

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจหอพัก  
เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้บริเวณมหาวิทยาลัย  
เทคโนโลยีสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา

A Feasibility Study of an Investment in a Muan-Baan  
Dormitory Located Near the Suranaree University  
of Technology

วัชรพงศ์ พานิชชอบ (Watcharapong Panitchob)<sup>1</sup>

ภัทรขวัญ พิลางาม (Patarakhuan Pila-Ngam)<sup>2</sup>

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจหอพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้บริเวณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี โดยทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ทั้งนี้ทางด้านการตลาด ศึกษาสภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อมภายในอุตสาหกรรม จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค พร้อมทั้งปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจให้บริการหอพัก โดยการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นประชากรที่พักอาศัยใกล้บริเวณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 400 ราย โครงการนี้ใช้เงินลงทุน 17,331,200 บาทโดยแบ่งสัดส่วนทางการลงทุนเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 47.23% เป็นเงิน 8,500,000 บาท และจากส่วนกู้ยืมจากกึ่งโครงสร้าง 52.77% เป็นเงิน 9,500,000 บาทมีรายได้จากการประมาณรายส่วนของห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกในปีแรกรวมทั้งสิ้นเท่ากับ 2,229,120 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

<sup>1</sup>นักศึกษาลัทธิบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

<sup>2</sup>อาจารย์ ดร. ประจักษ์บริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น

email : ppattar@kku.ac.th

วันที่ได้รับ (received) 23 มิ.ย. 65 วันที่แก้ไขสำเนา (revised) 28 ก.ค. 65 วันที่ตอบรับ (accepted) 30 ก.ค. 65

เท่ากับ 6,817,587 บาท ผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 4.85 และ  
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (PB) เท่ากับ 13 ปี 7 เดือน 1 วัน ดังนั้นแสดงให้เห็นว่า  
เป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**คำสำคัญ :** ความเป็นไปได้ การลงทุน หอพัก นครราชสีมา

### Abstract

The purpose of this study was to determine the feasibility of investing in a dormitory business named MUAN-BAAN Residence near Suranaree University of Technology. This study analyzed the marketing, technical, management, and financial feasibility of the business project. Marketing feasibility research considered the external environment, industry environment, strengths, weaknesses, opportunities, and threats along with marketing mix factors affecting the decision to use the dormitory service. A questionnaire was used to collect data from 400 participants living near Suranaree University of Technology in Nakhon Ratchasima Province. The results showed that this project requires an investment of 17,331,200 baht, comprised of the owner's investment of 47.23% (8,500,000 baht) and loans from the family business of 52.77% (9,500,000 baht). The estimated income from rooms and facilities in the first year is approximately 2,229,120 baht, with a net present value (NPV) of 6,817,587 baht. The project's internal rate of return (IRR) is 4.85% and the project payback period (PB) is approximately 13.6 years. Thus, it can be concluded that the investment is viable.

**Keywords:** Feasibility, Investment, Dormitory, Nakhon Ratchasima

## บทนำ

ธุรกิจหอพักเป็นหน้าในรูปแบบการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถสะท้อนถึงสภาพเศรษฐกิจและสังคมของพื้นที่นั้นๆ เนื่องจากเป็นหนึ่งในปัจจัยด้านที่อยู่อาศัยที่สำคัญของคน ซึ่งธุรกิจที่พักมีหลายรูปแบบ ได้แก่ บ้านเดี่ยวส่วนบุคคล บ้านเดี่ยวให้เช่า หอพัก ห้องแถว โรงแรม รีสอร์ท คอนโดมิเนียม และห้องพักรายวัน โดยหอพักมีนิยามที่เข้าใจกันคือ ที่พักแบบชั่วคราว ซึ่งเป็นธุรกิจแบบให้บุคคลทั่วไปเช่าในระยะเวลาที่ต้องการ โดยมีการแลกเปลี่ยนกันเรื่องปัจจัยต่างๆ เช่น เงินตรา ความสะดวกสบาย รวมทั้ง งานบริการที่มอบให้แก่ผู้เช่า (วิหวัธ รุ่งเรืองผล, 2562) ในการทำธุรกิจหอพักจะมีปัจจัยที่สำคัญ 5 ปัจจัยได้แก่ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายนอก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านบริการ (ชญาสุส เขียวเชิงการุณ และอิทธิกร ขำเดช, 2554) ปัจจัยการตัดสินใจเลือกหอพัก อย่างไรก็ตามธุรกิจหอพักจัดเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นสูง ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจะช่วยให้ ลดความเสี่ยงและช่วยการดำเนินธุรกิจเป็นแบบแผนมากขึ้น พร้อมทั้งสามารถช่วยการตัดสินใจในการลงทุนอีกด้วย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา (มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, 2564) ถูกตั้งขึ้นจาก แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 จากนโยบายการกระจายโอกาสทางด้านการศึกษาในระดับอุดมศึกษาไปสู่ภูมิภาคและชนบท โดยเลือกพื้นที่ป่าเสื่อมโทรม บริเวณ อ่างเก็บน้ำห้วยบ้านยาง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เนื้อที่ ประมาณ 7,000 ไร่เป็นที่ตั้งของมหาวิทยาลัย

