนบุคคลและรถประจำทาง

สภาพแวดล้อมทั่วไปภายนอกโครงการ : โครงการอยู่ใกล้กับโรงพยาบาลมหาราช จังหวัดนครราชสีมา มีระยะห่างกันประมาณ 250 เมตร บริเวณหน้าโครงการมี 7-Eleven และรอบๆโครงการมีร้านค้า ร้านอาหาร เปิดตลอดทั้งวัน

ลักษณะอาคาร : เป็นอาคารสูง 4 ชั้น รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า มีห้องเช่า 2 ขนาด คือ ห้องขนาด 20 ตร.ม. จำนวน 40 ห้อง และห้องขนาด 24 ตร.ม. จำนวน 32 ห้อง อายุอาคาร 15 ปี

อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 3,800 - 4,500 บาทต่อเดือน ภายในห้องพัก ประกอบด้วย เติง ฟูกที่นอน ตู้เสื้อผ้า ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น โต๊ะทำงาน และโต๊ะเครื่องแป้ง

ค่าสาธารณูปโภค :

ค่าน้ำประปา คิดอัตราเหมา เดือนละ 200 บาท

ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 7 บาท

ค่าอินเทอร์เน็ต ฟรี

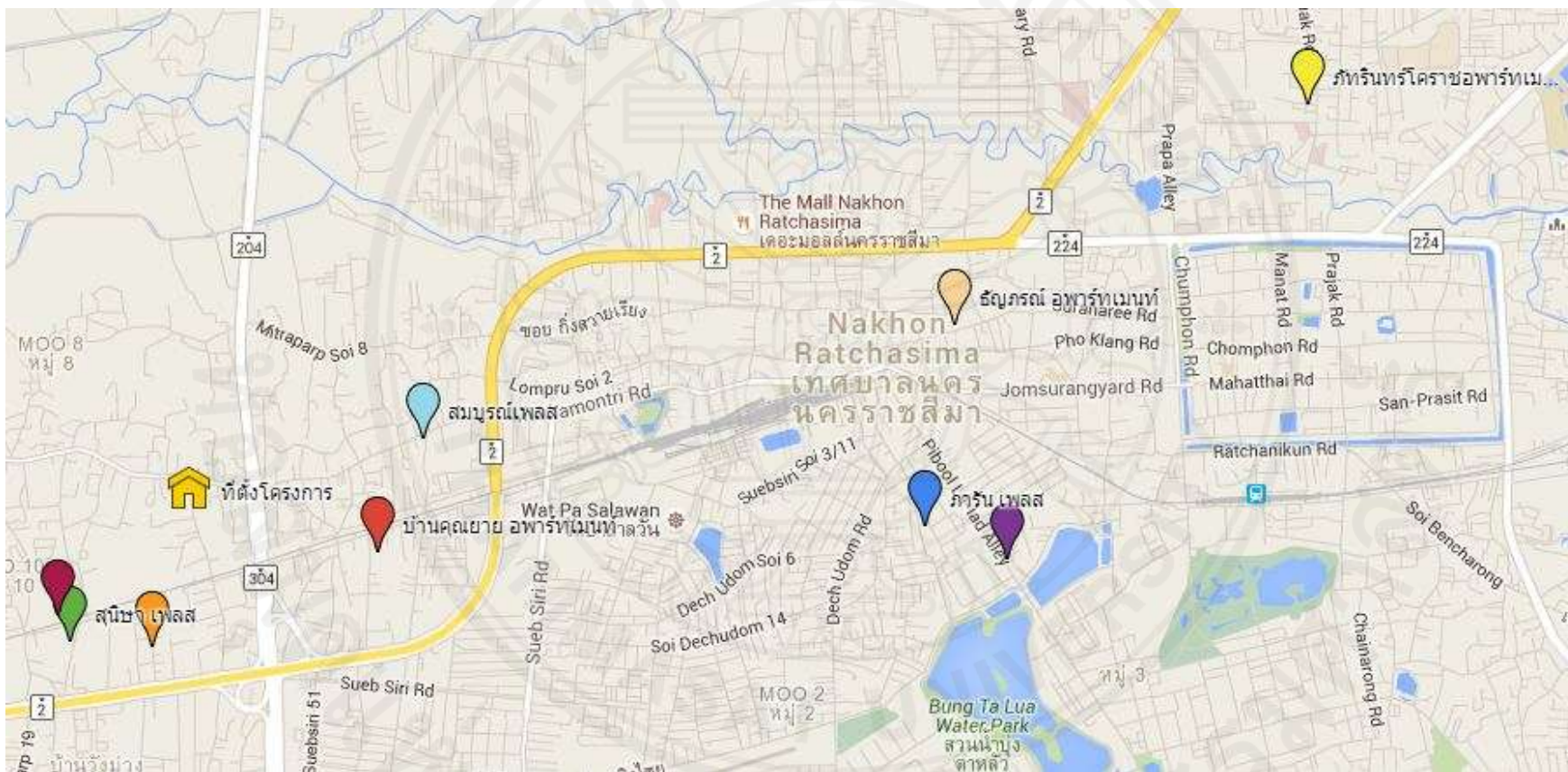
สิ่งอำนวยความสะดวก :

- ร้านอาหาร
- ส่วนกลาง ห้องประชุมสัมมนา ที่จอดรถยนต์ ที่จอดรถจักรยานยนต์
- การรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิด CCTV

ตารางที่ 5.4 แสดงข้อมูลของคู่แข่งอพาร์ทเมนท์ทั้ง 9 โครงการ

ชื่อโครงการ	ลีมา เพลส	บ้านคุณ ยาย	สุนิษา เพลส	เอ็ม เพลส	สมบูรณ์ เพลส	ริเวอร์วิว อพาร์ทเมนท์	ชัยภรณ์ อพาร์ทเมนท์	ภารีน เพลส	ภัทริน เพลส
จำนวนห้อง	30	30	60	30	35	24	30	24	72
ค่าเช่า (บาท/เดือน)	4,000	4,500	4,500 - 5,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	3,800 - 4,500
ขนาดห้อง (ตร.ม.)	24	30	32 - 40	30	24	24	24	24	20 - 24
อัตราเข้าพัก (Occupancy Rate)	83%	80%	90%	70%	95%	95%	100%	100%	100%
ค่าน้ำ (บาท/หน่วย)	18	200 lumsun	23	18	100 lumsun	15	200 lumsun	200 lumsun	200 lumsun
ค่าไฟ (บาท/หน่วย)	8	8	8	10	8	8	10	10	7
อินเทอร์เน็ต (บาท/เดือน)	100	ฟรี	ฟรี	ฟรี	ฟรี	ฟรี	ฟรี	ฟรี	ฟรี
อายุอาคาร	2	1	1	1	8	1	-	3	15

ที่มา : จากการสำรวจของผู้ศึกษา



ภาพที่ 5.9 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการอพาร์ทเมนท์ของคู่แข่งทั้งหมด

### 5.3.2 การวิเคราะห์คู่แข่งสนามแบดมินตัน

สำหรับการวิเคราะห์คู่แข่งสนามแบดมินตันนั้น ผู้ศึกษาได้ใช้เกณฑ์ในการกำหนดคู่แข่ง คือ ระยะทางไม่เกิน 10 กิโลเมตรจากที่ดินที่นำมาศึกษา และเมื่อทำการสำรวจแล้วพบว่า มีสนามแบดมินตันที่เป็นคู่แข่งทั้งสิ้น 4 แห่ง ดังนี้

#### 1. สีมาแบดมินตัน

ทำเลที่ตั้ง : โครงการตั้งอยู่บนซอยข้างวัดหลักร้อย บนถนนมุขมนตรี มีระยะทางจากที่ดินที่นำมาศึกษา 1.5 กิโลเมตร

รายละเอียดโครงการ :

- |                        |   |
|------------------------|---|
| - ลักษณะอาคาร          | เป็นอาคารชั้นเดียว                                    |
| - รองเท้าที่ใช้        | ไม่กำหนด  |
| - ลักษณะคอร์ตแบดมินตัน | คอร์ตแบดมินตันเป็นพื้นยางสังเคราะห์ ทั้งสิ้น 4 คอร์ต  |
| - เวลาให้บริการ        | วันธรรมดา 16:00 – 24:00 น.<br>วันหยุด 9:00 – 22:00 น. |

อัตราค่าเช่า : มีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อคอร์ตต่อชั่วโมง

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ : ที่จอดรถ ห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ ร้านบริการ เครื่องดื่ม ร้านขายอุปกรณ์ อุปกรณ์ให้เช่า อินเทอร์เน็ตฟรี

#### 2. V.S. แบดมินตัน

ทำเลที่ตั้ง : โครงการตั้งอยู่ในซอยมิตรภาพ 8 แยกซอยสวนผึ้ง มีระยะทางจากที่ดินที่นำมาศึกษา 2.7 กิโลเมตร

รายละเอียดโครงการ :

- |                 |                    |
|-----------------|--------------------|
| - ลักษณะอาคาร   | เป็นอาคารชั้นเดียว |
| - รองเท้าที่ใช้ | ไม่กำหนด           |

- |                        |   |
|------------------------|---|
| - ลักษณะคอร์ตแบดมินตัน | คอร์ตแบดมินตันเป็นพื้นยางสังเคราะห์ ทั้งสิ้น 9<br>คอร์ต |
| - เวลาให้บริการ        | วันธรรมดา 16:00 – 24:00 น.<br>วันหยุด 9:00 – 22:00 น.   |

อัตราค่าเช่า : มีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อคอร์ตต่อชั่วโมง

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ : ที่จอดรถ ห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ ร้านบริการ  
เครื่องดื่ม ร้านขายลูกชิ้น ร้านขายอุปกรณ์ อุปกรณ์ให้เช่า

### 3. เดอะพีคคลับ (The Peak Club)

ทำเลที่ตั้ง : โครงการตั้งอยู่บนถนนริมบึง ใกล้กับสวนน้ำบึงตาหลัวเฉลิมพระเกียรติ  
รัชกาลที่ ๙ มีระยะทางจากที่ดินที่นำมาศึกษา 6.2 กิโลเมตร

รายละเอียดโครงการ :

- |                        |   |
|------------------------|---|
| - ลักษณะอาคาร          | เป็นอาคารชั้นเดียว ยกพื้น                               |
| - รองเท้าที่ใช้        | ไม่กำหนด  |
| - ลักษณะคอร์ตแบดมินตัน | คอร์ตแบดมินตันเป็นพื้นยางสังเคราะห์ ทั้งสิ้น 6<br>คอร์ต |
| - เวลาให้บริการ        | วันธรรมดา 6:00 – 24:00 น.<br>วันหยุด 9:00 – 22:00 น.    |

อัตราค่าเช่า : มีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อคอร์ตต่อชั่วโมง

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ : ที่จอดรถ ห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ ร้านบริการ  
เครื่องดื่ม ร้านขายอุปกรณ์ อุปกรณ์ให้ยืม

### 4. บ้านเบด

ทำเลที่ตั้ง : โครงการตั้งอยู่ในซอยหลวงจิตร มีระยะทางจากที่ดินที่นำมาศึกษา 8.7  
กิโลเมตร

รายละเอียดโครงการ :

- ลักษณะอาคาร เป็นอาคารชั้นเดียว ยกพื้น
- รองเท้าที่ใช้ กำหนดให้ใช้เฉพาะรองเท้าพื้นยางสำหรับกีฬา แบริดมินตันเท่านั้น
- ลักษณะคอร์ตแบดมินตัน คอร์ตแบดมินตันเป็นพื้นยางสังเคราะห์ ทั้งสิ้น 5 คอร์ต
- เวลาให้บริการ วันธรรมดา 12:00 – 24:00 น.  
วันหยุด 9:00 – 22:00 น.

อัตราค่าเช่า : มีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อคอร์ตต่อชั่วโมง

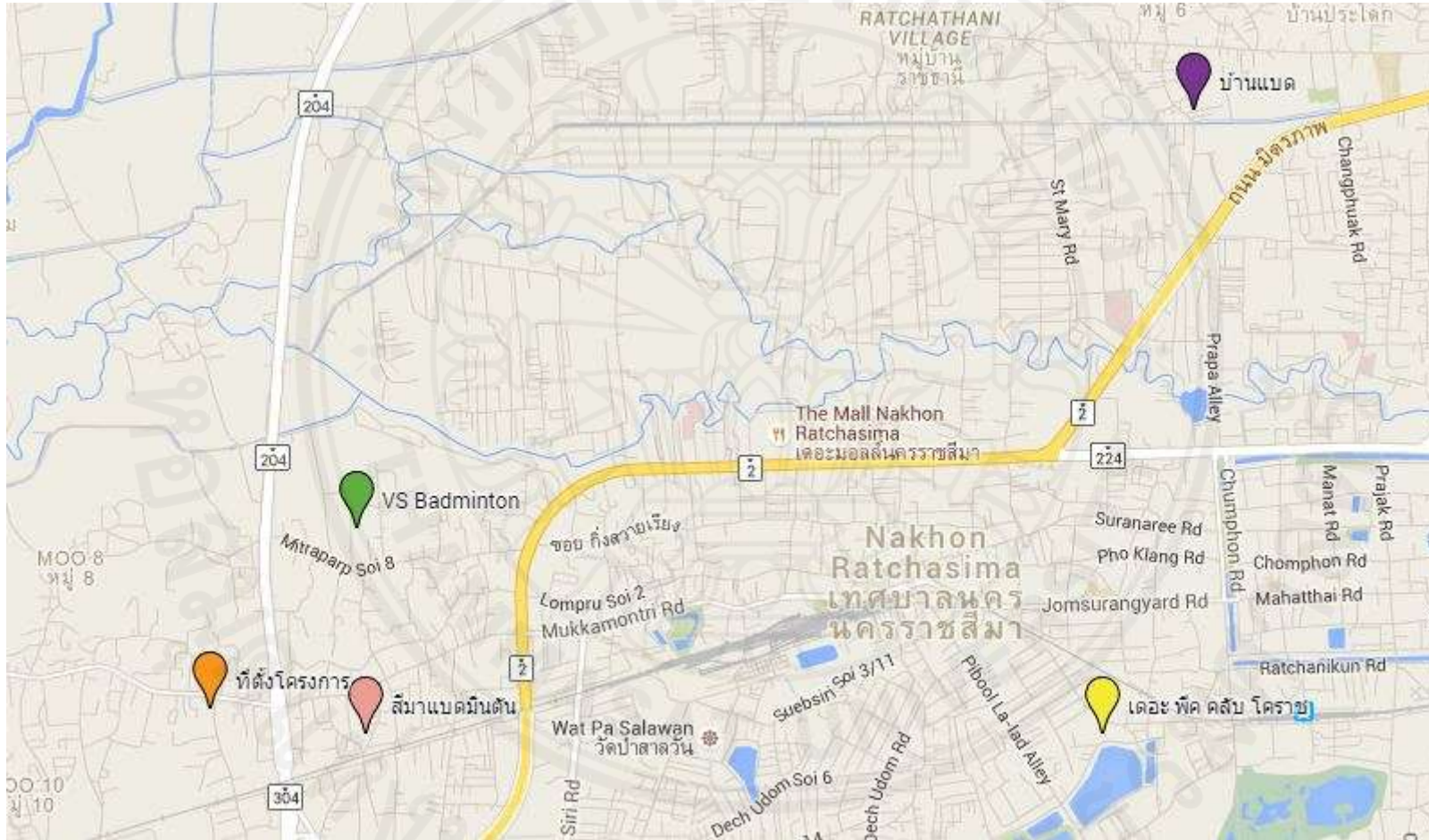
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ : ที่จอดรถ ห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ ร้านบริการ เครื่องดื่ม ร้านขายอุปกรณ์ อุปกรณ์ให้เช่า

ตารางที่ 5.5 แสดงข้อมูลคู่แข่งของสนามแบดมินตันทั้ง 4 โครงการ

ชื่อโครงการ	สีมา แบดมินตัน	V.S. แบดมินตัน	เดอะพีคคลับ	บ้านแบด
จำนวนคอร์ต	4	9	6	5
อัตราค่าเช่า (บาท/ชั่วโมง)	150	150	150	150
รองเท้าที่ใช้	ไม่กำหนด	ไม่กำหนด	ไม่กำหนด	รองเท้าแบด
วัสดุปูพื้นสนาม	พื้นยาง สังเคราะห์	พื้นยาง สังเคราะห์	พื้นยาง สังเคราะห์	พื้นยาง สังเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจของผู้ศึกษา





ภาพที่ 5.10 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการสนามแบดมินตันของคู่แข่งทั้งหมด

### 5.3.3 บทสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโครงการโดมอนด์ อพาร์ทเมนท์ ที่เป็นโครงการที่มีการผสมผสานระหว่างอพาร์ทเมนท์และสนามแบดมินตัน ในซอย โชคชัย 4 ซอย 18 โดยมีบทสัมภาษณ์ดังนี้

- ลักษณะของโครงการเป็นอย่างไร

เป็นอพาร์ทเมนท์ 3 ชั้นมีห้องพักทั้งหมด 43 ห้อง มีสนามแบดมินตันอยู่ชั้นที่ 4 จำนวน 5 สนาม ไม่มีลิฟท์

- อัตราเข้าพักของอพาร์ทเมนท์และสนามแบดมินตันเป็นอย่างไร

ของอพาร์ทเมนท์อัตราเข้าพักก็ประมาณ 90 % ทุกเดือนนะ เพราะว่าจะมีช่วงที่เปลี่ยนคนเข้าออกด้วย ส่วนสนามแบดมินตัน วันธรรมดาช่วง 17:00 – 23:00 น. ก็เต็มตลอดนะ คนโทรเข้ามาจองวันๆ นึงแต่ไม่มีคอร์ตให้เขาก็หลายรายอยู่ แต่ถ้าวันหยุดก็มีมาเรื่อยๆ แต่ช่วงที่จะเต็มก็ช่วง 16:00 – 21:00 น. นี่แหละที่คนจะเยอะ

- การทำโครงการอพาร์ทเมนท์กับสนามแบดมินตันมีผลกระทบต่อผู้พักอาศัยบ้างหรือไม่

ก็ไม่ได้มีผลกระทบอะไร เพราะว่ากีฬาแบดมินตันไม่ใช่กีฬาที่เสียงดังหรือใช้แรงเยอะ ก็ไม่ได้มีเสียงหรือแรงสั่นสะเทือนที่จะมากระทบผู้พักอาศัยด้านล่าง รวมถึงตัวโครงสร้างอาคารเองก็มีความแข็งแรงอยู่แล้ว และจากการที่เคยสอบถามผู้พักอาศัยมา ผู้พักอาศัยก็ไม่ได้รับผลกระทบอะไรจากสนามแบดมินตันที่อยู่ด้านบน และยังดีต่อผู้พักอาศัยด้วย เนื่องจากผู้พักอาศัยบางคนก็ชอบเล่นกีฬาแบดมินตันอยู่แล้ว เลยสามารถใช้บริการสนามแบดมินตันที่นี่ได้โดยไม่ต้องออกไปที่อื่น ส่วนในเรื่องของความปลอดภัยก็ไม่มีปัญหา เพราะถึงแม้สนามแบดมินตันจะใช้ทางขึ้นเดียวกันกับอพาร์ทเมนท์ แต่อพาร์ทเมนท์ในแต่ละชั้นก็จะมีประตูคีย์การ์ดแยกเป็นสัดส่วนอยู่แล้ว ดังนั้นผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันก็จะไม่สามารถเข้าไปในส่วนของอพาร์ทเมนท์ได้ ส่วนข้อดีอีกอย่างคือการที่มีสนามแบดมินตันอยู่ในโครงการ ทำให้ผู้ที่มาใช้บริการสนามแบดมินตันรู้จักอพาร์ทเมนท์เรา และเขาก็ไปแนะนำต่อให้กับเพื่อนซึ่งทำให้อพาร์ทเมนท์เป็นที่รู้จักมากขึ้นโดยไม่ต้องทำโฆษณา

