บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาข้อมูลทั่วไป สภาพเศรษฐกิจ สังคมและที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมในโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12 กอปรกับความสนใจในที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ และรวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจ สังคม ของผู้ที่กำลังจะซื้อกับระดับราคาและรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ผู้ที่จะซื้อเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12 โดยอนุมานว่ากลุ่มผู้ที่กำลังจะซื้อ (Prospects) จะเสาะแสวงหาข่าวสารที่เกี่ยวกับการตัดสินใจจากสิ่งแวดล้อมเพื่อนำมาประเมินทางเลือกในแง่ของผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ และทำให้การเลือกได้ทางเลือกที่ตนชอบเพื่อก่อให้เกิดการซื้อ (อดุลย์ จาตุรงคกุล, 2543 : 23) กล่าวคือ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่หาที่อยู่อาศัยใหม่ จะทำการเสาะแสวงหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อ ณ โครงการที่เป็นพื้นที่ศึกษา โดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 189 ตัวอย่าง

โดยมีข้อสมมติฐานในการศึกษาวิจัย คือ ลำดับความสำคัญในข้อพิจารณาของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อมีลำดับความสำคัญแตกต่างจากกลุ่มอื่น

การได้มาของข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย ในลักษณะของคำถามปลายปิดโดยตั้งคำถามเพื่อศึกษาให้ครอบคลุมประเด็นตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยจะสัมภาษณ์ผู้ที่จะซื้อที่เข้าชมโครงการ ณ ที่ตั้งโครงการ โดยลักษณะการได้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเป็นการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง กล่าวคือ ผู้สัมภาษณ์ ต่อ ผู้ถูกสัมภาษณ์ ในลักษณะ 1:1 โดยใช้คำถามจากแบบสอบถามรวมทั้งถาม-ตอบข้อซักถามในประเด็นที่กลุ่มตัวอย่างสงสัย ซึ่งในการสัมภาษณ์ต่อครั้งใช้เวลาประมาณ 25-30 นาที/ชุด/กลุ่มตัวอย่าง ส่งผลให้ข้อมูลที่ได้เป็นข้อมูลที่แท้จริง นอกจากนั้นได้นำการใช้ค่าทางสถิติช่วยในการวิเคราะห์ คือการใช้ค่าความถี่เพื่อดูคะแนนความนิยม

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลของการวิจัยครั้งนี้แยกออกเป็น 3 ตอนคือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป สภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12

ตอนที่ 2 ความสนใจในที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจ สังคม ของผู้ที่กำลังจะซื้อกับระดับราคาและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจในโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป สภาพเศรษฐกิจ สังคมและรูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

ผู้ที่จะซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 30-40 ปี การศึกษาในระดับปริญญาตรี โดยมีทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในปัจจุบันอยู่ในบริเวณเดียวกันกับที่ตั้งโครงการบ้านจัดสรร คือ กรุงเทพฯ ตอนเหนือ ได้แก่ จตุจักร, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, นนทบุรี, ปากเกร็ด, ลำลูกกา, ปทุมธานี, ธัญบุรี และสามโคก

1.2 สภาพเศรษฐกิจของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท มีสถานภาพสมรส โดยส่วนใหญ่คู่สมรส เป็นแม่บ้าน และถึงแม้ว่าในการตอบแบบสัมภาษณ์พบว่ามีสัดส่วนของผู้ที่สมรสและคนโสดใกล้เคียงกัน แต่ในความเป็นจริงแล้วพบว่ารูปแบบของการดำรงชีวิตเปลี่ยนไป เนื่องจากผู้ที่ตอบว่าโสดนั้นมิได้ครองตัวเป็นโสด เพียงแต่ไม่ได้จดทะเบียนสมรส ส่วนผู้ที่มีอิทธิพลในการซื้อพบว่าเป็นคู่สมรส ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้อาจกล่าวได้ว่า ภรรยา เป็นผู้ที่มีอิทธิพลและบทบาทในการตัดสินใจซื้อ นั่นเอง

1.3 สภาพสังคมของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ที่ 20,001-30,000 บาท/เดือน แต่ละครัวเรือนจะมีสมาชิกที่มีรายได้อย่างน้อย 2-3 คน ในการผ่อนชำระเงินดาวน์กับโครงการจะได้แหล่งเงินจากเงินออม ส่วนการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินนั้นจะได้มาจากรายได้ประจำทั้งของผู้ตอบและคู่สมรส

1.4 รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

ที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว-ตึกแถวโดยส่วนใหญ่ การครอบครองในลักษณะเป็นเจ้าของ โดยอาศัยร่วมกันกับบิดา-มารดา-ญาติพี่น้อง สมาชิกที่อยู่รวมกันในครัวเรือนระหว่าง 2-5 คน

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตอนที่ 2 ความสนใจในที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

2.1 ความสนใจในที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

กลุ่มตัวอย่างจะเข้าชมโครงการบ้านจัดสรรที่สนใจไม่ต่ำกว่า 2 ครั้ง แต่ละครั้งจะอยู่นาน 15-30 นาที โดยจะทำการเปรียบเทียบข้อมูลจาก 3 โครงการที่สนใจ โดยจะใช้ระยะเวลาในการพิจารณาน้อยกว่า 1 เดือน และได้รับข้อมูลข่าวสารของโครงการจากป้ายโฆษณาหน้าโครงการ, โฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ และมีผู้แนะนำ

2.2 เหตุผลที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ 5 อันดับคือ

2.2.1 ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง/ ต้องการความเป็นอิสระ

2.2.2 ต้องการสภาพแวดล้อมใหม่ที่ดีกว่าเดิม

2.2.3 ที่อยู่อาศัยเดิมมีขนาดและพื้นที่ใช้สอยคับแคบไม่พออยู่

2.2.4 มีความมั่นคงในฐานะการเงินมากขึ้น

2.2.5 ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและทรัพย์สิน

2.3 ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ

บุคคลที่มาช่วยดูรายละเอียดโครงการและผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อคือ คู่สมรส

2.4 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร

กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญจากข้อพิจารณา 7 อันดับดังนี้คือ

2.4.1 ข้อพิจารณาในด้านการเงิน

2.4.2 ข้อพิจารณาในด้านทำเล

2.4.3 ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง

2.4.4 ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน

2.4.5 ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม

2.4.6 ข้อพิจารณาในด้านการตลาด

2.4.7 ข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ

โดยหลังจากที่ได้รับข้อมูลครบถ้วนแล้วจะตัดสินใจซื้อภายใน 2-3 เดือน

2.5 รายละเอียดในข้อพิจารณา 7 ด้านที่กลุ่มตัวอย่างใช้ประกอบในการตัดสินใจซื้อ

2.5.1 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านการเงิน

2.5.1.1 ราคาขายที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ

2.5.1.2 เงื่อนไขการชำระเงินที่ดี เช่น ระยะเวลาการผ่อนดาวน์, อัตราส่วนเงินดาวน์, ส่วนลดเงินดาวน์ ฯลฯ

2.5.1.3 มีความสามารถในการจ่าย

2.5.1.4 อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระกับสถาบันการเงินจูงใจ

2.5.1.5 มีความมั่นคงทางการเงินดีขึ้น

2.5.1.6 ได้รับการลดหย่อนภาษี ค่าธรรมเนียมการโอน, ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

2.5.1.7 มีกองทุนช่วยเหลือจากแหล่งอื่น

2.5.2 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านทำเล

2.5.2.1 สะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ ของเมืองหลวง และไปสู่แหล่งงานได้สะดวก

2.5.2.2 ติดถนนสายสำคัญ

2.5.2.3 มีแนวโน้มว่าจะเป็นที่ตั้งของสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

2.5.2.4 เป็นทำเลค้าขาย

2.5.2.5 มีแนวโน้มว่าราคาที่ดินในทำเลนี้จะสูงขึ้นในอนาคต

2.5.2.6 เป็นบริเวณที่จะไม่ถูกเวนคืนในอนาคต

2.5.3 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง

2.5.3.1 การเดินทาง/ การคมนาคมสะดวก

2.5.3.2 เข้า-ออกได้หลายทาง

2.5.3.3 ใกล้ถนนใหญ่

2.5.3.4 เป็นบริเวณที่น้ำไม่ท่วม

2.5.3.5 ใกล้ที่ทำงาน

2.5.3.6 ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โรงพยาบาล, โรงเรียน ฯลฯ

2.5.3.7 หมู่บ้านมีขอบเขตแน่ชัดเป็นสัดส่วนขอบเขตและผังของหมู่บ้านไม่ชัดเจน

2.5.3.8 มีรถประจำทางผ่าน

2.5.3.9 ใกล้บ้านพ่อ แม่ ญาติ

2.5.4 **รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน**

2.5.4.1 **ขนาดและพื้นที่ใช้สอย** จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอน ตามจำนวนที่ต้องการ

2.5.4.2 ตัวบ้านตั้งถูกหลักของทิศทางแดดและลม

2.5.4.3 การจัดวางตัวบ้านและขนาดที่ดินสอดคล้องเหมาะสมกัน

2.5.4.4 การวางรูปแบบภายนอกบ้านสวยงามถูกใจ

2.5.4.5 มีแบบบ้านหลากหลายรูปแบบให้เลือก

2.5.4.6 การจัดพื้นที่ใช้สอยในบ้านมีประโยชน์สะดวกสอดคล้องกับวิถีชีวิตประจำวัน

2.5.4.7 ฝีมือการก่อสร้างดีโดยสังเกตจากบ้านตัวอย่าง

2.5.4.8 รายละเอียดวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างชัดเจนดี

2.5.4.9 เตรียมครัวไทยไว้เป็นสัดส่วนโดยอยู่นอกตัวบ้าน

2.5.4.10 รูปแบบบ้านสามารถดัดแปลงเพื่อใช้ประกอบกิจกรรมอื่น ๆ ได้ในอนาคต

2.5.4.11 วัสดุที่ใช้ประกอบโครงสร้างบ้านสามารถต่อเติมได้ในอนาคต

2.5.4.12 มีสถาปนิกและวิศวกรควบคุมก่อสร้างอย่างใกล้ชิดและมีพื้นที่ใช้สอย ตามต้องการ เช่น ที่ทำงาน, ร้านค้า ฯลฯ