จากข้อมูลสถิตินักศึกษาที่เข้าศึกษา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา (มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี สุรนารี, 2564) มีจำนวนที่เพิ่มขึ้นทุกปี และในปี 2563 มีจำนวนนักศึกษารวมทั้งสิ้น 17,887 คน จากการวิเคราะห์ข้อมูล จำนวนนักศึกษาระหว่างปี 2559 – 2563 มีแนวโน้มที่สูงขึ้น และนักศึกษาทั้งหมดสามารถเลือกพักอาศัยในหอพักของมหาวิทยาลัยได้หรือสามารถเลือกพักอาศัยของเอกชนได้เช่นกัน แต่เนื่องด้วยในปัจจุบันหอพักภายในมหาวิทยาลัยมีจำนวนห้องพักที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของจำนวนนักศึกษา นักศึกษาจึงจำเป็นต้องออกมาเช่าหอพักของเอกชนภายนอกมหาวิทยาลัย ดังนั้นผู้ทำการศึกษาจึงเห็นโอกาสในการลงทุนทำธุรกิจหอพักในพื้นที่ใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เพื่อให้สร้างรายได้และผลตอบแทนการดำเนินงานของธุรกิจหอพัก

## วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจ หอพักเหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้บริเวณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีจังหวัดนครราชสีมา

## วิธีการดำเนินการศึกษา

ในการศึกษารั้งนี้ผู้ศึกษาได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจหอพัก โดยจะประกอบไปด้วยการศึกษาความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่

### 1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1.1 การศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค จากการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ เก็บรวบรวมข้อมูลประชากรคือ นักศึกษาและบุคลากร คำนวณขนาดตัวอย่างโดยสูตรของ Krejcie and Morgan (เอกกมล เขียมศรี, 2564) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ความคาดเคลื่อนไม่เกิน 5% ได้จำนวน 400 ราย โดยมีโครงสร้างคำถามหลักได้แก่ คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคจำนวน 13 ข้อ และคำถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือก

พฤติกรรมในการใช้บริการห้องพัก (Kotler & Keller, 2012) โดยการตั้งคำถามในแบบสอบถาม โดยมีโครงสร้างคำถามหลักได้แก่ คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคจำนวน 13 ข้อ และคำถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องพัก จำนวน 38 ข้อ

1.2 การศึกษาสิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ ศึกษาโอกาสในการเข้าตลาดและนำไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่

(1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โดยการใช้เครื่องมือการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PESTEL) (ปัญญาณัฐ ศิลาลัย, 2559) และ 5 Forces Model (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2560)

(2) การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน โดยการใช้ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix: 7P's) (Kotler & Keller, 2012) วิเคราะห์เปรียบเทียบคู่แข่งด้วย 7P's เพื่อกำหนด ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์การตลาด (STP Market) พร้อมทั้งสรุปการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกด้วยเครื่องมือ External and

Internal Factor Analysis Summary (EFAS, IFAS) นำข้อมูลปัจจัยทั้งภายในและภายนอกเชื่อมโยงสู่การวิเคราะห์ SWOT (Humphrey & Albert, 2005)

(3) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เป็นการวิเคราะห์ความสามารถของโครงการ แล้วนำมาต่อยอดวิเคราะห์เป็นกลยุทธ์ในการดำเนินกิจการ (TOWS Matrix)

## 2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคเป็นการพิจารณาเกี่ยวกับที่ตั้งของโครงการ แบบอาคาร และการก่อสร้างเพื่อให้เกิดคุณภาพสูงสุด ออกแบบส่วนตัวอาคารพร้อมทั้งตกแต่งภายใน และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

