

การศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างโครงการ เคเค อพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัย
 ขอนแก่น ตำบลศิลา อำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น
 THE FEASIBILITY STUDY OF KK.APARTMENT PROJECT NEARBY KHON KAEN
 UNIVERSITY TUMBOL SILA AMPHOE MUANG KHONKAEN PROVINCE

สุรศักดิ์ สร้างสุขเจริญ¹
 อีระ ฤทธิรอด²
 อรวรรณ มณฑกานศิริรัตน์³

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษาอิสระเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างโครงการอพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น ตำบลศิลา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เนื่องจากผู้ลงทุนเล็งเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เพราะจำนวนอพาร์ทเมนต์และห้องพักเดิมไม่เพียงพอต่อความต้องการของนักศึกษาที่เพิ่มมากขึ้น จึงได้ทำการศึกษาข้อมูลส่วนบุคคล ความคิดเห็นและพฤติกรรมการเลือกที่พักอาศัย จากกลุ่มประชากร ที่ศึกษาในมหาวิทยาลัยขอนแก่น และพักอาศัย อยู่บริเวณ บ้านโนนม่วง ต.ศิลา โดยใช้แบบสอบถามในการสำรวจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในที่ส่งผลต่อธุรกิจ รวมทั้งพิจารณาทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค การบริหารจัดการ และด้านการเงิน เพื่อนำมาช่วยในการตัดสินใจในการลงทุนกับโครงการนี้ ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ซึ่งมีการลงทุนทั้งโครงการทั้งหมด 24,558,560 บาท และจากผลการศึกษาปรากฏว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) เท่ากับ 4,255,132 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 11.60% และระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 11 ปี 6 เดือน 18 วัน ดังนั้นโครงการสร้างอพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น ตำบลศิลา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เป็นโครงการที่น่าลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ อพาร์ทเมนต์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Abstract

The independent study was The Feasibility Study of Apartment Project nearby Khon Kaen University, Tumbon Sila Amphoe Muang, Khon Kaen Province. Inspired by investor, who planned to construct the apartment for rent, because the number of room for apartment and dormitories does not meet the demand of student. This study were to study opinions and decision behavior in choosing accommodation by people who studing and working nearby Khon kaen University of the residents and environment inside and outside. The Analysis includes marketing technical, management and finance aspects of the business for help the owner to decision making in the project. The total investment of this project is 24,558,560 Baht. The study revealed that Net Present Value (NPV) was 4,255,132 Baht, the Internal Rate Return (IRR) of this project was 11.60 percent, Payback period (PB) was 11 years 6 month and 18 days. The results of the feasibility study of project are found to be satisfactory for investment.

Keywords: Feasibility Study, Apartment, Khon Kaen University

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000
 E-mail: surasak_70@windowlive.com