### 5.4 การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของโครงการ

SWOT เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินสถานการณ์ ช่วยในการกำหนดจุดแข็ง(Strength) จุดอ่อน(Weakness)จากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาส(Opportunity)และอุปสรรค(Threat)จากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยเหล่านี้ต่อการพัฒนาโครงการ

### การวิเคราะห์จุดแข็งของโครงการ (Strengths)

- 1.ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน มีร้านมินิมาร์ท 24 ชั่วโมง และร้านค้าในบริเวณโดยรอบโครงการ มีรถโดยสารประจำทางวิ่งผ่าน
2. ภายในโครงการมีสนามแบดมินตันให้บริการซึ่งจะอำนวยความสะดวกต่อผู้พักอาศัยที่ชื่นชอบกีฬาแบดมินตัน
3. การมีสนามแบดมินตันให้เช่าภายในโครงการทำให้โครงการมีความคึกคัก ไม่เงียบเหงา
4. ทางโครงการมีบุคลากรที่มีความสามารถในการออกแบบ

### การวิเคราะห์จุดอ่อนของโครงการ (Weaknesses)

1. เนื่องจากผู้ประกอบการเป็นผู้ประกอบการหน้าใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้าอาจส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือในการบริหารและการให้บริการ เมื่อเทียบกับโครงการที่มีชื่อเสียงอยู่ก่อนแล้วในบริเวณใกล้เคียง

### การวิเคราะห์โอกาสของโครงการ (Opportunities)

1. การเปิดศูนย์การค้าใหม่ๆ เช่น เซ็นทรัลนครราชสีมา เทอมินอล21 จะทำให้มีการอพยพย้ายถิ่นฐานของแรงงานและผู้คนเข้ามาในจังหวัดนครราชสีมาเพิ่มมากขึ้น
2. การสร้างถนนมอเตอร์เวย์เส้นบางปะอิน-นครราชสีมา จะทำให้การเดินทางจากกรุงเทพมหานครสู่นครราชสีมาเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้เมืองเกิดการขยายตัวและเกิดการลงทุนในจังหวัดเพิ่มมากขึ้น

### การวิเคราะห์อุปสรรคของโครงการ (Threats)

1. เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก ทำให้อาจมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาเป็นคู่แข่งและแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดได้ง่าย

## 5.5 การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด

### 5.5.1 การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาดของพาร์ทเมนท์

- การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) คือ การแบ่งหรือแยกลูกค้าออกเป็นกลุ่มย่อยๆตามคุณลักษณะบางประการหรือหลายประการ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะความต้องการเหมือนกัน หรือคล้ายคลึงกันอยู่ในกลุ่มเดียวกัน ดังนั้นเกณฑ์ในการแบ่งส่วนตลาดต้องเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นว่าลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันมีความต้องการที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน โดยมีเกณฑ์ในการแบ่งดังนี้

- เกณฑ์ด้านประชากร (Demographic Segmentation)
- เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)
- เกณฑ์ด้านจิตวิทยาและพฤติกรรมศาสตร์ (Psychographic and Behavior Segmentation)

#### เกณฑ์ด้านประชากร (Demographic Segmentation)

- อายุ ต่ำกว่า 22 ปี / 22 ปีขึ้นไป
- อาชีพ นักเรียน,นักศึกษา/แรงงานในและนอกระบบ/เจ้าของธุรกิจส่วนตัว
- รายได้ ต่ำกว่า 15,000 บาท/15,000-50,000/50,000บาทขึ้นไป

#### เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

- ภูมิลำเนาเดิม อำเภอเมือง/ต่างอำเภอ/ต่างจังหวัด
- สถานที่ทำงาน อำเภอเมือง/ต่างอำเภอ

#### เกณฑ์ด้านจิตวิทยาและพฤติกรรมศาสตร์

##### (Psychographic and Behavior Segmentation)

- เหตุผลในการเลือกที่พักอาศัย ใกล้ที่ทำงาน/ใกล้สถานศึกษา/ใกล้แหล่งชุมชน

➤ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting) จากการวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาดในเกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยาและพฤติกรรมศาสตร์ แล้ว ทำให้ผู้ศึกษาสามารถเลือกกลุ่มเป้าหมายในการพัฒนาโครงการได้ดังต่อไปนี้

- กลุ่มลูกค้าหลักของโครงการ คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นแรงงานในและนอกระบบที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ต่างอำเภอหรือต่างจังหวัด โดยมีสถานที่ทำงานอยู่ในอำเภอเมืองหรืออำเภอสูงเนินจังหวัดนครราชสีมา เป็นกลุ่มคนที่มีอายุมากกว่า 22 ปีขึ้นไป มีรายได้มากกว่า15,000 บาทต่อเดือน โดยมีเหตุผลในการเลือกที่พักอาศัยคือใกล้ที่ทำงาน ใกล้แหล่งชุมชน
- กลุ่มลูกค้ารองของโครงการ คือ นักเรียนของโรงเรียนราชสีมาวิทยาลัยกับโรงเรียนอนุบาลรัตนราชกัญญาราชวิทยาลัยที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างอำเภอที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับสถานศึกษาและมีความสะดวกในการเดินทางเข้าเมืองด้วยรถประจำทางหรือรถจักรยานยนต์ส่วนตัว โดยมีเหตุผลในการเลือกที่พักอาศัย คือ ใกล้สถานศึกษาของตนและใกล้กับแหล่งชุมชน

### ตัวอย่างลูกค้าเป้าหมายกลุ่มหลัก

ชื่อ	นายสมคิด มิตรแท้ (นามสมมุติ) อายุ 30 ปี
การศึกษา	ปริญญาตรีคณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า
ภูมิลำเนาเดิม	จังหวัดราชบุรี
ที่ทำงาน	บริษัท ซีเกท เทคโนโลยี โคราช
กิจวัตรประจำวัน	ทำงานวันจันทร์ – ศุกร์ เข้างาน 8:30 น. เลิกงาน 17:00 น. บางวันทำโอทีเล็กน้อย เกิน 22:00 น. วันเสาร์-อาทิตย์ เป็นวันหยุดพักผ่อน
กิจวัตรเวลาว่าง	วันปกติหลังเลิกงาน บางวันไปสังสรรค์กับเพื่อนที่ทำงาน หรือนัดเจอแฟนบ้าง กลับ ห้องพัก เล่นอินเทอร์เน็ต อ่านหนังสือวันหยุด นัดเจอแฟน เดินห้าง ทานข้าว ดูหนัง ฟังเพลง ทำความสะอาดห้องพัก
ลักษณะนิสัย	เป็นคนมีระเบียบวินัยในการใช้ชีวิต เป็นคนใช้เหตุผลในการตัดสินใจเลือกมากกว่า ความรู้สึก ไม่ชอบการผัดเวลา

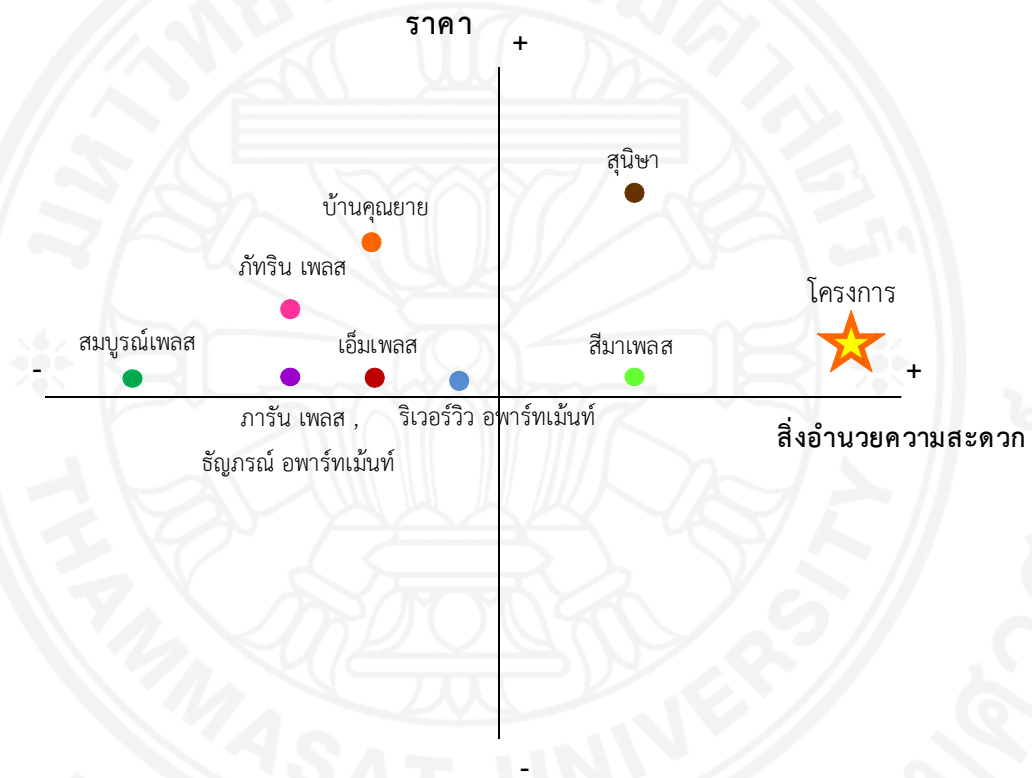
### ตัวอย่างลูกค้าเป้าหมายกลุ่มรอง

ชื่อ	นายชยัน หมั่นเพียร (นามสมมุติ) อายุ 16 ปี
การศึกษา	ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
ภูมิลำเนาเดิม	อำเภอห้วยแถลง
สถานศึกษา	โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย
กิจวัตรประจำวัน	วันจันทร์ – ศุกร์ เข้าเรียน 7:30 น. เลิกเรียน 16:00 น. วันเสาร์ – อาทิตย์ เรียนพิเศษในตัวเมือง 9:00 น. – 15:00 น.
กิจวัตรเวลาว่าง	วันปกติหลังเลิกเรียนกลับห้องพักทบทวนบทเรียน บางวันไปเดินตลาดนัดหรือออก กำลังกายกับเพื่อนก่อนกลับห้องพัก อ่านการ์ตูน เล่นเกมส์ออนไลน์
ลักษณะนิสัย	เป็นคนรู้จักกาลเทศะรู้ว่าอะไรควรไม่ควร ไม่สร้างความเดือดร้อนให้ผู้อื่น ชอบ ช่วยเหลือ

- การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) การที่จะหาตำแหน่งทางการตลาดของ  
โครงการนั้น ก่อนอื่นจำเป็นต้องสำรวจสภาพของตลาดในบริเวณนั้นก่อน โดยการวิเค  
ระห์ข้อมูลของคู่แข่งในตลาดว่าเป็นอย่างไร เพื่อให้ทราบถึงภาพรวมของตลาดที่  
โครงการจะลงไปแข่งขันว่ามีช่องว่างใดบ้างที่สามารถเข้าไปได้ หรือหากตลาดที่เราจะ  
เข้าไปแข่งขันไม่เหลือช่องว่างให้แล้ว ก็จะนำไปสู่การตัดสินใจว่าจะลงทุนต่อหรือไม่

ต่อไป โดยการวางตำแหน่งทางการตลาดของโครงการจะใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง (Differentiation)

โดยจากการสำรวจคู่แข่งในตลาดพบว่าไม่มีคู่แข่งในตลาดรายใดเลยที่มีร้านค้าต่างๆ เช่น ร้านขายของชำ ร้านซักรีด คอยอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ทางผู้ศึกษาจึงมองว่านี่จะเป็นโอกาสทางการตลาดของโครงการ



ภาพที่ 5.11 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของอพาร์ทเมนท์เปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยใช้เกณฑ์ด้านราคากับสิ่งอำนวยความสะดวก

### 5.5.2 การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาดของสนามแบดมินตันให้เช่า

#### ➤ การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

##### เกณฑ์ด้านประชากร (Demographic Segmentation)

- อายุ                   ต่ำกว่า 22 ปี / 22 ปีขึ้นไป
- อาชีพ               นักเรียน,นักศึกษา/แรงงานในและนอกระบบ/เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

##### เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

- ระยะทาง           สถานศึกษา,บริษัท,ที่อยู่อาศัยภายในระยะทาง10กิโลเมตรจากโครงการ/ระยะทางมากกว่า 10 กิโลเมตรจากโครงการ

##### เกณฑ์ด้านจิตวิทยาและพฤติกรรมศาสตร์

##### (Psychographic and Behavior Segmentation)

- ลักษณะการใช้บริการ   ประจำ/ไม่ประจำ
- วันและช่วงเวลาที่ใช้บริการ   วันธรรมดาหลังเลิกงาน/วันหยุด

#### ➤ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)

- กลุ่มลูกค้าหลักของโครงการ คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียน,นักศึกษา,แรงงานใน-นอกระบบและเจ้าของธุรกิจส่วนตัว ที่อยู่อาศัยและทำงานอยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตรจากที่ตั้งโครงการ โดยมาใช้บริการเป็นประจำในวันธรรมดาหลังเลิกงานหรือในวันหยุด
- กลุ่มลูกค้ารองของโครงการ คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียน,นักศึกษา,แรงงานใน-นอกระบบและเจ้าของธุรกิจส่วนตัว ที่อยู่อาศัยและทำงานอยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตรจากที่ตั้งโครงการ โดยมาใช้บริการเป็นบางวันในวันธรรมดาหลังเลิกงานหรือวันหยุด

#### ตัวอย่างลูกค้าเป้าหมายกลุ่มหลัก

ชื่อ	นายปิติ วิเชียร (นามสมมุติ)	อายุ 27 ปี
การศึกษา	ปริญญาตรีคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี	
ที่ทำงาน	ธนาคารกสิกรไทย สาขาสามแยกปัก	
กิจวัตรประจำวัน	ทำงานวันจันทร์ – ศุกร์ เข้างาน 8:30 น. เลิกงาน 16:00 น.	
	วันเสาร์-อาทิตย์ เป็นวันหยุดพักผ่อน	
กิจวัตรเวลาว่าง	วันปกติหลังเลิกงาน ไปสังสรรค์กับเพื่อน ไปทานข้าวกับแฟน ไปตีแบดกับเพื่อนหรือไปตีบุฟเฟ่ต์ตามคอร์ตที่มีให้บริการ	

วันหยุด ไปทานข้าวกับแฟน,ครอบครัว ไปดูหนัง ทานข้าว ฟังเพลงและ ถ้ามีเวลาว่างก็ไปออกกำลังกาย

ลักษณะนิสัย เป็นคนรักสุขภาพ ชอบใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ รักการออกกำลังกาย

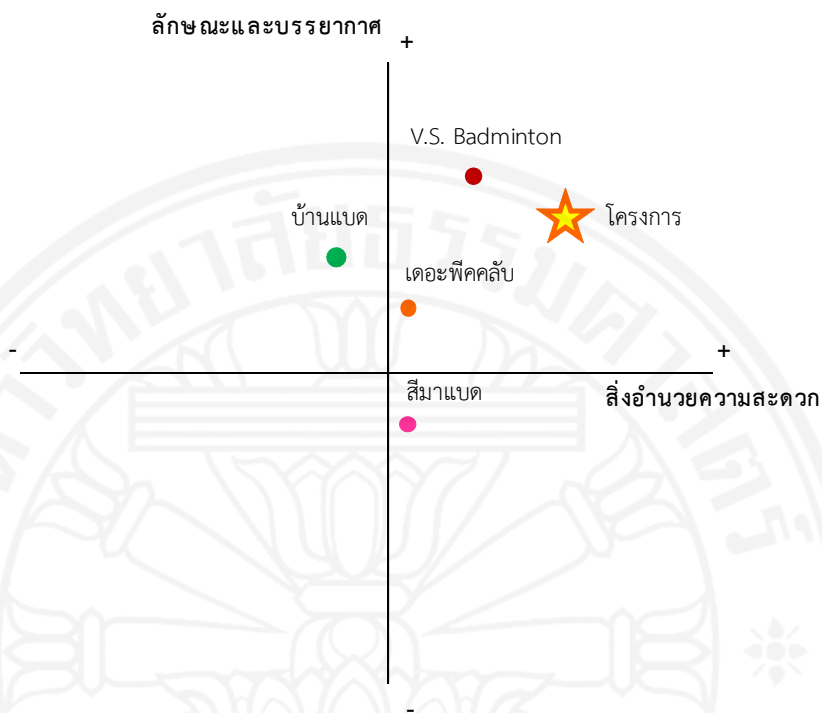
### ตัวอย่างลูกค้าเป้าหมายกลุ่มรอง

ชื่อ นางสาวจรัสใจ ใจดี (นามสมมติ) อายุ 17 ปี  
 การศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย  
 สถานศึกษา โรงเรียนสุรนารีวิทยา  
 กิจกรรมประจำวัน วันจันทร์ – ศุกร์ เข้าเรียน 7:30 น. เลิกเรียน 16:10 น.  
 วันเสาร์ – อาทิตย์ เรียนพิเศษ  
 กิจกรรมเวลาว่าง วันปกติหลังเลิกเรียนบางวันไปเดินออกกำลังกายกับเพื่อนตามสวนสาธารณะ เดินตลาดนัด หรือหากิจกรรมที่สามารถทำกับเพื่อนได้หลายคน เช่น ตีแบด ทานข้าว ปั่นจักรยาน อ่านหนังสือ ดูละคร ทบทวนบทเรียน  
 ลักษณะนิสัย ชอบทำกิจกรรมยามว่างร่วมกับเพื่อน หรือครอบครัว

#### ➤ การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

โดยจากการสำรวจคู่แข่งในด้านลักษณะและบรรยากาศพบว่า สนามแบดทุกแห่งใช้วัสดุพื้นเป็นพื้นยางสังเคราะห์เช่นเดียวกันหมด แต่เมื่อพิจารณาถึงบรรยากาศพบว่าสนามคู่แข่งเกือบทุกแห่งมีการติดตั้งหลอดไฟที่ระจุกตัวอยู่บริเวณกลางสนามทำให้แสงสว่างกระจายได้ไม่ทั่วถึง รวมทั้งมีหลอดไฟที่ไม่สามารถใช้งานได้และยังไม่ได้รับการแก้ไข นอกจากนี้สนามบางแห่งยังมีระยะระหว่างสนามและที่นั่งพักในสนามที่ค่อนข้างแคบ ยกเว้น V.S.Badminton ที่เพิ่งเปิดไม่นานมานี้ที่มีการติดตั้งหลอดไฟไปตามแนวยาวของสนามทำให้แสงสว่างกระจายได้อย่างทั่วถึงและมีระยะระหว่างสนามและที่นั่งพักในสนามที่กว้างขวาง และเมื่อพิจารณาถึงคู่แข่งในด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพบว่าคู่แข่งในตลาดยังไม่มีสนามใดที่มีร้านขายอาหาร เช่น อาหารตามสั่ง ร้านขายลูกชิ้น เป็นต้น ทางผู้ศึกษาจึงมองว่านี่จะเป็นโอกาสทางการตลาดของโครงการสนามแบดมินตันให้เช่า เนื่องจากเป็นโครงการที่ผสมผสานระหว่างอพาร์ทเมนท์กับสนามแบดมินตัน ทำให้มีความได้เปรียบเรื่องการจัดร้านค้ามากกว่าคู่แข่งที่พัฒนาสนามแบดมินตันให้เช่าเพียงอย่างเดียว