## 3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ศึกษาด้านการวางแผนในการดำเนินการก่อสร้างโครงการ โดยการกำหนดระยะเวลาและขั้นตอนในการทำงานว่าในแต่ละขั้นตอนต้องใช้ระยะเวลาในการทำนานเท่าใด และการจัดการองค์กร ต้องใช้ประชากรในการดำเนินกิจการทั้งหมดกี่คน กำหนดหน้าที่ของแต่ละส่วนงานนั้นๆ เพื่อให้การบริการโดยภาพรวมสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

## 4. การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการเงิน

ศึกษาเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินโครงการ รวมไปถึงที่มาของเงินทุนในการดำเนินกิจการ การประมาณรายได้ การประมาณค่าใช้จ่ายในท่ส่วนต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น และการนำข้อมูลไปวิเคราะห์เป็นข้อมูลในการทำงานกระแสเงินสด และงบกำไรขาดทุน เพื่อต่อยอดศึกษาถึงระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period : PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR) พร้อมทั้งการกำหนดเหตุการณ์ความสามารถในการรับมือกับความอ่อนไหวด้านการเงิน (Sensitivity Analysis) โดยกำหนดเหตุการณ์ไว้ 2 กรณี 1) กรณีค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น 5% และ 2) กำหนดให้รายได้ต่อปีลดลง 5% และค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น 5% เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าคุ้มค่าแก่การลงทุนในโครงการนี้หรือไม่

## ผลการศึกษา

### 1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ผลการสำรวจพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 52.75 โดยมีช่วงอายุ 19-22 ปี คิดเป็นร้อยละ 86 มีภูมิลำเนาอยู่ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ที่ไม่ใช่จังหวัดนครราชสีมา) คิดเป็นร้อยละ 42 มีระดับทางการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 94.25 มีอาชีพเป็นนักเรียนและนักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 94.50 มีรายได้ที่ได้รับต่อเดือน 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 59.50 พฤติกรรมการใช้บริการหอพักจะคำนึงถึงมากที่สุดคือ มีแหล่งพักอาศัยเป็นหอพัก คิดเป็นร้อยละ 93.75 และมีรูปแบบห้องพักธรรมดาแต่มีที่จอดรถ คิดเป็นร้อยละ 44.25 และมีอัตราค่าเช่าห้องพักที่ 4,001-5,000 ต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 48.25 รู้จักห้องพักผ่านช่องทางสื่ออินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 78.00 และสิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุดคือชุดที่นอนและเตียงนอนพร้อมตู้เสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 100 และปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องพัก คือ ด้านระบบความปลอดภัย คิดเป็นร้อยละ 96.75 สาเหตุสำคัญที่ผู้เช่าเลือกที่จะย้ายออกคือ การย้ายอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 26

ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกด้วย PESTEL (ตารางที่ 1) พบว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic) และการเมือง มีผลกระทบเชิงบวกเด่นชัดที่สุดเนื่องจาก ปัจจุบันการเมืองและนโยบายของรัฐบาล และนโยบายของการบริหารท้องถิ่นมีการสนับสนุนนโยบายทางด้านเศรษฐกิจและการศึกษาเป็นอย่างมาก จากการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 เกิดการเรียนออนไลน์ของนักศึกษา ส่งผลต่ออัตราการเช่าหอพักที่ลดลง ทำให้เกิดนโยบายด้านเศรษฐกิจเข้ามากระตุ้นให้สามารถกลับมาใช้ชีวิตประจำวันได้ปกติอีกครั้ง มีการเปิดมหาวิทยาลัยให้นักศึกษาได้กลับไปเรียนที่มหาวิทยาลัยได้ปกติ และในปัจจุบันจังหวัดนครราชสีมามีการขยายตัวทางเศรษฐกิจมาก มีการขยายด้านสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการคมนาคมที่ดีขึ้น ทำให้เกิดห้างสรรพสินค้าใหม่ๆ พร้อมทั้งสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวและบุคคลทั่วไปเข้ามาในจังหวัด ทำให้เศรษฐกิจของจังหวัดนครราชสีมาพัฒนาดีขึ้น เหมาะสมแก่การลงทุนทำธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์การแข่งขันด้วย 5 Forces Model (ตารางที่ 2) พบว่า แรงกดดันด้านอำนาจการต่อรองของลูกค้า และการแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันมากที่สุดเนื่องจาก ในปัจจุบันมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีมีอัตรารับเข้าศึกษาของนักศึกษาใหม่ที่เพิ่มมากขึ้นในทุกปี ดังนั้นผู้ดำเนินธุรกิจห้องพักในบริเวณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จะทำการปรับปรุงและเพิ่มส่วนของกาารให้บริการสำหรับผู้เช่าอยู่ตลอด พร้อมทั้งการจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดผู้เช่าใหม่ให้เป็นที่น่าสนใจ และบางรายมีการต่อเติมเพิ่มจำนวนของห้องพักและประเภทที่มากขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าแรงที่ส่งผลต่อการแข่งขันของธุรกิจเดียวกันมีการแข่งขันอยู่ในระดับที่สูง