² รองศาสตราจารย์ คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยยังเป็นปัจจัย 4 ที่สำคัญอย่างหนึ่งในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ทำให้มนุษย์ต้องเลือกสรรสิ่งที่ดีเพื่อตอบสนองความต้องการ ซึ่งในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา อพาร์ทเมนต์ คอนโด หรือโรงแรม มีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการเกิดการตื่นตัวและสนใจในการทำธุรกิจนี้เป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตามการเลือกที่อยู่อาศัยก็จะแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม ความจำเป็นพื้นฐาน รวมไปถึงความชอบในแต่ละบุคคล จึงก่อให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ เพื่อให้เป็นตัวเลือกในการตัดสินใจตามความต้องการ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม เป็นต้น ซึ่งความต้องการที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยนั้นอาจจะไม่ใช่ว่าจะอยู่อาศัยแบบถาวรเสมอไป เนื่องจากมีหลายปัจจัยเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเคลื่อนย้ายไปปฏิบัติงานในต่างจังหวัดเพื่อการศึกษาต่อ หรือการย้ายภูมิลำเนาชั่วคราว จึงก่อให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภท คอมโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์เกิดขึ้น เนื่องด้วยประชากร ของนักศึกษา มีจำนวน ประมาณ 31,000 คน [1] และบุคลากร มหาวิทยาลัยขอนแก่น รวมถึงบุคคลทั่วไป จนถึงบุคคลทำงานบริษัทเอกชน และเมื่อลองสำรวจดู ทั้งหอพัก และอพาร์ทเมนต์ ที่อยู่บริเวณนั้น ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ผู้ศึกษาได้มีที่ดินว่างเปล่า ประมาณ 2 งาน ใกล้กับมหาวิทยาลัยขอนแก่น และใกล้กับโลตัสเอ็กซ์พ्रेस บ้านโนนม่วง ต.ศิลา อ.เมือง จ.ขอนแก่น และมีทุนทรัพย์ส่วนตัวในการประกอบธุรกิจและจากการที่ผู้ศึกษาได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องมูลค่าของเงินพบว่าถ้าผู้ลงทุนมีเงินทุนและนำเงินทุนนั้นไปลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ จะทำให้มูลค่าของเงินนั้นเพิ่มขึ้น ซึ่งดีกว่าการนำไปฝากกับธนาคาร ประกอบกับการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ มูลค่าของอสังหาริมทรัพย์นั้นจะเพิ่มมากขึ้นตามกาลเวลา ซึ่งธุรกิจอพาร์ทเมนต์ถือเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อย่างหนึ่ง อีกทั้งเมื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์กับธุรกิจอื่นแล้วพบว่า ผู้ลงทุน มีทุนทรัพย์ส่วนตัวและครอบครัวอยู่ 10 ล้านบาท การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นมีโอกาสที่จะได้รับผลตอบแทน ค่าเช่าที่ดีกว่าธุรกิจอื่น และหากตัดสินใจขายอสังหาริมทรัพย์ (อพาร์ทเมนต์) ไปในระยะเวลาและราคาที่เหมาะสม ก็อาจได้รับผลตอบแทนที่มากกว่า การนำเงินไปฝากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 3 ต่อปีในปัจจุบันด้วย

จากการศึกษาเบื้องต้นจะเห็นได้ว่าการทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เป็นธุรกิจที่น่าสนใจอย่างยิ่ง ซึ่งเหตุผลที่ผู้ศึกษาต้องการศึกษาเกี่ยวกับอพาร์ทเมนต์ เนื่องจากว่า อพาร์ทเมนต์ มีความทันสมัย และมีความหลากหลายมากกว่าหอพัก เพราะหอพักมันต้องแยกออกเป็นห้อง หอพัก หญิงและหอพักชาย แต่ผู้ศึกษาต้องการลูกค้าที่หลากหลายทั้งนักศึกษา และคนในกลุ่มวัยทำงานแต่อย่างไรก็ตามการเริ่มต้นทำธุรกิจทุกประเภทย่อมมีความเสี่ยงในการลงทุน เราควรศึกษาปัจจัยต่างๆ ทั้งในเรื่องของปัจจัยด้านคู่แข่งที่มีอยู่เดิม และปัจจัยด้านปริมาณความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ปัจจัยด้านเงินทุนและความคุ้มค่าในการลงทุน ศึกษาต้นทุนของโครงการว่ามีความคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ เพื่อเป็นข้อมูลในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุนของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในการสร้างเคเคอพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น บ้านโนนม่วง ตำบลศิลา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างเคเคอพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น บ้านโนนม่วง

ต.ศילה อ.เมือง จ.ขอนแก่น ดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ดังนี้ การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป (General Environment Analysis) โดยใช้ทฤษฎี PESTE Analysis เพื่อศึกษาผลกระทบที่อาจเกิดแก่ธุรกิจประกอบด้วย ด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และด้านกายภาพ [2] การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Analysis) เพื่อศึกษาความรุนแรงของการแข่งขันในธุรกิจ ภัยคุกคามด้านต่างๆ ของธุรกิจโดยใช้ทฤษฎี Five Force Model มาใช้การวิเคราะห์แรงที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรม [3] การศึกษาส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) [4] นำข้อมูลจากแบบสอบถาม มาทำการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสูงสุด โดยประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ คือนักศึกษา บุคลากร มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีจำนวน 31,000 คน [1] การคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ทำการวิจัยได้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่าง จากสูตร Yamane [5] ซึ่งแบบสอบถามประกอบด้วย 3 ส่วน คือส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกที่พักอาศัยในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้าพักอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ประกอบด้วย การเลือกทำเลที่ตั้ง รูปแบบอาคาร รูปแบบห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก [6]