ภาพที่ 5.12 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของสนามเบตมินตันเปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยใช้เกณฑ์ด้าน  
ลักษณะและบรรยากาศกับสิ่งอำนวยความสะดวก

## 5.6 การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด

การกำหนดส่วนผสมทางการตลาดหรือ 4P ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

### 5.6.1 กลยุทธ์การออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product)

โครงการ บี-เพลส เป็นโครงการ Mixed Use ระหว่างอพาร์ทเมนท์และสนามเบตมินตันให้  
เช่าอยู่ในอาคารหลังเดียวกัน โดยมีรายละเอียดของโครงการดังนี้

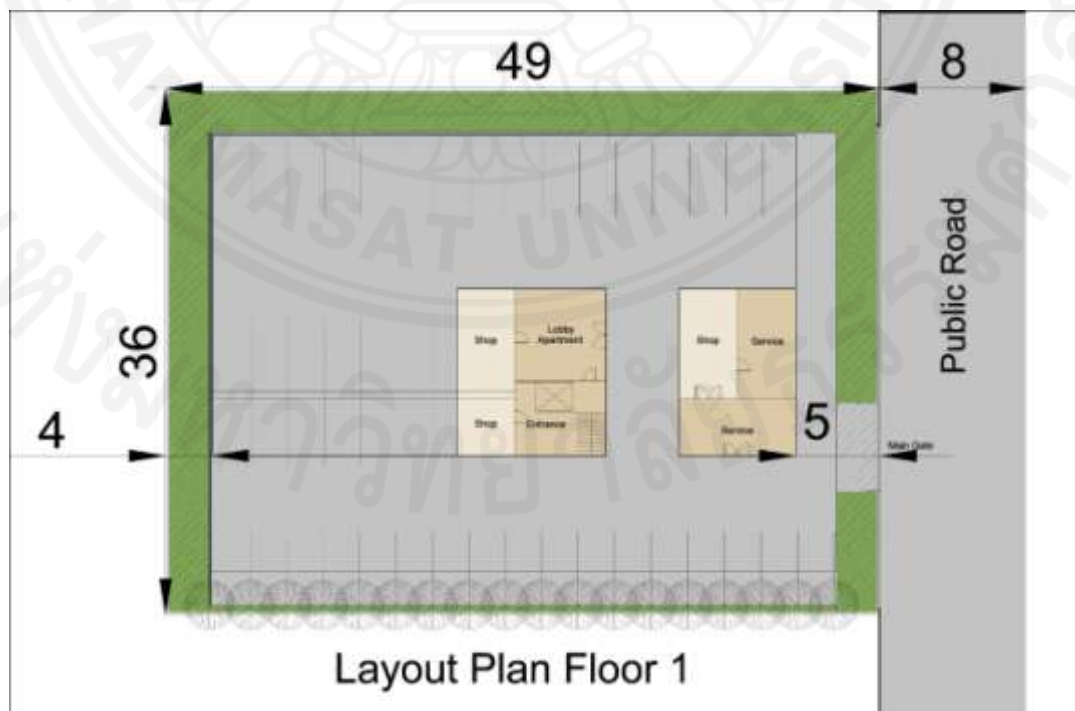
## สัญลักษณ์โครงการ



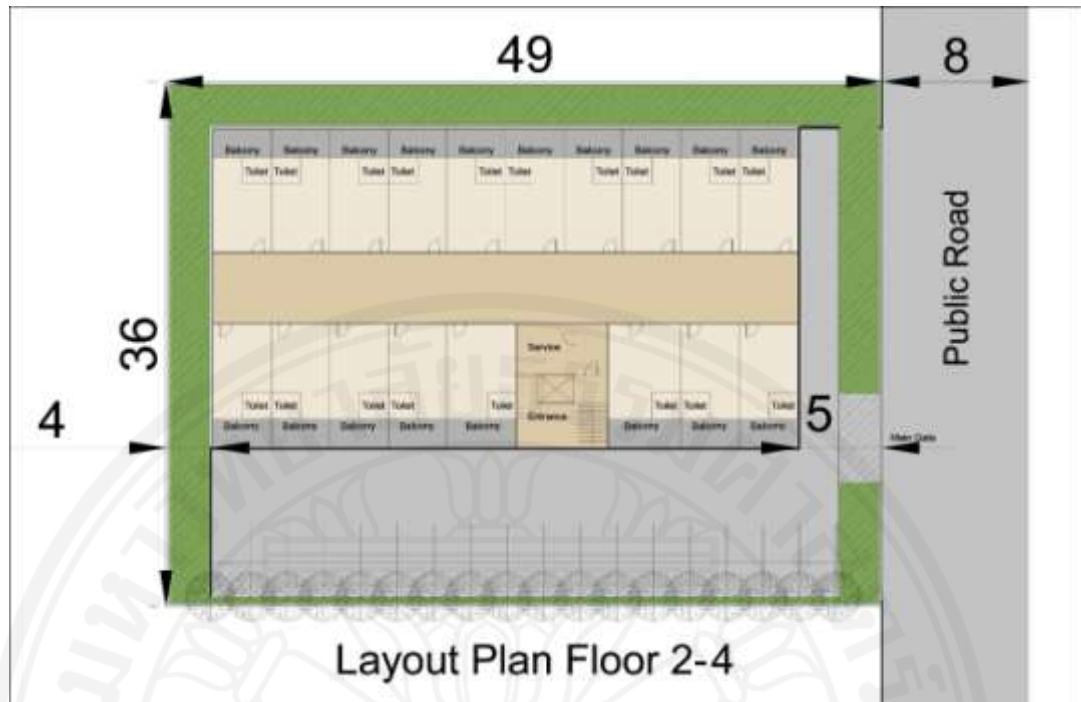
ภาพที่ 5.13 แสดงสัญลักษณ์ของโครงการ

## รูปแบบของโครงการ

- อาคารอยู่อาศัยรวมผสมกับสนามแบดมินตัน จำนวน 1 อาคาร
- โครงสร้างอาคารเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 5 ชั้น
- ชั้น 1 เป็นส่วนออฟฟิศของอพาร์ทเมนท์ และร้านค้าต่างๆ
- ชั้น 2 – 4 เป็นอาคารพักอาศัยรวม
- ชั้น 5 เป็นสนามแบดมินตันให้เช่า
- มีจำนวนที่จอดรถทั้งหมด 45 ช่อง (ไม่รวมจอดซ้อนคัน)



ภาพที่ 5.14 แสดงแปลนของโครงการชั้นที่ 1



ภาพที่ 5.15 แสดงแปลนของโครงการชั้นที่ 2 - 4



ภาพที่ 5.16 แสดงแปลนของโครงการชั้นที่ 5

### ลักษณะของห้องพัก

แบ่งเป็นห้องพักทั้งหมด 3 ขนาด

- ขนาด 34 ตารางเมตร จำนวน 48 ห้อง
  - ขนาด 40 ตารางเมตร จำนวน 3 ห้อง
  - ขนาด 42 ตารางเมตร จำนวน 3 ห้อง
- รวมทั้งหมด 54 ห้อง

### สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก

ห้องพักทุกห้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกดังนี้

- เฟอร์นิเจอร์ ประกอบด้วย เตียง พูก โต๊ะเครื่องแป้ง โต๊ะทำงาน ตู้เสื้อผ้า ตู้เย็น โทรทัศน์
- ห้องน้ำ ประกอบด้วย เครื่องทำน้ำอุ่น โถสุขภัณฑ์ ฝักบัว สายฉีดชำระ ที่ใส่กระดาษชำระ อ่างล้างหน้า ราวตากผ้าเช็ดตัว
- ระเบียงซักล้าง

### รูปแบบของสนามแบดมินตัน

- มีสนามแบดมินตันพื้นยางสังเคราะห์ทั้งหมด 5 สนาม
- สิ่งอำนวยความสะดวก ประกอบด้วย ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัว ร้านขายเครื่องดื่ม ขนม และอุปกรณ์แบดมินตัน เช่น ลูกแบดมินตัน, hand grip(ที่พันไม้) และบริการเช่าไม้แบดมินตัน

### สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง

- ร้านค้าต่างๆจำนวน 3 ร้าน ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง ร้านมินิมาร์ท และร้านซักรีด
- ลิฟท์โดยสาร
- Wi-Fi บริเวณพื้นที่ส่วนกลาง
- ตู้น้ำหยอดเหรียญ
- ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ
- ที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์

### ระบบรักษาความปลอดภัย

- กล้องวงจรปิด CCTV
- คีย์การ์ด
- หน่วยรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

### 5.6.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)

โครงการใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคา โดยการอ้างอิงจากราคาของคู่แข่งในตลาดและต้นทุนของโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

อพาร์ทเมนท์

อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาท/เดือน

สนามแบดมินตัน

อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อชั่วโมงต่อคอร์ต

### 5.6.3 ช่องทางการจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายมีรายละเอียดดังนี้

- ผ่านทางสำนักงานขายที่ตั้งอยู่ในโครงการและใช้เป็นสำนักงานในการบริหารโครงการด้วย โดยจะมีพนักงานขายคอยดูแลในช่วงเวลาทำการ ตั้งแต่เวลา 10:00 น. – 19:00 น.
- เว็บไซต์ของโครงการ โดยในเว็บไซต์ของโครงการจะมีบอกการรายละเอียดต่างๆ เช่น ประเภทห้องพัก รูปแบบห้องพัก รูปแบบสนามแบดมินตัน สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ของโครงการ แผนที่แสดงที่ตั้งของโครงการ เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ และภาพถ่ายในส่วนต่างๆของโครงการ

### 5.6.4 กลยุทธ์การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดมีวัตถุประสงค์คือ การหาลูกค้าในระยะแรกของการดำเนินโครงการ และการรักษาลูกค้ารายเก่าเมื่อโครงการมีผู้เข้าพักแล้ว โดยการส่งเสริมการตลาดประกอบด้วย

- การทำป้ายประชาสัมพันธ์ ที่บริเวณที่ตั้งโครงการ เพื่อให้คนที่เดินทางผ่านไปมาได้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ
- การลงโฆษณาตามเว็บไซต์ที่เป็นสื่อกลางในการค้นหาห้องพักรายเดือนที่เป็นที่นิยม เช่น [www.hahor.com](http://www.hahor.com), [www.apartmentdd.com](http://www.apartmentdd.com), [www.renthub.in.th](http://www.renthub.in.th), [www.hongpakth.com](http://www.hongpakth.com), [www.horpak24hour.com](http://www.horpak24hour.com) เป็นต้น
- การทำโบรชัวร์ที่ระบุรายละเอียดต่างๆและช่องทางการติดต่อของโครงการ แล้วนำไปแจกตามสถานที่ต่างๆตามกลุ่มเป้าหมายของโครงการ เช่น เดอะมอลล์ ตลาดนัดเซฟวัน บริเวณโดยรอบโครงการ เป็นต้น

## 5.7 การวางแผนการตลาด

ตารางที่ 5.6 แสดงแผนการตลาด

เครื่องมือทางการตลาด	2559		2560			
	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
ใบปลิว	10,000					
ป้ายประชาสัมพันธ์	20,000					
เว็บไซต์โครงการ	20,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
เว็บไซต์สื่อกลางที่พักรายเดือน	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
<b>รวม</b>	<b>53,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>

ตารางที่ 5.6 แสดงแผนการตลาด (ต่อ)

เครื่องมือทางการตลาด	2560						รวม
	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	
ใบปลิว							10,000
ป้ายประชาสัมพันธ์	20,000						40,000
เว็บไซต์โครงการ	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	31,000
เว็บไซต์สื่อกลางที่พักรายเดือน	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
<b>รวม</b>	<b>24,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>107,000</b>

โดยในปีแรกของการดำเนินโครงการมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดทั้งหมด 107,000 บาท และหลังจากนั้นทางโครงการจะมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดสำหรับค่ารักษาเว็บไซต์โครงการและเว็บไซต์สื่อกลางรายเดือนเป็นจำนวนเงิน 4,000 บาทต่อเดือน

## บทที่ 6

### การบริหารงานก่อสร้างและการบริหารจัดการ

#### 6.1 การบริหารงานก่อสร้าง

##### 6.1.1 รายละเอียดงานโครงการ

โครงการเป็นโครงการ Mixed Use ระหว่างอพาร์ทเมนท์และสนามแบดมินตันให้เช่าอยู่ในอาคารหลังเดียวกัน จำนวน 1 อาคาร โครงสร้างอาคารเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 5 ชั้น ความสูง 24 เมตร พื้นที่ก่อสร้างรวมทั้งหมด 4,380 ตารางเมตร พื้นที่ขายห้องพัก 1,878 ตารางเมตร จำนวนห้องพัก 54 ห้อง พื้นที่ในส่วนของสนามแบดมินตัน 823 ตารางเมตร ประกอบด้วยสนามแบดมินตันจำนวน 5 สนาม ห้องล็อกเกอร์ ห้องอาบน้ำ ห้องน้ำ ห้องแต่งตัว ห้องบริการลูกค้า และห้องผู้ดูแลสนาม

ตารางที่ 6.1 สรุปพื้นที่ใช้สอยของโครงการ

Floor	Function	Area/Unit	Unit	Area (sqm.)
Floor 1	Parking	24	28	666
	Lobby	40	1	40
	Entrance	32	1	32
	Shop 1	32	1	32
	Shop 2	30	1	30
	Shop 3	28	1	28
	Service 1	30	1	30
	Service 2	18	1	18
Total				876
Floor 2-4	Corridor & Stair	249.5	3	749
	Room Type A	34	48	1,632
	Room Type B	40	3	120
	Room Type C	42.5	3	128
Total				2,628
Floor 5	Badminton Court	135	5	675
	Corridor & Stair	32	1	32
	Lobby Badminton Zone	30	1	30
	Shop	51	1	51
	Service Room	23	1	23
	Locker Room & Toilet	65	1	65
Total				876

### 6.1.2 รายละเอียดวัสดุของโครงการ

ตารางที่ 6.2 รายการวัสดุมาตรฐานของโครงการ

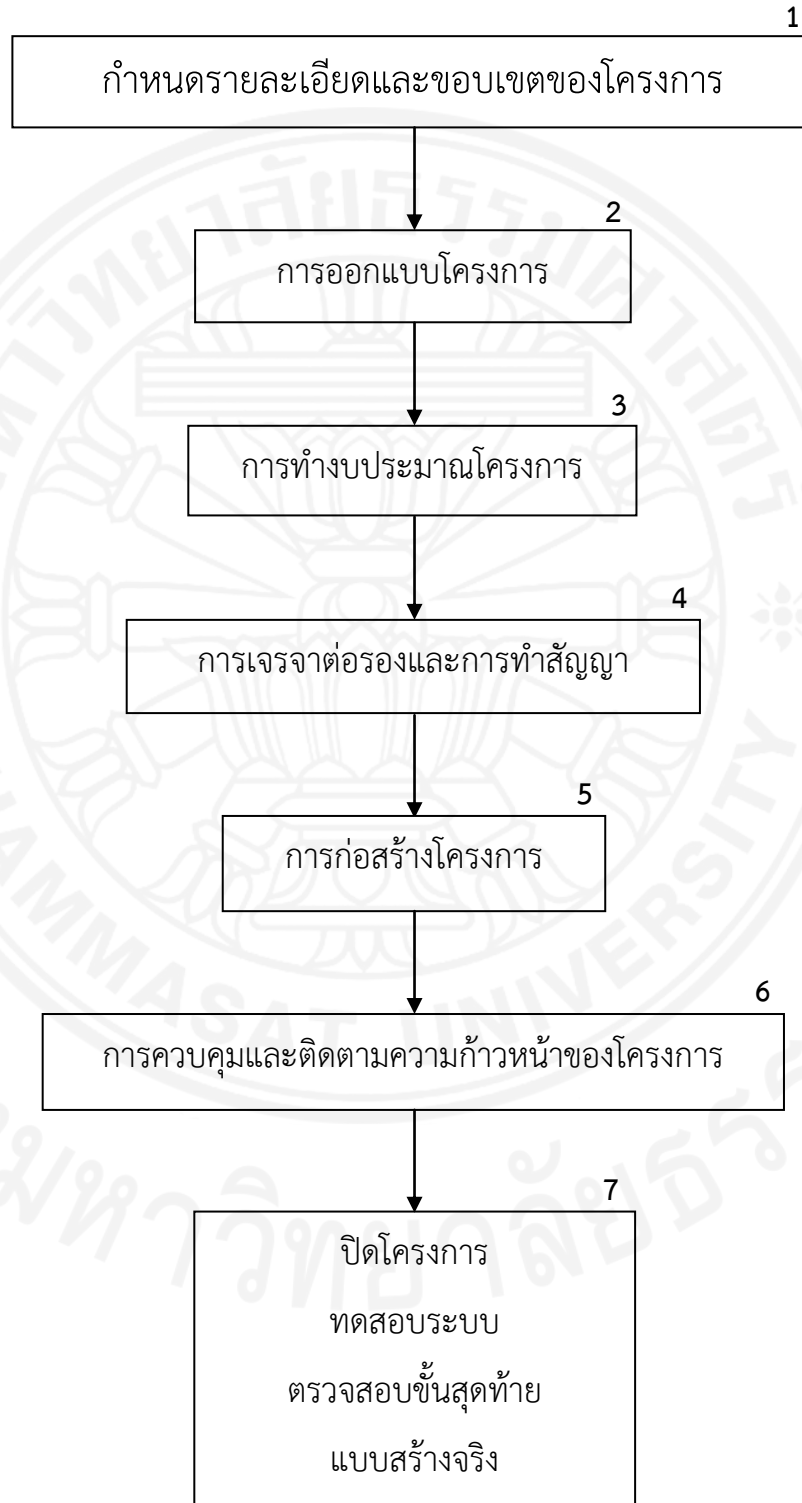
รายการ	ลักษณะงาน	รายการวัสดุที่ใช้
โครงสร้าง	เสาเข็ม	เสาเข็มเจาะหล่อในที่
	ฐานราก	คอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
	พื้น	พื้น Post Tension และพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
	หลังคา	โครงทึบ
	บันได	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่
วัสดุพื้น	พื้นส่วนกลาง	กระเบื้อง Granito ขนาด 0.60x0.60 เมตร
	พื้นส่วนห้องพัก	พื้นไม้ลามิเนต
	พื้นห้องน้ำในห้องพัก	กระเบื้องเซรามิก 12"x12"
	พื้นห้องน้ำบริเวณคอร์ตแบด	กระเบื้องเซรามิก 12"x12"
	พื้นทางเดิน	กระเบื้อง Granito ขนาด 0.60x0.60 เมตร
วัสดุผนัง	ผนังส่วนกลาง	ผนังก่ออิฐมวลเบาปูนเรียบทาสี
	ผนังห้องพัก	ผนังก่ออิฐมวลเบาปูนเรียบทาสี
	ผนังห้องน้ำห้องพัก	กระเบื้องเซรามิก 12"x12"
	ผนังห้องน้ำคอร์ตแบดมินตัน	ผนังปูนขัดมัน
วัสดุฝ้าเพดาน	ฝ้าเพดานทั่วไป/ทางเดิน	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบ ความหนา 9 มม.
	ฝ้าเพดานห้องพัก	ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ดฉาบเรียบ ความหนา 9 มม.