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอก ด้วย SWOT (พสุ เดชะรินทร์, 2560) ผ่านเครื่องมือ SFAS (ตารางที่ 3) สรุปได้ว่า จุดแข็งที่สำคัญ คือ เป็นห้องพักใหม่ ใช้สถาปนิกผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบเพื่อตอบสนองต่อสิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบครัน และห้องพักมีขนาดที่กว้างขวางกว่าคู่แข่งและมีแบบให้เลือกมากกว่า จุดอ่อนที่สำคัญ คือ ปริมาณของห้องพักเมื่อเทียบกับคู่แข่งแล้ว มีปริมาณห้องพักที่น้อยกว่า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระยะเวลาคืนทุน โอกาสที่สำคัญ คือ ค่านิยมของผู้บริโภคที่เน้นการอยู่ข้างนอกมหาวิทยาลัยมากกว่าอยู่ภายใน ทำให้ห้องพักยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของนักศึกษาและบุคลากร และห้องพักภายในมหาวิทยาลัยมีจำนวนจำกัด ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้นักศึกษาต้องเช่าห้องพักเอกชนภายนอกมหาวิทยาลัยเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย อุปสรรคที่สำคัญ คือ ธุรกิจห้องพักใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ถือว่าได้รับความสนใจจากผู้ที่ต้องการลงทุกันอยู่มาก ทำให้เกิดแรงทางการแข่งขันที่สูง และธุรกิจห้องพักใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีมีการแข่งขันที่สูง ทำให้มีการจัดโปรโมชั่นสำหรับผู้เช่าอยู่เสมอ เพื่อดึงดูดและสร้างความพึงพอใจอยู่ตลอดเวลา ผลการคำนวณ SFAS สร้าง TOWS Matrix จะอยู่ในกลยุทธ์เชิงรุก (เอกพล พรหมกุล, 2559) โดยมีกิจกรรมการตลาดเชิงรุกได้แก่ เน้นประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครู้จัก พร้อมทั้งชี้แจงห้องพักพร้อมทั้งงานบริการ

เมื่อนำข้อมูลผลสำรวจและการวิเคราะห์ สรุปเป็นผลการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางการตลาดและการวางแผนการตลาดสรุปได้ว่า หอพัก เหมือนบ้านเรสซิเดนซ์ มีห้องที่ขนาดกว้างขวางและมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันซึ่งออกแบบ

โดยสถาปนิกผู้เชี่ยวชาญและมีห้องพัก 2 ขนาด มีส่วนกลางด้านอำนวยความสะดวก เช่น ที่จอดรถ อินเทอร์เน็ตไร้สาย ห้องฟิตเนสและห้องซักผ้า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค พร้อมทั้งมีการกำหนดราคาห้องพักออกเป็นสองราคา ที่ 4,500 บาท สำหรับห้องขนาด 32 ตารางเมตร และ ราคา 7,500 บาท สำหรับห้องขนาด 36 ตารางเมตร มีระบบรักษาความปลอดภัย ทั้งระบบกล้องวงจรปิด คีย์การ์ด และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย รวมทั้งพนักงานรักษาความสะอาดคอยดูแลความสะดวกส่วนกลางและโดยรวมห้องพัก มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับรู้ผ่านสื่อออนไลน์และป้ายบริเวณริมถนน โดยห้องพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ จัดอยู่ในห้องพักที่คุณภาพค่อนข้างสูงและมีค่าบริการที่สมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับค่าบริการและคู่แข่ง