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ประกอบด้วย โครงสร้างองค์กรของอพาร์ทเมนต์ และลักษณะการดำเนินการบริหารจัดการ [6]

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ประกอบด้วย การวางแผนทางการเงิน แหล่งที่มาของเงินทุน งบกระแสเงินสด งบดุล การระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) และการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) [6]

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดของโครงการในการสร้างอพาร์ทเมนต์ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แท้จริงของกิจการ คือ เป็นนักศึกษาที่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด และอยู่นอกเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีรายได้อยู่ระหว่าง 5,000 – 10,000 บาทต่อเดือน และมีความสนใจเช่าห้องพักห้องปรับอากาศและกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวมีความสามารถที่จะใช้บริการอพาร์ทเมนต์ที่เพิ่งเปิดบริการใหม่ มีอุปกรณ์ครบครัน มีที่จอดรถที่สะดวกสบายในราคาที่เปรียบเทียบแล้วไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนัก

โครงการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์สำหรับให้เช่าพักเป็นแบบรายเดือน โดยดูจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ใกล้สถานศึกษา / ที่ทำงาน สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ครบครัน และความปลอดภัยของที่พักอาศัย เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มลูกค้าต้องการที่พักอาศัยที่มีความแตกต่างและดีกว่าที่อยู่เดิม ดังนั้นโครงการจึงมีการออกแบบห้องพักอาศัยให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เข้ามาใช้บริการในโครงการ ให้ความสำคัญด้านราคามากที่สุด ดังนั้นในการตั้งราคาเช่าห้องพักของโครงการ จะกำหนดให้อยู่ในระดับเดียวกันกับคู่แข่ง โดยเน้นบริการและให้ความสำคัญในเรื่องของความปลอดภัย เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกปลอดภัยและคุ้มค่างบราคาที่ได้จ่ายในอัตราที่เทียบเท่ากับที่พักอื่นๆ แต่ได้เปรียบตรงที่เพิ่งเปิดใหม่

สถานที่ตั้งของโครงการ ตั้งอยู่บริเวณใกล้กับมหาวิทยาลัยขอนแก่น อยู่ในย่านชุมชน ใกล้ห้างสรรพสินค้า และถนนมิตรภาพซึ่งเป็นเส้นทางหลัก มีการคมนาคมสะดวก มีการจราจรไปมาสะดวก เข้าออกได้หลายทาง สามารถพบเห็นได้ง่าย นอกจากนี้ยังคำนึงถึงการออกแบบสถานที่ให้มีความหลากหลายในรูปแบบของห้องพัก คำนึงถึงการจัดวางตำแหน่งพื้นที่ใช้สอยอย่างเป็นสัดส่วน อีกทั้งยังมุ่งเน้นเรื่องความสะอาด และความปลอดภัย

การส่งเสริมการตลาดเป็นกิจกรรมที่สำคัญ เพื่อช่วยกระตุ้นและสร้างความคุ้นเคยเพื่อให้ลูกค้าพบเห็นและรู้จักโครงการมากยิ่งขึ้น ทางโครงการจะจัดทำป้ายโฆษณา โดยแสดงรายละเอียดต่างๆ ของที่พักและช่องทางการติดต่อโครงการ และแนะนำโครงการผ่านทาง facebookfanpage ซึ่งสื่ออิเล็กทรอนิกส์เหล่านี้สามารถแพร่กระจายข้อมูลข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักและติดต่อได้สะดวกรวดเร็วขึ้น