ตารางที่ 6.2 รายการวัสดุมาตรฐานของโครงการ (ต่อ)

รายการ	ลักษณะงาน	รายการวัสดุที่ใช้
วัสดุประตู - หน้าต่าง	ประตูส่วนกลาง	Aluminium ออบขาว
	ประตูหน้าต่างภายนอก	Aluminium ออบขาว
	วงกบประตูหน้าต่างภายใน	ไม้เนื้อแข็ง
	บานประตูภายใน	บานประตูไม้อัดสักทำสี ความหนา 35 มม.
	วงกบประตูห้องน้ำ	ไม้เนื้อแข็ง
	บานประตูห้องน้ำ	บานประตู PVC
	อุปกรณ์ประกอบประตู-หน้าต่าง	Rim
ประปา-ไฟฟ้า	ระบบประปา	ท่อ PVC Class 8.5 และมีเตอร์ประปาขนาด 1½ นิ้ว
	สายไฟฟ้า	เดินท่อร้อยสาย PVC ฝังในผนัง
	มิเตอร์	30/100 Amp. 3 phase.
	สวิทช์ - ปลั๊ก	Panasonic
อื่นๆ	พื้นที่จอดรถ	พื้นที่เมนต์ขัดเรียบ
	ระบบบำบัดน้ำเสีย	บ่อบำบัดน้ำเสีย ตามมาตรฐานการออกแบบระบบสุขาภิบาล
	ระบบกำจัดปลวก	ระบบเดินท่อฝังใต้ดิน ตามมาตรฐานกระทรวงสาธารณสุข

## 6.1.3 ขั้นตอนการบริหารการก่อสร้าง



**ขั้นตอนที่ 1** เป็นการกำหนดลักษณะและองค์ประกอบต่างๆของโครงการ เก็บรวบรวมข้อมูลและศึกษาความเป็นไปได้ โดยจะมีการอธิบายรายละเอียดของงานที่ต้องทำรวมถึงระบุปริมาณและคุณภาพของงานให้ผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน

**ขั้นตอนที่ 2** เป็นการออกแบบโครงการและตัดสินใจเลือกรูปแบบที่เหมาะสมที่สุด เพื่อนำไปพัฒนาในขั้นรายละเอียดต่อไป โดยจะมีงานหลายส่วนที่เกี่ยวข้องได้แก่ ด้านสถาปัตยกรรม ด้านโครงสร้าง วิศวกรรม ด้านระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบอื่นๆ

**ขั้นตอนที่ 3** การทำงานประมาณโครงการเพื่อให้มีความสอดคล้องกับรายละเอียดต่างๆและขอบเขตของงาน และเพื่อให้ทราบถึงต้นทุนค่าก่อสร้างทั้งโครงการ โดยจะมีการจัดทำทั้งด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้นจากความไม่แน่นอน การจัดทำประมาณโครงการนั้น ก็เพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามงบประมาณที่ได้ประมาณการไว้

**ขั้นตอนที่ 4** เป็นการจัดหาผู้รับเหมา ทั้งผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาย่อย โดยจะเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญที่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจะเจรจาต่อรองในเรื่องของลักษณะรูปแบบ และงบประมาณค่าก่อสร้างให้เรียบร้อย นอกจากนี้แล้วยังมีการเจรจาต่อรองเรื่องการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินที่น่าเชื่อถือด้วย

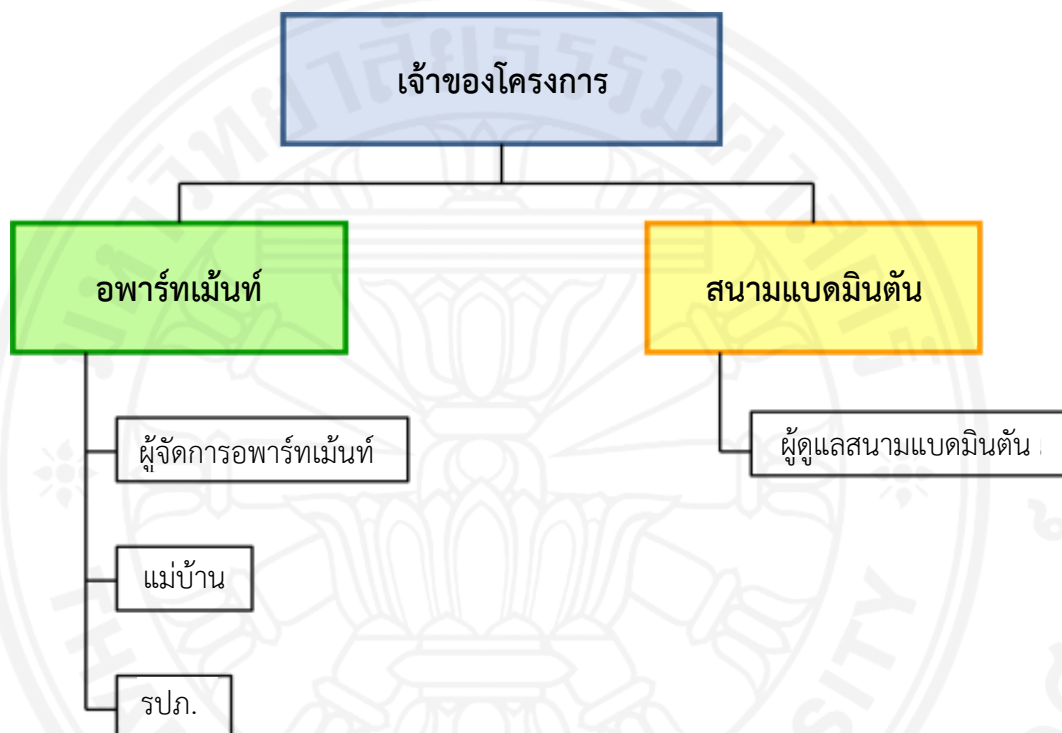
**ขั้นตอนที่ 5** จะเป็นการก่อสร้างโครงการ โดยเริ่มตั้งแต่ งานเตรียมการ งานโครงสร้างอาคาร งานสถาปัตยกรรมงานระบบสุขาภิบาล งานระบบไฟฟ้า งานระบบปรับอากาศ ไปจนถึงงานตกแต่งภายในและภายนอก

**ขั้นตอนที่ 6** เป็นการเปรียบเทียบปริมาณงาน เวลา และต้นทุน ที่เกิดขึ้นจริง กับที่วางแผนไว้ โดยพยายามควบคุมให้เป็นไปตามแผน เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการมีความก้าวหน้าจริง และสามารถแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างทัน่วงที ซึ่งจะช่วยประหยัดในด้านของเวลาและต้นทุน

**ขั้นตอนที่ 7** ในขั้นตอนของการปิดโครงการนั้น เป็นงานขั้นสุดท้ายโดยจะมีการทดสอบและตรวจสอบงานก่อนการจ่ายเงินงวดสุดท้ายและส่งมอบงานให้แก่เจ้าของ รวมถึงการส่งมอบคู่มือการใช้ การดูแลรักษาและแบบสร้างจริงให้กับเจ้าของโครงการ ซึ่งหากพบปัญหาก็จะให้ผู้รับเหมาแก้งานให้เสร็จเรียบร้อยก่อนที่จะรับมอบงาน เมื่อเรียบร้อยแล้ว การปิดโครงการก็จะเสร็จสมบูรณ์

## 6.2 การบริหารจัดการ

การบริหารจัดการหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ โดยมีฝ่ายที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย โดยแบ่งตามขอบเขตความรับผิดชอบ ดังนี้



ภาพที่ 6.1 แสดงผังการจัดโครงสร้างองค์กร

### เจ้าของโครงการ

ทำหน้าที่เกี่ยวกับการดำเนินงานตัดสินใจเลือกพนักงาน และประเมินผลการทำงานของพนักงานทุกฝ่าย

### ผู้จัดการอพาร์ทเมนท์

เป็นบุคคลที่เป็นตัวแทนของเจ้าของในการดูแลกิจการและบริหารอพาร์ทเมนท์มีหน้าที่

- จัดการกับปัญหาเฉพาะหน้าต่างๆที่เกิดขึ้นแทนเจ้าของกิจการ
- เป็นผู้จัดทำใบเสร็จเก็บค่าห้องพักและค่าใช้จ่ายต่างๆจากผู้เช่า

**แม่บ้าน**

คอยดูแลความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของพื้นที่ส่วนกลาง และห้องพักที่ไม่มีผู้เข้าพัก

**หน่วยรักษาความปลอดภัย**

คอยดูแลเรื่องความปลอดภัยในทรัพย์สินและสวัสดิภาพของผู้อยู่อาศัยภายในโครงการควบคุม ดูแล และบำรุงรักษาอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยต่างๆในโครงการ เช่น ระบบกล้องวงจรปิด ระบบคีย์การ์ด

**ผู้ดูแลสนามแบดมินตัน**

คอยดูแลในเรื่องของการจองสนาม ความสะอาดของสนาม การแก้ไขปัญหาต่างๆให้กับผู้มาใช้บริการ และการจำหน่ายสินค้าต่างๆให้กับผู้มาใช้บริการ เช่น เครื่องดื่ม ขนม และ อุปกรณ์ในการเล่นกีฬาแบดมินตัน

## บทที่ 7

### การวิเคราะห์ทางการเงิน

#### 7.1 การลงทุนในโครงการ B-Place

- โครงสร้างเงินลงทุน

แหล่งเงินทุนของโครงการได้มาจาก 2 แหล่ง คือเงินทุนของเจ้าของ และเงินกู้ธนาคารพาณิชย์ โดยแหล่งเงินกู้ระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ ใช้ข้อมูลอ้างอิงจากสินเชื่อเพื่อสร้างอพาร์ทเมนท์-หอพักของธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน) ซึ่งข้อเสนอหลักๆเป็นไปดังนี้ 1. วงเงินกู้ ค่าก่อสร้าง อพาร์ทเมนท์-หอพักได้สูงสุดถึง 100% ของมูลค่างานก่อสร้าง 2. ระยะเวลาผ่อนชำระเงินกู้ยาวนานสูงสุด 15 ปี 3. มีวงเงินสินเชื่อ/เงินกู้ สำหรับ การกู้เพื่อการตกแต่งภายใน

ตารางที่ 7.1 แสดงโครงสร้างของเงินลงทุน

โครงสร้างเงินลงทุน	สัดส่วน	ต้นทุนของเงินทุน
ส่วนของเจ้าของ	60%	8.000%
เงินกู้ระยะยาว	40%	8.620%
WACC	7.558%	

ตารางที่ 7.2 แสดงการลงทุนของโครงการ

รายการ	ราคา	จำนวน	หน่วย	หน่วยละ
ค่าที่ดิน	9,580,284	441	ตร.ว.	21,724
ค่าก่อสร้างอาคาร	35,040,000	3,504	ตร.ว.	10,000
ค่าปรับภูมิทัศน์	100,000	441	ตร.ว.	227
ค่าก่อสร้างสนามเบตมินตัน	6,250,000	5	คอร์ต	1,250,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายก่อสร้าง</b>	<b>50,970,284</b>			
ค่าออกแบบอาคาร	350,400	1	งาน	350,400
ค่าธรรมเนียมและค่าขอใบอนุญาต	35,040	1	งาน	35,040
<b>รวมค่าใช้จ่ายการก่อสร้าง</b>	<b>385,440</b>			
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>51,355,724</b>			

## 7.2 ค่าใช้จ่ายบริหารและการตลาด

ตารางที่ 7.3 ค่าใช้จ่ายการบริหาร

ค่าใช้จ่ายพนักงาน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวนเดือน	ค่าใช้จ่าย/ปี
ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์	1	12,000	12	144,000
แม่บ้าน	1	9,000	12	108,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย	1	9,000	12	108,000
ผู้ดูแลสนามเบตมินตัน	1	9,000	12	108,000
<b>รวม</b>		<b>39,000</b>		<b>468,000</b>

## รายจ่าย

การประมาณการรายจ่ายแบ่งออกเป็นรายการดังต่อไปนี้

- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ รายละเอียดดังนี้

ค่าเสื่อมราคา คิดเป็นอัตราร้อยละ 2 ของมูลค่าก่อสร้าง

ค่าใช้จ่ายค่าน้ำประปาห้องเช่า ประมาณการ 27 บาท/ห้อง/เดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ค่าใช้จ่ายค่าไฟฟ้าห้องเช่า ประมาณการ 1,000 บาท/ห้อง/เดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ค่าใช้จ่ายค่าน้ำประปาส่วนกลาง ประมาณการ 500 บาท/เดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ค่าใช้จ่ายค่าน้ำไฟฟ้าส่วนกลาง ประมาณการ 3,000 บาท/เดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ต้นทุนสนามเบตมินตัน คิดเป็นอัตราร้อยละ 15 ของรายได้ค่าเช่าสนามเบตมินตัน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ต้นทุนค่าขนม – เครื่องดื่ม คิดเป็นอัตราร้อยละ 20 ของรายได้ค่าขนม – เครื่องดื่ม ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

เงินเดือนพนักงาน 39,000 บาทต่อเดือน ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา (ดูรายละเอียดหน้า 64) ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

- ค่าเผื่อการบำรุงรักษา (CAPEX) ประมาณการ 30,000 บาท/ปี ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

- ค่าเบี้ยประกัน คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.1 ของมูลค่าก่อสร้าง ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

- ค่าภาษีโรงเรือน คิดเป็นอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าเช่าห้องและร้านค้า ปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป



### 7.3 รายได้ของโครงการ

ตารางที่ 7.4 แสดงรายได้รวมของอพาร์ทเมนต์

รายการ	จำนวน	รายได้ต่อหน่วย	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
<b>ส่วนของอพาร์ทเมนต์</b>				
ห้องเช่า	54	4,000	216,000	2,592,000
ร้านค้า	3	4,000	12,000	144,000
ค่าน้ำ	54	54	2,916	34,992
ค่าไฟ	54	1,200	64,800	777,600
<b>ส่วนของสนามเบตมินตัน</b>				
ค่าสนามวันธรรมดา	5	17,670	88,350	1,060,200
ค่าสนามวันหยุด	5	7,800	39,000	468,000
ค่าขนม - เครื่องดื่ม	5	16,980	84,900	1,018,800
<b>รวมรายได้</b>				<b>6,095,592</b>

การประมาณการรายได้แบ่งออกเป็นรายการดังนี้

- รายได้จากค่าเช่าห้อง

ห้องเช่าของโครงการ อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน

- อัตราค่าเช่าข้างต้นนี้ มีการปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป
- โดยในปีที่ 1 อัตราการเช่าพักคิดเป็นร้อยละ 60 ของห้องพักทั้งหมด
- ในปีที่ 2 อัตราการเช่าพักคิดเป็นร้อยละ 70 ของห้องพักทั้งหมด
- และตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป อัตราการเช่าพักคิดเป็นร้อยละ 80 ของห้องพักทั้งหมด

- รายได้จากร้านค้า

ร้านค้าของโครงการ อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 4,000 บาทต่อเดือน

- อัตราค่าเช่าข้างต้นนี้ มีการปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป
- โดยอัตราการเช่าร้านค้าคิดเป็นร้อยละ 100 ของร้านค้าทั้งหมด ตั้งแต่ปีแรกเป็นต้นไป

- รายได้จากค่าสาธารณูปโภค

ค่าน้ำประปาของโครงการ ประมาณการอยู่ที่ 54 บาท/ห้อง/เดือน

- อัตราค่าน้ำประปาข้างต้นนี้ มีการปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

ค่าไฟฟ้าของโครงการ ประมาณการอยู่ที่ 1,200 บาท/ห้อง/เดือน

- อัตราค่าไฟฟ้าข้างต้นนี้ มีการปรับเพิ่มในอัตราร้อยละ 4 ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป

- รายได้จากสนามแบดมินตัน

ค่าเช่าสนามแบดมินตัน อัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาท/ชั่วโมง

โดยรายได้จากค่าเช่าสนามแบดมินตันแบ่งออกเป็นวันธรรมดาและวันหยุด

- วันธรรมดา มี 248 วันต่อปี โดยเปิดให้บริการ 6 ชั่วโมงต่อวัน มีอัตราการเข้าใช้บริการอยู่ที่ร้อยละ 95 ดังนั้นจำนวนชั่วโมงที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันในวันธรรมดาต่อปี คิดเป็น 1,414 ชั่วโมง/คอร์ต/ปี

- วันหยุด มี 104 วันต่อปี โดยเปิดให้บริการ 8 ชั่วโมงต่อวัน มีอัตราการเข้าใช้บริการอยู่ที่ร้อยละ 75 ดังนั้นจำนวนชั่วโมงที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันในวันหยุดต่อปีคิดเป็น 624 ชั่วโมง/คอร์ต/ปี

ค่าขนม – เครื่องดื่ม ประมาณการอยู่ที่ 100 บาท/คอร์ต/ชั่วโมง

- โดยจำนวนชั่วโมงที่มีผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันต่อปีต่อคอร์ต คิดเป็น 2,038 ชั่วโมง/คอร์ต/ปี (จากการประมาณการรายได้ค่าเช่าสนามแบดมินตัน)

#### 7.4 สรุปผลวิเคราะห์ทางการเงิน

วิเคราะห์ทางการเงินโดยใช้เครื่องมือดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value – NPV) คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุน โดยใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุนของโครงการ มาปรับมูลค่าของกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาให้มาอยู่ที่จุดเดียวกัน คือ ณ ปัจจุบัน

$NPV = PV \text{ กระแสเงินสดรับ} - PV \text{ กระแสเงินสดจ่าย}$

เกณฑ์การตัดสินใจ คือ ถ้า NPV มีค่าเป็นบวก ควรที่จะยอมรับการลงทุนในโครงการ แต่ถ้า NPV มีค่าติดลบก็ไม่ควรลงทุนในโครงการ

2. อัตราผลตอบแทนโครงการ (Internal Rate of Return – IRR) คือ อัตราคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในการลงทุน เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับการดำเนินการตลอดอายุโครงการ

เกณฑ์การตัดสินใจ คือ ควรยอมรับการลงทุนในโครงการ ถ้า IRR มีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินลงทุนของโครงการ

**จากการคำนวณโครงการ B-Place ได้ผลดังนี้**

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) = 5,889,840 บาท

อัตราผลตอบแทนโครงการ = 8.4129 %

ดังนั้น ควรตัดสินใจลงทุน เพราะมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเป็นบวกและอัตราผลตอบแทนของโครงการมีค่ามากกว่าต้นทุนของเงินลงทุนในโครงการ

นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์สมมติภาพ (Scenario Analysis) ซึ่งเป็นการศึกษาว่าหากตัวแปรหลายตัวมีการเปลี่ยนแปลง หรือเบี่ยงเบนไปจากสมมติฐานพร้อมๆกัน จะทำให้มูลค่าของโครงการเปลี่ยนไปอย่างไร ในการประเมินโครงการในครั้งนี้ได้กำหนดตัวแปรเปลี่ยนแปลง ได้แก่

1. อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ระยะยาว
2. อัตราเข้าพักรงของห้องเช่า

จากรายละเอียดของรายจ่ายและรายได้ที่กล่าวมาข้างต้นสามารถนำมาสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 7.5 แสดงผลตอบแทนของการลงทุนในสถานการณ์ต่างๆ