2.5.5 **รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม**

2.5.5.1 บรรยากาศสงบ น่าอยู่อาศัย มีการดูแล และรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด

2.5.5.2 ขนาดถนนเมนกว้าง/ ทางเข้าถนนซอยสะดวก

2.5.5.3 สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการครบครัน

2.5.5.4 มีระบบรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

2.5.5.5 สภาพแวดล้อมรอบ ๆ โครงการดี

2.5.5.6 สภาพแวดล้อมภายนอกไม่มีมลภาวะจากเสียง กลิ่น และอากาศ

2.5.5.7 จำนวนบ้านที่อยู่อาศัยภายในโครงการมีจำนวนพอเหมาะ และลักษณะของเพื่อนบ้านดูไม่ก่อปัญหารำคาญใจในอนาคต และมีลักษณะเป็นคนในสังคมเดียวกัน (Social Class)

2.5.5.8 จำนวนยูนิตแต่ละโซนไม่มาก-ไม่น้อยเกินไป

2.5.6 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านการตลาด

2.5.6.1 มีบ้านตัวอย่างให้ชม

2.5.6.2 พนักงานขายให้การต้อนรับ รวมถึงมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดโครงการเป็นอย่างดี และสามารถตอบข้อซักถามได้อย่างชัดแจ้ง

2.5.6.3 การจัดวางผังโครงการ โดยใช้หลักภูมิสถาปัตย์และมีความเป็นส่วนตัว

2.5.6.4 เข้าอยู่ได้ทันที

2.5.6.5 มีการให้บริการหลังการขายในเรื่องของการบำรุงรักษา ซ่อมแซม ฯลฯ รวมถึงมีความรับผิดชอบต่อโครงการโดยมีความคิดในการจัดชุมชนและมีการค้ำประกันตัวบ้าน

2.5.6.6 โฆษณามีความน่าเชื่อถือ

2.5.6.7 เงื่อนไขการส่งเสริมการจำหน่ายดี

2.5.6.8 เป็นลูกค้าเก่าที่ติดตามโครงการมานาน

2.5.7 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ

2.5.7.1 เชื่อถือในชื่อเสียง (Brand Name) ของผู้ประกอบการโดยดูจากการดำเนินงานมานานและมีผลงานเป็นที่ปรากฏและเป็นเจ้าตลาดในทำเล

2.5.7.2 โครงการได้รับอนุญาตค้าที่ดิน และจัดสรรที่ดินแล้ว

2.5.7.3 ผู้ประกอบการมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจโดยดูจากเงินทุนจดทะเบียน

2.5.7.4 ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการขายที่ดี

2.5.7.5 ผู้ประกอบการมีสถาบันทางการเงินที่น่าเชื่อถือ

2.5.7.6 ผู้ประกอบการมีการนำเอาสัญญามาตรฐานมาใช้ในการทำสัญญา

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจ สังคม ของผู้ที่กำลังจะซื้อกับระดับราคา และรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจในโครงการบ้านจัดสรร

3.1 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับราคา

กลุ่มตัวอย่างแต่ละช่วงรายได้ต่างมีความสนใจในระดับราคาที่แตกต่างกันดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับราคาของผู้ที่กำลังจะซื้อ

ระดับราคา (บาท)	≤400,000	400,001-800,000	800,001-1,500,000	1,500,001-3,000,000	3,000,001-5,000,000	≥ 5,000,001
ระดับรายได้ (บาท)	1) 20,001-30,000 (100%)	1) 20,001-30,000 (34.52%) 2) 30,001-40,000 (22.62%) 3) 15,001-20,000 (16.57%) 4) 10,001-15,000 (8.33%) 5) 40,000-50,000 75,001-100,000 (5.95%) 7) 50,001-75,000 (4.76%)	1) 30,001-40,000 และ 40,000-50,000 (23.4%) 3) 20,001-30,000 (17.02%) 4) 50,001-75,000 (12.77%) 5) 100,001 ขึ้นไป (6.38%) 6) 75,001-100,000 10,001-15,000 (2.13 %)	1) 100,001 ขึ้นไป (31.03%) 2) 50,001-75,000 (24.14%) 3) 40,000-50,000 (10.35%) 4) 30,001-40,000 และ 10,001-15,000 (6.84%)	1) 100,001 ขึ้นไป (42.31%) 2) 50,001-75,000 (25.92%) 3) 75,001-100,000 (11.54%) 4) 20,001-30,000 (3.85%)	1) 100,001 ขึ้นไป (100%)

จากการศึกษาพบว่าผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาทจะสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 800,000 บาทเป็นลำดับต้น ๆ และผู้ที่มีรายได้ 30,001 บาทขึ้นไปจะให้ความสนใจกับที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001 บาท ทั้งนี้การศึกษาของการเคหะแห่งชาติ (การเคหะแห่งชาติ, [กคช.], 2531) วิเคราะห์ว่า องค์ประกอบของที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับรายได้ กล่าวคือ การสำรวจของการเคหะแห่งชาติ พบว่า ครัวเรือนที่ซื้อบ้านใหม่ใช้ค่าใช้จ่าย

เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ถึงร้อยละ 30-35 ซึ่งผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาท มีความสามารถในการจ่ายกับสถาบันทางการเงินที่ 7,000-10,500 บาท/เดือน ซึ่งจากกรณีศึกษาโครงการในพื้นที่ที่อยู่ในระดับราคา 599,000 บาท ผ่อนธนาคารต่อเดือนเท่ากับ 3,398-5,759 บาท/เดือน

3.2 แหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่

กลุ่มตัวอย่างแต่ละช่วงระดับราคามีแหล่งเงินในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินดังนี้

ตารางที่ 5.2 ตารางแสดงแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่

ระดับราคา (บาท)	≤400,000	400,001-800,000	800,001-1,500,000	1,500,001-3,000,000	3,000,001-5,000,000	≥ 5,000,001
แหล่งเงิน	1) รายได้ประจำ (100%)	1) รายได้ประจำ (64.52%) 2) รายได้คู่สมรส (12.30%) 3) อาชีพเสริม (14.52%) 4) รายได้ของบุคคลอื่น (3.23%) 5) อื่น ๆ (4.84%)	1) รายได้ประจำ (51.39%) 2) รายได้คู่สมรส (18.06%) 3) อาชีพเสริม (15.28%) 4) รายได้ของบุคคลอื่น (5.56%) 5) อื่น ๆ (9.72%)	1) รายได้ประจำ (58.33%) 2) รายได้คู่สมรส (29.17%) 3) อาชีพเสริม (12.5%)	1) รายได้ประจำ (74.29%) 2) รายได้คู่สมรส (8.57%) 3) อาชีพเสริม (5.71%) 4) รายได้ของบุคคลอื่น (5.71%) 5) อื่น ๆ (5.71%)	1) รายได้ประจำ (50%) 2) รายได้คู่สมรส (50%)

จากการศึกษาพบว่าในระดับราคาที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกันแหล่งการเงินในการผ่อนชำระมีสัดส่วนแตกต่างกันด้วย กล่าวคือ หากระดับราคาที่อยู่อาศัย ที่ต่ำกว่า 400,000 บาทนั้นแหล่งเงินจากรายได้ประจำก็เพียงพอที่จ่ายได้ แต่หากระดับราคาที่อยู่อาศัยสูงขึ้นและอยู่ระหว่าง 400,001-3,000,000 บาท จำเป็นต้องมีอาศัยแหล่งเงินจากรายได้คู่สมรส อาชีพเสริม และรายได้ของบุคคลอื่น (ซึ่งเป็นคนในครอบครัว) มาเสริมค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ แต่หากระดับราคา

ที่อยู่อาศัยตั้งแต่ 3,000,001 บาทขึ้นไปสัดส่วนของแหล่งเงินจากรายได้คู่สมรส อาชีพเสริม และรายได้ของบุคคลอื่น (ซึ่งเป็นคนในครอบครัว) ที่มาเสริมค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ก็จะลดลง

3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของกลุ่มตัวอย่างกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ

กลุ่มตัวอย่างแต่ละสภาพสังคมต่างมีความสนใจในระดับราคาที่แตกต่างกันดังนี้

ตารางที่ 5.3 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของกลุ่มตัวอย่างกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ

ระดับราคา (บาท)	≤400,000	400,001-800,000	800,001-1,500,000	1,500,001-3,000,000	3,000,001-5,000,000	≥ 5,000,001
อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง	1) พนักงานบริษัทเอกชน (100%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (72.62%) 2) รับราชการ (11.31%) 3) รัฐวิสาหกิจ (5.95%) 4) ธุรกิจของตัวเอง (4.76%) 5) อื่น ๆ (4.76%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (55.32%) 2) รับราชการ (19.15%) 3) ธุรกิจของตัวเอง (8.51%) 4) รัฐวิสาหกิจ และ อาชีพอิสระ (4.26%) 6) อื่น ๆ (8.51%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (51.72%) 2) รับราชการ (24.14%) 3) รัฐวิสาหกิจ (13.79%) 4) อาชีพอิสระ (6.84%) 5) อื่น ๆ (3.45%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (46.15%) 2) ธุรกิจของตัวเอง (30.77%) 3) รับราชการ, รัฐวิสาหกิจ, อาชีพอิสระ (7.59%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (100%)

จากการศึกษาในเรื่องของอาชีพพบว่า ความสนใจในเรื่องของระดับราคาของที่อยู่อาศัยกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง พนักงานเอกชน เป็นลำดับต้น ๆ ที่ให้ความสนใจในทุกระดับราคาซึ่งหากระดับราคากล่าวคือ ในระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต่ำกว่า 400,000 บาทซึ่งเป็นกลุ่มพนักงานระดับล่าง ในระดับราคาที่