## 2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ห้องพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ตั้งอยู่ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ใกล้กับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี มีลักษณะเป็นพื้นที่โล่งระยะห่างจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี 1.8 กิโลเมตร โดยใช้เวลาในการเดินทางเพียง 5 นาที และมีพื้นที่จอดรถยนต์ได้ 20 คันและห่างจากตลาด 1.6 กิโลเมตร ห่างจากร้านสะดวกซื้อ 400 เมตร พื้นที่โดยรอบยังมีร้านอาหาร ร้านกาแฟ มีสาธารณูปโภคที่ครบครันพร้อมทั้งถนนตัดผ่านหน้าห้องพัก สามารถเข้าออกได้สะดวกสบาย และมีรถประจำทางเข้าตัวเมืองนครราชสีมา ในส่วนของการออกแบบ มีการออกแบบอาคารโดยสถาปนิกผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและถูกต้องตามกฎหมาย มีความปลอดภัย และสวยงาม มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง ควบคุมงานโดยวิศวกร โดยวัสดุโครงสร้างส่วนใหญ่เป็นปูนและออกแบบสไตล์โมเดิร์นสมัยใหม่ ความยาวของตัวอาคารที่ 30 เมตร ความกว้างของตัวอาคาร 17 เมตร เป็นอาคารสูง 5 ชั้น มีทั้งหมด 40 ห้องมีช่องทางเข้าอาคาร 1 ทางโดยชั้นที่ 1 สามารถจอดรถยนต์ 20 คัน การออกแบบห้องพักที่มีขนาดกว้างขวาง ไม่แออัด เพื่อให้รู้สึกผ่อนคลายแก่ผู้เข้าพัก มีการออกแบบโดยสถาปนิกผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบ ทำให้ได้สิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมทั้งใช้พื้นที่ของห้องพักให้เกิดประโยชน์สูงสุด และพื้นที่ห้องพักมีการแบ่งสัดส่วนได้อย่างชัดเจน โดยกำหนด

ขนาดออกเป็น 2 แบบคือ ขนาด 32 ตารางเมตร และขนาด 36 ตารางเมตร โดยทั้งสองแบบจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมือนกัน เช่น มีโซนประกอบอาหาร ห้องนั่งเล่น โต๊ะทานข้าว ห้องน้ำในตัว 1 ห้อง และสิ่งอำนวยความสะดวกด้านเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เหมือนกัน แต่มีสิ่งที่แตกต่างกันที่ ห้องขนาด 36 ตารางเมตรนั้นมี 2 ห้องนอน โดยการตกแต่งห้องจะตกแต่งห้องเป็นสีโทนสว่าง ผ่นห้องเน้นสีเทา สีครีม และขาว เพื่อให้ห้องดูสว่างและหรูหราอยู่ พร้อมทั้งเฟอร์นิเจอร์สีน้ำตาลอ่อน สีน้ำตาลเข้ม เพื่อตัดสีสีนในห้อง และในแต่ละห้องจะมีระเบียงส่วนตัวเพื่อรองรับการใช้งาน ห้องพักขนาด 32 ตารางเมตรและขนาด 36 ตารางเมตรภายในตกแต่งพื้นที่ที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุด กว้างขวางไม่อึดอัด และมีสิ่งอำนวยความสะดวกได้แก่ เตียงนอน ที่นอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้ โทรทัศน์ ตู้เย็น ไฟส่องสว่างในห้อง ห้องน้ำ และเครื่องปรับอากาศ พร้อมทั้งระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางประกอบด้วย ระบบกล้องวงจรปิด ระบบประตูคีย์การ์ด เครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญ ห้องอ่านหนังสือ และห้องออกกำลังกาย

### 3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ในการดำเนินการของหอพักเหมือนบ้านเรสซิเดนซ์ จะดำเนินการจัดโครงสร้างให้พนักงานในองค์กรขึ้นตรงกับเจ้าของหอพักเพียงคนเดียว โดยเจ้าของกิจการเป็นผู้ควบคุมการดำเนินกิจการด้วยตนเองและมีการคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตรงตามตำแหน่งงานและมีการควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานโดยเจ้าของหอพัก เพื่อดำเนินกิจการหอพักอย่างมีประสิทธิภาพ มีการจัดโครงสร้างองค์กร โดยมีพนักงานทำความสะอาด 1 คน และพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน มีการวางแผนขั้นตอนในการดำเนินกิจการตั้งแต่ต้นจนถึงแล้วเสร็จโดยใช้เวลา 12 เดือน พร้อมทั้งติดตามผลในทุกขั้นตอนเพื่อควบคุมให้เป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนดเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดของการดำเนินการ

### 4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

หอพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใช้เงินลงทุนจำนวน 17,331,200 บาท โดยแบ่งสัดส่วนทางการลงทุนเป็นส่วนของผู้เจ้าของ 47.23% เป็นเงิน 8,500,000 บาท และจากส่วนกู้ยืมจากกยศีครอบครัว 52.77% เป็นเงิน 9,500,000 บาท มีรายได้