รายละเอียด		Worst Case	Base Case	Best Case
อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ระยะยาว		9.62%	8.62%	7.62%
อัตราค่าเช่าพัก	ปีที่ 1	40%	60%	80%
	ปีที่ 2	50%	70%	90%
	ปีที่ 3 เป็นต้นไป	60%	80%	100%
NPV		-11,139,144	5,004,348	24,209,243
IRR		6.05%	8.29%	10.38%
Payback Period		23 ปี 2 เดือน 23 วัน	20 ปี 9 เดือน 21 วัน	18 ปี 9 เดือน 17 วัน

ที่มา : จากการคำนวณของผู้ศึกษา ภาคผนวกหน้า 125 - 127

## รายการอ้างอิง

### วิทยานิพนธ์

- คณิน กษมาติลก. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจสนามแบดมินตันให้  
เช่า ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา. (การค้นคว้าอิสระเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต),  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.
- ชุมพล อรรถนันทน์. (2549). การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนในธุรกิจสนาม  
แบดมินตันใน ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี. (งานวิจัยเฉพาะเรื่อง  
เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.
- ณัฐวรรณ นิยมาคม. (2548). การศึกษาพฤติกรรมในการเช่าอพาร์ทเมนต์และปัจจัยที่ผู้เช่าใช้  
ประกอบการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์. (งานวิจัยหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต),  
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, คณะบริหารธุรกิจ.
- นันทวัน อลงกรณ์วุฒิชัย. (2557). การศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเช่า  
อาคารพักอาศัยให้เช่าสำหรับคนทำงานเขตปริมณฑล. (การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตร์  
มหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง.
- วิสิทธิ์ ไพระสุขวิศาล. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ที่มีความ  
ปลอดภัยสูงให้เช่าบริเวณ ซอยประชาอุทิศ 45. (งานวิจัยเฉพาะเรื่องเศรษฐศาสตร์  
มหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- markpeak. (14 กรกฎาคม 2558). อนุมัติแล้ว! มอเตอร์เวย์บางปะอิน-โคราช คาดสร้างเสร็จปี  
2562. Retrieved 2 ตุลาคม 2558, from  
<http://wekorat.com/2015/07/14/motorway-korat-bangpain/>
- ปิยศักดิ์ มานะสันต์. (10 มีนาคม 2558). ภาพรวมอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์  
เพื่อเช่า ปี 2015. Retrieved 25 ตุลาคม 2558, from  
<http://www.kiatnakin.co.th/upload/download/20150323030454-31440.pdf>
- ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน). สินเชื่อเพื่อสร้างอพาร์ทเมนต์-หอพัก. Retrieved  
24 มกราคม 2559, from  
<http://www.tcrbank.com/product/%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0>

%B9%80%E0%B8%8A%E0%B8%B7%E0%B9%88%E0%B8%AD%20SMEs%20%E  
 0%B9%80%E0%B8%9E%E0%B8%B7%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B8%84%E  
 0%B8%99%E0%B8%97%E0%B8%B3%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E  
 0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88/%E0%B8%9A%E0%B8%A3%E0%B8%B4%  
 E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%99%  
 E0%B9%80%E0%B8%8A%E0%B8%B7%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B8%98  
 %E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88%E0%B8%A  
 D%E0%B8%9E%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%8C%E0%B8%97%E0%B9%  
 80%E0%B8%A1%E0%B8%99%E0%B8%97%E0%B9%8C\_%E0%B8%AB%E0%B8  
 %AD%E0%B8%9E%E0%B8%B1%E0%B8%81

ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารการศึกษา. ข้อมูลนักเรียน. Retrieved 25 ตุลาคม 2558, from

[https://data.bopp-obec.info/emis/index\\_area.php?Area\\_CODE=101731](https://data.bopp-obec.info/emis/index_area.php?Area_CODE=101731)

ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (5 มิถุนายน 2558). ข้อมูลโครงการที่อยู่อาศัย ขอนแก่น – นครราชสีมา.

Retrieved 15 ตุลาคม 2558, from

<http://www.reic.or.th/FilePortal.aspx?sector=research&id=177>

สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์. Retrieved 22 กันยายน 2558, from

<http://www.asa.or.th/th/node/98701>

สยามธุรกิจ. (6 กันยายน 2556). เมย์ฟิวเจอร์ ดันคอร์ตแบดชาบมพันรายได้ปีละ60ล้าน บ้านทองหยอด  
 สุดยอดเด็กแห่เรียน. Retrieved 25 ตุลาคม 2558, from

[http://www.siamturakij.com/main/news\\_content.php?nt=4&nid=4295](http://www.siamturakij.com/main/news_content.php?nt=4&nid=4295)



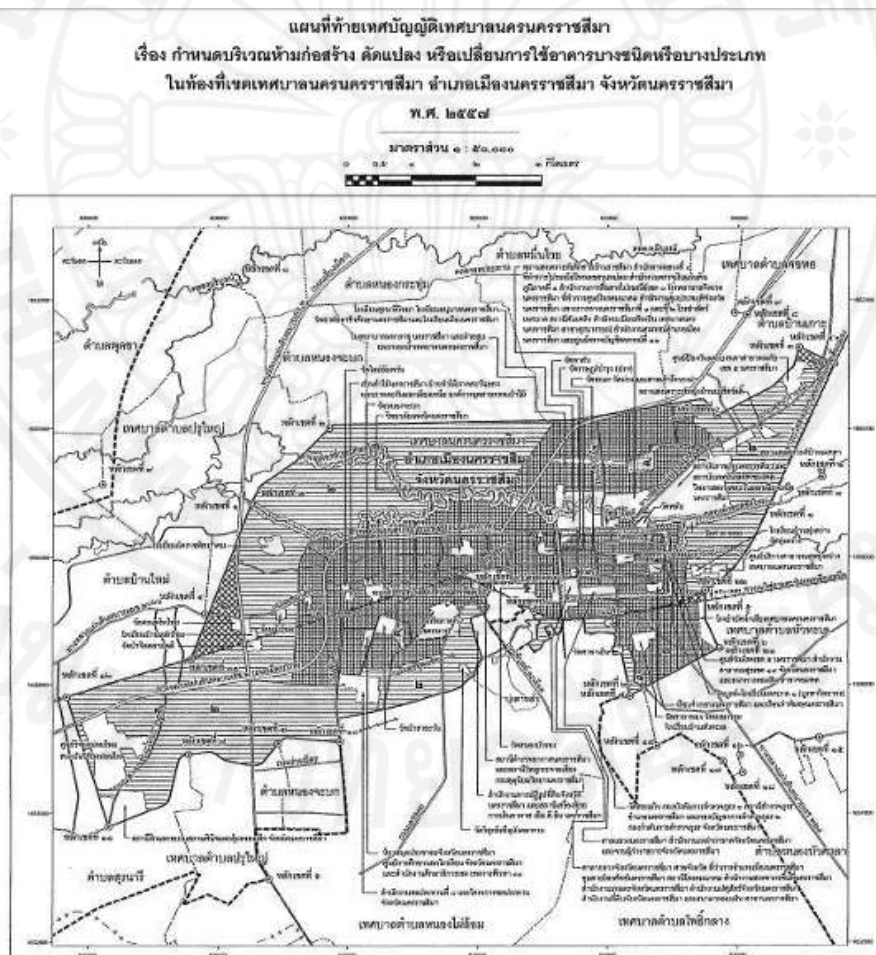
ภาคผนวก

## ภาคผนวก ก กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- เทศบัญญัติเทศบาลนครราชสีมา ข้อบัญญัติท้องถิ่นที่ออกใช้บังคับชั่วคราวแทนผังเมืองรวมที่หมดอายุ

“บริเวณที่ ๑” หมายความว่า พื้นที่ในบริเวณ ดังต่อไปนี้

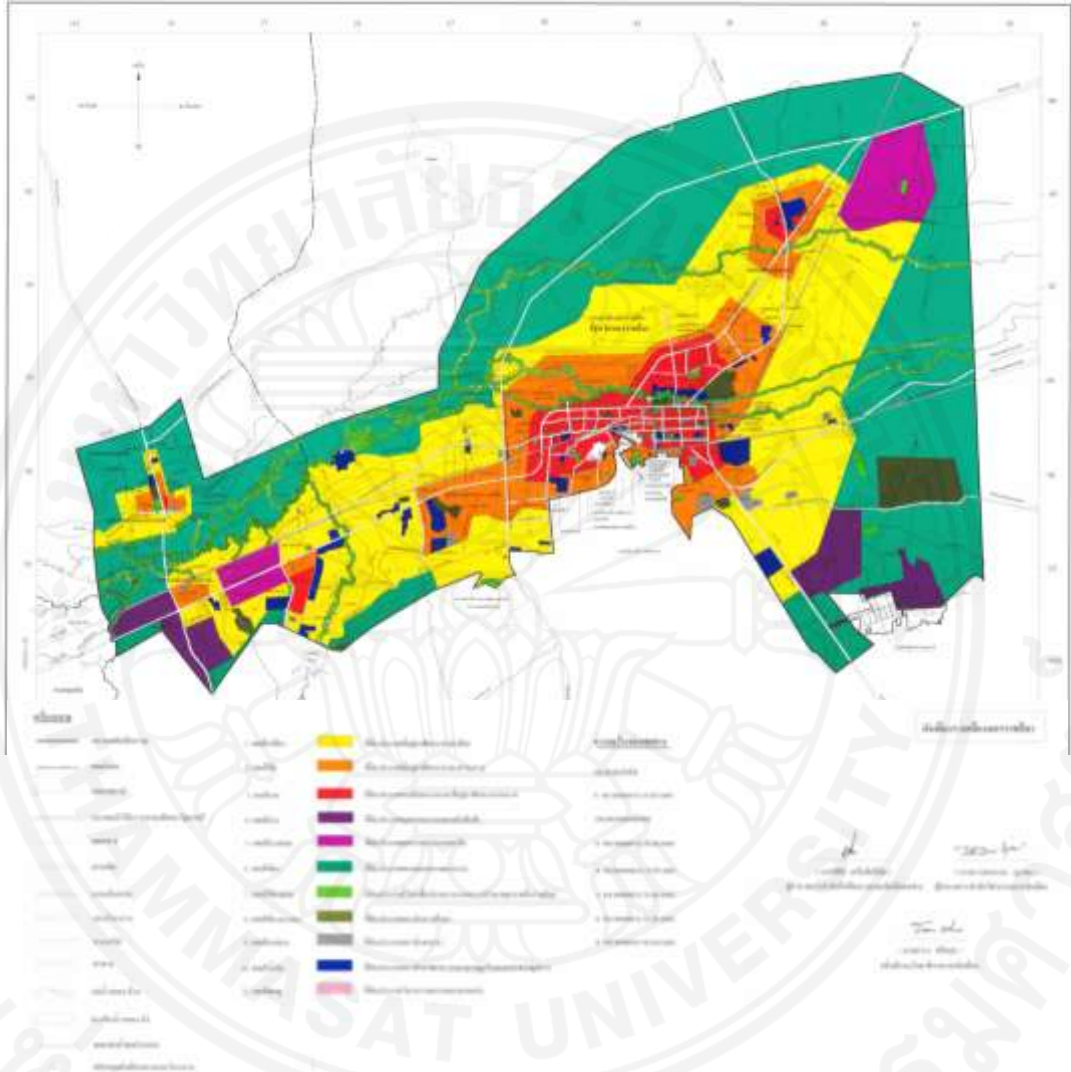
(๒) พื้นที่ในบริเวณด้านเหนือ จดเขตเทศบาลนครนครราชสีมา ด้านตะวันตก ด้านตะวันออก จดทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒ (ถนนเลียบเมือง) ฟากตะวันตกและวัดสวนพริกไทย ด้านใต้ จดทางรถไฟสายตะวันออกเฉียงเหนือ ฟากเหนือ และด้านตะวันตก จดเขตเทศบาลนครนครราชสีมา ด้านตะวันตก



ภาพที่ ก.1 แสดงแผนที่ท้ายเทศบัญญัตินครราชสีมา



- กฎกระทรวง ให้อำนาจบังคับผังเมืองรวมเมืองนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๔๗



ภาพที่ ก.2 แสดงผังเมืองรวมจังหวัดนครราชสีมา

จากผังสีในกฎหมายฉบับนี้พบว่า ที่ดินที่นำมาศึกษาอยู่ในบริเวณหมายเลข 1.14 ซึ่งกำหนดไว้เป็นสีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย

กฎกระทรวง ให้อำนาจบังคับผังเมืองรวมเมืองนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๔๗

ข้อ 1 กฎกระทรวงนี้ให้อำนาจบังคับได้มีกำหนดห้าปี

ข้อ 2 ให้อำนาจบังคับผังเมืองรวม ในท้องที่ตำบลโคกสูง ตำบลบ้านโพธิ์ ตำบลจอหอ ตำบลตลาด ตำบลหมื่นไวย ตำบลพุดซา ตำบลบ้านเกาะ ตำบลหนองกระทุ่ม ตำบลหนองจะบก ตำบลในเมือง

ตำบลปรุใหญ่ ตำบลพะเนา ตำบลหัวทะเล ตำบลมะเร็ง ตำบลสีมูม ตำบลบ้านใหม่ ตำบลหนองไผ่  
ล้อม ตำบลโพธิ์กลาง ตำบลหนองระเวียง ตำบลโคกกรวด ตำบลหนองบัวศาลา ตำบลสุรนารี อำเภอ  
เมืองนครราชสีมา ตำบลขามทะเลสอ ตำบลโป่งแดง อำเภอขามทะเลสอ และตำบลกุดจิก ตำบลนา  
กลาง อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา ภายในแนวเขตตามแผนที่ท้ายกฎกระทรวงนี้

ข้อ 3 การวางและจัดทำผังเมืองรวมตามกฎกระทรวงนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวทางใน  
การพัฒนา และการดำรงรักษาเมืองและบริเวณที่เกี่ยวข้องหรือชนบท ในด้านการใช้ประโยชน์ใน  
ทรัพย์สินการคมนาคมและการขนส่ง การสาธารณสุขปโภค บริการสาธารณะ และสภาพแวดล้อมใน  
บริเวณแนวเขตตามข้อ 2 ให้สอดคล้องกับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศตามแผนพัฒนา  
เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ข้อ 4 ผังเมืองรวมตามกฎกระทรวงนี้ มีนโยบายและมาตรการเพื่อจัดระบบการใช้ประโยชน์  
ที่ดินให้มีประสิทธิภาพ สามารถรองรับและสอดคล้องกับการขยายตัวของชุมชนในอนาคต ส่งเสริม  
และพัฒนาเศรษฐกิจและโครงข่ายบริการสาธารณะ โดยมีสาระสำคัญดังต่อไปนี้

- (1) ส่งเสริมและพัฒนาเมืองนครราชสีมาให้เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจ อุตสาหกรรมและการขนส่งสินค้า  
ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- (2) ส่งเสริมและพัฒนาชุมชนเมืองให้เป็นศูนย์กลางการบริหาร การปกครอง การศึกษา พาณิชยกรรม  
การบริการ และการคมนาคมและการขนส่งของจังหวัดนครราชสีมา
- (3) ส่งเสริมการพัฒนาศูนย์กลางพาณิชยกรรมหลัก พาณิชยกรรมขนาดย่อย การอยู่อาศัย และ  
อุตสาหกรรมให้สอดคล้องกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน
- (4) พัฒนาการบริการทางสังคม การสาธารณสุขปโภคและสาธารณูปการให้เพียงพอและได้มาตรฐาน
- (5) อนุรักษ์ศิลปกรรมและชุมชนประวัติศาสตร์ที่สำคัญ
- (6) อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ข้อ 5 การใช้ประโยชน์ที่ดินภายในเขตผังเมืองรวม ให้เป็นไปตามแผนผังกำหนดการใช้  
ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทและแสดง โครงการคมนาคมและขนส่ง และรายการประกอบ  
แผนผังท้ายกฎกระทรวงนี้

ข้อ 6 การใช้ประโยชน์ที่ดินตามแผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตามที่ได้จำแนกประเภท และแสดงโครงการคมนาคมและขนส่งท้ายกฎกระทรวงนี้ ให้เป็นไปดังต่อไปนี้

- (1) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 1.1 ถึงหมายเลข 1.26 ที่กำหนดไว้เป็นสีเหลือง ให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
- (2) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 2.1 ถึงหมายเลข 2.25 ที่กำหนดไว้เป็นสีส้ม ให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
- (3) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 3.1 ถึงหมายเลข 3.35 ที่กำหนดไว้เป็นสีแดง ให้เป็นที่ดินประเภทพาณิชยกรรมและที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก
- (4) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 4.1 ถึงหมายเลข 4.4 ที่กำหนดไว้เป็นสีม่วง ให้เป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมและคลังสินค้า
- (5) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 5.1 ถึงหมายเลข 5.3 ที่กำหนดไว้เป็นสีม่วงอ่อน ให้เป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมเฉพาะกิจ
- (6) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 6.1 ถึงหมายเลข 6.15 ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียว ให้เป็นที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม
- (7) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 7.1 ถึงหมายเลข 7.14 ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียวอ่อน ให้เป็นที่ดินประเภทที่โล่งเพื่อนันทนาการและการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม
- (8) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 8.1 ถึงหมายเลข 8.20 ที่กำหนดไว้เป็นสีเขียว มะกอก ให้เป็นที่ดินประเภทสถาบันการศึกษา
- (9) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 9.1 ถึงหมายเลข 9.40 ที่กำหนดไว้เป็นสีเทาอ่อน ให้เป็นที่ดินประเภทสถาบันศาสนา
- (10) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 10.1 ถึงหมายเลข 10.41 ที่กำหนดไว้เป็นสีน้ำเงิน ให้เป็นที่ดินประเภทสถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ
- (11) ที่ดินในบริเวณหมายเลข 11 ที่กำหนดไว้เป็นสีชมพู ให้เป็นที่ดินประเภทโครงการคมนาคมและขนส่ง

ข้อ 7 ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการ

อื่น ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบห้าของแปลงที่ดินที่ยื่นขออนุญาต

ที่ดินประเภทนี้ ห้ามใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการตามที่กำหนด ดังต่อไปนี้

- (1) โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภท ชนิดและจำพวกที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายกฎกระทรวงนี้ และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน
- (2) สถานที่บรรจุก๊าซ สถานที่เก็บก๊าซ และห้องบรรจุก๊าซตามกฎหมายว่าด้วยการบรรจุก๊าซ บีโตร์เลียมเหลว แต่ไม่หมายความรวมถึงสถานีบริการ ร้านจำหน่ายก๊าซ สถานที่ใช้ก๊าซและสถานที่จำหน่ายอาหารที่ใช้ก๊าซ
- (3) สถานที่ที่ใช้ในการเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อจำหน่ายที่ต้องขออนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่เป็นสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง
- (4) เลี้ยงม้า โค กระบือ สุกร แพะ แกะ ห่าน เป็ด ไก่ กู จระเข้ หรือสัตว์ป่า ตามกฎหมายว่าด้วยการสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่า เพื่อการค้า
- (5) สุสานและฌาปนสถานตามกฎหมายว่าด้วยสุสานและฌาปนสถาน
- (6) สถานสงเคราะห์หรือรับเลี้ยงสัตว์
- (7) โรงฆ่าสัตว์
- (8) สนามแข่งรถ
- (9) กำจัดมูลฝอย
- (10) ซ้อมขายเศษวัสดุ

การใช้ประโยชน์ที่ดินริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 2 สายสระบุรี - หอนงคาย (เขตแดน) ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 2068 สายแยกทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 2 (โคกกรวด) - บรรจบทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 205 (โนนไทย) ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 304 สายปากเกร็ด - นครราชสีมา ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 224 สายนครราชสีมา - บรรจบทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 24 (โชคชัย) และทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 226 สายนครราชสีมา - อุบลราชธานี ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมเขตทางไม่น้อยกว่า 6 เมตร