อยู่อาศัยระหว่าง 400,000–1,500,000 บาทประกอบอาชีพ พนักงานเอกชน รับราชการเป็นส่วนใหญ่ ระดับราคาที่อยู่อาศัย 1,500,001 บาทขึ้นไปผู้ที่สนใจเป็น พนักงานเอกชนที่เป็นผู้บริหารระดับสูงและธุรกิจของตัวเอง จากการศึกษาของการเคหะแห่งชาติ (การเคหะแห่งชาติ, [กคช.], 2531) พบว่าเกณฑ์ในการพิจารณา การคิดค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องที่อยู่อาศัยจะพบว่าอยู่ในช่วงร้อยละ 20-25 ของรายได้ครัวเรือน แต่สำหรับทางด้านเอกชนยังคิดว่าค่าใช้จ่ายที่สามารถจะจ่ายได้สำหรับที่อยู่อาศัย ยังอยู่ในช่วงร้อยละ 30-35 ของรายได้ครัวเรือน

3.4 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของคู่สมรสกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ

คู่สมรสของกลุ่มตัวอย่างแต่ละสภาพสังคมต่างมีความสนใจในระดับราคาที่แตกต่างกันดังนี้

ตารางที่ 5.4 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของคู่สมรสกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ

ระดับราคา (บาท)	≤400,000	400,001-800,000	800,001-1,500,000	1,500,001-3,000,000	3,000,001-5,000,000	≥ 5,000,001
อาชีพของคู่สมรส	1) อื่น ๆ (100%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (28.57%) 2) อาชีพอิสระ (8.33%) 3) ธุรกิจของตัวเอง (2.33%) 4) รัฐวิสาหกิจ (1.13%) 5) อื่น ๆ (59.52%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (21.27%) 2) รับราชการ (12.77%) 3) ธุรกิจของตัวเอง และ รัฐวิสาหกิจ (4.26%) 4) อื่น ๆ (57.45%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (27.59%) 2) ธุรกิจของตัวเอง (20.59%) 3) รับราชการ (10.35%) 4) อื่น ๆ (41.38%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน และ ธุรกิจของตัวเอง (15.38%) 2) อาชีพอิสระ (7.6%) 3) อื่น ๆ (57.59%)	1) พนักงานบริษัทเอกชน (100%)

จากการศึกษาในอาชีพของคู่สมรส พบว่า ความสนใจในเรื่องของระดับราคาของที่อยู่อาศัยกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง พนักงานเอกชน เป็นลำดับต้น ๆ ที่ให้ความสนใจในทุกระดับราคาซึ่งหากระดับราคากล่าวคือ ในระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ต่ำกว่า 400,000 บาทซึ่งเป็นกลุ่มพนักงานระดับล่าง ในระดับราคาที่อยู่อาศัยระหว่าง 400,000 –1,500,000 บาทประกอบอาชีพ พนักงานเอกชน รับราชการเป็นส่วนใหญ่ ระดับราคาที่อยู่อาศัย 1,500,001 บาทขึ้นไปผู้ที่สนใจเป็น พนักงานเอกชนที่เป็นผู้บริหารระดับสูงและธุรกิจของตัวเอง ซึ่งในการลงพื้นที่จริงพบว่าส่วนใหญ่เวลาเข้าชมโครงการนั้นผู้ที่จะซื้อจะพาคู่สมรสมาชมโครงการ ด้วยทุกครั้ง

3.5 สถานภาพกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ

สถานภาพของกลุ่มตัวอย่างแต่ละสภาพสังคมต่างมีความสนใจในระดับราคาที่แตกต่างกันดังนี้

ตารางที่ 5.5 สถานภาพกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 2 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

ระดับราคา (บาท)	≤400,000	400,001-800,000	800,001-1,500,000	1,500,001-3,000,000	3,000,001-5,000,000	≥ 5,000,001
สถานภาพ	1) โสด (100%)	1) โสด (48.31%) 2) สมรส (47.62%) 3) ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่ (3.57%)	1) โสด (53.19%) 2) สมรส (42.55%) 3) ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่ (4.26%)	1) สมรส (58.52%) 2) โสด (34.48%) 3) ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่ (6.84%)	1) สมรส (74.08%) 2) โสด (25.92%)	1) สมรส (100%)

ผลศึกษาพบว่า สถานภาพสมรสมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยกล่าวคือ คนโสดจะมีความสนใจในระดับราคาที่ต่ำกว่า 1,500,001 บาทมากกว่าคนที่สมรสแล้ว เนื่องจากมีความสามารถในการจ่ายจำกัดและผู้ที่สมรสแล้วจะสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคาตั้งแต่ 1,500,001 บาทเป็นต้นไป

3.6 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ

กลุ่มตัวอย่างแต่ละสภาพเศรษฐกิจมีความสนใจในรูปแบบที่อยู่อาศัยดังนี้คือ

ตารางที่ 5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 2 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	บ้านเดี่ยว-บานแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
รายได้/ครัวเรือน	1) 100,001 บาทขึ้นไป (24.58%)	1) 20,001-30,000 (31.53%)
	2) 50,001-75,000 (22.07%)	2) 30,001-40,000 (19.32%)
	3) 40,001-50,000 (14.29%)	3) 15,001-20,000 (13.51%)
	4) 30,001-40,000 (12.99%)	4) 40,001-50,000 (10.31%)
	5) 20,001-30,000 (10.39%)	5) 10,001-15,000 (7.21%)
	6) 75,001-100,000 และ	6) 50,001-75,000 (6.31%)
	15,001-20,000 (5.19%)	7) 100,001 บาทขึ้นไป (5.41%)
	8) 10,001-15,000 และ	8) 75,001-100,000 (4.51%)
	ต่ำกว่า 4,500 (2.60%)	9) 75,001-100,000 (0.30%)

ผลการศึกษาพบว่าระดับความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจสอดคล้องกับความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับราคา กล่าวคือ ผู้ที่มีรายได้ 20,000-30,000 บาทจะให้ความสนใจที่อยู่อาศัยในรูปแบบของทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว และผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 30,0001 บาทขึ้นไปจะให้ความสนใจที่อยู่อาศัยในรูปแบบของบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด ในกรณีศึกษาระดับราคาของบ้านเดี่ยว-บ้านแฝดอยู่ที่

1,690,000-7,192,500 บาท ผ่อนชำระกับธนาคารเดือนละ 10,258-113,142 บาท ส่งผลให้ความสามารถในการจ่ายอยู่ที่ 29,308-39,599 บาท/เดือน ระดับราคาของทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถวอยู่ที่ 599,000-2,400,000 บาท ผ่อนชำระกับธนาคารเดือนละ 3,398-42,962 บาท/เดือน ความสามารถในการจ่ายอยู่ที่ 9,708-122,748 บาท/เดือน โดยการชำระในส่วนของจอง-ทำสัญญา และเงินดาวน์ จากผลการศึกษาพบว่าส่วนนี้ผู้ที่จะซื้อจะใช้เงินออมที่มีอยู่

3.7 ความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่กับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ

แหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินของกลุ่มตัวอย่างกับในรูปแบบที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์ดังนี้คือ

ตารางที่ 5.7 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่กับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 2 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
แหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงิน	1) รายได้ประจำ (53.65%) 2) รายได้คู่สมรส (21.05%) 3) รายได้อาชีพเสริม (8.77%) 4) รายได้บุคคลอื่น (2.63%) 5) อื่น ๆ (7.40%)	1) รายได้ประจำ (62.13%) 2) รายได้อาชีพเสริม (15.38%) 3) รายได้คู่สมรส (14.20 %) 4) รายได้บุคคลอื่น (4.14%) 5) อื่น ๆ (3.55%)

ผลการศึกษาพบว่า ในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในรูปแบบของบ้านเดี่ยว-บ้านแฝดผู้ที่จะซื้อมีความจำเป็นที่จะต้องอาศัยรายได้จากคู่สมรส รายได้จากอาชีพเสริม รายได้จากบุคคลอื่น เข้ามาประกอบในสัดส่วนที่สูงกว่าการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว

3.8 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ

กลุ่มตัวอย่างแต่ละสภาพสังคมก์บความสนใจในรูปแบบที่อยู่อาศัยดังนี้คือ

ตารางที่ 5.8 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 2 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง	1) พนักงานเอกชน (51.95%) 2) ธุรกิจของตนเอง (14.29%) 3) รับราชการ (12.29%) 4) รัฐวิสาหกิจ และ อาชีพอิสระ (6.49%) 6) อื่น ๆ (7.79%)	1) พนักงานเอกชน (68.47%) 2) รับราชการ (16.22%) 3) รัฐวิสาหกิจ (7.21%) 4) ธุรกิจของตนเอง (4.51%) 5) อาชีพอิสระ (0.30%) 6) อื่น ๆ (2.70%)

ในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจพบว่าพนักงานเอกชนให้ความสนใจในที่อยู่อาศัยทุกรูปแบบเนื่องเพราะมีความสามารถในการจ่ายที่สูงกว่าผู้ที่ประกอบอาชีพรับราชการและรัฐวิสาหกิจ กล่าวคือ รูปแบบที่อยู่อาศัยทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถวได้รับความสนใจจากกลุ่มราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นลำดับต้น ๆ

3.9 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ

คู่สมรสของกลุ่มตัวอย่างแต่ละสภาพสังคมกับความสนใจในรูปแบบที่อยู่อาศัยดังนี้คือ

ตารางที่ 5.9 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 2 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
อาชีพของคู่สมรสกลุ่มตัวอย่าง	1) พนักงานเอกชน (%) 2) ธุรกิจของตนเอง (%) 3) รับราชการ (%) 4) รัฐวิสาหกิจ และ อาชีพอิสระ (%) 6) อื่น ๆ (%)	1) พนักงานเอกชน (%) 2) ธุรกิจของตนเอง และ อาชีพอิสระ (16.22%) 4) รับราชการ (7.21%) 5) รัฐวิสาหกิจ (4.51%) 6) อื่น ๆ (2.70%)

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากการศึกษาพบวาของรายได้จากคู่สมรสมีบทบาท และมีส่วนร่วมในการจ่ายในการชำระกับสถาบันการเงินในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย กล่าวคือ คู่สมรสที่เป็นพนักงานเอกชนให้ความสนใจในที่อยู่อาศัยทุกรูปแบบเพราะมีความสามารถในการจ่าย นั้นเอง

