



\$วยสบาย ด้วย ธุรกิจ อพาร์ทเมนต์



ตอบทุกโจทย์ของคนอยากรวย
แล้วคุณจะรู้ว่าการเป็นเจ้าของอพาร์ทเมนต์ไม่ยากอย่างที่คิด

ปารณีย์ คชพร





รวบสบายด้วยธุรกิจอพาร์ทเมนต์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ปารณีย์ คชพร.

รวบสบายด้วยธุรกิจอพาร์ทเมนต์.-- กรุงเทพฯ : ต้นคิด, 2557.

192 หน้า.

1. ห้องชุด. I. ชื่อเรื่อง.

643.2

ISBN 978-616-344-309-0

บรรณาธิการบริหาร

เปี่ยมศักดิ์ คุณาภพรประทีป

บรรณาธิการ

ภักจิรา พุกาธร

ผู้ช่วยบรรณาธิการ

นันทิชา อัยลา

บรรณาธิการ

กมลพร โอวาทสาร

ผู้เขียน

ปารณีย์ คชพร

ศิลปกรรม

Young ใจก็ได้

ออกแบบปก

Young ใจก็ได้

จัดพิมพ์โดย



ต้นคิด สำนักพิมพ์

บริษัท เพชรประกาย จำกัด

8 อาคารเพชรประกาย ถนนรามอินทรา

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2917 9955 # 204 โทรสาร 0 2917 9570

พิมพ์ที่

บริษัท ปริษาธร อินเตอร์พรีน จำกัด

4/5 ซอยรามอินทรา 42 แยก 8 ถนนรามอินทรา

แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์

ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9561-3

Homepage : <http://www.naiin.com>

© ขอสงวนลิขสิทธิ์ ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือ
นอกจากจะได้รับอนุญาตจาก ต้นคิด สำนักพิมพ์

ราคา 165 บาท



คำนำสำนักพิมพ์

ธุรกิจที่สามารถสร้างความมั่งคั่งได้อย่าง “เสือนอนกิน” ในยุคนี้เห็นจะไม่พ้นธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เพราะเป็นธุรกิจที่มีรายได้ชัดเจนจากค่าเช่าและธุรกิจเสริมต่างๆ ได้อย่างมากมาย

“รายสบายด้วยธุรกิจอพาร์ทเมนต์” คือคู่มือที่จะสร้างความร่ำรวยให้กับผู้สนใจเพราะหนังสือเล่มนี้สามารถตอบโจทย์ ทุกคำถามของผู้อ่านได้อย่างลงตัว ทั้งในเรื่องการเลือกทำเล การลงทุน วิเคราะห์ต้นทุน กฎหมาย

ด้วยความที่ผู้เขียนคือผู้เชี่ยวชาญในเรื่องอสังหาริมทรัพย์และคร่ำหวอดอยู่ในวงการนี้มาเกือบ 20 ปี ทำให้ข้อมูลต่างๆ เที่ยงตรง กระชับ ชัดเจนและเชื่อถือได้ ฉะนั้นมั่นใจได้เลยว่า หากคุณพลาดหนังสือเล่มนี้ เท่ากับคุณพลาดโอกาสทองในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ไปอย่างน่าเสียดาย

บรรณาธิการบริหาร



คำแนะนำผู้เขียน

ปัจจุบันอพาร์ทเมนต์ถือเป็นที่อยู่อาศัยรวมรูปแบบเช่าครองใจกลุ่มคนระดับล่างรากหญ้าอย่างเหนียวแน่น ไม่ว่า แหล่งงาน สถานศึกษา แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้าป๊อปปูล่าที่ไหน ที่นั่นเราจะเห็นอพาร์ทเมนต์แทรกตัวเกิดขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แม้คอนโดมิเนียมจะเข้ามาแย่งตลาดแต่เนื่องจากราคาขายต่อหน่วยขยับสูงตามต้นทุน ทำให้เกิดช่องว่างถ่างขึ้นเรื่อยๆ ผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถจับต้องได้ ส่งผลให้อพาร์ทเมนต์จึงมีอิทธิพลสูง ยิ่งรัฐบาลให้ความสำคัญต่อการลงทุนระบบโครงสร้างพื้นฐานกระจายความเจริญออกไปยังต่างจังหวัดหัวเมืองใหญ่ ยิ่งทำให้เกิดความคึกคักขึ้น

หากใครสนใจลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ให้ได้กำไรอ่องกามมีผู้เช่าเต็ม 100% ทำได้นิดเดียวคือ

1. ทำเลต้องอยู่ท่ามกลางชุมชนใหญ่
2. มีกลุ่มเป้าหมายชัดเจน
3. คุ้มลงทุนให้น้อยที่สุด

แน่นอนว่าธุรกิจนี้ ให้ผลตอบแทนสูงไม่ต่ำกว่า10-12%เมื่อเทียบกับการฝากเงินในธนาคาร แม้จะต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุนที่ยาวนาน แต่หากมองในคุณค่าแล้วธุรกิจอพาร์ทเมนต์ สามารถยืนต้นออกดอกออกผลให้เก็บกินไปจนชั่วลูกชั่วหลานไม่ต่างจากเสือนอนกินขณะที่ทรัพย์สินยังอยู่กับเราครบถ้วน ยิ่งเพิ่มมูลค่า เพียงแต่ต้องหมั่นบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพที่ดี และเตรียมหัวใจให้พร้อมเพื่อบริการเท่านั้นคุณก็พิชิตใจลูกค้าให้อยู่หมัดได้แล้ว

**ดังนั้นหนังสือเล่มนี้ผู้เขียนหวังว่าจะเป็นช่องทางชี้แนะสู่หนทาง
รวยสำหรับนักลงทุนมือใหม่ที่พร้อมจะก้าวไปพร้อมๆ กันสำหรับธุรกิจ
อพาร์ทเมนต์**

ปารณีย์ คชพร



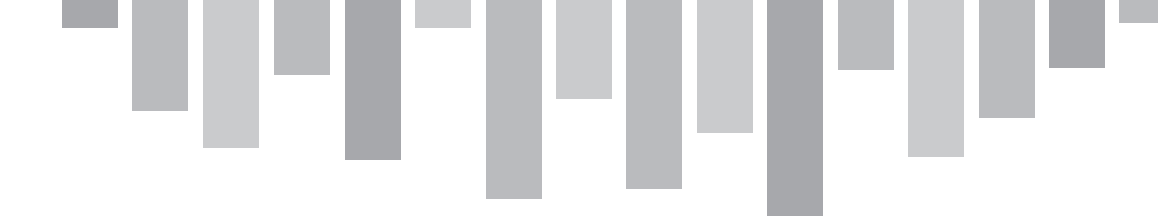


สารบัญ



Chapter 1 ➡	อสังหาเช่ากับความต้องการตลาด	8
Chapter 2 ➡	เทคนิคเลือกทำเลลงทุนให้ได้กำไร	22
Chapter 3 ➡	ทำเลใหม่พารวย...ใครสนใจตามไปดู	38
Chapter 4 ➡	ลงทุนทำอพาร์ทเมนต์อย่างมืออาชีพ	70
Chapter 5 ➡	ต้นทุนต่ำ...มีชัยไปกว่าครึ่ง	82
Chapter 6 ➡	องค์ประกอบการก่อสร้างที่คุณต้องรู้	114
Chapter 7 ➡	วิธีเลี้ยงกม.-ภาษีแบบไม่ผิดกม.	130
Chapter 8 ➡	รวยหลายต่อจากธุรกิจอพาร์ทเมนต์	144
Chapter 9 ➡	บริการด้วยหัวใจ...เพื่อพิชิตใจลูกค้า	152
Chapter 10 ➡	เทคนิคกู้แบงก์ให้ผ่าน-ได้วงเงินสูง	160
Chapter 11 ➡	หลากหลายประสบการณ์ลงทุนอพาร์ทเมนต์	176