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งโครงการ จากการสอบถามราคาที่ดินในจังหวัดขอนแก่น ที่สำนักงานที่ดินจังหวัดขอนแก่น พบว่าบริเวณบ้านโนนม่วงใกล้กับมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีการประเมินราคาที่ดิน มีราคางาน ละ 1,000,000 บาท โดยทำเลบริเวณนี้ใกล้กับย่านชุมชนบ้านโนนม่วงตำบลศิลาใกล้กับถนนมิตรภาพเพียง 500 เมตร และสะดวกในการเดินทางไปมหาวิทยาลัยขอนแก่น รูปแบบอาคาร การลงทุนในการก่อสร้างโครงการอพาร์ทเมนต์ มีพื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 2 งาน หรือประมาณ 800 ตารางเมตร มูลค่าที่ดินเท่ากับ 2,000,000 บาท ตัวอาคารสูง 4 ชั้น มีห้องขนาด 4*6 เมตร หรือขนาด 24 ตารางเมตร ทั้งหมด 60 ห้อง โดยชั้นที่ 1 จะประกอบด้วยห้องสำนักงาน 1 ห้อง ห้องสำหรับเครื่องซักผ้าและน้ำดื่ม 1 ห้อง ห้องสำหรับร้านค้าเช่าอีก 2 ห้อง ห้องพักสำหรับพนักงาน 1 ห้อง ที่เหลือจะเป็นห้องพักให้เช่า 10 ห้อง ส่วนชั้นที่ 2 ถึงชั้นที่ 4 จะมีห้องพักให้เช่าชั้นละ 15 ห้อง เท่าๆกัน โดยจะมีเว้นที่ว่างเป็นระเบียงทางเดินชั้นละ 72 ตารางเมตร รูปแบบห้องพัก ควรเป็นการตกแต่งแบบทันสมัยเน้นประโยชน์ใช้สอย และสวยงาม มีความสะอาด ห้องน้ำแยกส่วนแห้ง ส่วนเปียกออกจากกัน มีเฟอร์นิเจอร์ที่เน้นใช้งานได้จริง มีพื้นที่ใช้สอยใช้ประโยชน์ได้จริงทุกตารางเมตร ใช้สีห้องพักในโทนสีอ่อนเพื่อความสว่างและทำให้ห้องดูกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการโครงการอพาร์ทเมนต์ ในจังหวัดขอนแก่น พบว่าต้องใช้พนักงานทั้งสิ้น 4 คนโดยประกอบด้วยผู้จัดการ 1 คน พนักงานทำความสะอาด 1 คน พนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คนโดยเจ้าของโครงการจะดูแลในภาพรวมของโครงการอพาร์ทเมนต์ ซึ่งจากการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อโครงการอพาร์ทเมนต์ สรุปได้ว่ามีผลไม่มากนักทั้งด้านโครงสร้างขององค์กร และด้านการดำเนินการบริหารจัดการทำให้โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ

4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในการสร้างอพาร์ทเมนต์ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีความเป็นไปได้ทางการเงิน จากการตั้งสมมติฐานในด้านรายได้จากการมีผู้เช่าใช้บริการเฉลี่ยต่อเดือนร้อยละ 80 ของห้องพักทั้งหมดพบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่ามากกว่าศูนย์คือ 4,255,132 บาท (ตารางที่ 1) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าที่ต้องการคือ 11.60% และมีระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการอยู่ที่ 11 ปี 6 เดือน 18 วัน วัน (ตารางที่ 2)

สรุป

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างโครงการอพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น ตำบลศิลา อำเภอมือเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า มีความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน (ตารางที่ 3)

เอกสารอ้างอิง

- [1] กองแผนงาน สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยขอนแก่น. (2557). สถิติ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. ขอนแก่น: กองแผนงาน สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [2] สมยศ นาวิการ. (2551). การบริหารเชิงกลยุทธ์ = Strategic management. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: บรรณกิจ.
- [3] จินตนา บุญบงการ. (2552). สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 8. ฉบับปรับปรุงเพิ่มเติม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [4] ชีรกีติ นวรัตน์ ณ ออยุธยา. (2552). การตลาดบริการ: แนวคิดและกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [5] Yamane, T. (1973). *Statistics: an Introductory Analysis*. 3rd ed. New York: Harper and Row.
- [6] อุดม สายะพันธ์. (2553). การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด = Feasibility study in marketing project. กรุงเทพฯ: แดเน็กซ์ อินเทอร์เน็ตปอเรชั่น.

ตารางที่ 1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

| NPV | | | |
|-------|----------------|-------|----------------|
| ปีที่ | เงินสดรับสุทธิ | ปีที่ | เงินสดรับสุทธิ |
| 0 | -24,558,560 | 11 | 2,361,217 |
| 1 | 1,213,606 | 12 | 2,358,130 |
| 2 | 1,523,167 | 13 | 2,298,838 |
| 3 | 1,820,728 | 14 | 2,278,586 |
| 4 | 2,119,816 | 15 | 2,272,992 |
| 5 | 2,376,162 | 16 | 2,267,035 |
| 6 | 2,374,046 | 17 | 2,260,690 |
| 7 | 2,371,793 | 18 | 2,253,934 |
| 8 | 2,369,393 | 19 | 2,246,737 |
| 9 | 2,366,838 | 20 | 2,239,074 |
| 10 | 2,364,116 | NPV | 4,255,132 |