การใช้ประโยชน์ที่ดินริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะ ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมฝั่งตามสภาพธรรมชาติของลำคลองหรือแหล่งน้ำสาธารณะไม่น้อยกว่า 6 เมตร เว้นแต่เป็นการก่อสร้างเพื่อการคมนาคมทางน้ำ หรือการสาธารณูปโภค

- **กฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมเมืองนครราชสีมา(ฉบับที่2) พ.ศ.2550**

ข้อ ๑ ให้ยกเลิกความในวรรคหนึ่งของข้อ ๗ แห่งกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมเมืองนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๔๗ และให้ใช้ความต่อไปนี้แทน

“ข้อ ๗ ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย สถาบันราชการ การสาธารณสุขโรคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการให้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่น ให้ใช้ได้ไม่เกินร้อยละสิบห้าของที่ดินประเภทนั้นในแต่ละบริเวณ”

- **กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภท ในพื้นที่บางส่วนในท้องที่ตำบลในเมือง จังหวัดนครราชสีมาพ.ศ. ๒๕๔๗**

ข้อ ๑ ในกฎกระทรวงนี้

“อาคารพาณิชย์กรรมประเภทค้าปลีกค้าส่ง” หมายความว่า อาคารที่ใช้เพื่อประโยชน์ในการขายปลีก หรือขายส่ง หรือทั้งขายปลีกและขายส่ง ซึ่งสินค้าอุปโภคและบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน แต่ไม่หมายความรวมถึงตลาดตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข และอาคารที่มีกิจกรรมหลักเพื่อใช้ดำเนินการเพื่อส่งเสริมหรือจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน

๒.๑๖ ทิศเหนือ จดทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒๐๖๖ พากใต้สถานีอนามัยศิริชะละเลิง โรงเรียนชุมชนบ้านศิริชะละเลิง และค่ายลูกเสือ

ทิศตะวันออก จดวัดสวนพริกไทย และทางหลวงแผ่นดินหมายเลข ๒ (ตอนเลี้ยวเมือง) พากตะวันตก

ทิศใต้ จดแนวเขตทางรถไฟสายตะวันออกเฉียงเหนือ พากเหนือ

ทิศตะวันตก จดถนนสาธารณะไม่ปรากฏชื่อ พากตะวันออก



- ประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน เพื่อประโยชน์ในการวาง และจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่จังหวัดนครราชสีมา พ.ศ. ๒๕๕๕

ข้อ ๔ การใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อก่อสร้าง ดัดแปลง ใช้หรือเปลี่ยนแปลงการใช้เป็นอาคารพาณิชย์ ยกเว้น ประเภทค้าปลีกค้าส่งที่มีพื้นที่ใช้สอยอาคารรวมกันเพื่อประกอบกิจการขายปลีกขายส่งสินค้าอุปโภค และบริโภคหลายประเภทที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ ๓๐๐ ตารางเมตร แต่ไม่เกิน ๑,๐๐๐ ตารางเมตร ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ ดังต่อไปนี้

(๑) มีระยะห่างจากเขตเทศบาลไม่น้อยกว่า ๑๐ กิโลเมตร

(๒) ที่ดินแปลงที่ตั้งอาคารจะต้องอยู่ติดถนนสาธารณะที่มีช่องทางจราจรไม่น้อยกว่า ๔ ช่องทาง หรือมี ขนาดเขตทางไม่น้อยกว่า ๒๐ เมตร และจะต้องบรรจบกับถนนสาธารณะที่มีขนาดเขตทาง ที่เท่ากัน หรือมากกว่า

- กฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

ข้อ 1 ในกฎกระทรวงนี้

“อาคารอยู่อาศัย” หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติบุคคลใช้อยู่อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืนไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวรหรือชั่วคราว

“อาคารอยู่อาศัยรวม” หมายความว่า อาคารหรือสวนใดสวนหนึ่งของอาคารที่ใช่เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

“อาคารขนาดใหญ่” หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปนหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

ข้อ 33 อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนดดังต่อไปนี้

(1) อาคารอยู่อาศัย และอาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร

ขอ 41 อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 6 เมตรให้  
ร่นแนว อาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร อาคารที่สูงเกินสองชั้นหรือเกิน 8  
เมตร ห้องแถว ตึกแถว บ้านแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคาร สาธารณะ ป้ายหรือสิ่งก่อสร้างขึ้น  
สำหรับติดหรือตั้งป้าย หรือคลังสินค้า ที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ

- (1) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลาง  
ถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

ข้อ 44 ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบวัดจากจุด  
นั้นไป ตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด ความสูงของอาคาร  
ให้วัดแนวตั้งจากระดับถนนหรือระดับพื้นดินที่ก่อสร้างขึ้นไปถึงส่วนของอาคาร ที่สูงที่สุดสำหรับ  
อาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

ข้อ 50 ผนังของอาคารที่มีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือช่องแสง หรือระเบียงของ  
อาคาร ต้องมีระยะห่างจากแนวเขตที่ดิน ดังนี้

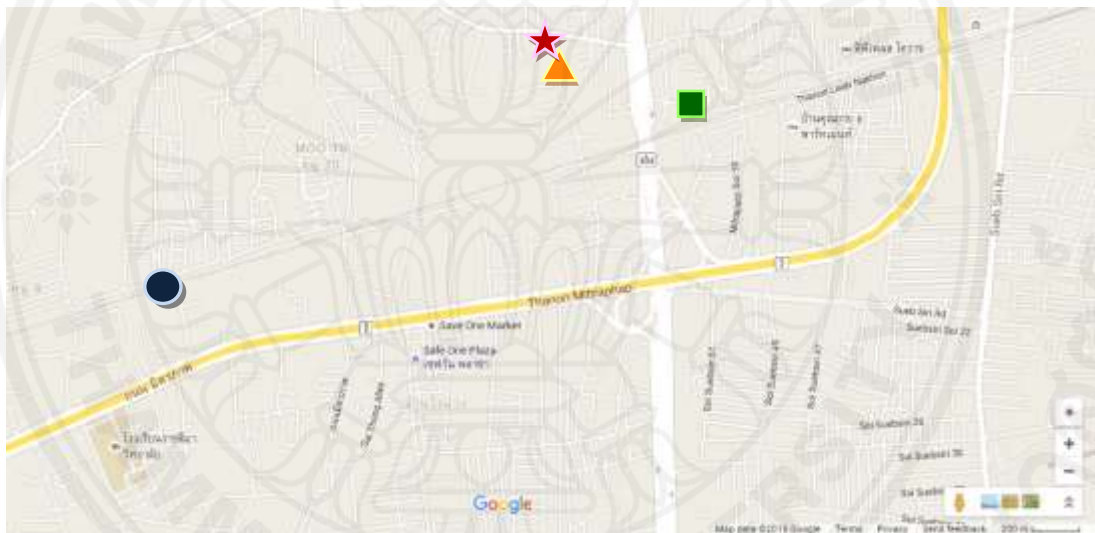
อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่  
น้อยกว่า 3 เมตร







## ภาคผนวก ข

### การประเมินราคาที่ดิน

การประเมินราคาที่ดินใช้วิธีการสำรวจและเปรียบเทียบกับราคาที่ดินที่ได้มีการซื้อขายหรือประกาศขายในบริเวณใกล้เคียงกับสินทรัพย์ที่ต้องการจะประเมิน เพื่อใช้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบตลาด (Market Approach) ด้วยวิธี Weighted Quality Score หรือ WQS โดยข้อมูลที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบมีทั้งหมด 4 แปลงด้วยกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพที่ ข.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบกับที่ตั้งโครงการ

หมายเหตุ :  ที่ตั้งโครงการ  ที่ดินแปลงที่ 1  ที่ดินแปลงที่ 2  ที่ดินแปลงที่ 3

ตารางที่ ข.1 แสดงรายละเอียดของที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบและที่ดินที่นำมาศึกษา

รายละเอียดที่ดิน	ที่ดินหมายเลข 1	ที่ดินหมายเลข 2	ที่ดินหมายเลข 3	ที่ดินที่นำมาศึกษา
ที่ตั้ง	ซอยมิตรภาพ 30 อยู่เกือบปากทางฝั่งถนนเลียบบนคร	ตั้งอยู่ในซอยมิตรภาพหรือซอยมุขมนตรี 23 ห่างจากที่ดินที่นำมาศึกษา 100 เมตร	ซอยข้างวัดหลักร้อย ติดแนวถนนเลียบบนคร	ตั้งอยู่ในซอยมิตรภาพหรือซอยมุขมนตรี 23
ขนาดที่ดิน	248 ตารางวา	272 ตารางวา	148 ตารางวา	441 ตารางวา
ระยะทางห่างจากถนนมิตรภาพ	300 เมตร	850 เมตร	850 เมตร	950 เมตร
ระยะทางห่างจากถนนรอง (ถนนเลียบบนคร/ถนนมุขมนตรี)	50 เมตร	180 เมตร	180 เมตร	80 เมตร
รูปร่างที่ดิน/หน้ากว้างที่ดิน	ที่ดินติดถนนกรีตหน้ากว้าง 30 เมตร ลึก 33 เมตร รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า	ที่ดินติดถนนกรีตหน้ากว้าง 34 เมตร ลึก 32 เมตร รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า	ที่ดินติดถนนลูกรังหน้ากว้าง 30 เมตร ลึก 20 เมตร พื้นที่เป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า	ที่ดินติดถนนกรีตหน้ากว้าง 36 เมตร ลึก 49 เมตร รูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า
การถมดิน	ต่ำกว่าถนนประมาณ 1 เมตร	สูงเท่าถนน	ต่ำกว่าถนนประมาณ 0.10 เมตร	สูงเท่าถนน
การใช้ประโยชน์ในปัจจุบัน	เป็นที่ว่างมีหญ้าขึ้นสูง	เป็นที่ดินเปล่า	เป็นที่ดินเปล่า	เป็นที่ว่างมีต้นไม้ขึ้น
ประเภทเอกสารสิทธิ์ที่ดิน	โฉนดที่ดิน	โฉนดที่ดิน	โฉนดที่ดิน	โฉนดที่ดิน
ผังเมืองประเภท	เป็นที่ดินที่อยู่ในบริเวณที่ 1.16 ตามกฎกระทรวง พุทธศักราช 2547กำหนดไว้เป็นสีเหลืองให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย	เป็นที่ดินที่อยู่ในบริเวณที่ 1.16 ตามกฎกระทรวง พุทธศักราช 2547กำหนดไว้เป็นสีเหลืองให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย	เป็นที่ดินที่อยู่ในบริเวณที่ 2.24ตามกฎกระทรวง พุทธศักราช 2547กำหนดไว้เป็นสีส้มให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง	เป็นที่ดินที่อยู่ในบริเวณที่ 1.16 ตามกฎกระทรวง พุทธศักราช 2547กำหนดไว้เป็นสีเหลืองให้เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
สภาพทำเลที่ตั้ง ความเจริญ สาธารณูปโภค สาธารณูปการ ที่มี	สาธารณูปโภค ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ / การใช้ประโยชน์จากที่ดิน เป็นที่อยู่อาศัย ความหนาแน่นของประชากรน้อย	สาธารณูปโภค ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ / การใช้ประโยชน์จากที่ดิน เป็นที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยวและบ้านจัดสรร ความหนาแน่นของประชากรปานกลาง	สาธารณูปโภค ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ / การใช้ประโยชน์จากที่ดิน เป็นที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยวและบ้านจัดสรร ความหนาแน่นของประชากรปานกลาง	สาธารณูปโภค ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ / การใช้ประโยชน์จากที่ดิน เป็นที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยวและบ้านจัดสรร ความหนาแน่นของประชากรปานกลาง
ราคาเสนอขาย (บาท)	3,000,000	5,900,000	2,553,000	
ราคาต่อตารางวา (บาท)	12,000	21,691	17,250	

ตารางที่ ข.2 แสดงถึงปัจจัยและเกณฑ์การให้คะแนนของแต่ละปัจจัย

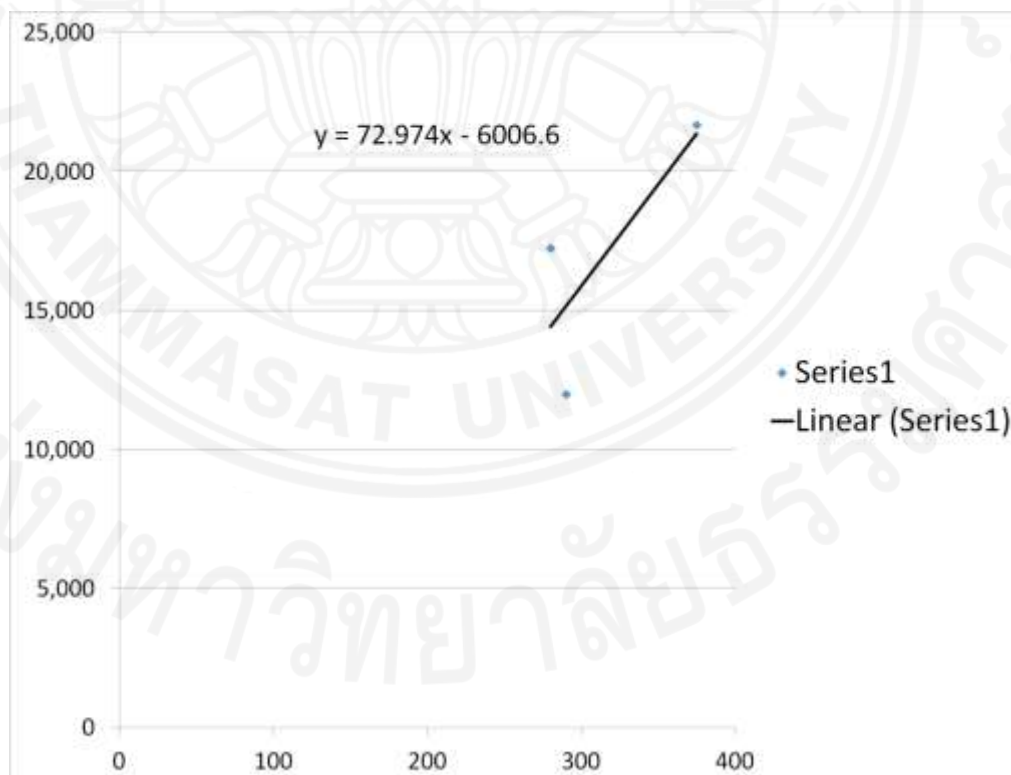
ปัจจัย	คะแนน
<b>1. ระยะห่างจากถนนมิตรภาพ (Weight = 25%)</b>	
ที่ดินอยู่ในระยะ 0-100 เมตร จากถนนมิตรภาพ	5
ที่ดินอยู่ในระยะ 101-300 เมตร จากถนนมิตรภาพ	4
ที่ดินอยู่ในระยะ 301-500 เมตร จากถนนมิตรภาพ	3
ที่ดินอยู่ในระยะ 501-1000 เมตร จากถนนมิตรภาพ	2
ที่ดินอยู่ในระยะมากกว่า 1000 เมตร จากถนนมิตรภาพ	1
<b>2. ระยะห่างจากถนนรอง (ถนนชุมชนตรี/ถนนเลียบบนคร) (Weight = 15%)</b>	
ที่ดินอยู่ในระยะ 0-100 เมตร จากถนนรอง	5
ที่ดินอยู่ในระยะ 101-300 เมตร จากถนนรอง	4
ที่ดินอยู่ในระยะ 301-500 เมตร จากถนนรอง	3
ที่ดินอยู่ในระยะ 501-1000 เมตร จากถนนรอง	2
ที่ดินอยู่ในระยะมากกว่า 1000 เมตร จากถนนรอง	1
<b>3. ลักษณะและความกว้างของถนน (Weight = 10%)</b>	
ถนนคอนกรีตกว้าง 10 เมตรขึ้นไป	5
ถนนคอนกรีตกว้าง 10 เมตร	4
ถนนคอนกรีตกว้าง 8 เมตร	3
ถนนคอนกรีตกว้าง 6 เมตร	2
ถนนลูกรังกว้าง 6 เมตร	1
<b>4. รูปร่างของที่ดิน (Weight = 20%)</b>	
รูปร่างที่ดินสมดุล หน้ากว้างติดถนนมาก	5
รูปร่างที่ดินสมดุล หน้ากว้างติดถนนปานกลาง	4
รูปร่างที่ดินหลายเหลี่ยม หน้ากว้างติดถนนปานกลาง	3
รูปร่างที่ดินหลายเหลี่ยม หน้ากว้างติดถนนน้อย	2
รูปร่างที่ดินไม่สมดุล มีข้อด้อย เช่น หน้าแคบมาก หลายเหลี่ยม	1

ตารางที่ ข.2 แสดงถึงปัจจัยและเกณฑ์การให้คะแนนของแต่ละปัจจัย (ต่อ)

ปัจจัย	คะแนน
<b>5. ระดับที่ดินและลักษณะที่ดิน (Weight = 20%)</b>	
ที่ดินถมแล้วไม่มีต้นไม้ขึ้น	5
ที่ดินถมแล้วมีต้นไม้ขึ้น	4
ที่ดินต่ำกว่าระดับถนน 0 - 0.50 เมตร	3
ที่ดินต่ำกว่าระดับถนน 0.50 - 1.00 เมตร	2
ที่ดินต่ำกว่าระดับถนนมากกว่า 1.00 เมตร	1
<b>6. ทำเล (Weight = 25%)</b>	
อยู่ในพื้นที่ที่เป็นชุมชนหนาแน่นสูง (ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและแหล่งงานหรือสถานศึกษา)	5
อยู่ในพื้นที่ที่เป็นชุมชนหนาแน่นปานกลาง (ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและแหล่งงานหรือสถานศึกษา)	4
อยู่ในพื้นที่ที่เป็นชุมชนหนาแน่นปานกลาง (ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกหรือแหล่งงานหรือสถานศึกษา)	3
อยู่ในพื้นที่ที่เป็นชุมชนหนาแน่นต่ำ (ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกหรือแหล่งงานหรือสถานศึกษา)	2
อยู่ในพื้นที่ที่เป็นชุมชนหนาแน่นต่ำ (สิ่งอำนวยความสะดวกน้อยและไกลจากแหล่งงานหรือสถานศึกษา)	1
<b>7. สิ่งแวดล้อมโดยรอบที่ดิน (Weight = 5%)</b>	
สิ่งแวดล้อมโดยรอบดีมาก	5
สิ่งแวดล้อมโดยรอบค่อนข้างดี	4
สิ่งแวดล้อมโดยรอบปานกลาง	3
สิ่งแวดล้อมโดยรอบค่อนข้างแย่	2
สิ่งแวดล้อมโดยรอบแย่มาก	1

ตารางที่ ข.3 แสดงผลสรุปราคาที่ดินจากวิธี WQS

ปัจจัย	Weight	ที่ดิน			
		หมายเลข 1	หมายเลข 2	หมายเลข 3	ที่ดินที่นำมาศึกษา
ระยะห่างจากถนนมิตรภาพ	15%	4	2	2	2
ระยะห่างจากถนนรอง	10%	5	4	4	5
ลักษณะและความกว้างของถนน	15%	2	4	1	4
รูปร่างของที่ดิน	20%	3	4	3	5
ระดับที่ดินและลักษณะของที่ดิน	20%	2	5	3	4
ทำเล	15%	2	3	4	3
สิ่งแวดล้อมโดยรอบที่ดิน	5%	4	4	3	3
Weighted Quality Score	100%	290	375	280	380
ราคาที่ดิน		12,000	21,691	17,250	21,724