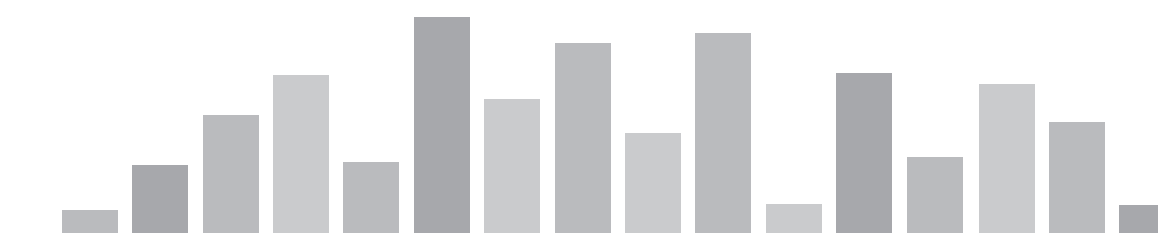




Chapter > 1 <

■ อสังหาเช่า ■ กับความต้องการตลาด

ปัจจุบัน ต้องยอมรับว่าไม่มีการลงทุนรูปแบบไหนจะให้ผลตอบแทนที่สูง แถมเก็บกินในระยะยาวไปจนแก่จนเฒ่า ได้อานิสงส์ไปถึงลูกหลานได้ดีไปกว่าการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของการเช่า ที่ผ่านมาการลงทุนอสังหาริมทรัพย์มี 2 รูปแบบ คือ การลงทุนแบบขายขาด ขายกรรมสิทธิ์เปลี่ยนมือ เช่นการซื้อขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บ้าน คอนโดมิเนียม เป็นต้น แต่กำไรและรายได้ก็จะสิ้นสุดกันเพียงแค่อดกลังใจซื้อขายและโอนกรรมสิทธิ์ในเพียงวันเดียวหรือสัปดาห์วันชาติ



ผลตอบแทนก็จะได้จากกำไรที่บวกเข้าไปในราคาขาย แต่คุณก็หมดสิทธิ์ที่จะมีรายได้ต่อเนื่องแต่จะต้องหาทุนหรือนำกำไรที่ได้จากการขายขาดไปลงทุนใหม่ หมุนเวียนกันต่อเนื่องไป ไม่รู้จักจบสิ้น ที่สำคัญการลงทุนแบบขายขาดจะต้องยอมรับสภาพที่อาจจะเกิดขึ้นในช่วงจังหวะ

“ขาดลง”

เศรษฐกิจถดถอยเกิดเหตุการณ์ทางการเมืองที่รุนแรงถึงขั้นเกิดการชะลอการตัดสินใจซื้อ ก็ยังมีแน่นอนว่า หากขายไม่ออกต้องแบกรับสภาพหนี้และยอมตัดใจขายในราคาถูก อาจขาดทุนกำไรไปบ้างหรือไม่เจ็บตัวมากก็ถือว่ารอดตัว แต่หากขาดทุนก็ต้องหาจังหวะแก้ตัวในทำเลใหม่ **แต่ข้อดี**ของการลงทุนอสังหาริมทรัพย์แบบขายขาดก็คือเราไม่ต้องมีภาระดูแลภายหลังอีกโดยเฉพาะทรัพย์สินที่ขายไป

ขณะถือส้วหาริมทรัพย์ในรูปแบบเช่า หากคุณมีที่ดินผืนเล็กๆ สักแปลงไม่ว่าจะเกิดจากมรดกตกทอดหรือ เกิดจากการตัดสินใจซื้อเพื่อรอจังหวะที่จะหยิบที่ดินแปลงนั้นขึ้นมาทำอะไรให้เกิดประโยชน์สร้างผลตอบแทน สูงๆ ในอนาคต ผู้เขียนแนะนำว่า หากไม่มีใครสนใจทาบตามซื้อที่ดินของเรา โดยให้ราคาสูงๆ เป็นพิเศษจนน่าตกใจแล้วต้องรีบขายโดยกำไรแล้วละก็ ควรเก็บที่ดินแปลงนั้นไว้ก่อนแล้ววิเคราะห์ว่า

ที่ดินเราอยู่ในทำเลที่จะทำอะไรได้บ้าง เช่นอยู่ในย่านชุมชน ใกล้โรงงาน สถานศึกษา บริษัทห้างร้าน ก็น่าจะลงทุน ลาดปูนทำที่จอดรถยนต์ เพราะลงทุน ไม่มาก แต่ลาดปูนซีเมนต์และตีเส้น เก็บค่าเช่าได้มากทีเดียวเพราะทุกวันนี้ยิ่ง ในกรุงเทพมหานคร ที่จอดรถนับวันจะหายากยิ่งกว่าทองคำ ต่อมาหากไม่ทำ ที่จอดรถ ก็เพนุซีเมนต์ทำตลาดนัดให้เช่าเก็บกินระยะยาวเพราะปัจจุบันปาก ท้องเป็นเรื่องใหญ่ เดินไปทางไหนก็เห็นแต่ตลาดนัดที่ขายสินค้าอาหารในราคา ถูกกว่าเดินหน้าสรรพสินค้า และสะดวกกว่า หรือที่สร้างผลกำไรอสังหาริมทรัพย์ ยาวก็จะเป็นการลงทุนสร้างหอพัก-อพาร์ทเมนต์ให้เช่า