ตารางที่ 2 ระยะเวลาคืนทุน

| ระยะเวลาคืนทุน | | | |
|----------------|----------------|-------------------|----------------|
| ปีที่ | เงินสตรีบสุทธิ | เงินลงทุนเริ่มต้น | ระยะเวลาคืนทุน |
| 0 | | -24,558,560 | |
| 1 | 1,213,606 | -23,344,954 | 1 ปี |
| 2 | 1,523,167 | -21,821,787 | 2 ปี |
| 3 | 1,820,728 | -20,001,059 | 3 ปี |
| 4 | 2,119,816 | -17,881,243 | 4 ปี |
| 5 | 2,376,162 | -15,505,081 | 5 ปี |
| 6 | 2,374,046 | -13,131,034 | 6 ปี |
| 7 | 2,371,793 | -10,759,241 | 7 ปี |
| 8 | 2,369,393 | -8,389,848 | 8 ปี |
| 9 | 2,366,838 | -6,023,010 | 9 ปี |
| 10 | 2,364,116 | -3,658,895 | 10 ปี |

| ระยะเวลาคืนทุน (ต่อ) | | | |
|----------------------|----------------|-------------------|----------------------|
| ปีที่ | เงินสตรีบสุทธิ | เงินลงทุนเริ่มต้น | ระยะเวลาคืนทุน |
| 11 | 2,361,217 | -1,297,678 | 11 ปี |
| 12 | 2,358,130 | 1,060,452 | 11 ปี 6 เดือน 18 วัน |

ตารางที่ 3 สรุปความเป็นไปได้ในการสร้างอพาร์ทเมนต์ ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น

| การศึกษา | ผลการศึกษา | เหตุผล |
|------------|-----------------|--|
| ด้านตลาด | มีความเป็นไปได้ | 1. จำนวนนักศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีจำนวนเพิ่มขึ้นในทุกๆปี ส่งผลให้ที่พักอาศัยไม่เพียงพอ ต่อความต้องการ 2. ห้องพักรับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักที่ครบครัน และความปลอดภัยของที่พักอาศัยเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า 3. สถานที่ที่ตั้งของโครงการ ตั้งอยู่บริเวณใกล้กับมหาวิทยาลัย ขอนแก่น ห่างกับย่านแหล่งชุมชนประมาณ 500 เมตร ห่างจากห้างสรรพสินค้า และถนนมิตรภาพเพียง 500 เมตร มีการจราจร ไปมาสะดวก เข้าออกได้หลายทางสามารถพบเห็นได้ง่าย |
| ด้านเทคนิค | มีความเป็นไปได้ | 1. ห้องพักรับมีการตกแต่งแบบทันสมัยเน้นประโยชน์ใช้สอย มีเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถใช้สอยได้จริงตามความต้องการของลูกค้า เน้นความสะดวกบริเวณทางเดินส่วนกลาง 2. ทำเลที่ตั้งมีความสะดวกต่อการเดินทางไปสถานศึกษา 3. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการออกบิล ค่าเช่าค่าบริการ ที่มีความเป็นระบบง่ายในการตรวจสอบ |

| | | |
|---------------|-----------------|--|
| ด้านการจัดการ | มีความเป็นไปได้ | <ol style="list-style-type: none"> 1. ตั้งโครงการประเภทบริษัทจำกัด 2. มีจำนวนพนักงาน 4 คน ซึ่งครอบคลุมการดำเนินงานทั้งหมด โครงสร้างการบริหารงานแบ่งออกเป็นแผนกตามลักษณะงานที่ต้องปฏิบัติ 3. การให้เงินเดือนและสวัสดิการ มีความเหมาะสม เป็นไปตามกฎหมายบังคับ |
| ด้านการเงิน | มีความเป็นไปได้ | <ol style="list-style-type: none"> 1. เงินลงทุนทั้งสิ้น 24,558,560 บาท 2. ระยะเวลาในการคืนทุน (PB) 11 ปี 6 เดือน 18 วัน 3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,255,132 บาท 4. อัตราผลตอบแทน (IRR) เท่ากับ 11.60% |