ภาพที่ ข.2 แสดงผลลัพธ์ Regression Analysis

**ภาคผนวก ค**  
**แบบสัมภาษณ์**

**1. อพาร์ทเมนต์**

**1.1 นักเรียนระดับมัธยมศึกษา**

นักเรียนคนที่ 1 (เพศชาย)

- กำลังศึกษาอยู่ที่ไหน ระดับชั้นอะไร

เรียนอยู่ที่โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน

อำเภอบัวใหญ่

- มีเพื่อนที่รู้จักพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่

ก็มีหลายคนที่อยู่อพาร์ทเมนต์ บางคนก็อยู่หอพัก

- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน

ส่วนใหญ่ก็มาจากต่างอำเภอ พวกห้วยแถลง ประทาย

- เหตุผลที่เลือกคืออะไร

อยู่ใกล้กับโรงเรียน ใกล้ตลาด มีรถโดยสารประจำทางผ่าน

นักเรียนคนที่ 2 (เพศชาย)

- กำลังศึกษาอยู่ที่ไหน ระดับชั้นอะไร

เรียนอยู่ที่โรงเรียนราชสีมาวิทยาลัย ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5

- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน

อำเภอปักธงชัย

- มีเพื่อนที่รู้จักพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่

ก็มีเยอะอยู่

- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน

มีทั้งปากช่อง ปักธงชัย ด่านขุนทด เสิงสาง จากสุรินทร์ก็มี

- เหตุผลที่เลือกคืออะไร

อยู่ใกล้กับโรงเรียน แล้วก็มียศโดยสารประจำทางผ่านไว้เข้าเมือง

## 1.2 แรงงานในและนอกระบบ

แรงงานคนที่ 1 (เพศหญิง อายุประมาณ 25 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
ที่โตโยต้าไทยเอ็น อยู่ข้างโลตัส
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
อำเภอด่านขุนทด
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
ก็มีหลายคนที่อยู่อพาร์ทเมนต์
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน  
ส่วนมากก็มาจากต่างอำเภอ พักอยู่แถวเดอะมอลล์ แถวโลตัส แถวบุง
- ทำไม่ถึงเลือกมาพักบริเวณนี้  
ก็สะดวกดี ใกล้ตลาดนัด มีรถประจำทางผ่านหลายสาย แล้วรถก็ไม่ติดด้วย
- ทำไม่ถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนต์นี้  
เพิ่งเปิดไม่นาน ห้องดูทันสมัย แล้วอากาศก็ดี
- รายได้ต่อเดือน  
ประมาณ 15,000 บาท

แรงงานคนที่ 2 (เพศหญิง อายุประมาณ 35 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
ที่บริษัท ซีเกท อยู่ตรงสูงเนิน
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
ปักธงชัย
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
มี เยอะด้วย

- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน  
ก็มีทั้งจากต่างจังหวัด ต่างอำเภอ พักกันอยู่แถวที่ทำงานกับแถวเซฟวัน
- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้  
ใกล้แหล่งชุมชน หาซื้อของกินของใช้ง่าย ไปบริษัทขับรถประมาณ15นาที
- ทำไมถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนต์นี้  
ห้องสะอาด กว้าง ปลอดภัย เงียบสงบ แล้วก็มีที่จอดรถยนต์
- รายได้ต่อเดือน  
ประมาณ 45,000 บาท

แรงงานคนที่ 3 (เพศชาย อายุประมาณ 27 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
ที่ธนาคารกรุงไทย สาขาเดอะมอลล์โคราช
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
อำเภอขามสะแกแสง
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
มี
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน  
ไม่แน่ใจเหมือนกัน เหมือนจะมีบางคนมาจากพิมาย แต่ส่วนใหญ่ก็น่าจะมาจากต่าง  
อำเภอ พักอยู่แถวเดอะมอลล์
- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้  
ใกล้เมือง รถไม่ติด เดินทางสะดวก
- ทำไมถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนต์นี้  
ราคาไม่แพง สะอาด เจ้าของเป็นกันเองดี
- รายได้ต่อเดือน  
ประมาณ 25,000 บาท



แรงงานคนที่ 4 (เพศหญิง อายุประมาณ 26 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
หมู่บ้านเอ็นทรีโอ
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
ด่านขุนทด
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
มี
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน  
มาจากอำเภออื่นๆ บางคนก็ย้ายมาจากต่างจังหวัดมาอยู่โคราชมาทำงานที่โคราช  
แถวๆเซฟวันนี่แหละเพราะมันใกล้ที่ทำงาน
- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้  
ใกล้ที่ทำงาน หาของกินง่าย เวลาจะเดินทางเข้าเมืองก็สะดวก มีรถประจำทางผ่าน  
หลายสายมาก
- ทำไมถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนต์นี้  
สะอาด ปลอดภัย การออกแบบอาคารดูทันสมัยดี
- รายได้ต่อเดือน  
ประมาณ 20,000 บาท

แรงงานคนที่ 5 (เพศชาย อายุประมาณ 40 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
ที่ AIS เดอะมอลล์โคราช
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
นนทบุรี
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
มีหลายคนเลย
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน

ส่วนใหญ่จากต่างอำเภอ มีต่างจังหวัดไม่กี่คน พักกันหลายที่ทั้งแถวเดอะมอลล์ แถวบุงดา หลัว แถวย่าโม แล้วก็เซฟวัน

- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้
  - รถไม่ติด เดินทางเข้าเมืองสะดวก
- ทำไมถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนท์นี้
  - ที่พักใหม่ สะอาด กว้างขวาง ปลอดภัย เงียบ
- รายได้ต่อเดือน
  - ประมาณ 100,000 บาท

แรงงานคนที่ 6 (เพศชาย อายุประมาณ 24 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน
  - โลตัส
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน
  - ห้วยแถลง
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์บ้างหรือไม่
  - มีเยอะอยู่
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน
  - มาจากต่างอำเภอ พักกันเยอะแถวชุมชนตรีภพเซฟวัน
- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้
  - อยู่กับแฟนครับ แฟนทำงานร้านขายยาแถวนี้ แล้วก็เดินทางไปทำงานง่ายครับ นั่งรถต่อเดียว ไม่ติดด้วย
- ทำไมถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนท์นี้
  - สะอาด ปลอดภัย ห้องทันสมัยดี
- รายได้ต่อเดือน
  - ประมาณ 16,000 บาท

แรงงานคนที่ 7 (เพศชาย อายุประมาณ 25 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
การไฟฟ้าสุรนารี
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
อำเภอเทพารักษ์
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
มีคนนึง
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน  
สี่คิ้ว อพาร์ทเมนต์ใกล้ๆนี้เอง
- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้  
ใกล้ที่ทำงาน ตลาด มีรถประจำทางหลายสาย
- ทำไมถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนต์นี้  
สะอาด ทันสมัย แล้วก็ปลอดภัย
- รายได้ต่อเดือน  
ประมาณ 18,000 บาท

แรงงานคนที่ 8 (เพศชาย อายุประมาณ 29 ปี)

- ทำงานอยู่บริษัทอะไร บริษัทตั้งอยู่ที่ไหน  
ที่บริษัท สีเกท
- ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ไหน  
ราชบุรี
- มีเพื่อนที่ทำงานพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์บ้างหรือไม่  
เยอะเลยเฉพาะแผนกผมก็ 5-6 คนแล้ว
- เพื่อนที่พักอยู่ที่อพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่มาจากที่ไหน แล้วปัจจุบันพักอยู่บริเวณไหน  
ทั้งจากต่างจังหวัด แล้วก็ต่างอำเภอ ก็มีแถวที่บริษัทกับแถวเซฟวัน
- ทำไมถึงเลือกมาพักบริเวณนี้

- ใกล้เมืองดี ไปทำงานรถก็ไม่ติด แปปเดียวก็ถึงละ
- ทำไม่ถึงเลือกพักที่อพาร์ทเมนท์นี้
- เพิ่งเปิดมาไม่นาน ราคาไม่แพง สะอาด รูปแบบโมเดิร์นดี
- รายได้ต่อเดือน
- ประมาณ 30,000 บาท

## 2. สนามแบดมินตัน

### 2.1 กลุ่มผู้ใช้บริการเป็นประจำ

ผู้ใช้บริการคนที่ 1 (เพศชาย อายุประมาณ 24 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร
- พนักงานบริษัทเอกชน
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง
- 19:00 – 22:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง
- 16:00 - 20:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน
- 5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน
- มากับเพื่อนที่บริษัทอย่างน้อยอาทิตย์ละ 2 ครั้ง นอกจากนั้นก็ไปตีบุฟเฟต์ที่สนาม
- จัดบ้าง
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต
- 150 บาท
- รายได้ต่อเดือน
- 15,000 บาท

ผู้ใช้บริการคนที่ 2 (เพศชาย อายุประมาณ 35 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร

## พนักงานบริษัท

- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
19:00 – 24:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
16:00 - 21:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
ประมาณอาทิตย์ละ 3-4 ครั้งได้
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
35,000 บาท

## ผู้ใช้บริการคนที่ 3 (เพศหญิง อายุประมาณ 30 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
ธุรกิจส่วนตัว
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
20:00 – 22:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
16:00 - 21:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
ไม่เกิน 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
มาตีกับน้องหลังเลิกงานอย่างน้อยๆอาทิตย์ละ 3 วันได้
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท

- รายได้ต่อเดือน  
25,000 บาท

ผู้ให้บริการคนที่ 4 (เพศชาย อายุประมาณ 28 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
ธุรกิจส่วนตัว
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
18:00 – 23:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
18:00 - 22:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
มาแทบทุกวันเลยครับ วันละ 2-3 ชั่วโมง
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
20,000 บาท

ผู้ให้บริการคนที่ 5 (เพศชาย อายุประมาณ 45 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
ธุรกิจส่วนตัว
- วันธรรมดา ใช้บริการช่วงกี่โมง  
19:00 – 23:00
- วันหยุด ใช้บริการช่วงกี่โมง  
15:00 - 20:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน

- 5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
วันธรรมดาที่อาทิตย์ละ 2-3 ครั้งได้ แล้วเสาร์-อาทิตย์ไหนว่างๆก็พาลูกมาออกกำลังบ้าง
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
50,000 บาท
- อาชีพ  
ธุรกิจส่วนตัว

## 2.2 กลุ่มผู้ให้บริการไม่ประจำ

ผู้ให้บริการคนที่ 1 (เพศชาย อายุประมาณ 20 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
นักศึกษา
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
16:00 – 18:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
13:00 - 18:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
ไม่เกิน 5 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
ไม่บ่อยเท่าไร อาทิตย์ละครั้งสองครั้งได้
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
12,000 บาท

ผู้ให้บริการคนที่ 2 (เพศชาย อายุประมาณ 32 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
แพทย์ผิวหนัง
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
19:00 – 21:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
13:00 - 18:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
มาติดกับกัวนอาทิตย์ละครั้งได้
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
120,000 บาท

ผู้ให้บริการคนที่ 3 (เพศหญิง อายุประมาณ 16 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
นักเรียน
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
17:00 – 20:00
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
13:00 - 18:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
ไม่บ่อยนะ แล้วแต่เพื่อนชวน



- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
8,000 บาท

ผู้ให้บริการคนที่ 4 (เพศชาย อายุประมาณ 40 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
ธุรกิจส่วนตัว
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
-
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
13:00 - 18:00
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
5 - 10 กิโลเมตร
- โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
พาลูกกับหลานมาอาทิตย์ละครั้งสองครั้ง
- อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
- รายได้ต่อเดือน  
200,000 บาท

ผู้ให้บริการคนที่ 5 (เพศชาย อายุประมาณ 27 ปี)

- ท่านประกอบอาชีพอะไร  
พนักงานบริษัท
- ในวันธรรมดา ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง  
หลัง 20:00 น.
- ในวันหยุด ท่านมาใช้บริการช่วงกี่โมง

- 15:00 - 20:00 น.
- ระยะทางที่ท่านยินดีที่จะเดินทางไปสนามแบดมินตัน  
5 - 10 กิโลเมตร
  - โดยปกติท่านมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน  
เดือนละประมาณ 2 ครั้งได้ เวลาเพื่อนกลับมาจากกรุงเทพ
  - อัตราค่าเช่าสนามแบดมินตันที่ใช้บริการต่อชั่วโมงต่อคอร์ต  
150 บาท
  - รายได้ต่อเดือน  
18,000 บาท

### 2.3 กลุ่มเจ้าของสนามแบดมินตัน

เจ้าของสนามแบดมินตันคนที่ 1 (เจ้าของ V.S.Badminton)

- ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศอะไร  
ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย
- ในวันธรรมดา มีผู้มาใช้บริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมง  
17:00 – 24:00
- ในวันหยุด มีผู้มาใช้บริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมง  
14:00 - 22:00
- รายได้จากขนมและเครื่องดื่มต่อวัน  
ประมาณ 4,000 บาท
- ช่องทางในการจองสนามเป็นอย่างไร  
สามารถจองได้ 2 วิธี 1) ทางโทรศัพท์สามารถจองได้ล่วงหน้าสูงสุด 7 วัน 2) จองโดยการชำระค่าบริการล่วงหน้าสามารถจองล่วงหน้าได้ไม่เกิน 1 เดือน
- ในแต่ละวันมีผู้ต้องการใช้บริการแต่ไม่ได้ใช้บริการมีประมาณกี่ราย  
ก็มีทุกวันประมาณ 5-6 ราย เพราะสนามที่มีอยู่ก็จะมีลูกค้าประจำจองเกือบครึ่ง  
ล่วงหน้าไปเป็นเดือนแล้ว พวกลูกค้าชาจรที่ต้องการใช้สนามตอนช่วง 18:00 – 22:00

น. ก็มักจะไม่มีคอร์ตว่างให้ ก็จะบอกไปว่าสนามว่างหลัง 22:00 น. ลูกค้าบางรายก็เลื่อนมาจองช่วงนี้นั้นะ บางวันเลยกลายเป็นมีคนใช้สนามตั้งแต่ 18:00 – 24:00 น.เลย

เจ้าของสนามแบดมินตันคนที่ 2 (เจ้าของเดอะฟิคคลับ)

- ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศอะไร  
ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย
- ในวันธรรมดา มีผู้มาใช้บริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมง  
16:00 – 24:00
- ในวันหยุด มีผู้มาใช้บริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมง  
10:00 - 22:00
- รายได้จากขนมและเครื่องดื่มต่อคอร์ตต่อชั่วโมง  
ประมาณ 3,000 บาท
- ช่องทางในการจองสนามเป็นอย่างไร  
สามารถจองได้ 2 วิธี 1) ทางโทรศัพท์สามารถจองได้ล่วงหน้าสูงสุด 7 วัน 2) จองโดยการชำระค่าบริการล่วงหน้าสามารถจองล่วงหน้าได้ไม่เกิน 1 เดือน
- ในแต่ละวันมีผู้ต้องการใช้บริการแต่ไม่ได้ใช้บริการมีประมาณกี่ราย  
มีทุกวันเลยประมาณ 8 - 9 ราย เพราะสนามเราน้อยด้วยแล้วสนามที่มีอยู่ลูกค้าก็จะโทรมาจองล่วงหน้ากันหมด พวกที่โทรมาจองวันต่อวันเลยไม่มีสนามว่างให้เลย ก็เลยจะบอกให้เขาโทรมาจองก่อนสัก 1 อาทิตย์ หรือมาตีหลัง 23:00 น. แทนเพราะคอร์ตจะว่างแล้ว

ภาคผนวก ง  
ตัวอย่างแบบสอบถาม

1. เพศ

- หญิง  ชาย

2. อาชีพ

- นักเรียน/นักศึกษา  ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ  พนักงานบริษัทเอกชน  
 ธุรกิจส่วนตัว  อื่นๆ โปรดระบุ .....

3. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 15,000 บาท  15,000 – 30,000 บาท  
 30,000 – 50,000 บาท  50,000 บาทขึ้นไป

4. ภูมิลำเนาเดิม

- ต่างอำเภอ  ต่างจังหวัด

5. ในการเลือกอพาร์ทเมนต์เพื่อพักอาศัย คุณให้ความสำคัญกับปัจจัยใดมากที่สุด  
(เลือกมา 3 ข้อ)

- ความสะอาด  ความปลอดภัย  ความทันสมัยของอาคาร  
 ความใหม่  มีที่จอดรถ  ความสะดวกในการเดินทาง  
 ขนาดของห้องพัก  ราคา  อื่นๆ ระบุ .....

6. คุณต้องการให้มีร้านค้าหรือบริการใดบ้างภายในบริเวณโครงการ

(ตอบได้มากกว่า 1 อย่าง)

- ร้านซักรีด       ร้านเสริมสวย       ร้านขายของชำ  
 ร้านนวด - สปา       ร้านถ่ายเอกสาร       ร้านรับส่งไปรษณีย์  
 ร้านขายยา       ร้านอาหารตามสั่ง       อื่นๆ ระบุ .....

7. ถ้าภายในโครงการมีสนามแบดมินตันให้เช่าอยู่ชั้นบนสุดของอาคารพักอาศัย จะส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ของท่านหรือไม่

- ส่งผลกระทบ (ไปข้อ 7)       ไม่ส่งผลกระทบ (จบแบบสอบถาม)

8. การมีสนามแบดมินตันให้เช่าอยู่ชั้นบนสุดของอาคารพักอาศัย ส่งผลกระทบต่อท่านในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ผลกระทบด้านดี

- สะดวกในการออกกำลังกาย  
 ชอบเล่นกีฬาแบดมินตัน  
 ทำให้อพาร์ทเมนท์คึกคัก  
 อื่นๆ ระบุ .....

ผลกระทบด้านเสีย

- ปัญหาเรื่องเสียงรบกวน  
 ปัญหาเรื่องความปลอดภัย  
 ปัญหาเรื่องความเป็นส่วนตัว  
 ปัญหาเรื่องที่จอดรถ  
 อื่นๆ ระบุ .....

