

# บทที่ 1

## บทนำ

หลังจากประเทศไทยได้ประสบปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 รัฐบาลไทยจึงมีนโยบายให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นกลยุทธ์หนึ่งในการนำเงินตราต่างประเทศเข้ามากระตุ้นสภาพเศรษฐกิจของไทย โดยเร่งด่วน ดังจะเห็นตัวเลขทางสถิติจากรายงานสถิติประจำปี 2545 (ค.ศ. 2002) แสดงรายได้การส่งออกเปรียบเทียบระหว่างปี พ.ศ. 2544 (ค.ศ. 2001) และปี 2545 (ค.ศ. 2002) พบว่ารายได้จากการท่องเที่ยวสูงเป็นอันดับหนึ่งตามตารางเปรียบเทียบข้างล่างนี้

ตารางที่ 1 แสดงรายได้การส่งออกของประเทศ

ปี 2544 (2001)	ล้านบาท	ปี 2545 (2002)	ล้านบาท
Computer & Parts	343,027	Tourism	323,484
Tourism	299,047	Computer & Parts	313,153
Electrical Appliance	219,246	Electrical Appliances	243,240
Textile Products	195,990	Textile Products	179,765

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2545

ดังนั้นการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) จึงพิจารณาขยายตลาดการท่องเที่ยวไปยังกลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพที่มีศักยภาพในการใช้จ่าย และใช้เวลาพำนักในประเทศไทยได้นานวันขึ้นตลอดจนกำหนดมาตรการต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนให้ชาวต่างชาติมาพำนักระยะยาว (ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป) เป็นกลยุทธ์การเพิ่มรายได้จากการท่องเที่ยว ตลอดจนเป็นมาตรการที่จะช่วยลดปัญหาอสังหาริมทรัพย์ที่มีเกินความต้องการจำนวนมากในระบายนั้น ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการขยายตัวของภาคการผลิต และภาคบริการในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อันจะเกิดการสร้างงานสร้างรายได้ เพื่อรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวและเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางเศรษฐกิจ

ได้มีนโยบายในภาครัฐหลายประการที่ได้มีการอนุมัติแผนพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและที่พักอาศัย ได้แก่

1. คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2544 เห็นชอบให้ ททท. ดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว (Longstay – ลองสเตย์) โดยใช้รูปแบบการร่วมทุนระหว่างภาครัฐ และเอกชนจัดตั้ง บริษัท ไทยจัดการลองสเตย์ จำกัด เพื่อสร้างต้นแบบมาตรฐานในการดำเนินงาน และสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ โดยมีลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญ คือผู้สูงอายุ (50 ปีขึ้นไป) ใน 4 ตลาดหลัก คือ ญี่ปุ่น, สแกนดิเนเวีย, ยุโรป และอเมริกา โดย 4 ตลาดหลักดังกล่าวมีผู้สูงอายุประมาณ 260 ล้านคน ซึ่งเป็นกลุ่มตลาดที่ให้ความสนใจประเทศไทย เพราะมีอากาศที่เหมาะสม มีวัฒนธรรมและแหล่งท่องเที่ยวสวยงาม, อาหารหลากหลาย, ค่าครองชีพไม่สูง และที่สำคัญคือชอบอัยยาศัยคนไทย โดยบริษัท

จัดการลงสเคย์ และ ททท. ประมาณรายได้จากโครงการนี้สูงถึง 1 หมื่นล้านบาทต่อปี มีจำนวนนักท่องเที่ยวลงสเคย์ 5 แสนคนในระยะเวลา 5 ปี

2. นโยบายการเปิดรับสมาชิกบัตรสิทธิประโยชน์ชั้นสูง (Elite Privileges Card) เพื่อเป็นการสนับสนุนแนวนโยบายดังกล่าว รัฐบาลได้จัดตั้ง Thailand Privilege Card Limited หรือ TPC ในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2546 เพื่อนำเสนอบริการพิเศษ ซึ่งเป็นสิทธิประโยชน์ชั้นสูงให้กับสมาชิก โดยการควบคุมของรัฐบาลไทย และส่วนงานเอกชน โดยสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกชาวต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ โดยได้รับยกเว้นค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งนี้ ได้รับความคุ้มครองการถือครองกรรมสิทธิ์ตามกฎหมายของประเทศไทย ทั้งนี้กลุ่มเป้าหมายจะเป็น

- นักท่องเที่ยวชั้นสูง, ผู้มีชื่อเสียง, นักธุรกิจ และตัวแทนของรัฐบาล
- คนต่างชาติที่พักอาศัยภายในประเทศไทย รวมถึง นักธุรกิจ หรือเจ้าหน้าที่ในองค์กรระหว่างประเทศ
- นักลงทุนชาวต่างชาติที่สนใจจะเข้ามาลงทุนภายในประเทศ

3. แผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) ได้กำหนดยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างการพัฒนาชนบท และเมืองอย่างยั่งยืนไว้ในบทที่ 4 ของส่วนที่ 3 ของแผนพัฒนาดังกล่าว ทั้งนี้มีจุดประสงค์เพื่อจัดทำตัวชี้วัดการพัฒนาเมือง และชุมชนน่าอยู่ที่สะท้อนประเด็นการพัฒนาที่มีผลกระทบต่อประชาชนอย่างแท้จริง และเป็นเครื่องมือในการติดตามประเมินผลความสำเร็จของการปฏิบัติและดำเนินการตามนโยบายเมือง และชุมชนน่าอยู่ ทั้งนี้สถานที่ที่รองรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวส่วนใหญ่ของประเทศไทย มักจะอยู่ในต่างจังหวัดมีความใกล้ชิดผูกพันกับพื้นที่ชนบท และชุมชนเกษตรกรรมค่อนข้างมาก นโยบายนี้จึงย่อมมีความเชื่อมโยงกับการจัดเตรียมที่พักอาศัยเพื่อรองรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