3.10 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ

สถานภาพทางสังคมของกลุ่มตัวอย่างกับความสนใจในรูปแบบที่อยู่อาศัยดังนี้คือ

ตารางที่ 5.10 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
สถานภาพทางสังคม	1) สมรส (59.74%) 2) โสด (37.56%) 3) ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่ (2.60%)	1) โสด (49.55%) 2) สมรส (45.35%) 3) ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่ (4.50%)

จากการศึกษาพบวาในกรณีของสถานภาพสมรสเป็นโสดจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในรูปแบบของทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถวมากกว่าในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันกับผู้ที่สมรสแล้ว ในทางกลับกันผู้ที่มีสถานภาพสมรสแล้วจะให้ความสนใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในรูปแบบบ้านเดี่ยว-บ้านแฝดมากกว่าในสัดส่วนที่ต่างกันอย่างเห็นได้ชัด

5.2 อภิปรายผล

ประเด็นที่ 1 ปัจจัยเกี่ยวกับผู้ที่จะซื้อ

ในการตัดสินใจซื้อผู้ที่จะซื้อจะได้รับอิทธิพลจาก 4 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล, ปัจจัยทางวัฒนธรรม, ปัจจัยทางสังคม และปัจจัยทางจิตวิทยา กล่าวคือ

ปัจจัยส่วนบุคคล จากการศึกษาพบว่าผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยอยู่ในช่วงอายุ 30-40 ปี รายได้ 20,000-30,000 บาท, 30,001-40,000 บาท และ 100,001 บาทขึ้นไป การศึกษาในระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัท ปัจจัยส่วนบุคคลดังกล่าวจะสะท้อนในเรื่องของ ปัจจัยทางวัฒนธรรมในเรื่องชนชั้นทางสังคม (Social class) สอดคล้องกับธงชัย สันติวงษ์ (2535, 201-204) และ ฟิลิป คอตเลอร์ (2540, 219-222) ที่กล่าวถึงว่าเป็นชนชั้นกลางระดับบน (Upper Middle Class) และชนชั้นสูงระดับล่าง (Lower Upper Class)

กลุ่มชนชั้นกลางระดับบนเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จจากการประกอบอาชีพ (Career) มีรายได้สูง การศึกษาจะเป็นค่านิยมที่สำคัญมากและได้รับการศึกษาสูง เป็นผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในอาชีพและการมีรายได้สูง โดยซื้อสินค้าคุณภาพดี ราคาแพง เพื่อแสดงออกถึงสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จ จากการศึกษาของ Richard P. Coleman (อ้างใน ฟิลิป คอตเลอร์ 2540, หน้า 222) ระบุว่ากลุ่มชนชั้นกลางระดับบนมีอยู่ร้อยละ 12 ของสังคม

กลุ่มชนชั้นสูงระดับล่าง เป็นผู้ที่มีรายได้สูงหรือมีความมั่งคั่งจากความสามารถพิเศษในอาชีพหรือการดำเนินธุรกิจ ทำมาหาได้ด้วยความสามารถของตนเองมากกว่าที่จะได้รับมรดก มักจะมาจากชนชั้นกลาง และมีแนวโน้มที่จะกระตือรือร้น ในกิจกรรมทางสังคมและชุมชนกลุ่มคนชั้นนี้มีการตัดสินใจซื้อเพื่อการบริโภคจะเป็นไปอย่างฟุ่มเฟือยและพยายามซื้อสิ่งที่เป็นสัญลักษณ์ หรือแสดงออกซึ่งสถานภาพแก่ตนเองหรือลูกหลานของตน เช่น ที่อยู่อาศัย รถยนต์ที่มีราคาแพง ฯลฯ กลุ่มนี้จะรวมถึงเศรษฐีใหม่ ซึ่งมีรูปแบบการบริโภคที่โดดเด่น สะดุดตา เป้าหมายของคนกลุ่มนี้ คือ การยอมรับจากชนชั้นสูงระดับบน จากการศึกษาของ Richard P. Coleman (อ้างใน ฟิลิป คอตเลอร์ 2540, หน้า 222) ระบุว่ากลุ่มชนชั้นกลางระดับบนมีอยู่ร้อยละ 2 ของสังคม

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยทางสังคมในเรื่องของบุคคลที่มาช่วยดูรายละเอียดโครงการและผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อคือคู่สมรส สอดคล้องกับแนวคิดของเองเกิล โคเลท และเบรดเวล (Engel, Kollat & Blackwell, 1968, 40) ได้อธิบายถึงอิทธิพลที่มีต่อกระบวนการตัดสินใจว่าโครงสร้างบทบาทของครอบครัวมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ในรูปแบบของสามีและภรรยามีการ

ตัดสินใจเท่ากันและตัดสินใจร่วมกันนั่นเอง ดังนั้นครอบครัวและสมาชิกในครอบครัวจึงเป็นกลุ่มอ้างอิงแบบปฐมภูมิที่มีอิทธิพลมากที่สุด (ฟิลิป คอตเลอร์ 2540, หน้า 225)

สำหรับเหตุผลที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ 5 ลำดับแรกนั้นผลของการศึกษาพบว่า

ลำดับที่ 1 ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง/ต้องการความมีอิสระ

ลำดับที่ 2 ต้องการสภาพแวดล้อมใหม่ที่ดีกว่าเดิม

ลำดับที่ 3 ที่อยู่อาศัยเดิมมีขนาดและพื้นที่ใช้สอยคับแคบไม่พออยู่

ลำดับที่ 4 มีความมั่นคงในฐานะทางการเงินมากขึ้น

ลำดับที่ 5 ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและเป็นทรัพย์สิน

จากการศึกษาพบว่าผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเกิดจากความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่โดยมีเหตุผลที่แน่ชัด และไม่ได้ขาดแคลนที่อยู่อาศัยเนื่องจากผลของการศึกษาส่วนใหญ่มีลักษณะการครอบครองในลักษณะที่เป็นเจ้าของเอง เรื่องนี้เบคเกอร์ได้ให้เหตุผลว่า โดยแท้จริงแล้วพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับบ้านหรือที่อยู่อาศัยนั้น มนุษย์จะคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ มาประกอบ เช่น ลักษณะของครอบครัว และข้อจำกัดอื่น ๆ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Richard Muth (1974) ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงหน่วยอาศัยว่าเมื่อประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น จะมีแนวโน้มที่ต้องการขนาดที่พักอาศัยใหญ่กว่า และอยู่ในแหล่งที่พักอาศัยที่ดีกว่า โดยมีแนวคิดของฉัตรชัย (2527, 97-100) ที่สนับสนุนเรื่องนี้ว่าในการคิดที่จะหาที่อยู่อาศัยใหม่นั้น เกิดได้ทั้งการย้ายที่อยู่อาศัยแบบถูกบังคับ (Forced Moved) และการย้ายที่อยู่อาศัยแบบสมัครใจ (Voluntary Moved) กล่าวคือเป็นการย้ายที่อยู่อาศัยด้วยแรงดึงดูดจากเขตที่อยู่อาศัยอื่น ซึ่งมีวิถีชีวิตตามที่ผู้ที่จะซื้อต้องการ จากลำดับเหตุผลที่ย้ายที่อยู่อาศัยจากผลการศึกษา พบว่าเกิดจากความหวังเกี่ยวกับครอบครัวคือความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ที่เป็นของตนเอง/ความต้องการอิสระ ความหวังในเรื่องการกินดีอยู่ดีเพราะสภาพแวดล้อมใหม่ดีกว่าเดิมอันเกิดจากแรงกระตุ้นที่พึงปรารถนา และแรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนา อาทิ ที่อยู่อาศัยเดิมมีขนาดและพื้นที่ใช้สอยคับแคบไม่พออยู่ โดยปราศจากแรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัย นั่นเอง

ประเด็นที่ 2 <u>ความสนใจของผู้ที่จะซื้อ</u>

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ที่จะซื้อจะทำการเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้จาก 3 โครงการจัดสรรที่ตนสนใจ โดยทำการเข้าชมในแต่ละโครงการไม่ต่ำกว่า 2 ครั้ง ซึ่งแต่ละครั้งจะเพื่อสอบถามรายละเอียดนาน 15-30 นาที ใช้ระยะเวลาพิจารณาหาข้อมูล ภายใน 1 เดือน หลังจากที่ได้รับข้อมูลครบถ้วนแล้วจะทำการตัดสินใจซื้อภายใน 2-3 เดือน ซึ่งสอดคล้องกับฟิลิป คอตเลอร์ (2540, หน้า

246) กล่าวถึงในขั้นตอนการค้นหาข้อมูลและลำดับชุดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ว่า ผู้บริโภคที่ได้รับการกระตุ้นมีแนวโน้มที่จะค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ

แผนภูมิที่ 5.1 ลำดับชุดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ที่มา : ฟิลิป คอตเลอร์ (2540)

ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นสองระดับด้วยกันคือ ภาวะการค้นหาข้อมูลแบบธรรมดา ที่เรียกว่าการเพิ่มการพิจารณาให้มากขึ้น และในระดับการค้นหาข้อมูลข่าวสารอย่างกระตือรือร้น ซึ่งการค้นหาข้อมูลข่าวสารมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับแรงขับ จำนวนข้อมูลข่าวสารในช่วงแรก ๆ จะขึ้นอยู่กับความสะดวกในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติม มูลค่าที่ให้กับข้อมูลที่เพิ่มเติม และมีความพึงพอใจที่ได้รับจากการค้นหาแหล่งข้อมูลข่าวสารหลักที่จะทำให้ผู้บริโภคหักเห และอิทธิพลที่เกี่ยวข้องแต่ละตัวจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ สำหรับข้อมูลข่าวสารที่ได้รับจะมาจาก ป้ายโฆษณาหน้าโครงการ, โฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ และมีผู้แนะนำ ซึ่งเป็นแหล่งการค้าโดยแหล่งข้อมูลข่าวที่ได้จากผลการศึกษามาจากแหล่งการค้าคือป้ายโฆษณาหน้าโครงการและโฆษณาทางสิ่งพิมพ์รองลงมาคือแหล่งบุคคล ได้แก่ ผู้แนะนำ นั่นเอง