จากการประมาณส่วนของห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวกในปีแรกรวมทั้งสิ้น เท่ากับ 2,229,120 บาท จากห้องพัก 36 ห้อง โดยกำหนดอัตราเช่าพักร้อยละ 90 และประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีแรกเท่ากับ 882,400 บาท ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน ค่าประกันสังคม ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าวัสดุสำนักงาน ค่าเก็บขยะ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าจ้างตัดแต่งสวน ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการเท่ากับ 76,000 บาท ได้แก่ ค่าดำเนินการประสานงานหน่วยงานต่างๆ ค่าธรรมเนียมขออนุญาตก่อสร้าง และค่าสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ มีวิธีการตัดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง โดยค่าเสื่อมราคาของอาคารเท่ากับ 650,000 บาท ทั้งหมด 20 ปี ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกเท่ากับ 438,100 บาท ทั้งหมด 5 ปี

โครงการหอพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี มีต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) เท่ากับ 1.67% มีมูลค่า (NPV) เท่ากับ 6,817,587 บาทโดยมีค่าเป็นบวก ผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 4.85 และระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 13 ปี 7 เดือน 1 วัน เมื่อวิเคราะห์ความไวของโครงการโดยค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี (ตารางที่ 4) จะทำให้ระยะเวลาคืนทุน เพิ่มขึ้นจากเดิม 13 ปี 7 เดือน 1 วัน เป็น 14 ปี 0 เดือน 7 วัน ผลจากการวิเคราะห์พบว่าอยู่ในเกณฑ์ยอมรับได้ และเมื่อค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น 5% ทุกปีและรายได้ลดลง 5% (ตารางที่ 5) จะทำให้ระยะเวลาคืนทุน เพิ่มขึ้นจากเดิม 13 ปี 7 เดือน 1 วัน เป็น 14 ปี 7 เดือน 7 วัน ผลจากการวิเคราะห์พบว่าอยู่ในเกณฑ์ยอมรับ เนื่องจากทั้ง 2 สถานการณ์ค่าของ IRR มากกว่า WACC สรุปได้ว่าการลงทุนหอพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้บริเวณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

### สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจหอพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี โดยทำการศึกษาค่าความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยจากผลการศึกษาพบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้ง 4 ด้าน โดยที่

1. ด้านการตลาด สภาพแวดล้อมภายนอกพบว่า สิ่งที่สำคัญคือ ด้านเศรษฐกิจและการเมือง ปัจจุบันการเมืองและนโยบายของรัฐบาลและนโยบายของการบริหารท้องถิ่นมีการสนับสนุนนโยบายทางด้านเศรษฐกิจและการศึกษาเป็นอย่างมาก แต่ปัจจัยด้านกฎหมายโดยรวมจะส่งผลด้านลบในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากข้อบังคับของการจดทะเบียนหอพักที่ต้องแบ่งส่วนของตึกชัดเจน หากต้องการให้บริการสำหรับทั้งผู้เช่าชายและหญิง จะต้องมีการจดทะเบียนหอพักเพิ่มเป็น 2 ชั้น (สำนักงานคณะกรรมการการฤษฎีกา, 2558) ซึ่งจะส่งผลต่อค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งอัตราค่าภาษีที่ต้องชำระแบบสองทางตามข้อกำหนด อีกทั้งความรุนแรงในการแข่งขันจากแรงผลักดัน 5 ประการในการดำเนินกิจการควรให้ความสำคัญในเรื่อง อำนาจการต่อรองของลูกค้า และการแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งหากทั้งสองอย่างนี้เป็นเรื่องที่สามารถพัฒนาให้เกิดผลที่ดีร่วมกันได้ ในปัจจุบันการแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันถือว่าเป็นการแข่งขันที่สูง ซึ่งเป็นสิ่งที่สอดคล้องเรื่องความพึงพอใจ และการตัดสินใจของผู้เช่าพักด้วยเช่นกัน เนื่องจากหอพักในปัจจุบันในบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีมีจำนวนมาก และมีอัตราการเพิ่มมากขึ้นในทุกปี พร้อมกับการปรับปรุงเพิ่มเติมสิ่งใหม่ๆ ให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้เช่าใหม่และเก่า และมีการจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าด้วยเช่นกัน