รัฐบาลปัจจุบันโดย พตท. ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรีได้ประกาศให้การท่องเที่ยวเป็นเครื่องมือสำคัญในการนำรายได้เข้าสู่ประเทศ โดยมีนโยบายจะส่งเสริมคุณภาพ และมาตรฐานบริการ และยกระดับความสามารถในการแข่งขันของภาคบริการ และการท่องเที่ยวรวมทั้งกำหนดยุทธศาสตร์ วางฐานรากประเทศไทย มุ่งสู่การเป็นเมืองหลวงทางการท่องเที่ยวของเอเชีย (Tourism Capital of Asia) ภายในอีก 3 ปีข้างหน้า ซึ่งสอดคล้องกับการปาฐกถาจากศาสตราจารย์ Michael E. Porter นักเศรษฐศาสตร์ และศาสตราจารย์มหาวิทยาลัย Harvard ในหัวข้อเรื่อง “วิสัยทัศน์ประเทศไทย-Thailand in competitiveness” เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2546 ซึ่งได้ยกเอาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไว้เป็นหนึ่งใน 5 กลุ่มอุตสาหกรรม (Industrial cluster) ที่มีศักยภาพในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศไทย<sup>1</sup>

<sup>1</sup> หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 6,7 พฤษภาคม 2546

ทั้งนี้ Prof. Porter ได้ให้ความเห็นว่า การท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมที่มีโอกาสไปได้ไกลที่สุด เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่เก็บเกี่ยวมูลค่าเพิ่ม (Value Chain) ไว้ในประเทศได้สูงสุด

4. ในจำนวนสถานที่ท่องเที่ยวหลายแห่งทั่วประเทศ จังหวัดภูเก็ตมีฐานะเป็นแหล่งท่องเที่ยวระดับโลกที่ยอมรับกันโดยทั่วไป เนื่องจากความพร้อมด้านบริการพื้นฐานระดับนานาชาติ อาทิ สนามบิน, ท่าเรือ, ท่าเรือยอร์ช, โรงเรียนนานาชาติ, โรงพยาบาลขนาดใหญ่, สนามกอล์ฟ และโรงแรมระดับมาตรฐาน นอกเหนือจากแหล่งท่องเที่ยวที่สวยงาม และวัฒนธรรมที่มีเอกลักษณ์ของภูเก็ต เช่น สถาปัตยกรรม, เทศกาลประจำฤดูกาลต่าง ๆ เป็นต้น โดยสามารถเห็นได้จาก ปี ค.ศ. 1998 ภูเก็ตได้รับการคัดเลือกจากนิตยสาร Global ประเทศเยอรมันให้เป็น Dream Island และในปี ค.ศ. 1999 นิตยสาร Travel Awards จากประเทศอังกฤษ ได้ตัดสินให้เป็น Winner World's Best Island เป็นต้น<sup>2</sup>

จากตารางที่ 2 และ 3 จะเห็นได้ว่าในช่วง 5 ปีที่แล้วมาทั้งจำนวนนักท่องเที่ยว และรายได้จากการท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ตมีอัตราที่เพิ่มสูงกว่าอัตราการเพิ่มรวมของประเทศ คือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540-2544 มีอัตราการเจริญเติบโตที่สามารถแสดงข้อมูลตามตารางที่ 2 และ 3 สำหรับรายได้ก็เช่นเดียวกันอุตสาหกรรม

ตารางที่ 2 สถิตินักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในจังหวัดภูเก็ต ระหว่างปี พ.ศ. 2539-2544

นักท่องเที่ยว / ปี (หน่วย : คน)	2539	2540	2541	2542	2543	2544
ชาวไทย	673,197	747,718	779,167	915,406	961,093	1,077,275
ชาวต่างประเทศ	1,617,538	1,653,913	1,881,253	2,167,802	2,498,480	2,712,385
รวม	2,290,735	2,401,631	2,660,420	3,083,208	3,459,573	3,789,660
อัตราการเปลี่ยนแปลง		4.84	10.78	15.89	12.21	9.54
รวม	2,290,735	2,401,631	2,660,420	3,083,208	3,459,573	3,789,660
% การเปลี่ยนแปลงชาวต่างประเทศ		2.25	13.75	15.23	15.25	8.56
% การเปลี่ยนแปลงชาวไทย	-2.63	11.07	4.21	17.49	4.99	12.09
ยอดนักท่องเที่ยวของประเทศ (ล้านคน)	7.192	7.221	7.765	8.580	9.510	10.062
% การเปลี่ยนแปลง	3.46	0.41	7.53	10.5	10.83	5.80

<sup>2</sup> มนัส ชัยสวัสดิ์, ปิยนาด อภิธรรมบัณฑิต และวัชร จ่านินา, โครงการศึกษาระบบการท่องเที่ยวภูเก็ตเพื่อทราบศักยภาพของการพัฒนาไปสู่แหล่งท่องเที่ยวระดับโลกที่มีความยั่งยืน. (มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, 2545) หน้า 1-3