โดยประเมินว่าหากจะสร้างอาคารเพื่อเช่าขึ้นมาสักแห่ง จะใช้ที่ดินเพียง ไม่กี่ตารางวาหากเป็นอาคารขนาดเล็กจำนวนห้องไม่มากราคาราค่าเช่าต่อเดือน ไม่แพง ก็สามารถเก็บกินค่าเช่าระยะยาว ยิ่งเป็นที่ดินมรดก ยิ่งสร้างมูลค่าเพิ่ม ได้มาก เพราะไม่ต้องมีต้นทุนเกี่ยวกับที่ดินมาเกี่ยวข้อง มีแต่ต้นทุนจากการ ก่อสร้างเท่านั้น สำหรับข้อดีของการนำที่ดินมาลงทุนสร้างหอพัก-อพาร์ท เมนต์ให้เช่า ทรัพย์สินทั้งที่ดินและอาคารก็มีแต่จะขยับมูลค่าเพิ่มขึ้น และยังอยู่

กับเราไปจนชั่วลูกชั่วหลาน ไม่ต่างจากเสือนอนกินประเภทสถาบันการเงินที่เก็บกินดอกเบี้ยจากการปล่อยสินเชื่อไปเรื่อย ๆ

แน่นอนว่าการลงทุนในช่วงแรก

ของหอพัก-อพาร์ทเมนต์ อาจจะหนักและเหนื่อยสักหน่อย แต่เมื่อมีลูกค้าเช่าอยู่เต็ม ก็จะได้จุดคุ้มทุนและกลายเป็นกำไรที่อยู่ในมือแบบสบายๆ และสามารถพิจารณาปรับเพิ่มค่าเช่าในแต่ละช่วงแต่ละปีที่เหมาะสมได้ แต่ข้อเสียก็มีเช่นเดียวกันก็คือ เราจะต้องมีเงินที่มากพอหมุนเวียนลงทุนบำรุงรักษาดูแลอาคารทั้งภายในและภายนอกให้คงสภาพที่สมบูรณ์ตลอดเวลา สวยสดใหม่เสมอ เพื่อดึงดูดใจให้คนตบเท้าหมุนเวียนเข้ามาใช้บริการซึ่งไม่ต่างจากโรงแรม นอกจากนี้ยังต้องเน้นการบริการที่เหนือชั้น นอกจากจะเรียกให้คนเช่าอยู่กับเราตลอดเวลา ยังต้องแข่งขันกับคู่แข่งที่นับวันจะเกิดขึ้นราวกับดอกเห็ด





แต่คนจำนวนมากต่างมองภาพใหญ่ว่า

แม้การแข่งขันจะสูงแต่ธุรกิจบ้านเช่า หอพัก อพาร์ทเมนต์ฯ ไปจนถึงเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ก็ยังสร้างผลตอบแทนในระยะยาวที่ดี เพราะแน่นอนว่าสินทรัพย์เรายังคงอยู่และมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในแต่ละปี แถมสามารถปรับค่าเช่าได้ แต่ก็ไม่หย่อนในเรื่องของค่าบริการ ดังนั้นจึงมองว่าเป็นช่องทางทำเงินเพิ่มทางรวย ดังนั้นธุรกิจนี้จึงเป็นธุรกิจที่น่าลงทุนแต่ทั้งนี้ทั้งนั้นขึ้นอยู่กับที่