นอกจากนั้นยังสอดคล้องกับแนวคิดของสมภพ เจริญกุล ในเรื่องคุณสมบัติของ Prospects ว่าจะมีคุณสมบัติที่แน่ชัด 6 ประการดังนี้คือ (1) มีความต้องการในตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการ : หมายถึงเป็นผู้ที่มีความต้องการในที่อยู่อาศัยและมีเหตุผลในการซื้ออย่างชัดเจน (2) มีความสามารถในการซื้อซึ่งหมายถึงมีทั้งอำนาจซื้อ ขีดความสามารถในการชำระราคาผลิตภัณฑ์ซึ่งขึ้นอยู่กับรายได้ ความมั่งคั่ง และเครดิต โดยส่วนใหญ่จะมีการออมในการจ่ายเงินดาวน์ และนำรายได้ในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน (3) มีความสามารถในการชำระหนี้ : ทั้งในส่วนของการผ่อนชำระเงินดาวน์กับโครงการและผ่อนชำระค่างวดกับสถาบันทางการเงิน (4) มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ : หมายถึง การมีส่วนร่วมหรือมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ โดยจะทำการตัดสินใจซื้อภายใน 2-3 เดือน หลังจากได้ใช้ระยะเวลาสังเคราะห์ ข้อมูลที่รวบรวมมา (5) ไม่มีภาระผูกพันธ์หรือผูกขาดการซื้อกับบริษัทใดบริษัทหนึ่งโดยเฉพาะ : คือมีอิสระในการเข้าชมโครงการเพื่อนำข้อมูลมาเปรียบเทียบมากกว่า 2 โครงการ (6) สามารถเข้าถึงได้และมีเวลาให้กับพนักงานขาย : ใช้

ระยะเวลาที่อยู่ที่โครงการตั้งแต่ 15-30 นาทีและแต่ละครั้งจะสอบถามข้อมูลในลักษณะหาข้อมูลอย่างเข้มข้นเพื่อนำไปประกอบการตัดสินใจ

จากคุณสมบัติและการค้นหาข้อมูลข่าวสารของผู้ที่จะซื้อข้างต้น สอดคล้องกับข้อสมมติฐานของการวิจัยที่ว่า ผู้ที่จะซื้อ (Prospects) นอกจากจะมีคุณสมบัติเฉพาะตัวแล้วยังเสาะแสวงหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจจากสิ่งแวดล้อม เพื่อนำมาประเมินทางเลือก ในแง่ของผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ และทำให้การเลือกได้ทางเลือกที่ตนชอบ เพื่อก่อให้เกิดการซื้อโดยสามารถแยกความต่างของผู้ที่จะซื้อ (Prospects) ออกจากผู้สนใจ (Suspects) ได้จากเงื่อนเวลาในการตัดสินใจซื้อและจัดเป็นผู้ที่มีความต้องการในที่อยู่อาศัยที่แท้จริง (Housing Need) (มานพ พงศทัต, 2514, 14)

ประเด็นที่ 3 <u>ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ</u>

ผลจากการศึกษาในเรื่อง "ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย กรณีศึกษาโครงการจัดสรรในเขตธัญบุรี" ได้ทำการศึกษาปัจจัยในรูปแบบข้อพิจารณาในรายละเอียดของแต่ละปัจจัยโดยที่ผู้ที่จะซื้อได้จัดลำดับความสำคัญของข้อพิจารณา 7 ประการ และมี รายละเอียดของแต่ละข้อพิจารณาดังนี้

ลำดับที่ 1 ข้อพิจารณาในด้านการเงิน
ลำดับที่ 2 ข้อพิจารณาในด้านทำเล
ลำดับที่ 3 ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง
ลำดับที่ 4 ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน
ลำดับที่ 5 ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม
ลำดับที่ 6 ข้อพิจารณาในด้านการตลาด
ลำดับที่ 7 ข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ

จากลำดับความสำคัญในข้อพิจารณาของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่ได้ ผลการศึกษาสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัยว่าด้วยลำดับความสำคัญในข้อพิจารณาของปัจจัย ในการตัดสินใจซื้อ ของผู้ที่จะซื้อแตกต่างผู้สนใจซื้อ โสภณ พรโชคชัย (2536 : 46-47) กล่าวในรายงานการวิจัย ผู้ซื้อบ้านที่แท้จริง ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อดังนี้ (1) ทำเลที่ตั้ง และ ระยะเวลาในการเดินทาง (2) ราคา (3) สาธารณูปโภค (4) รูปแบบบ้าน (5) สภาพแวดล้อมของโครงการ (6) ความปลอดภัย (7) ชื่อเสียงผู้ประกอบการ

ในการสำรวจในเรื่องของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้สนใจทั่วไปพบว่า ลำดับแรกของความสำคัญคือเรื่องของ ทำเลที่ตั้ง และ ระยะเวลาในการเดินทาง (โสภณ พรโชคชัย, 2536 : 46-47) แต่ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยในเรื่องของการเงินมากกว่า เนื่องจากองค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย องค์ประกอบของโครงการที่อยู่อาศัย เช่น การมีประปา ไฟฟ้า ถนน สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ฯลฯ มีความสัมพันธ์กับรายได้ ขนาดของครัวเรือน และสอดคล้องความสามารถในการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ยังอยู่ในช่วงร้อยละ 35 ของรายได้ครัวเรือน ในแบบแผนค่าใช้จ่าย ในเรื่องที่อยู่อาศัย (การเคหะแห่งชาติ, [กคช.], 2531)

ลำดับที่ 1 ข้อพิจารณาในด้านการเงิน

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านการเงินเกี่ยวกับระดับราคาเมื่อเทียบกับคุณภาพ ประกอบกับการพิจารณาในเรื่องของเงื่อนไขการชำระเงิน และความสามารถในการจ่ายเป็นหลัก

ส่วนบริบทของข้อพิจารณาทางด้านการเงินผู้ที่จะซื้อจะให้ความสนใจในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินที่จูงใจ, การลดหย่อนภาษีค่าธรรมเนียมจากภาครัฐ เป็นเพียงองค์ประกอบรอง ๆ เท่านั้น ซึ่งตรงกับการศึกษาที่ผ่านมาของ บัณฑิต จุลาสัยและคณะที่ทำการศึกษา "การตัดสินใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของประชากร ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี พ.ศ. 2544" แสดงให้เห็นว่าสิ่งที่ผู้ที่จะซื้อคิด และพิจารณาในการเลือกหรือไม่เลือกโครงการจัดสรรใดขึ้นอยู่กับการตั้งราคาที่สมเหตุสมผล

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาทจะสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต่ำกว่า 800,000 บาท กลุ่มผู้มีรายได้ 30,000-50,000 บาทจะสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001-1,500,000 บาท และกลุ่มผู้มีรายได้ 1,000,001 บาทขึ้นไป จะสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 1,500,001-5,000,001 บาท

สำหรับเงื่อนไขทางการเงิน อาทิ การผ่อนชำระเงินดาวน์ และการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน ที่สอดคล้องกับรายได้ และความสามารถในการจ่ายที่ผู้ที่จะซื้อจะเป็นผู้ที่ตัดสินใจเอง ทั้งนี้เนื่องจากในการผ่อนชำระเงินดาวน์นั้นผู้ที่จะซื้อจะใช้เงินที่ได้จากการออมมาชำระในส่วนนี้ แต่ในส่วนของการชำระกับสถาบันทางการเงินนั้นผู้ที่จะซื้อจะนำรายได้ทั้งของตัวเอง และคู่สมรสมาชำระ แต่หากยังไม่เพียงพอ ก็จะมีแหล่งเสริมคือจากรายได้พิเศษ และรายได้ของบุคคลอื่นเป็นตัวเสริม

ลำดับที่ 2 ข้อพิจารณาในด้านทำเล

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านทำเลเกี่ยวกับความสะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ ของเมืองหลวง และไปสู่แหล่งงานได้สะดวกเป็นสำคัญ โดยจะเลือกโครงการที่อยู่ในทำเลที่ติดกับถนนสายสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสาธารณูปโภคและสาธารณูปการมากกว่าคำนึงในเรื่องของการเป็นทำเลค้าขาย หรือการมีแนวโน้มของราคาที่ดินในทำเลนี้จะสูงขึ้นในอนาคต เหตุเพราะผู้ที่จะซื้อมีจุดมุ่งหมายที่จะเข้าอยู่อาศัยเป็นหลักไม่ได้มุ่งซื้อไว้เพื่อเก็งกำไร

ตรงกับแนวคิดของ Northam (1975) ที่ได้อธิบายว่าเส้นทางคมนาคมที่ขยายออกไปชานเมืองช่วยเปิดพื้นที่ใหม่สำหรับการพัฒนาเป็นบริเวณพักอาศัย นอกจากนั้น Needham (1977) ได้มีแนวคิดที่สนับสนุนแนวคิดเดิมโดยกล่าวว่าการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยจะมีความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) และการประหยัดจากภายนอก (External Economics) ในการเลือกที่อยู่อาศัยในข้อพิจารณาด้านทำเลนั้นผู้ที่จะซื้อเน้นความสำคัญในการที่จะเข้าถึงการรับบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ สอดคล้องกับแนวคิดของ Brian Goodall (1972) ว่าความสะดวกในการเข้าถึง การติดถนนสายสำคัญ มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยนั่นเอง

ลำดับที่ 3 ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านที่ตั้งเกี่ยวกับการเข้าสู่โครงการบ้านจัดสรร โดยพิจารณาในเรื่องการเดินทาง/การคมนาคมสะดวก, ที่ตั้งโครงการเข้า-ออกได้หลายทาง โดยที่โครงการจัดสรรนั้นจะต้องใกล้ถนนใหญ่ใกล้ที่ทำงาน ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก และน้ำท่วมไม่ถึง