ท่องเที่ยวสร้างรายได้ให้กับจังหวัดภูเก็ตในช่วง 5 ปีที่แล้วมาเป็นยอดเงินในปี 2540 จำนวน 29,836.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 42,692.48 ล้านบาท 55,714.36 ล้านบาท 62,248.70 ล้านบาท และ 69,669.34 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2541, 2542, 2543 และ 2544 โดยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 4.9, 43.09, 30.50, 11.92 ตามลำดับ ในช่วงเวลาเดียวกันนี้รายได้จากนักท่องเที่ยวของประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.63, 9.70, 4.48, 12.65 และ 4.54 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าจังหวัดภูเก็ตมีบทบาทที่สำคัญยิ่งในเรื่องการนำนักท่องเที่ยวและการสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวให้กับจังหวัดภูเก็ตและประเทศในส่วนรวม

### ตารางที่ 3 สถิติรายได้จากนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในจังหวัดภูเก็ต

นักท่องเที่ยวปี (หน่วย : ล้านบาท)	2539	2540	2541	2542	2543	2544
ชาวต่างประเทศ	24,803.23	25,721.45	37,658.10	47,903.90	53,099.07	59,258.36
ชาวไทย	3,639.15	4,115.09	5,034.38	7,810.46	9,149.63	10,410.98
รวม	28,442.42	29,836.54	42,692.48	55,714.36	62,248.70	69,669.34
อัตราการเปลี่ยนแปลง	-8.25	4.9	43.09	30.5	11.73	11.92
% การเปลี่ยนแปลงชาวไทย	-2.78	13.08	22.34	55.14	17.15	13.79
% การเปลี่ยนแปลงชาวต่างประเทศ	-9.00	3.70	46.41	27.21	10.84	11.60
ยอดรายได้จากนักท่องเที่ยวของประเทศ (แสนล้านบาท)	2.194	2.207	2.422	2.530	2.860	2.990
% การเปลี่ยนแปลง	14.99	0.63	9.70	4.48	12.65	4.54

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคใต้เขต 4, พ.ศ. 2545

### ความสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่มีต่อเคหการในระดับจุลภาค

หลังจากปี 2527 ที่โรงแรมคลับเมดเข้ามาลงทุนสร้างโรงแรมในภูเก็ต ได้สร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนต่างชาติอื่น ๆ ประกอบกับคำเชิญชวนของรัฐบาล นักลงทุนจึงทยอยเข้ามาเพิ่มมากขึ้น มีทั้งนักลงทุนต่างชาติ นักลงทุนท้องถิ่น นักธุรกิจจากต่างถิ่น และการร่วมทุนระหว่างต่างชาติและกลุ่มทุนในประเทศไทย ดังนั้นธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดภูเก็ตได้ปรับเข้าสู่วงจรการท่องเที่ยวในระดับนานาชาติมากขึ้น จนปัจจุบันการท่องเที่ยวได้กลายเป็นธุรกิจที่ทำรายได้ให้จังหวัดภูเก็ตเป็นอันดับหนึ่งตลอดมา<sup>1</sup> บริษัทร่วมทุนจากต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์, ฮองกง, อินโดนีเซีย, อเมริกา และยุโรป ต่างเข้ามาลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมาก ซึ่งหนึ่งในบริษัทต่าง ๆ เหล่านั้น คือ บริษัท ลา구나 รีสอร์ท แอนด์ โฮเทล จำกัด เป็นบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ โดย บริษัทสัญชาติสิงคโปร์เป็นเจ้าของและได้ลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

<sup>1</sup> กองสถิติและวิจัยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (2543)

ประเภทโรงแรม และบ้านตากอากาศมาตั้งแต่ปี 2523 (ในนามบริษัท ไทยวา จำกัด ในตอนแรก) โดยเริ่มจากการพัฒนาพื้นที่ดินบริเวณชายหาดบางเทา อ.ถลาง จำนวนเกือบ 3 พันไร่ จนปัจจุบันประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง เป็นโครงการที่ประกอบไปด้วย โรงแรมระดับ 5 ดาวจำนวน 5 โรงแรม, สนามกอล์ฟ สิ่งอำนวยความสะดวก, สันทนาการต่าง ๆ รวมถึงบ้านตากอากาศ ในโครงการโรงแรมบันยันทรี่ รีสอร์ท ซึ่งเป็นหนึ่งในจำนวนโรงแรมระดับ 5 ดาว ที่มีห้องพักลักษณะบังกาโลที่ดัดแปลงการใช้งานมาเป็นบ้านพักตากอากาศขายให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นโครงการที่จะนำมาเป็นกรณีศึกษาในครั้งนี้

อัตราค่าห้องโดยเฉลี่ยของโรงแรมในภูเก็ตเพิ่มขึ้นทุกปี คือจากอัตราค่าห้องพักเฉลี่ย(ไม่รวมภาษีและค่าบริการ) ได้เพิ่มขึ้นจาก 2,363.67 บาท/คืน/ห้อง ในปี พ.ศ. 2540/41 เป็น 2,758.58 บาท 3,085.83 บาท และ 3,276.38 บาท/คืน/ห้อง ตามลำดับ ในปี พ.ศ. 2542/43, 2543/44 จากการที่จำนวนนักท่องเที่ยวที่ขึ้น-ลงสนามบินนานาชาติภูเก็ตเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของห้องพักโรงแรมในภูเก็ตอย่างเห็นได้ชัดในช่วงปี 2541-2543 ตามตารางข้างล่างนี้ นอกจากนี้ที่พักอาศัยประเภทบ้านตากอากาศก็เพิ่มมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากโครงการก่อสร้างบ้านพักตากอากาศต่าง ๆ ที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก

**ตารางที่ 4 แสดงจำนวนโรงแรม และผู้มาเยี่ยมเยือนจังหวัดภูเก็ต พ.ศ. 2541-2543**

รายการ	2541 (1998)	2542 (1999)	2543 (2000)	2544 (2001)	2545 (2002)	Item
จำนวนโรงแรม	293	303	344	510	510	Number of hotels
จำนวนห้องพัก	17,952	20,150	20,596	26,759	26,637	Number of rooms in hotel
จำนวนผู้มาเยี่ยมเยือน	2,660,420	3,083,208	3,459,573	-	3,990,702	Number of visitors
ชาวไทย	779,167	915,406	961,093	-	1,164,560	Thai
ชาวต่างประเทศ	1,881,253	2,167,802	2,498,480	-	2,826,142	Foreigner
จำนวนนักท่องเที่ยว	2,629,938	2,964,327	3,334,613	-	3,854,054	Number of tourists
ชาวไทย	750,922	846,463	890,742	-	1,087,704	Thai
ชาวต่างประเทศ	1,879,016	2,117,864	2,443,871	-	2,766,350	Foreigner
จำนวนนักท่องเที่ยว	30,482	118,881	124,960	-	136,648	Number of Excursionists
ชาวไทย	28,245	68,943	70,351	-	76,856	Thai
ชาวต่างประเทศ	2,237	49,938	54,609	-	59,792	Foreigner

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคใต้ เขต 4, 2545

จากการสัมภาษณ์ Mr. Kc Ho ผู้บริหารระดับสูงและเป็นหนึ่งในเจ้าของโครงการ Laguna Resort & Hotel Limited จ. ภูเก็ต พบว่าในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาจำนวนบ้านตากอากาศที่มีมาตรฐานของตะวันตก (Western standard) และคุณภาพของงานก่อสร้างระดับสูง มีอยู่น้อยมากในภูเก็ต ที่จะให้นักท่องเที่ยวเช่าพักหรือซื้อ ในปัจจุบันบ้านที่ก่อสร้างมีคุณภาพในราคาที่เหมาะสมยังจัดอยู่ในภาวะที่ออกมาสู่ตลาดน้อยกว่าอุปสงค์ มีหลายโครงการที่ทำบ้านตากอากาศออกมาขายในลักษณะของบ้านจัดสรร หรือ อพาร์ทเมนต์ ซึ่งไม่

ตรงกับความต้องการของนักท่องเที่ยว มีบางโครงการที่เป็นโครงการคุณภาพสูงมีราคาตั้งแต่ 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (65 ล้านบาท) ไปจนถึง 4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ บ้านราคาแพงทั้งหลายเกือบทั้งหมดจะสร้างอยู่บนเนินเขาที่มีวิวทะเล และมีตลาดเฉพาะที่จำนวนไม่มากนัก

### กรณีศึกษาในงานวิจัยฉบับนี้ โครงการบ้านย่านรี รีสอร์ท ภูเก็ต

บ้านตากอากาศดังกล่าวในโครงการนี้ เป็นบ้านที่อยู่ในโครงการโรงแรมที่ชื่อ บ้านย่านรี รีสอร์ท ภูเก็ต (Banyan Tree Resort Phuket) เหตุผลที่เลือกนำโครงการนี้มาศึกษาและวิจัย เพราะมีลักษณะพิเศษแตกต่างจากเคสการทั่ว ๆ ไป ในประเด็นที่ว่าบ้านพักต่าง ๆ ที่นำมาขายนักท่องเที่ยวเวลานั้นล้วนแต่เคยเป็นห้องพักโรงแรมมาก่อน แต่เจ้าของโครงการประสบกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจในปี 2540 จึงหาวิธีแก้ภาวะวิกฤตทางด้านการเงินด้วยการนำห้องพักประเภทที่เป็นบังกะโล (Bungalow) ออกมาขาย ภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ ทางการเงิน และการบริการ ซึ่งเป็นที่ยอมรับของตลาดผู้ซื้อ จึงเป็นที่มาของโอกาสให้แก่เจ้าของโครงการในการพัฒนารูปแบบของบ้านพักตากอากาศดังกล่าวออกมาขายเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจที่ก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจแก่เจ้าของโครงการ<sup>4</sup>

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้ทำการวิจัยในเรื่องนี้ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่สำคัญของอุปสงค์ในการเป็นเจ้าของบ้านตากอากาศประเภทนี้ จะทำให้เราได้มีโอกาสนำเอาการค้นพบความต้องการที่แท้จริง และข้อมูลที่สอดคล้องกับข้อเท็จจริง เพื่อใช้เป็นประโยชน์ในการกำหนดแนวทางในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวต่อไปในอนาคต ซึ่งจากข้อมูลสถิติการท่องเที่ยวที่แสดงให้เห็นชัดว่าธุรกิจประเภทนี้ มีโอกาสในการเจริญเติบโตสูง