2. ด้านเทคนิค ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี และสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อให้ผู้เช่าห้องพักเกิดความสะดวกสบายในการดำรงชีวิต และการเดินทาง มีการออกแบบอาคาร และการก่อสร้างเพื่อให้เกิดคุณภาพ โดยในการดำเนินโครงการก่อสร้าง ได้มีการว่าจ้างสถาปนิกผู้เชี่ยวชาญในด้านการออกแบบส่วนตัวอาคาร และตกแต่งภายใน ให้เกิดความสวยงาม และจัดองค์ประกอบของห้องพักให้สมเหตุสมผล

3. ด้านการจัดการ มีการวางแผนการดำเนินกิจการเป็นขั้นต้นตอน โดยเนื้องานบริการแก่ผู้เช่าพักให้เกิดความประทับใจและพึงพอใจมากที่สุด ในการดำเนินงานมีการจัดระเบียบการดำเนินงานเป็นแผน 12 เดือนดำเนินงานก่อสร้างและประชาสัมพันธ์ พร้อมทั้งคัดเลือกพนักงานในการให้บริการโดยในการดำเนินงานจะมีเจ้าของกิจการเป็นผู้ประสานงานในทุกส่วน และดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงาน

4. ด้านการเงิน โครงการใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 17,331,200 บาทโดยแบ่งสัดส่วนทางการลงทุนเป็นส่วนของผู้เจ้าของ 47.23% เป็นเงิน 8,500,000 บาท และจากส่วนกู้ยืมจากกงสีครอบครัว 52.77% เป็นเงิน 9,500,000 บาท เมื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนพบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 6,817,587 บาท โดยมีค่าเป็นบวก ผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 4.85 และระยะเวลาคืนทุน (PB) ของโครงการเท่ากับ 13 ปี 7 เดือน 1 วัน จึงสรุปได้ว่า หอพัก เหมือนบ้าน เรสซิเดนซ์ ใกล้มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี คຸ່ມคຸ່ມค่าแก่การลงทุน

### ข้อเสนอแนะ

ผู้ศึกษาสามารถนำผลการศึกษา และแนวทางในการศึกษาครั้งนี้ไปพัฒนาเป็นการศึกษาแนวทางในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจหอพัก ในพื้นที่อื่นๆ พร้อมทั้งสามารถเพิ่มรายได้จากการมีร้านจำหน่ายสินค้า และติดตั้งเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญบริเวณหอพัก ซึ่งจะทำให้อัตราผลตอบแทนที่ได้รับมากขึ้น แต่จะทำให้การลงทุนเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

### เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2560). **การวิเคราะห์ 5 Forces**. ค้นเมื่อ 17 กรกฎาคม 2564, จาก <https://bsc.dip.go.th/th/category/sale-marketing/sm-5forcesanalysis>
- ชนายุส เชี่ยวเชิงการุณ และอิทธิกร ขำเดช. (2554). ปัจจัยการตัดสินใจเลือกหอพักในเขตนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร กรณีศึกษาหอพักซอยคุ้มเกล้า 32. **วารสารการเงิน การลงทุน การตลาด และ การบริหารธุรกิจ**, 1(3), 39-60.
- พลุ เดชชะรินทร์. (2560). **การวางแผนกลยุทธ์ด้วยวิธี SWOT**. ค้นเมื่อ 17 กรกฎาคม 2564, จาก <http://www.physics.sci.ku.ac.th/physkm/Storage/S1/SWOTStrategy.pdf>

- ปัญญาณัฐ ศิลาลาย. (2559). **นิยาม PESTEL ANALYSIS**. ค้นเมื่อ 17 กรกฎาคม 2564, จาก <https://he02.tci-thaijo.org/index.php/Veridian-E-Journal/article/view/98539>
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี. (2564). **จำนวนนักศึกษาและบุคลากร**. ค้นเมื่อ 17 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <http://www.sut.ac.th/2012/content/detail/ข้อมูลและสถิติ>
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี. (2564). **ประวัติ มทส.** ค้นเมื่อ 17 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <http://www.sut.ac.th/2012/content/detail/ประวัติ-มทส-วิวัฒน์ รุ่งเรืองผล>. (2562). **ประเภทธุรกิจหอพัก**. ค้นเมื่อ 17 กรกฎาคม 2564, จาก <https://marketeeronline.co/archives/68468>
- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา. (2558). **การจดทะเบียนหอพัก ตามพระราชบัญญัติหอพักพุทธศักราช 2558**. ค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <https://www.muangkaokk.go.th/attachments/article/65/huphak.pdf>
- เอกกมล เขียมศรี. (2564). **ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง**. ค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <https://sites.google.com/site/bb24559r/khnad-khxng-klum-tawxyang-thi-hemaa-sm>
- เอกพล พรหมกุล. (2559). **การวางแผนกลยุทธ์หอพัก บริเวณมหาวิทยาลัยราชภัฏเลยศูนย์ขอนแก่น**. การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาระดับบริหาร มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- Humphrey, & Albert. (2005). **SWOT Analysis for Management Consulting**. SRI Alumni Newsletter
- Kotler, P. & Keller, L. K. (2012). **Marketing Management**. 14th.ed. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education Limited.