1. กำลังทุนทรัพย์
2. ท่าเล และ
3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากการวิเคราะห์ตลาดในปัจจุบัน ตลาดเช่าอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานครปัจจุบันจากการยืนยันของนายธำรง ปัญญาสกุลวงศ์ นายกสมาคมอาคารชุดไทยระบุว่า มีอาคารที่เกิดขึ้นและเปิดให้บริการกลุ่มคนที่ไม่มีกำลังซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองทั่วประเทศกว่าแสนอาคารทั้งหอพัก อพาร์ทเมนต์ แต่ในกรุงเทพมหานครจะเป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่เนื่องจากมีแรงงานกลุ่มคนทำงานหลังไหลเข้ามากรวมถึงนักศึกษาในระดับล่างรายได้น้อย ส่งผลทำให้การก่อสร้างหอพักอพาร์ทเมนต์รองรับจึงมีเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันตามต่างจังหวัดและหัวเมืองใหญ่ที่มีความเจริญใกล้เคียงงานแหล่งชุมชนรวมถึงสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญปรากฏว่ามีอพาร์ทเมนต์ **เช่ารายวันรายเดือนสำหรับนักท่องเที่ยวทั่วไทยและต่างชาติจำนวนมาก**เช่นกันที่เกิดขึ้นแข่งขันกับโรงแรมขนาดเล็กในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นพัทยา ภูเก็ต สมุย หัวหิน ฯลฯ ยังไม่รวมการกระจุกตัวของการเข้าไปสร้างในเขตใกล้โรงงานอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ จำนวนมาก

เมื่อเทียบกับคอนโดมิเนียมแบบขายขาด ที่บางโครงการราคาผ่อนกับธนาคารต่อเดือนจะพอๆ กับค่าเช่ารายเดือน แต่ หากมองระยะยาวอาจมีผลกระทบที่เกี่ยวข้องกันไม่สามารถผ่อนชำระต่อได้ เช่น งานไม่มั่นคง ทำงานไม่เป็นหลักแหล่ง ไม่ได้ศึกษาในสถาบันเหล่านั้นแล้วส่งผลให้คนเหล่านั้นไม่เสี่ยงที่จะซื้อที่อยู่อาศัยอยู่ถาวรเพราะต้องมีภาระหนี้สินติดพันในระยะยาวและมีผลผูกพันทางด้านข้อกฎหมายหากเบี้ยวไม่ผ่อนชำระต่อ

“ ถ้วนนั้นหอพัก อพาร์ทเมนต์จึงเข้ามามีบทบาท

สำคัญรองรับความต้องการของคนรากหญ้าที่หมุนเวียนเข้ามาอยู่คนแล้วคนเล่าอย่างไม่ขาดสาย และมีแนวโน้มที่จะเติบโตไปได้ ที่สำคัญเมื่อกลุ่มคนเหล่านี้ สามารถมีงานเป็นหลักแหล่งมีกำลังที่จะซื้อหาครอบครัวที่อยู่อาศัยในรูปแบบซื้อขาดก็จะมองคอนโดมิเนียมที่ราคาผ่อนชำระใกล้เคียงกันกับค่าเช่าแทน

ขณะที่นายวสันต์ คงจันทร์ กรรมการผู้จัดการบริษัท โมเดิร์นพร็อพเพอร์ตี้คอนซัลแทนส์จำกัดและในฐานะบริษัทวิเคราะห์วิจัยการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ วิเคราะห์แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์รูปแบบเช่าว่า แม้ปัจจุบันจะมีที่พักรูปแบบการให้เช่าเกิดขึ้นมาก แต่ความต้องการยังคงมากขึ้นเนื่องจากมีความเคลื่อนไหวของการหมุนเวียนแรงงานนักศึกษาตลอดจนมนุษย์เงินเดือนเพิ่มปริมาณมากขึ้น โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากราคาขายคอนโดมิเนียมต่อหน่วยแพงมากขึ้นระดับต่ำกว่า 1 ล้านบาท หรือ 1 ล้านบาทต้นๆ หาไม่ได้แล้ว ซึ่งเฉลี่ยราคาขายจะอยู่ที่ 2 ล้านบาทขึ้นไป เนื่องจากต้นทุนที่ดินค่อนข้างแพง



อีกทั้งมีรถไฟฟ้าเกิดขึ้นแผ่ขยายออกไปยังชานเมืองไม่ว่ารถไฟฟ้าไปไหน ราคาที่ดินก็จะขยับตัวสูงตามหลายเท่าตัว ที่สำคัญต้นทุนจากค่าแรงงานวัสดุก่อสร้างยังขยับขึ้นทำให้ราคาขายคอนโดมิเนียมแทบจะจับต้องไม่ได้ **ส่งผลให้ธุรกิจหอพัก - อพาร์ทเมนต์ โตวันโตคืน** เมื่อคอนโดมิเนียมราคาขายสูงเกินเอื้อม คนรายได้น้อยก็ต้องเช่าต่อไปโดยนับจากปี 2557 เป็นต้นไป หากเปรียบเทียบกับปีก่อนๆ ย้อนหลังไปจากปี 2556 ลึก 2-3 ปี