### ปัญหาของการศึกษาวิจัย

สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้พิจารณาเกี่ยวกับ เรื่องประเด็นปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกรณีศึกษา พบว่า ปัญหาต่าง ๆ ที่น่าสนใจ และเห็นว่าควรนำไปศึกษาค้นคว้า เพื่อพิสูจน์ข้อเท็จจริง หรือหาหลักฐานสนับสนุน มีประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) ค้นหาความต้องการของผู้บริโภค ทั้งทางสังคม และทางกายภาพ สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภท “บ้านพักตากอากาศภายในเขตโรงแรม” เป็นธุรกิจที่ค่อนข้างใหม่ เพราะเพิ่งเกิดขึ้นเป็นแห่งแรก ๆ ในจำนวนไม่กี่แห่งในประเทศไทย
- 2) ข้อมูลสนับสนุนในการศึกษาเรื่องนี้ ค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นธุรกิจเกิดใหม่ ทำให้ ธุรกิจประเภทนี้ มีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาองค์กรน้อยมาก

<sup>4</sup> Mr.KC Ho กรรมการผู้จัดการร่วม บริษัท ลาภูนา รีสอร์ท แอนด์ โฮเทล จำกัด, สัมภาษณ์, พย. 2546

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

โครงการศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญรวม 4 ด้านดังต่อไปนี้

1. เพื่อหาแนวทาง ในการพัฒนาที่พัก (Accommodation) ที่อยู่ในเขตโรงแรมมาเป็นบ้านพักตากอากาศเพื่อขายให้นักท่องเที่ยว โดยใช้เป็นที่พักอาศัย และทำงานได้ในระยะยาว ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการจัดหาที่พัก และบริการของ ททท. ภายใต้บริษัท ไทยแลนด์ พริวิลิจ การ์ด จำกัด และนโยบายเรื่องลองสเตย์ (Longstay) ซึ่งมุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวระดับสูง
2. เพื่อศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับอุปสงค์ (Demand) ด้านการท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่มีศักยภาพอันเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของผู้ซื้อ
3. เพื่อศึกษา และรวบรวมข้อมูลด้านอุปทาน (Supply) โอกาส และข้อจำกัดในการส่งเสริม และพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านพักตากอากาศ
4. เพื่อศึกษารูปแบบการอยู่อาศัย และรูปแบบการดำรงชีวิต (Life Style) และทัศนคติของกลุ่มประชากรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในการเป็นเจ้าของบ้านตากอากาศ ในเขตโรงแรม

## ขอบเขตของการวิจัย

“กลุ่มประชากรเป้าหมาย” สำหรับโครงการนี้คือ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มของผู้ซื้อบ้านพักตากอากาศในโครงการบันยันทรี รีสอร์ท (Banyan Tree Resort) และกลุ่มผู้ยังไม่ได้ซื้อบ้านพักตากอากาศหรือ กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศใช้บริการโรงแรมในเครือบันยันทรี รีสอร์ท

ขอบเขตของการศึกษาจะครอบคลุมเนื้อหาที่สำคัญดังนี้

1) ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับกลุ่มตลาดเป้าหมาย ทั้ง 2 กลุ่ม ในด้านต่อไปนี้

- ขนาดของตลาด และข้อมูลประชากรศาสตร์ ด้านเพศ, อายุ, การศึกษา ฯลฯ ของกลุ่มตลาดเป้าหมาย โดยแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม ตามที่ได้กล่าวมาแล้ว คือกลุ่มที่ 1) กลุ่มของผู้ที่ซื้อบ้านภายในโครงการแล้ว จำนวน 12 ตัวอย่าง (คิดเป็น 100% ของทั้งหมด) และกลุ่มที่ 2) กลุ่มที่คาดว่าจะเป็นลูกค้าของโครงการในอนาคต จำนวน 280 ตัวอย่าง (จากประชากรทั้งหมด 1,165 ราย ในช่วงที่ทำการสำรวจ) โดยข้อมูลที่ได้จะมีลักษณะเป็นข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และทุติยภูมิ (Secondary Data)
- พฤติกรรม ความต้องการ, ความสนใจที่รวบรวมได้จากแหล่งต่าง ๆ, ความพึงพอใจ และความคิดเห็น กับรูปแบบของบ้านพัก, สิ่งอำนวยความสะดวก, การบริการ และกิจกรรมเกี่ยวกับการท่องเที่ยวในภูเก็ต โดยส่วนนี้จะเป็นข้อมูล ปฐมภูมิ (Primary Data) ที่เก็บรวบรวมด้วยการสัมภาษณ์ และตอบแบบสอบถาม
- ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะอื่น ๆ ซึ่งให้ผู้สัมภาษณ์ สามารถตอบ และให้ข้อคิดเห็นต่าง ๆ ได้โดยเสรี

## 2) ด้านอุปทาน (Supply)

- ศักยภาพ, ข้อจำกัด, โอกาส และอุปสรรคของการพัฒนาบ้านพักตากอากาศในจังหวัดภูเก็ต
- ความเหมาะสมของการส่งเสริมให้มีการนำห้องพักรวมในโครงการต่าง ๆ ออกมาปรับปรุงขายเป็นบ้านพักตากอากาศเพื่อรองรับกลุ่มตลาดเป้าหมาย

## 3) ช่วงระยะเวลาที่นำมาศึกษา

- การศึกษาดังกล่าวจะมุ่งศึกษาปัจจัยของอุปสงค์เพื่อการเป็นเจ้าของบ้านตากอากาศในโครงการบันชันทรี รีสอร์ท ช่วงปี พ.ศ. 2540-2545 สำหรับกลุ่มตัวอย่างกลุ่มแรก และข้อมูลของอุปสงค์ เริ่มตั้งแต่เดือนธันวาคม 2546 จนถึงเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2547 สำหรับกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่สอง เนื่องจากเป็นช่วงฤดูท่องเที่ยว ทำให้สามารถหากกลุ่มตัวอย่างได้ง่าย

### กระบวนการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้จำเป็นต้องอาศัยทั้งข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ ในหลายรูปแบบ และจากแหล่งข้อมูลหลายแหล่ง ได้แก่

1. ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่สำคัญสำหรับวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการ, ตัวแทนบริษัทที่ทำหน้าที่ทำการขายและการตลาด, เจ้าหน้าที่โรงแรม และเจ้าของบ้านแต่ละรายที่เดินทางมาพัก จึงเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม สอบถามความคิดเห็นกลุ่มเป้าหมาย โดยมีแบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือ สำหรับการพูดคุย และการบันทึกข้อมูล ควบคู่กับการสอบถามด้วยคำถามปลายเปิด ให้ผู้ซื้อแสดงความคิดเห็นได้อย่างเสรี แบบสอบถามที่ใช้เก็บข้อมูลทำเป็นภาษาอังกฤษอย่างเดียว เนื่องจากผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติเป็นผู้ใช้ภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี แม้ผู้ซื้อชาวไทยก็เช่นเดียวกัน
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)
  - ศึกษาและรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มตลาดเป้าหมาย และการท่องเที่ยวในภาพรวม (Macro) และภาพเฉพาะในภูเก็ต จากสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ทั้งในประเทศ, ต่างประเทศ และ Internet ศึกษารูปแบบ และกรณีศึกษาสถานที่ท่องเที่ยวประเภทที่เป็นโครงการ, โรงแรม, สันทนาการ, และบริการหลากหลายที่อยู่รวมกันในประเทศที่มีชื่อเสียงด้านการท่องเที่ยวอันเป็นที่ปรารถนาของนักท่องเที่ยวทั่วโลก
  - ติดต่อขอความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ ททท. ในด้านแผนและนโยบายการท่องเที่ยวของประเทศ และของภาคโดยเฉพาะภูเก็ต ตัวเลขและสถิติต่าง ๆ ของนักท่องเที่ยว, จำนวนห้องพัก และที่พักแรมต่าง ๆ ในจังหวัดภูเก็ต



ข้อมูลดังกล่าวข้างต้นเป็นข้อมูลที่สำคัญสำหรับการประเมินศักยภาพข้อจำกัด โอกาส และอุปสรรคของการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านพักตากอากาศ

### 3. ตัวแปรที่สำคัญ

- ลักษณะของประชากรผู้ซื้อ ได้แก่ สัญชาติ รวมทั้งเพศ, อายุ, สถานภาพสมรส, สถานภาพการทำงาน และรายได้
- ความถี่ในการมาพักที่ภูเก็ต และความสนใจการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว ประกอบด้วยความถี่ในการมาพักผ่อนที่ภูเก็ต และความสนใจการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในภูเก็ต
- ลักษณะของความต้องการที่เกี่ยวกับบ้านตากอากาศ ประกอบด้วย ช่วงเวลาที่สนใจจะมาเที่ยว, ลักษณะของที่พัก, การให้ความสำคัญกับความปลอดภัย, สิ่งอำนวยความสะดวก และการบริการภายในบริเวณที่พัก, ความสำคัญของกิจกรรมระว่างช่วงเวลาที่มาพัก
- ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับบ้านตากอากาศที่อยู่ในบริเวณโรงแรม ซึ่งเป็นข้อมูลที่รวบรวมได้จากการแสดงความคิดเห็นโดยเสรี ในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต และโดยเฉพาะในโครงการบันยันทรี รีสอร์ท

### 4. ขั้นตอนการเก็บข้อมูล

- ทดสอบแบบสอบถามกับเจ้าของบ้านตากอากาศในโครงการบันยันทรี รีสอร์ท โดยตรง ตั้งแต่เดือนมิถุนายน จนถึงเดือนกันยายน พ.ศ. 2546 การสัมภาษณ์ทำได้ด้วยความยากลำบากเนื่องจากจะต้องคอยสอบถามจากเจ้าหน้าที่โรงแรมถึงกำหนดการเข้าพักของแต่ละเจ้าของที่มา ตามความสะดวกของแต่ละคน และการเข้าพบเพื่อขอนัดสัมภาษณ์เป็นเรื่องที่มีความละเอียดอ่อนมากเนื่องจาก เจ้าของแต่ละรายต้องการความเป็นส่วนตัวสูง การนัดแต่ละครั้งแต่ละรายจึงจำเป็นต้องใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างผู้ทำวิจัย, พนักงานโรงแรมที่มีความสนิทสนมชอบพอกับเจ้าของบ้านแต่ละราย เป็นคน ๆ ไป ในการติดต่อขอเข้าพบ การสัมภาษณ์ 7 รายที่ผ่านมาจึงใช้เวลาถึง 2 เดือน
- ตรวจสอบความถูกต้อง และสมบูรณ์ของข้อมูลของแบบสอบถามแต่ละชุด
- ลงรหัสเพื่อเตรียมประมวลผล

### 5. การประมวลข้อมูล

ผู้วิจัยได้ประมวล และวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยวิธีการทั้งเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพตามลักษณะของข้อมูล หรือตัวแปรแต่ละด้านโดยใช้โปรแกรม SPSS เพื่อวิเคราะห์และสรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับตัวแปรต่าง ๆ ของโครงการวิจัยนี้ ซึ่งมีขอบเขตที่สำคัญใน 3 ด้านดังต่อไปนี้คือ