ตารางที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)

| ปัจจัย                             | ผลการวิเคราะห์ |
|------------------------------------|----------------|
| สภาพแวดล้อมทางการเมือง             | ดี             |
| สภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ         | ดี             |
| สภาพแวดล้อมทางด้านสังคมและวัฒนธรรม | ดี             |
| สภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี        | ดี             |
| สภาพแวดล้อมทางด้านสิ่งแวดล้อม      | ดี             |
| สภาพแวดล้อมทางด้านกฎหมาย           | ไม่ดี          |

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ทฤษฎีแรงผลักดัน 5 ประการ (The Five Force Model of Competition)

| ปัจจัย                            | ระดับความรุนแรง |
|-----------------------------------|-----------------|
| การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน | สูง             |
| อำนาจต่อรองของคู่ค้า              | สูง             |
| อำนาจต่อรองของลูกค้า              | สูง             |
| สินค้าทดแทน                       | ต่ำ             |
| การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่        | สูง             |

### ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูล SWOT มาสร้างเป็นกลยุทธ์ (TOWS Matrix)

| ปัจจัยภายใน      |  |  |   |
|------------------|--|--|---|
| ปัจจัย<br>ภายนอก |  | <b>จุดแข็ง (S)</b><br>- ใช้ผู้เชี่ยวชาญออกแบบทำให้<br>มีพื้นที่ใช้สอยได้อย่างคุ้มค่า<br>ทุกตารางเมตร<br>- ห้องพักขนาดใหญ่กว่าคู่แข่ง           | <b>จุดอ่อน (W)</b><br>- ใช้งบประมาณจำนวนมาก<br>ในการโฆษณา<br>- มีปริมาณห้องพักที่น้อย                           |
|                  | <b>โอกาส (O)</b><br>- คำนิยมผู้บริโภคมักจะอยู่<br>หอเอกชนมากกว่าหอใน<br>มหาวิทยาลัย<br>- หอพักในมหาวิทยาลัย<br>ยังมีปริมาณไม่เพียงพอ<br>ต่อความต้องการ | <b>กลยุทธ์เชิงรุก (SO)</b><br>- เน้นประชาสัมพันธ์ให้ผู้<br>บริโภครู้จัก พร้อมทั้งชี้แจง<br>ห้องพักพร้อมทั้งงานบริการ                           | <b>กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO)</b><br>- มีการจัดทำห้องพักเพิ่มเติม<br>ในอนาคต   |
|                  | <b>อุปสรรค (T)</b><br>- มีการแข่งขันที่สูง<br>- ต้องจัดจัดโปรโมชันบ่อยๆ<br>เพื่อแข่งกับคู่แข่ง   | <b>กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST)</b><br>- รักษาลูกค้าเก่าให้เกิด<br>ความพึงพอใจให้มากที่สุด<br>อาจเกิดการบอกปากต่อปาก<br>ทำให้ความน่าเชื่อถือมากขึ้น | <b>กลยุทธ์เชิงรับ (WT)</b><br>- มีการจะทำห้องพักขนาดเล็ก<br>ลงกว่าเดิม เพื่อตอบสนองต่อ<br>ผู้เช่าแบบรายค่าง่ายๆ |

### ตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความไว กำหนดให้ค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น 5%

| กรณีค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น   | 0%                  | 5%                  |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|
| มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)      | 6,817,587           | 6,476,707           |
| อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) | 4.85%               | 4.60%               |
| ระยะเวลาคืนทุน                 | 13 ปี 7 เดือน 1 วัน | 14 ปี 0 เดือน 7 วัน |

### ตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์ความไว กำหนดให้รายได้ต่อปีลดลง 5% และค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น 5%

| กรณีค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้น   | 0%                  | 5%                  |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|
| มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)      | 6,817,587           | 6,152,871           |
| อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) | 4.85%               | 3.64%               |
| ระยะเวลาคืนทุน                 | 13 ปี 7 เดือน 1 วัน | 14 ปี 7 เดือน 7 วัน |