9. (สำหรับท่านที่ตอบผลกระทบด้านเสีย) หากทางโครงการแก้ไขผลกระทบด้านเสียทั้งหมดได้ การมีสนามแบดมินตันบนอาคารพักอาศัยยังเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์อยู่หรือไม่

- เป็น       ไม่เป็น

ภาคผนวก จ

ผลแบบสอบถาม

ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ภูมิลำเนาเดิม	ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกที่พักอาศัย								
					ความสะอาด	ความปลอดภัย	ความทันสมัยของอาคาร	ความใหม่	มีที่จอดรถ	ความสะดวกในการเดินทาง	ขนาดของห้องพัก	ราคา	อื่นๆ
1	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
2	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด		1			1		1		
3	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด		1	1			1			
4	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างอำเภอ			1	1	1				
5	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1				1		1	
6	หญิง	พนักงานขาย	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1			1		1		
7	ชาย	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ				1	1			1	
8	หญิง	ธุรกิจส่วนตัว	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1						1	
9	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด			1				1	1	
10	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1		1					
11	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1							มีคนบริการ 24 ชม.
12	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1				1	
13	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1			1			
14	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ			1			1		1	
15	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1			1				
16	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1		1					
17	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ				1			1	1	
18	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1			1				
19	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ			1			1		1	
20	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1						1	
21	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1						1	
22	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1				1	
23	หญิง	ช่างเสริมสวย	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
24	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ			1	1		1			
25	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1				1		1	

ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ภูมิลำเนาเดิม	ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกที่พักอาศัย								
					ความสะอาด	ความปลอดภัย	ความทันสมัยของอาคาร	ความใหม่	มีที่จอดรถ	ความสะดวกในการเดินทาง	ขนาดของห้องพัก	ราคา	อื่นๆ
26	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1				1	
27	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด	1	1				1			
28	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ				1	1		1		
29	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1							มีร้านขายของชำ
30	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1						1	
31	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด	1	1		1					
32	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ				1	1			1	
33	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1		1				
34	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด				1			1	1	
35	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1		1			
36	หญิง	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
37	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1				1		1	
38	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1			1			
39	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1	1						
40	หญิง	รับจ้างทั่วไป	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1						1	
41	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ			1		1		1		
42	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
43	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด			1			1		1	
44	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
45	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1		1					
46	ชาย	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1				1		1	
47	ชาย	ธุรกิจส่วนตัว	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1				1	1		
48	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด						1	1	1	
49	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
50	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด				1	1	1			
51	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด	1	1					1		
52	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ						1	1	1	
53	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ					1	1		1	
54	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1		1			
55	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างจังหวัด				1			1	1	

ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ภูมิลำเนาเดิม	ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกที่พักอาศัย								
					ความสะอาด	ความปลอดภัย	ความทันสมัยของอาคาร	ความใหม่	มีที่จอดรถ	ความสะดวกในการเดินทาง	ขนาดของห้องพัก	ราคา	อื่นๆ
56	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ			1			1		1	
57	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1						มีรถรับ-ส่ง
58	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1						1	
59	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1					1	
60	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างอำเภอ			1			1		1	
61	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1			1		
62	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ			1	1	1				
63	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด	1	1	1						
64	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1			1	1			
65	หญิง	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1		1				1	
66	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด	1	1						1	
67	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1	1					
68	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างจังหวัด		1	1	1					
69	ชาย	ธุรกิจส่วนตัว	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด					1		1	1	
70	ชาย	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด	1		1			1			
71	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1					1	1	
72	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1			1				1	
73	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1				1	
74	ชาย	ธุรกิจส่วนตัว	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1			1			1	
75	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1					1	1	
76	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1	1						
77	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด			1	1	1				
78	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด		1				1		1	
79	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1					1	
80	หญิง	ธุรกิจส่วนตัว	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1					1		
81	หญิง	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1		1					
82	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ				1	1	1			
83	หญิง	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1					1	
84	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1				1			1	
85	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1					1	



ลำดับที่	เพศ	อาชีพ	รายได้ต่อเดือน	ภูมิลำเนาเดิม	ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกที่พักอาศัย									
					ความสะดวก	ความปลอดภัย	ความทันสมัยของอาคาร	ความใหม่	มีที่จอดรถ	ความสะดวกในการเดินทาง	ขนาดของห้องพัก	ราคา	อื่นๆ	
86	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างจังหวัด							1	1	1	
87	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1	1					
88	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างจังหวัด			1			1			1	
89	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1	1				1			
90	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1				1			1	
91	ชาย	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ				1				1	1	
92	หญิง	แม่ครัว	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1							1	
93	ชาย	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1		1						1	
94	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1			1				1	
95	ชาย	ธุรกิจส่วนตัว	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ		1			1		1			
96	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ			1			1			1	
97	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	15,000 – 30,000 บาท	ต่างอำเภอ	1	1			1					
98	หญิง	นักเรียน/นักศึกษา	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ		1	1						1	
99	หญิง	พนักงานบริษัทเอกชน	30,000 – 50,000 บาท	ต่างจังหวัด		1		1		1				
100	ชาย	พนักงานบริษัทเอกชน	ต่ำกว่า 15,000 บาท	ต่างอำเภอ			1				1		1	

ลำดับที่	ร้านค้าหรือบริการที่ผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ต้องการให้มีภายในโครงการ								
	ร้านซักรีด	ร้านเสริมสวย	ร้านขายของชำ	ร้านนวดสปา	ร้านถ่ายเอกสาร	ร้านรับส่งไปรษณีย์	ร้านขายยา	ร้านอาหารตามสั่ง	อื่นๆ
1	1	1	1	1				1	
2			1					1	
3	1		1					1	
4	1		1	1					
5			1				1	1	
6			1					1	
7	1		1					1	
8			1			1		1	
9			1					1	
10	1	1	1	1				1	
11	1		1	1			1	1	
12	1		1					1	
13	1		1		1			1	
14	1		1					1	
15	1		1					1	
16			1					1	
17	1		1					1	
18	1		1					1	
19			1					1	7 - Eleven
20	1		1					1	
21			1					1	
22			1		1			1	
23	1		1					1	
24	1		1					1	
25	1	1		1				1	

ลำดับที่	ร้านค้าหรือบริการที่ผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ต้องการให้มีภายในโครงการ								
	ร้านซักรีด	ร้านเสริมสวย	ร้านขายของชำ	ร้านนวดสปา	ร้านถ่ายเอกสาร	ร้านรับส่งไปรษณีย์	ร้านขายยา	ร้านอาหารตามสั่ง	อื่นๆ
26	1		1					1	
27			1					1	
28			1					1	
29			1				1	1	
30	1								7 - Eleven
31	1		1					1	
32	1		1					1	
33			1				1	1	
34	1		1					1	
35	1	1	1					1	
36			1					1	
37			1		1			1	
38	1	1	1					1	
39			1					1	
40			1					1	
41	1		1					1	
42			1		1			1	
43	1		1					1	
44		1	1	1				1	
45			1					1	
46	1		1				1		
47			1					1	
48			1					1	
49	1		1					1	
50	1		1					1	

ลำดับที่	ร้านค้าหรือบริการที่ผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ต้องการให้มีภายในโครงการ								
	ร้านซักรีด	ร้านเสริมสวย	ร้านขายของชำ	ร้านนวดสปา	ร้านถ่ายเอกสาร	ร้านรับส่งไปรษณีย์	ร้านขายยา	ร้านอาหารตามสั่ง	อื่นๆ
51	1		1					1	
52	1								ร้านขายหนังสือ
53			1				1	1	
54			1				1	1	
55	1		1					1	
56			1					1	
57			1	1					
58		1	1	1					
59		1	1		1			1	
60	1		1	1				1	
61	1		1					1	ร้านกาแฟ
62	1		1						
63	1	1	1					1	
64			1					1	
65	1		1					1	
66			1		1			1	
67	1		1				1		
68	1		1					1	
69			1					1	
70		1	1		1			1	
71			1					1	
72	1		1					1	
73	1		1				1	1	
74			1			1		1	
75	1		1	1				1	

ลำดับที่	ร้านค้าหรือบริการที่ผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์ต้องการให้มีภายในโครงการ								
	ร้านซักรีด	ร้านเสริมสวย	ร้านขายของชำ	ร้านนวดสปา	ร้านถ่ายเอกสาร	ร้านรับส่งไปรษณีย์	ร้านขายยา	ร้านอาหารตามสั่ง	อื่นๆ
76	1		1	1				1	
77	1							1	
78	1		1	1					
79	1		1					1	
80		1	1					1	
81			1	1					
82	1		1					1	
83		1	1					1	
84	1		1					1	
85			1					1	
86			1				1	1	
87			1	1				1	
88	1	1	1					1	
89							1	1	
90		1			1			1	
91	1	1	1		1			1	
92			1						
93	1		1			1		1	
94			1				1	1	ร้านกาแฟ
95	1		1						
96	1	1	1					1	
97		1	1					1	
98		1	1				1	1	
99	1		1	1				1	
100	1		1					1	

ลำดับที่	การมีสนามเบตมินตัน ส่งผลกระทบต่อการศึกษา เลือกเข้าพาร์ทเมนท์หรือไม่	ผลกระทบด้านดี				ผลกระทบด้านเสีย					หากทางโครงการแก้ไข ผลกระทบด้านเสียทั้งหมดได้ การมีสนามเบตมินตันบนอาคารพักอาศัย ยังเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจ เลือกเข้าพาร์ทเมนท์หรือไม่
		สะดวกในการ ออกกำลังกาย	ชอบเล่นกีฬา เบตมินตัน	ทำให้คิดค้น	อื่นๆ	ปัญหา เสียงรบกวน	ปัญหาเรื่อง ความปลอดภัย	ปัญหาเรื่อง ความเป็นส่วนตัว	ปัญหาเรื่อง ที่จอดรถ	อื่นๆ	
1	ส่งผลกระทบ			1							
2	ไม่ส่งผลกระทบ										
3	ส่งผลกระทบ	1	1				1				ไม่เป็น
4	ส่งผลกระทบ					1	1				ไม่เป็น
5	ไม่ส่งผลกระทบ										
6	ส่งผลกระทบ						1		1		ไม่เป็น
7	ส่งผลกระทบ		1	1							
8	ส่งผลกระทบ			1							
9	ส่งผลกระทบ	1		1							
10	ส่งผลกระทบ					1	1				ไม่เป็น
11	ส่งผลกระทบ			1		1		1			ไม่เป็น
12	ส่งผลกระทบ	1	1	1			1				ไม่เป็น
13	ส่งผลกระทบ						1				ไม่เป็น
14	ส่งผลกระทบ							1			ไม่เป็น
15	ส่งผลกระทบ								1		ไม่เป็น
16	ส่งผลกระทบ			1			1				ไม่เป็น
17	ส่งผลกระทบ		1	1							
18	ไม่ส่งผลกระทบ										
19	ส่งผลกระทบ		1								
20	ไม่ส่งผลกระทบ										
21	ส่งผลกระทบ	1									
22	ส่งผลกระทบ						1				ไม่เป็น
23	ส่งผลกระทบ							1			ไม่เป็น
24	ส่งผลกระทบ							1			ไม่เป็น
25	ส่งผลกระทบ						1	1			ไม่เป็น

ลำดับที่	การมีสนามเบตมินตัน ส่งผลกระทบต่อการศึกษา เลือกเข้าพาร์ทเมนท์หรือไม่	ผลกระทบด้านดี				ผลกระทบด้านเสีย					หากทางโครงการแก้ไข ผลกระทบด้านเสียทั้งหมดได้ การมีสนามเบตมินตันบนอาคารพักอาศัย ยังเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจ เลือกเข้าพาร์ทเมนท์หรือไม่	
		สะดวกในการ ออกกำลังกาย	ชอบเล่นกีฬา เบตมินตัน	ทำให้ดีฝึกคัก อื่นๆ	อื่นๆ	ปัญหา เสียงรบกวน	ปัญหาเรื่อง ความปลอดภัย	ปัญหาเรื่อง ความเป็นส่วนตัว	ปัญหาเรื่อง ที่จอดรถ	อื่นๆ		
26	ส่งผลกระทบ			1								
27	ส่งผลกระทบ		1	1			1	1				ไม่เป็น
28	ส่งผลกระทบ					1						ไม่เป็น
29	ส่งผลกระทบ						1					ไม่เป็น
30	ส่งผลกระทบ						1	1				เป็น
31	ส่งผลกระทบ						1					ไม่เป็น
32	ไม่ส่งผลกระทบ											
33	ส่งผลกระทบ			1					1			ไม่เป็น
34	ส่งผลกระทบ	1		1								
35	ส่งผลกระทบ			1			1					ไม่เป็น
36	ส่งผลกระทบ					1	1					ไม่เป็น
37	ส่งผลกระทบ			1								
38	ส่งผลกระทบ	1		1								
39	ไม่ส่งผลกระทบ											
40	ไม่ส่งผลกระทบ											
41	ส่งผลกระทบ			1								
42	ไม่ส่งผลกระทบ											
43	ไม่ส่งผลกระทบ											
44	ส่งผลกระทบ			1								
45	ส่งผลกระทบ			1		1	1					ไม่เป็น
46	ส่งผลกระทบ						1					ไม่เป็น
47	ส่งผลกระทบ		1									
48	ไม่ส่งผลกระทบ											
49	ส่งผลกระทบ						1	1				ไม่เป็น
50	ไม่ส่งผลกระทบ											

ลำดับที่	การมีสนามเบตมินตัน ส่งผลกระทบต่อทัศนใจ เลือกเช่าพาร์ทเมนท์หรือไม่	ผลกระทบด้านดี				ผลกระทบด้านเสีย					หากทางโครงการแก้ไข ผลกระทบด้านเสียทั้งหมดได้ การมีสนามเบตมินตันบนอาคารพักอาศัย ยังเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจ เลือกเช่าพาร์ทเมนท์อยู่หรือไม่
		สะดวกในการ ออกกำลังกาย	ชอบเล่นกีฬา เบตมินตัน	ทำให้ดีดึก	อื่นๆ	ปัญหา เสียงรบกวน	ปัญหาเรื่อง ความปลอดภัย	ปัญหาเรื่อง ความเป็นส่วนตัว	ปัญหาเรื่อง ที่จอดรถ	อื่นๆ	
51	ส่งผลกระทบ			1							
52	ส่งผลกระทบ	1		1							
53	ส่งผลกระทบ	1		1			1		1		ไม่เป็น
54	ไม่ส่งผลกระทบ										
55	ส่งผลกระทบ			1							
56	ไม่ส่งผลกระทบ										
57	ไม่ส่งผลกระทบ										
58	ส่งผลกระทบ						1				ไม่เป็น
59	ส่งผลกระทบ			1			1				ไม่เป็น
60	ไม่ส่งผลกระทบ										
61	ส่งผลกระทบ					1	1	1			ไม่เป็น
62	ไม่ส่งผลกระทบ										
63	ไม่ส่งผลกระทบ										
64	ส่งผลกระทบ			1					1		ไม่เป็น
65	ส่งผลกระทบ					1	1	1			เป็น
66	ส่งผลกระทบ	1		1							
67	ส่งผลกระทบ		1	1							
68	ไม่ส่งผลกระทบ										
69	ไม่ส่งผลกระทบ										
70	ไม่ส่งผลกระทบ										
71	ส่งผลกระทบ	1		1							
72	ไม่ส่งผลกระทบ										
73	ส่งผลกระทบ			1			1				เป็น
74	ส่งผลกระทบ			1			1		1		ไม่เป็น
75	ส่งผลกระทบ			1			1				ไม่เป็น



ลำดับที่	การมีสนามเบดมินตัน ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจ เลือกเข้าพาร์ทเมนท์หรือไม่	ผลกระทบด้านดี				ผลกระทบด้านเสีย					หากทางโครงการแก้ไข ผลกระทบด้านเสียทั้งหมดได้ การมีสนามเบดมินตันบนอาคารพักอาศัย ยังเป็นอุปสรรคในการตัดสินใจ เลือกเข้าพาร์ทเมนท์อยู่หรือไม่	
		สะดวกในการ ออกกำลังกาย	ชอบเล่นกีฬา เบดมินตัน	ทำให้คิดค้น	อื่นๆ	ปัญหา เสียงรบกวน	ปัญหาเรื่อง ความปลอดภัย	ปัญหาเรื่อง ความเป็นส่วนตัว	ปัญหาเรื่อง ที่จอดรถ	อื่นๆ		
76	ส่งผลกระทบ			1		1	1					ไม่เป็น
77	ส่งผลกระทบ	1	1	1								
78	ไม่ส่งผลกระทบ											
79	ส่งผลกระทบ						1					ไม่เป็น
80	ส่งผลกระทบ			1								
81	ไม่ส่งผลกระทบ											
82	ส่งผลกระทบ		1	1								
83	ส่งผลกระทบ						1	1				ไม่เป็น
84	ไม่ส่งผลกระทบ											
85	ส่งผลกระทบ						1	1				ไม่เป็น
86	ส่งผลกระทบ			1								
87	ส่งผลกระทบ	1	1							1		ไม่เป็น
88	ไม่ส่งผลกระทบ											
89	ไม่ส่งผลกระทบ											
90	ส่งผลกระทบ			1			1					ไม่เป็น
91	ส่งผลกระทบ					1						ไม่เป็น
92	ไม่ส่งผลกระทบ											
93	ไม่ส่งผลกระทบ											
94	ส่งผลกระทบ		1	1						1		ไม่เป็น
95	ไม่ส่งผลกระทบ											
96	ส่งผลกระทบ						1					เป็น
97	ส่งผลกระทบ						1			1		ไม่เป็น
98	ส่งผลกระทบ						1					ไม่เป็น
99	ส่งผลกระทบ	1		1								
100	ไม่ส่งผลกระทบ											

เป็นการเก็บแบบสอบถามกับผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ของคู่แข่งจำนวนทั้งสิ้น 100 คน ซึ่งผลลัพธ์อยู่ในบทที่ 5 หน้า 34 และ 36

สำหรับกลุ่มแรงงานนั้น ปัจจัยที่ผู้พักอาศัยให้ความสำคัญมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความปลอดภัย ราคา และความใหม่ ตามลำดับ ส่วนในเรื่องของร้านค้าหรือบริการที่ต้องการให้มีภายในโครงการ 3 อันดับแรก ได้แก่ ร้านอาหารของชำ ร้านอาหารตามสั่ง และร้านซักรีด ตามลำดับ และเมื่อถามว่าการมีสนามแบดมินตันอยู่ชั้นบนสุดของอาคารพักอาศัยส่งผลกระทบต่อความคิดเห็นเลือกพักอาศัยหรือไม่ ร้อยละ 32 ตอบว่าไม่ส่งผลกระทบ ส่วนอีกร้อยละ 68 มีทั้งที่ส่งผลกระทบในด้านดีและด้านที่ไม่ดี และสำหรับผู้ตอบว่าส่งผลกระทบในด้านที่ไม่ดีร้อยละ 90 พบว่าหากทางโครงการสามารถแก้ไขปัญหาที่ทางผู้พักอาศัยกังวลได้ การมีสนามแบดมินตันให้เข้าร่วมกับอพาร์ทเมนต์ ก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อความคิดเห็นเลือกพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ดังกล่าว

ส่วนนักเรียนระดับมัธยมศึกษาชั้นนี้ ปัจจัยที่ผู้พักอาศัยให้ความสำคัญมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความปลอดภัย ราคา และความสะดวกในการเดินทาง ตามลำดับ ส่วนในเรื่องของร้านค้าหรือบริการที่ต้องการให้มีภายในโครงการ 3 อันดับแรก ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง ร้านอาหารของชำ และร้านถ่ายเอกสาร ตามลำดับ และเมื่อถามว่าการมีสนามแบดมินตันอยู่ชั้นบนสุดของอาคารพักอาศัยส่งผลกระทบต่อความคิดเห็นเลือกพักอาศัยหรือไม่ ร้อยละ 24 ตอบว่าไม่ส่งผลกระทบ ส่วนอีกร้อยละ 76 มีทั้งที่ส่งผลกระทบในด้านดีและด้านที่ไม่ดีในอัตราส่วนเท่าๆกัน โดยปัญหาที่ส่งผลมากที่สุดคือปัญหาด้านความปลอดภัย แต่หากทางโครงการสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้ การมีสนามแบดมินตันให้เข้าร่วมกับอพาร์ทเมนต์ ก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อความคิดเห็นเลือกพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์ดังกล่าวเช่นกัน

โดยผลที่ได้จะนำไปพัฒนารูปแบบโครงการในเรื่องของร้านค้า, บริการและปัจจัยที่ผู้พักอาศัยให้ความสำคัญ เพื่อให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายต่อไป







## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวจตุตินันท์ จันทร์รัตนปรีดา
วันเดือนปีเกิด	12 พฤศจิกายน พ.ศ. 2531
วุฒิการศึกษา	คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาโยธา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ประสบการณ์ทำงาน	2556-2557 พนักงานบัญชี บจก. อมรรูมิ 2004