1. การประมวลข้อมูลพื้นฐาน (Simple Frequency) เป็นการประมวลผลเพื่อให้ได้การ

แจกแจงความถี่ ซึ่งแสดงถึงลักษณะเบื้องต้นของข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาได้ของตัวแปรทุกตัวแปร เฉพาะตัวแปรที่มีหน่วยการวัด (Scale) เป็นแบบเชิงปริมาณ (Interval และ Ratio) จึงทำการประมวลค่าทางสถิติเพื่อการอธิบายลักษณะ (Descriptive Statistics) ทั้งการวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลาง (Measures of Central Tendency) และการวัดการกระจาย (Measures of Dispersion)

2. การประมวลความถี่ร่วม (Joint Frequency Distribution or Crosstabulation) สำหรับตัวแปรที่สำคัญเกี่ยวกับลักษณะความต้องการของนักท่องเที่ยว คณะผู้วิจัยได้ทำการประมวลข้อมูล และวิเคราะห์หาความสัมพันธ์กับลักษณะทางประชากรของผู้ให้สัมภาษณ์ เพื่อพิจารณาว่ามีความต้องการที่แตกต่างกันไปตามลักษณะของประชากรแต่ละกลุ่มหรือไม่ ซึ่งจะทำให้ได้ภาพที่เจาะลึกและชัดเจนมากยิ่งขึ้นเกี่ยวกับลักษณะความต้องการของนักท่องเที่ยว อันจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด ให้สอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยวให้มากที่สุด
3. การประมวลผลด้วยมือ (Manual Tabulation) สำหรับตัวแปรที่เป็นคำถามปลายเปิด (Open-ended) หรือคำถามที่แสดงความคิดเห็น / ข้อเสนอแนะได้โดยเสรี คณะผู้วิจัยต้องการทำประมวลผลด้วยมือ เพื่อให้ได้ข้อสรุปที่เป็นสาระสำคัญ

### สมมติฐานการวิจัย

- สมมติฐานที่ 1) ผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องการซื้อบ้านพักตากอากาศ โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้งเป็นหลัก และเป็นปัจจัยแรก
- สมมติฐานที่ 2) กรณีที่ต้องพำนักในจังหวัดภูเก็ตในระยะยาว (Longstay) คนส่วนใหญ่ต้องการพักอาศัยในบ้านพักตากอากาศในโรงแรม
- สมมติฐานที่ 3) ความแตกต่างด้านสัญชาตินั้น ไม่มีความสัมพันธ์กับประเภทที่พักที่เลือกใช้บริการ กรณีที่ต้องพำนักในจังหวัดภูเก็ตระยะยาว (Longstay)

## คำจำกัดความ

- 1) เคหการ<sup>5</sup> (Housing) ไม่ได้หมายความถึง เฉพาะตัวบ้าน และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในตัวบ้านเท่านั้น แต่รวมถึงระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการและบริการที่เชื่อมต่อบ้านต่าง ๆ เข้าเป็นชุมชน และเชื่อมชุมชนเป็นเมือง จากเมืองเป็นภูมิภาค ซึ่งมีความเจริญเติบโต และความก้าวหน้าเสมอ

เคหการ หมายถึง สภาพแวดล้อมของการอยู่อาศัย ละแวกบ้าน ย่าน และโครงสร้างทางกายภาพทั้งหมด ต้องประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่จำเป็น ที่จะก่อให้เกิดสุขภาพอนามัย และความเป็นอยู่ที่ดีในสังคมของทั้งบุคคลและครอบครัวเป็นพื้นที่ที่บุคคล สามารถที่จะรับรู้ ความเป็นชุมชน พร้อมกับสามารถมีส่วนร่วมได้ สามารถปกป้องผู้อาศัยจากสิ่งรบกวนทั้งปวง ในทางอ้อม เคหการต้องเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดปฏิสัมพันธ์ทางสังคม มีบริการทางสังคม ทั้งด้านการศึกษา การพักผ่อนหย่อนใจ กีฬา สวัสดิการทางสังคม สาธารณสุข การจับจ่ายซื้อของ และการคมนาคมขนส่ง

- 2) วิลล่า (Villa) หมายถึง บ้านตากอากาศ. บ้านที่อยู่ในเขตชนบท, บ้านเดี่ยว ที่ไม่ได้อยู่ในเขตชุมชนเมือง<sup>6</sup> ในที่นี้ หมายถึง บ้านในโครงการ Banyan Tree ที่เคยเป็นห้องพักริมน้ำมาแล้วขายเป็นบ้าน
- 3) บ้านพักตากอากาศ<sup>7</sup> หรือ Vacation Home หมายถึง บ้านที่เจ้าของบ้านซื้อไว้แต่ไม่ได้อยู่ประจำมาอยู่อาศัยเพียงบางช่วงเวลา เพื่อการพักผ่อน และการสันทนาการ ซึ่งอาจจะให้ผู้อื่นนำไปเช่าต่อได้ หรือเป็นบ้านหลังที่สอง (Second Home)<sup>7</sup>
- 4) กลุ่มตลาดเป้าหมาย หมายถึง ผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านตากอากาศในโครงการบันยันทรี รีสอร์ท
- 5) เวลาว่าง หรือ Vacation Time คำว่า “Vacation” มาจากคำว่า “Vacare”<sup>5</sup> แปลว่า ว่างเปล่า หรือ Empty หรือเวลาว่างจากการทำงาน, เวลาสำหรับการพักผ่อน<sup>7</sup>
- 6) พาวิลเลียน (Pavilion) หมายถึง พลับพลาอาคารที่ประดับประดามีลักษณะที่แยกออกมาจากอาคารอื่น<sup>7</sup>

<sup>5</sup> กุณทลพิพย์ พานิชภักดิ์, เอกสารประกอบการสอนวิชา นโยบายและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเคหพัฒนาการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์, 2546) หน้า 1

<sup>6</sup> F.G. Fowler and H.W. Fowler – Oxford Dictionary, 5<sup>th</sup> ED. Oxford University Press, London.