กอปรกับโครงการจัดสรรเหล่านั้น มีขอบเขตแน่ชัดเป็นสัดส่วน เนื่องจากในการตัดสินใจซื้อนั้นผู้ที่จะซื้อ จะค้นหาข้อมูลข่าวสารโดยใช้แหล่งทดลองเข้าถึงแหล่งข่าวสารโดยตรง อันหมายถึงเข้าสู่ที่ตั้งของโครงการนั้น ๆ ซึ่งจะได้สัมผัสกับลักษณะทางกายภาพของโครงการตามแนวคิดของ Herbert (1972) ได้อธิบายว่าหลักการเลือกบริเวณที่พักอาศัยขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอก อันได้แก่ ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้น ซึ่งคแลร์ (William H. Claire, 1975) ได้สนับสนุนแนวคิดนี้ว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยควรจะปลอดภัยจากภัยธรรมชาติอีกด้วย

ลำดับที่ 4 ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้านเกี่ยวกับขนาดพื้นที่ใช้สอย จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอน ตามจำนวนที่ต้องการ โดยที่

ตัวบ้านตั้งถูกหลักของทิศทางแดดและลม การจัดวางตัวบ้านและขนาดที่ดินสอดคล้องเหมาะสมกัน การวางรูปแบบภายนอกบ้านสวยงามถูกใจ และมีหลากหลายรูปแบบให้เลือก นอกจากนั้นการจัดพื้นที่ใช้สอยในบ้านมีประโยชน์สะดวกสอดคล้องกับวิถีชีวิตประจำวัน ผู้ที่จะซื้อจะประเมิน ฝีมือการก่อสร้างว่ามีคุณภาพหรือไม่ จากการสังเกตบ้านตัวอย่าง ประกอบกับรายละเอียดของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างจะต้องชัดเจน

สำหรับส่วนเพิ่มที่โครงการได้จัดเตรียมไว้ให้ เช่น การเตรียมครัวไทยไว้เป็นสัดส่วนโดยอยู่นอกตัวบ้าน, วัสดุที่ใช้ประกอบโครงสร้างบ้านสามารถต่อเติมได้ในอนาคต รวมถึงมีสถาปนิก วิศวกร ควบคุมการก่อสร้างอย่างใกล้ชิด แม้กระทั่งส่วนที่เป็นความคาดหวังของผู้ที่จะซื้อ เช่น รูปแบบบ้านสามารถดัดแปลงเพื่อใช้ประกอบกิจกรรมอื่น ๆ ได้ในอนาคต และพื้นที่ใช้สอยตามต้องการ ฯลฯ เหล่านี้ล้วนเป็นองค์ประกอบย่อยที่ผู้จะซื้อ ใช้ประกอบการพิจาณาในด้านรูปแบบบ้าน

เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าลงทุน (Investment product/ Capital Goods) สอดคล้องกับแนวคิดของ William F. Smith ว่าเป็นสินค้าถาวร ที่มีอายุยาวนานบางครั้งถึงหลายชั่วอายุคนทีเดียว ผลการศึกษาพบว่าในเรื่องของรูปแบบที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับขนาดและสภาพเศรษฐกิจของครัวเรือน กล่าวคือ ผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำกว่า 20,001-30,000 บาท จะเลือกที่อยู่อาศัยแบบทาวน์เฮาส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว มากกว่าเลือกบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด ในทางกลับกันผู้มีระดับรายได้สูงกว่า 30,0001 บาทขึ้นไปจะเลือกรูปแบบที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยว-บ้านแฝดมากกว่าทาวน์เฮาส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว

ซึ่งอธิบายได้จากการศึกษาของเบคค์ โรเบิร์ด และทีสเดล (Beck, Robert and Teesdale, 1974, 299) ว่า ช่วงในวงจรชีวิตครอบครัว (Stage of family life cycle) มีอิทธิพลต่อความพอใจในที่อยู่อาศัย นอกจากนั้นเมื่อมีรายได้เพิ่มขึ้นจะมีแนวโน้มที่ต้องการขนาดที่พักอาศัยที่ใหญ่กว่า (Richard Muth, 1974) สภาพบ้านที่ต้องการ การเลือกบ้านหลังใหญ่หรือเล็ก และจำนวนห้องนั้น ฉัตรชัย (2527, 97-100) กล่าวในเรื่องนี้ว่าขึ้นอยู่กับค่านิยม วิถีชีวิต ความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม และความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนไป

ลำดับที่ 5 ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อมเกี่ยวกับบรรยากาศสงบ น่าอยู่อาศัย มีการดูแลรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด, ขนาดถนนเมนกว้าง/ทางเข้าถนนซอยสะดวก ภายในโครงการจัดสรรควรมีสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการครบครัน มีระบบรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

จำนวนที่อยู่อาศัยในโครงการมีจำนวนพอเหมาะโดยที่จำนวนยูนิตแต่ละโซนไม่มากไม่น้อยเกินไป ลักษณะของเพื่อนบ้านดูไม่ก่อปัญหารำคาญใจในอนาคต และเป็นคนในสังคมเดียวกัน (Social Class) นอกจากนั้นผู้ที่จะซื้อยังคำนึงถึงสภาพแวดล้อมภายนอกรอบ ๆ โครงการ ที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี รวมทั้งไม่มีภาวะจากเสียง กลิ่น และอากาศ

ในการพิจารณาที่อยู่อาศัยที่เป็นเหตุและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับความเฉพาะตัวของบุคคล และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย (Rossi, 1955) ได้ทำการศึกษาด้านจิตวิทยาสังคมในเรื่องการย้ายถิ่น พบว่า สาเหตุที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย เหตุหนึ่งคือ สภาพชุมชนที่อาศัย ซึ่งการศึกษาของ Galant (1971) พบว่าถ้าสังคมและชุมชนที่อยู่อาศัยแต่ละแห่ง ไม่สามารถให้โอกาสตามที่แต่ละคนคาดหวังได้ คนในชุมชนนั้น ๆ ก็จะแสวงหาทางออกโดยการย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

ซึ่งฉัตรชัย (2527, 97-100) กล่าวว่า สภาพแวดล้อมเหมือนดังที่คาดหวัง อาจก่อให้เกิดการย้ายเข้าไปอยู่ อันเนื่องมาจากความหวังในเรื่องการอยู่ดีกินดี, ความหวังชื่อเสียงทางสังคม, ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว และความหวังเกี่ยวกับชุมชน ทำให้เกิดปัจจัยดึงดูดให้ผู้ที่จะซื้อไปอยู่อาศัยในย่านเดียวกัน ทั้งนี้สิ่งที่จะเป็นตัวกำหนดสภาพแวดล้อมที่ผู้ที่จะซื้อต้องการนั้นและมีผลต่อการเลือกที่อยู่ของมนุษย์ก็คือ รายได้นั่นเอง (Golany)

ลำดับที่ 6 ข้อพิจารณาในด้านการตลาด

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านการตลาดเกี่ยวกับการมีบ้านตัวอย่าง ณ ที่ตั้งโครงการให้เข้าชม, พนักงานขายให้การต้อนรับ รวมถึงการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดโครงการเป็นอย่างดี และมีความสามารถตอบข้อซักถามได้อย่างชัดแจ้ง กอปรกับการจัดผังโครงการที่ดี โดยอาศัยหลักภูมิสถาปัตย์ และมีความเป็นส่วนตัว พร้อมกับเข้าอยู่ได้ในทันที

ส่วนบริบทของรายละเอียดของข้อพิจารณาด้านการตลาด อาทิ มีการให้บริการหลังการขายในเรื่องของการบำรุงรักษา ซ่อมแซม ฯลฯ รวมถึงมีความรับผิดชอบต่อโครงการ โดยมีความคิดในการจัดชุมชน และมีการค้ำประกันตัวบ้าน, โฆษณามีความน่าเชื่อถือ, เงื่อนไขการส่งเสริมการจำหน่ายดี หรือแม้กระทั่งการเป็นลูกค้าเก่า ที่ติดตามโครงการมานาน ยังเป็นองค์ประกอบรอง ๆ ที่ผู้ที่จะซื้อ นำไปพิจารณา เนื่องจากองค์ประกอบในส่วนนี้ผู้ที่จะซื้อจะรับรู้ได้เมื่อแปรสภาพเป็นผู้ซื้อแล้ว

จากผลการศึกษานี้สะท้อนให้เห็นว่าการต้อนรับที่สุภาพ อบอุ่น เป็นกันเอง จริงใจ และรอบรู้ เป็นสิ่งที่ผู้ที่จะซื้อคาดหวังว่า จะได้รับจากการเข้าชมโครงการ มากกว่าส่วนลด,

การโฆษณา และของแถม ที่เป็นเพียงตัวดึงผู้ที่จะซื้อให้เข้ามาชมโครงการจัดสรร ทั้งนี้เนื่องจากคุณสมบัติของสินค้าคงทนนั้นจะมีราคาที่สูง ในการตัดสินใจซื้อจึงต้องอาศัยเหตุผลและ ความรอบคอบ จึงมีความจำเป็นที่โครงการจัดสรรนั้น ๆ ต้องเตรียมความพร้อมในเรื่องต่าง ๆ รวมถึงพนักงานขายจะต้องให้ข้อมูลต่าง ๆ อย่างชัดแจ้ง ครบถ้วน และเป็นจริง แก่ผู้ที่จะซื้อด้วยท่าที ที่เป็นกันเอง เต็มใจ และกระตือรือร้น เพื่อให้ผู้ที่จะซื้อสามารถตัดสินใจได้ง่ายขึ้น ด้วยความมั่นใจและสบายใจ ดังนั้นในโครงการที่มีบ้านตัวอย่างให้เข้าชม, พนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ, ผังโครงการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะซื้อ เป็นสิ่งที่ผู้ที่จะซื้อสามารถสัมผัสได้ในทันทีและส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อนั่นเอง

ลำดับที่ 7 ข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ

ผลการศึกษาผู้ที่จะซื้อได้คำนึงถึงองค์ประกอบหลักในเรื่องของข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการเกี่ยวกับความเชื่อถือในชื่อเสียง (Brand Name) ของผู้ประกอบการ โดยดูจากการดำเนินงานมานานและมีผลงานเป็นที่ปรากฏ และเป็นเจ้าตลาดในทำเล, โครงการได้รับอนุญาตค้าและจัดสรรที่ดินแล้ว นอกจากนั้นผู้ที่จะซื้อยังคำนึงถึงความมั่นคง ในการดำเนินธุรกิจโดยดูจากเงินทุนจดทะเบียน มากกว่าการมีเงื่อนไขการขายที่ดี, สถาบันทางการเงินน่าเชื่อถือ และการนำเอาสัญญามาตรฐานมาใช้ในการทำสัญญา

ถึงแม้ผู้ที่จะซื้อจะพิจารณาในด้านผู้ประกอบการเป็นลำดับสุดท้าย แต่ก็มิได้หมายความว่าจะไม่ได้สนใจเลย เมื่อพิจารณารายละเอียดแล้วพบว่าในการทำโครงการจัดสรรนั้นเกี่ยวข้องกับเม็ดเงินจำนวนมากและต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของการก่อสร้าง การบริหารงาน การดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน การที่ผู้ประกอบการนั้น ๆ มีผลงานเป็นที่ปรากฏและยาวนาน เป็นการการันตีในชื่อเสียงของผู้ประกอบการ การได้รับอนุญาตค้าที่ดินและจัดสรรเป็นการสร้างความมั่นใจ ให้ผู้ที่จะซื้อในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยกับโครงการจัดสรร

ซึ่งในการศึกษาผลงานวิจัยที่ผ่านมาสามารถเปรียบเทียบข้อค้นพบในลำดับความสำคัญดังปรากฏในตารางที่ 5.11 ดังนี้

ตารางที่ 5.11 ตารางเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของข้อพิจารณากับงานวิจัยที่ผ่านมา

ปี	2538	2543	2544	2545	2546
ชื่อเรื่อง	ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ทัศนคติ และความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัย อาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลางในเขตชั้นกลางของ กทม.	ปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยของประชากรในพื้นที่ตอนเหนือของกรุงเทพฯ	พฤติกรรมผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังวิกฤตเศรษฐกิจ	การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกทม. และปริมณฑล ปี พ.ศ. 2444	ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อ กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12
ผู้วิจัย	กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒนะ	บัณฑิต จุลาสัย, และ คณะ	บัณฑิต จุลาสัย, และ คณะ	บัณฑิต จุลาสัย และคณะ	ทัสณี นิลมงคล
วัตถุประสงค์	1. ศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม ทัศนคติและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดราคาปานกลาง 2 ปัจจัยสำคัญที่มีผล ต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุด	1. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบัน และปัญหาที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกทม. และประมณฑล (ปทุมธานี และนนทบุรี) เฉพาะพื้นที่ตอนเหนือ 2. เพื่อศึกษาความคิดเห็นในการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยของกลุ่มประชากรตัวอย่าง	1. เพื่อสำรวจปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาที่อยู่อาศัยในเขต กทม. และปริมณฑล 2. เพื่อเปรียบเทียบความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในเขต กทม. และปริมณฑล แบ่งแยกตามรายโซน/เขต 3. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้สื่อเพื่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกทม. และปริมณฑล	1. เพื่อศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยของผู้เข้าร่วมงานมหกรรมบ้านและคอนโด	1 เพื่อการศึกษาข้อมูลทั่วไปสภาพเศรษฐกิจ สังคม ของกลุ่มผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 2. เพื่อศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ณ ที่ตั้งโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ สภาพเศรษฐกิจ และสังคม ของผู้ที่จะซื้อกับระดับราคาของที่อยู่อาศัยที่สนใจที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12
กลุ่มตัวอย่าง	ผู้ที่กำลังพักอาศัยในอาคารชุดนั้นไม่น้อยกว่า 2 เดือน จำนวน 369 ตัวอย่าง	ประชากรในเขตกทม. และปริมณฑล (ปทุมธานีและนนทบุรี) เฉพาะพื้นที่ตอนเหนือ จำนวน 740 ตัวอย่าง	ประชากรในเขตกทม สมุทรปราการ ปทุมธานี และนนทบุรี จำนวน 1,666 ตัวอย่าง	ผู้เข้าร่วมงานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 9 จำนวน 384 ตัวอย่าง	ผู้ที่จะซื้อที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 จำนวน 189 ตัวอย่าง

ปี	2538	2543	2544	2545	2546
จากการศึกษาพบว่า	กลุ่ม Mid Rise-Low Density (อาคารความสูงปานกลาง ความหนาแน่นต่ำ) (1) สภาพแวดล้อม, ความปลอดภัยในพื้นที่โครงการดี (2) ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน (3) ชื่อเสียงเจ้าของโครงการดี (4) การออกแบบห้องและขนาดพื้นที่ใช้สอยพอเหมาะ (5) สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกดี กลุ่ม Mid Rise-High Density และ High Rise-High Density (อาคารความสูงปานกลางความหนาแนนสูง และ อาคารความสูงมากความหนาแน่นสูง) (1) ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน (2) สภาพแวดล้อม, ความปลอดภัยในพื้นที่โครงการดี (3) สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกดี (4) ราคาและเงื่อนไขของสัญญาดี (5) การออกแบบห้องและขนาดพื้นที่ใช้สอยพอเหมาะ	เหตุผลในการเลือกที่อยู่อาศัยในระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี (1) ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดี (2) ต้องการพื้นที่ใช้สอยเพิ่มมากขึ้น (3) มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน (4) รูปแบบบ้านสวยงาม (5) ราคาเหมาะสม (6) ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก (7) ใกล้ที่ทำงาน	ข้อพิจารณาในการเลือกที่อยู่อาศัยระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี (1) ต้องการสภาพแวดล้อมดี (2) ราคาเหมาะสม (3) มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน (4) ต้องการพื้นที่ใช้สอยเพิ่มมากขึ้น (5) ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก (6) ต้องการแยกครอบครัว (7) ผู้ประกอบการมีการนำเอาสัญญามาตรฐานมาใช้	ลำดับความสำคัญของข้อพิจารณา อันดับ 1 ข้อพิจารณาด้านที่ตั้งและสภาพแวดล้อม อันดับ 2 ข้อพิจารณาด้านรูปแบบบ้าน อันดับ 3 ข้อพิจารณาด้านการเงิน อันดับ 4 ข้อพิจารณาด้านผู้ประกอบการ อันดับ 5 ข้อพิจารณาด้านสังคม โดยมีลำดับความสำคัญของข้อมูลดังนี้ (1) ราคาเหมาะสม (2) ขนาดและพื้นที่ใช้สอยเหมาะสม (3) ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดี (4) บริษัทมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ (5) ผู้ประกอบการมีความนาเชื่อถือ (6) ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก (7) มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	ลำดับความสำคัญของข้อพิจารณา อันดับ 1 ข้อพิจารณาในด้านการเงิน อันดับ 2 ข้อพิจารณาทางด้านทำเล อันดับ 3 ข้อพิจารณาทางด้านที่ตั้ง อันดับ 4 ข้อพิจารณาทางด้านรูปแบบบ้าน อันดับ 5 ข้อพิจารณาทางด้านสภาพแวดล้อม อันดับ 6 ข้อพิจารณาทางด้านการตลาด อันดับ 7 ข้อพิจารณาทางด้านผู้ประกอบการ โดยมีลำดับความสำคัญของข้อมูลดังนี้ (1) ราคาขายเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ (2) ความสะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ (3) การเดินทาง/การคมนาคมสะดวก (4) ขนาดพื้นที่ใช้สอย, จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอนตามจำนวนต้องการ (5) บรรยากาศสงบน่าอยู่อาศัย, มีการดูแลและรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด (6) มีบ้านตัวอย่างให้ชม (7) เชื่อถือในชื่อเสียงของผู้ประกอบการโดยดูจากมีการดำเนินงานมานานและมีผลงานเป็นที่ประจักษ์และเป็นเจ้าตลาดในทำเล

ประเด็นที่ 4 <u>ความสัมพันธ์ระหว่างเศรษฐกิจ สังคมของผู้ที่กำลังจะซื้อกับระดับราคา และรูปแบบที่อยู่อาศัย</u>

ทั้งนี้การศึกษาของการเคหะแห่งชาติ (การเคหะแห่งชาติ, [กคช.], 2531) วิเคราะห์ว่าองค์ประกอบของที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับรายได้ กล่าวคือ การสำรวจของการเคหะแห่งชาติพบว่า ครัวเรือนที่ซื้อบ้านใหม่ ใช้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ถึงร้อยละ 30-35 โดย ณ ระดับรายได้ที่แตกต่างกันความสามารถในการจ่ายก็แตกต่างกันด้วยกล่าวคือ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีรายได้ 20,001-30,000 บาท/เดือน จะสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 800,000 บาท เนื่องจากความสามารถในการจ่ายต่อเดือนอยู่ที่ 7,000-10,500 บาท และสามารถซื้อบ้านได้ในระดับราคา 700,000-1,050,000 บาท ในประเภททาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด

ผู้ที่มีรายได้ 30,001-50,000 บาท/เดือน ขึ้นไปจะให้ความสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001-1,500,000 บาทเนื่องจากความสามารถในการจ่ายต่อเดือนอยู่ที่ 10,500-17,500 บาท และสามารถซื้อบ้านได้ในระดับราคา 1,050,000-1,750,000 บาทในประเภททาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านแฝด

ผู้มีรายได้ 10,001 บาท/เดือน ขึ้นไป จะให้ความสนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 1,500,000 บาทขึ้นไป เนื่องจากความสามารถในการจ่ายต่อเดือนอยู่ที่ 35,001 บาทขึ้นไป และสามารถซื้อบ้านได้ในระดับราคา 3,500,000 บาท ในประเภททาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว

ตารางที่ 5.12 แสดงความสามารถในการจ่าย 35%

ผู้มีรายได้ (บาท/เดือน)	ความสามารถในการจ่าย 35%			
	ความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือน	สามารถซื้อบ้านในระดับราคา	ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อได้	รูปแบบบ้านตามกรณีศึกษา
20,000-30,000	7,000-10,500	700,000-1,050,000	ปานกลาง	ทาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด
30,001-40,000	10,501-14,000	1,050,000-1,400,000	ปานกลาง	ทาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว
40,001-50,000	14,001-17,500	1,400,001-1,750,000	ปานกลาง	ทาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว
50,001-75,000	17,501-26,250	1,750,001-2,625,000	ปานกลาง	ทาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว
75,001-100,000	26,251-35,000	2,625,100-3,500,000	สูง	ทาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว
100,001 ขึ้นไป	35,001 ขึ้นไป	3,500,001 ขึ้นไป	สูง	ทาวน์เฮ้าส์-บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว

ฐานระดับรายได้มีผลต่อการชำระสถาบันการเงินในการเลือกซื้อรูปแบบของที่อยู่อาศัย เนื่องจากราคาที่อยู่อาศัยเป็นตัวกำหนดหรืออาจกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า ราคาที่พักอาศัยย่อมสัมพันธ์กับรายได้และความสามารถในการจ่ายนั่นเอง (William Alonso, 1964) :สอดคล้องกับแนวคิดในเรื่องของกลุ่มประชากรที่มีรายได้ปานกลางประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมดในซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000-20,000 บาท/เดือน แสดงว่าสามี-ภรรยาต้องช่วยกันทำงานเพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ถึง 15,000-20,000 บาท/เดือนและต้องสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ (อ้างในสมถวิล แซ่ลี้, 2538)

5.3 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาข้อมูลทั่วไปสภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่อยู่อาศัยปัจจุบัน รวมถึงความสนใจในที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ รวมถึงความสัมพันธ์ระหว่าง สภาพเศรษฐกิจ สังคม ของผู้ที่กำลังจะซื้อกับระดับราคาและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ ของผู้ที่กำลังจะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 มีประเด็นน่าสนใจที่นำมาเป็นข้อเสนอแนะดังนี้คือ

1. ข้อเสนอแนะในงานวิจัย

1.1 ข้อเสนอแนะเพื่อการนำไปใช้ เนื่องจากการศึกษาวิจัยฉบับนี้ทำการศึกษา ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ณ โครงการในพื้นที่ศึกษา 3 โครงการ คือ โครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ดังนั้นผลการวิจัยฉบับนี้จึงไม่สามารถนำไปใช้เพื่อเปรียบเทียบกับผลการวิจัยฉบับอื่นที่มีข้อจำกัดในเรื่องของกลุ่มประชากรที่แตกต่างกัน

1.2 ผู้ที่จะซื้อได้รับข้อมูลข่าวสารของโครงการจากแหล่งการค้าและแหล่งบุคคล โดยส่วนใหญ่ทำการเปรียบเทียบไม่ต่ำกว่า 2 โครงการ เข้าชมแต่ละโครงการไม่ต่ำกว่า 2 ครั้งใช้เวลาเข้าชมโครงการเพื่อซักถามรายละเอียดต่อครั้ง ๆ ละ 15-30 นาที โดยสร้างเกณฑ์ของรูปแบบความตั้งใจในการซื้อไว้ที่โครงการที่เข้าชมมากที่สุด หลังจากได้ข้อมูลครบถ้วนแล้วจะทำการปรึกษาบุคคลสำคัญก่อนการตัดสินใจซื้อ ในการพิจารณาที่อยู่ที่อาศัยที่จะซื้อนั้นว่ามีความหมายมากเพียงไร ขึ้นอยู่กับความสำคัญทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ที่จะซื้อ และใช้สิ่งจูงใจที่ก่อให้เกิดการซื้อเป็นเรื่องของเหตุผลมากกว่าอารมณ์

2. **ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ**

2.1 จากผลการศึกษาในเรื่องของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ พบว่า ข้อพิจารณาทางด้านการเงินมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ส่วนใหญ่ เป็นผู้ที่มีรายได้จากการทำงานตามแผนพัฒนาฉบับที่ 7 จัดเป็นผู้มีรายได้สูง หรือมีชนชั้นในสังคมเป็นชั้นกลางระดับบนและกลุ่มชั้นสูงระดับล่าง กล่าวคือเป็นผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนต่อครัวเรือน 20,000-30,000บาท และ 30,001-40,000 บาท กับ 100,001 บาทขึ้นไป โดยมีความสามารถในการจ่ายในที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง-ระดับราคาสูง จะพิจารณาระดับราคาเมื่อเทียบกับคุณภาพ โดยคำนึงถึงราคาที่สมเหตุสมผลที่สอดคล้องกับรายได้และความสามารถในการจ่ายของตน โดยปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อให้ความสำคัญกับปัจจัยในเรื่องของการเงินมากกว่า เนื่องจากองค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย องค์ประกอบของโครงการที่อยู่อาศัย เช่น การมีประปา ไฟฟ้า ถนน สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ฯลฯ มีความสัมพันธ์กับรายได้ขนาดของครัว.เรือน และสอดคล้องความสามารถในการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ยังอยู่ในช่วงร้อยละ 35 ของรายได้ครัวเรือน ในแบบแผนค่าใช้จ่าย ในเรื่องที่อยู่อาศัย

2.2 องค์ประกอบรองที่ผู้ที่จะซื้อคาดหวังว่าที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรรนั้นควรจะมี

(1) แก่นความคิดผลิตภัณฑ์ (Core Product) ที่ตอบสนองแนวความคิดที่ต้องการความเป็นส่วนตัวและมีอิสระ

(2) การออกแบบที่อยู่อาศัย มีความสัมพันธ์กับขนาดและวงจรชีวิตของครอบครัวกับสภาพเศรษฐกิจของครัวเรือน ทั้งนี้ต้องตอบสนองค่านิยมและวิถีชีวิต

(3) การประเมินคุณภาพและฝีมือในการก่อสร้าง ผู้ที่จะซื้อจะใช้มาตรฐานของบ้านตัวอย่างเป็นเกณฑ์

(4) การพิจารณาด้านทำเล (Location) ของผู้ที่จะซื้อสะท้อนให้เห็นการคำนึงถึงการเข้าถึงและการประหยัดจากภายนอก กอปรกับการอยู่ติดถนนสายสำคัญ

(5) การพิจารณาด้านที่ตั้ง (Site) ของโครงการจัดสรรนั้น ผู้ที่จะซื้อจะคำนึงถึงความสะดวกในการเดินทาง/การคมนาคม การเข้าออกได้หลายทางเป็นสำคัญ

(6) สภาพแวดล้อมของโครงการ ควรตอบสนองความหวังในเรื่องการกินดีอยู่ดี, ความหวังในเรื่องชื่อเสียงทางสังคม, ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว และความหวังเกี่ยวกับชุมชนได้อาทิ บรรยากาศสงบ น่าอยู่อาศัย มีการดูแลรักษาหมู่บ้านให้สะอาด ฯลฯ

(7) ความพร้อม ณ ที่ตั้งโครงการที่สามารถสัมผัสได้ในทันที จะทำให้ลูกค้าประทับใจและตัดสินใจซื้อ อาทิ บ้านตัวอย่างที่ได้มาตรฐาน, พนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ, ผังโครงการที่ตอบสนองความต้องการได้

(8) ผลงานที่ได้จากการดำเนินงานอันยาวนานของผู้ประกอบการ กอปรกับการได้รับอนุญาตค้าและจัดสรรที่ดิน เป็นส่วนประกอบในการสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ

3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.1 การวิจัยในครั้งนี้เป็นเรื่องละเอียดอ่อน เกี่ยวข้องกับบุคคลหลายฝ่าย และมีระยะเวลาเป็นข้อกำหนด ผลการศึกษาพบปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลต่อพื้นที่ทำการศึกษาและจำนวนของกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

- เนื่องจากวัตถุประสงค์หลักของกลุ่มตัวอย่างที่เข้ามาชมโครงการ เพื่อเสาะแสวงหาข้อมูลข่าวสารเพื่อทำการเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อ และในการเข้าชมโครงการของผู้ที่จะซื้อแต่ละครั้งจะใช้เวลาที่อยู่ในโครงการนานมาก และเหนื่อยล้ากับการสำรวจโครงการอาจไม่อยู่ในภาวะที่จะสะดวกให้ข้อมูล ดังนั้นจึงส่งผลต่อจำนวนกลุ่มตัวอย่างและผลที่ได้
- การทำการวิจัยควรได้รับการตอบรับเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ประกอบการว่ายินดีให้เข้าทำการวิจัย เพื่อยืนยันว่าอนุญาตให้เข้าไปใช้สถานที่เพื่อทำการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างได้ เนื่องจากหากในทำเลที่จัดเตรียมไว้เป็นพื้นที่ศึกษามีสภาพการ แข่งขันสูงโอกาสที่จะไม่ได้เข้าไปทำวิจัยในสำนักงานขายมีความเป็นไปได้สูง เพราะข้อมูลในส่วนของผู้ที่จะซื้อนี้ถือเป็นความลับทางการตลาด นอกจากนั้นจำนวนของผู้ที่เข้าชมโครงการส่งผลต่องานวิจัยอย่างมากเพราะอาจติดเงื่อนไขในเรื่องของระยะเวลาในการวิจัยได้
- ข้อมูลจากหน่วยงานราชการ เป็นข้อมูลที่ไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ การจัดเก็บไม่เป็นระบบ ระเบียบ แบบแผน ต้องใช้เวลาในการรวบรวมข้อมูลที่กระจัดกระจายให้เป็นหมวดหมู่พอสมควร แต่ได้รับความช่วยเหลือและให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

3.2 การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษา ผู้ที่จะซื้อที่อยู่ในขั้นตอนในกระบวนการซื้อ ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับการพิจารณาซึ่งเกิดก่อนการซื้อ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญทั้งตัวผู้ที่จะซื้อและผู้ประกอบการเนื่องจากเป็นเรื่องของธุรกิจ และเป็นความลับทางการตลาด อาจก่อให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในการทำวิจัยได้หากมีผู้สนใจที่จะทำวิจัยในลักษณะเดียวกัน