พบว่าธุรกิจหอพัก-อพาร์ทเมนต์ค่อนข้างซบเซา เนื่องจากราคาขายคอนโดมิเนียมไม่สูงมากนัก เพราะต้นทุนที่ดิน ค่าแรง วัสดุก่อสร้างไม่สูงมากเท่าปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต ค่าผ่อนชำระคอนโดมิเนียมแบบขายขาด จะใกล้เคียงกับค่าเช่าอพาร์ทเมนต์ ที่อยู่ประมาณ **2,500-5,000 บาทต่อเดือน** แต่ปัจจุบันแทบจะหาไม่ได้แล้ว และยังอนาคตฟันธงว่า กลุ่มที่ซื้อคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครได้จะเป็นกลุ่มระดับกลางขึ้นไป เพราะราคาขายอยู่ที่ **2-3 ล้านบาทต่อหน่วย** ทำให้ช่องว่างสำหรับกลุ่มรายได้น้อยจึงเป็นกลุ่มใหญ่ที่ตลาดเช่าอย่างหอพักอพาร์ทเมนต์จะเข้ามาเป็นเพื่อนอนกินในระยะยาวได้อีกมากทีเดียว

ขณะเดียวกันตลาดภูธร หรือต่างจังหวัด อนาคตธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์รูปแบบเช่าจะขยายตัวมากขึ้นไม่แพ้กรุงเทพมหานคร
และปริมณฑล เนื่องจากความเจริญแผ่ขยายออกไปมากขึ้น **จากที่**
ผ่านมามากไม่ได้ได้รับความนิยมเนื่องจากไม่ค่อยมี
กิจกรรมอะไรเกิดขึ้นคนส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยเป็นขอ
ตนเองในพื้นที่ แต่ต่อไปนี้ด้วยอาานิสงส์ของโครงการ
ลงทุนรถไฟฟ้าความเร็วสูง รถไฟทางคู่ของรัฐบาลชุด
นางสาวยิ่งลักษณ์ ชินวัตรมูลค่า 2 ล้านล้านบาท ส่ง
ผลให้เกิดการกระจายแหล่งงาน ศูนย์การค้าการลงทุนจะเกิดขึ้นมาก
รวมถึงการขยายวิทยาเขตของสถาบันการศึกษา อีกทั้งชาวต่างชาติที่
จะเข้ามาในช่วงเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซีนับจาก
ปลายปี 2558 เป็นต้นไป



ส่งผลให้กลุ่มคนเหล่านี้ที่ต้องเดินสายติดต่อธุรกิจหรือต้องไปประจำการยังหัวเมืองใดหัวเมืองหนึ่ง **เลือกที่จะเช่าแทนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยแบบซื้อขาด** เพราะ อาจจะต้องวิ่งรอกไปหลายจังหวัดหลายเมืองหรือแม้แต่ข้ามแดนออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านส่งผลให้ปัจจุบัน นักลงทุนท้องถิ่นในต่างจังหวัดต่างตบเท้าลงทุนสร้างหอพัก-อพาร์ทเมนต์กันมาก เนื่องจากมีที่ดินเป็นของตนเองอยู่แล้วและต้นทุนราคาที่ดินยังต่ำ แต่สามารถตั้งราคาค่าเช่าได้สูงใกล้เคียงกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเพราะคนที่เข้ามาในพื้นที่ส่วนแต่มีเงินที่พอจะเสียค่าห้องพักเป็นรายเดือน-รายวันได้

อย่างไรก็ดี ธุรกิจสังหาริมทรัพย์รูปแบบการเช่ามีหลากหลายแบบ เช่นบ้านเช่าจะเป็นลักษณะการก่อสร้างบ้านแถวชั้นเดียวหรือการนำบ้าน ตึกแถว อาคารพาณิชย์ 1 หลังมาแบ่งกันห้องให้เช่า หอพักจะเป็นอาคารขนาดเล็ก หรือใหญ่ก็ได้แต่ต้องขออนุญาตปฏิบัติให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติ (พรบ.)หอพัก พ.ศ.2507 ซึ่งในค่านิยมจะเป็นอาคารอาศัยรวมของนักศึกษาในอาคารจะต้องมีนักศึกษาอยู่ 5 คนขึ้นไป แม้จะมีบุคคลภายนอกก็ตาม