<sup>7</sup> Jack C. Harris, J Bruce Lindemen, Dictionary of Real Estate terms/Jack P. Friedman. 5<sup>th</sup> Ed.

- 7) ชาวต่างชาติ หมายถึง ชาวเอเชียที่ไม่ใช่ผู้มีสัญชาติไทย และชาติอื่น ๆ เช่น ชาวยุโรป และอเมริกัน
- 8) ผู้เดินทาง นักเดินทาง นักท่องเที่ยว (Travellers)<sup>8</sup> หมายถึง บุคคล 2 ประเภท ได้แก่ ผู้ที่สามารถนำมาจัดเก็บเป็นข้อมูลสถิติได้ เช่น นักท่องเที่ยว (Tourists) และผู้ที่ไม่สามารถนำมาเก็บรวบรวมเป็นสถิติได้ เช่น ผู้อพยพ (Immigrants) ผู้เร่ร่อน (Nomads) ผู้โดยสารที่เดินทางผ่าน (Transit passengers) ผู้ทำงานชายแดน (Border workers) ผู้ปฏิบัติราชการที่ได้รับมอบหมายในประเทศนั้น ๆ (Diplomats, Representatives of Consulates, Members of Armed Force) และผู้ลี้ภัย (Refugees)
- 9) ผู้มาเยือน (Visitors)<sup>9</sup> หมายถึง นักท่องเที่ยว โดยแยกออกเป็น 2 ประเภท คือ
- 9.1) นักท่องเที่ยวที่ค้างคืน (Tourists) หมายถึง นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเยือนและพักอยู่ในประเทศตั้งแต่ 24 ชั่วโมงขึ้นไป โดยใช้บริการสถานที่พักแรม ณ แหล่งท่องเที่ยวที่นั่น ๆ (Local accommodation) โดยแยกตามลักษณะของนักท่องเที่ยวดังนี้
- นักท่องเที่ยวระหว่างประเทศ (International Tourist) หมายถึง นักท่องเที่ยวที่ค้างคืน เดินทางเข้ามาในประเทศ และพำนักอยู่ครั้งหนึ่ง ๆ ไม่น้อยกว่า 24 ชั่วโมง (1 คืน) และไม่มากกว่า 60 วัน
  - นักท่องเที่ยวภายในประเทศ (Domestic Tourist) หมายถึง นักท่องเที่ยวที่ค้างคืนอาจเป็นคนไทย หรือคนต่างด้าวที่อยู่ในประเทศไทยเดินทางมาจากจังหวัดที่อยู่อาศัยปกติของตนไปยังจังหวัดอื่น ๆ ระยะเวลาที่พำนักไม่เกิน 60 วัน
- 10) การท่องเที่ยว (Tourism) หมายถึง การเดินทางเพื่อความเพลิดเพลิน, พักผ่อนหย่อนใจ และเชิงธุรกิจเป็นการเดินทางที่มีเงื่อนไขสำคัญ 3 ประการ คือ
- 10.1) เดินทางจากที่อยู่อาศัยปกติ หรือที่ทำงานปกติ ไปยังที่อื่นเป็นการชั่วคราว
  - 10.2) เดินทางด้วยความสมัครใจ
  - 10.3) เดินทางด้วยวัตถุประสงค์ใด ๆ ก็ได้ แต่ไม่ใช่เพื่อประกอบอาชีพหรือหารายได้

<sup>8</sup> ฉลองศรี พิมลสมพงษ์, การวางแผนและพัฒนาลาดการท่องเที่ยว, สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2542

<sup>9</sup> สมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย [www.phuketresidence.com](http://www.phuketresidence.com)

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ทราบปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการบ้านตากอากาศของชาวไทย และชาวต่างชาติ ในโครงการบ้านพักตากอากาศ ระดับสูง
- 2) ทราบถึงขบวนการตัดสินใจซื้อบ้านตากอากาศของกลุ่มประชากรเป้าหมาย
- 3) เพื่อเอาผลของการวิจัยไปใช้เป็นแนวทางในแนวทางในการพัฒนาห้องพักหรือบ้านพักในเขตโรงแรมให้มีความสอดคล้องกับอุปสงค์ในการเป็นเจ้าของบ้านตากอากาศ
- 4) เพื่อเอาผลของการวิจัยไปเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านพักตากอากาศที่อยู่ในเขตโรงแรม เพื่อบริการนักท่องเที่ยวระดับสูงให้สามารถพักอาศัยในระยะยาวเพื่อรองรับนโยบายในภาครัฐ (ททท.) โดยเฉพาะโครงการจัดสรรที่พักและบริการในระดับสูงของลูกค้า บริษัท ไทยแลนด์ พรีเมอจ คาร์ด จำกัด (Thailand Priviledge Card Co., Ltd.) ซึ่งเป็นบริษัท ในการควบคุมของ ททท. ในจุดต่าง ๆ อื่นหลายแห่งภายในประเทศอันจะเกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจโดยรวม