

ปัจจัยในการซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในหมู่บ้านจัดสรร จังหวัด

ชลบุรี : กรณีศึกษา บริษัท ไลฟ์ แอนด์ ลีฟวิ่ง จำกัด

นางสาวฉิรศุ ชุณหรัักษ์โชติ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR)
are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัย ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

FACTORS IN BUYING DETACHED HOUSES AND TOWNHOUSES IN HOUSING ESTATES IN CH
ONBURI PROVINCE: A CASE STUDY OF LIFE AND LIVING COMPANY LIMITED

Miss Thirasu Chunharuckhot



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development Program in Housing Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2015

Copyright of Chulalongkorn University

ฉัตร ชุณหรัศมิ์โชติ : ปัจจัยในการซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในหมู่บ้านจัดสรร จังหวัดชลบุรี : กรณีศึกษา บริษัท ไลฟ์ แอนด์ ลีฟวิ่ง จำกัด (FACTORS IN BUYING DETACHED HOUSES AND TOWNHOUSES IN HOUSING ESTATES IN CHONBURI PROVINCE: A CASE STUDY OF LIFE AND LIVING COMPANY LIMITED) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: ศ. ดร. บัณฑิต จุลาสัย, 108 หน้า.

วิทยานิพนธ์มีวัตถุประสงค์ศึกษาปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในชลบุรี โดยการสอบถามผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัท ไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง จำกัด และทำการคำนวณตามสูตรของ Yamane โดยมีระดับความเชื่อมั่นที่ 95%

จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ มีท่าเรือแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมหลายแห่ง โดยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในอำเภอศรีราชา แหล่งงานดังกล่าวส่งผลให้ผู้คนต่างถิ่นย้ายเข้ามาอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดความต้องการในที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบ ซึ่งเห็นได้จากจำนวนการออกใบอนุญาตฯ ที่มีมากเป็นอันดับสองของประเทศในปี พ.ศ.2556

จากการศึกษาโดยสุ่มจากผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง จำนวน 18 โครงการ พบว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวทั้งหมด 303 ราย และผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ 271 ราย จะมีความคล้ายกันในบางประเด็น เช่น ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 ถึง 40 ปี อาศัยอยู่ในชลบุรีมาก่อนซื้อที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และเป็นพนักงานบริษัทเอกชนในชลบุรี ส่งผลให้ปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย คือ ใกล้ที่ทำงาน เพื่อให้สามารถเดินทางไปทำงานได้ ไม่เกิน 15 - 30 นาที

สำหรับ ผู้ซื้อบ้านเดี่ยว พบว่าเป็นเจ้าของทาวน์เฮาส์หรือบ้านเดี่ยวมาก่อน ทำให้มีปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย เน้นเรื่องคุณภาพของวัสดุและการก่อสร้าง ส่วนใหญ่จะอยู่อาศัยแบบครอบครัวโดยพ่อและแม่จะทำงานมีรายได้พร้อมกัน ทำให้คำนึงถึงระบบรักษาความปลอดภัยเป็นสำคัญ นอกจากนี้ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จะทำงานนอกเขตอุตสาหกรรม โดยรถยนต์ส่วนบุคคลในการเดินทางไปทำงาน ทำให้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยใกล้ถนนสุขุมวิท และให้ความสำคัญกับโครงการที่มีทางเข้าออกได้หลายทาง

ส่วนผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ เดิมเช่าอยู่อาศัยรวม มีภูมิลำเนาเดิมจากภาคอีสาน มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ทำงานในเขตอุตสาหกรรม ใช้รถรับส่งบริษัทในการเดินทางไปกลับที่ทำงาน จึงให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการที่มีรถบริการสาธารณะ เป็นปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

ภาควิชา เคหการ

ลายมือชื่อนิติ

สาขาวิชา การพัฒนาที่อยู่อาศัย

ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก

ปีการศึกษา 2558

5673576125 : MAJOR HOUSING DEVELOPMENT

KEYWORDS: CONSUMER DECISION MAKING / HOUSING PROJECT / DETACHED HOUSE / TOWNHOUSE / CHONBURI

THIRASU CHUNHARUCKCHOT: FACTORS IN BUYING DETACHED HOUSES AND TOWNHOUSES IN HOUSING ESTATES IN CHONBURI PROVINCE: A CASE STUDY OF LIFE AND LIVING COMPANY LIMITED. ADVISOR: PROF. BUNDIT CHULASAI, 108 pp.

The objective of this thesis is to study factors in buying detached house and townhouses in housing estate in Chon Buri province. By interviewing customers who live in housing estate of Life and Living Company Limited and calculated the population using Yamane formula at the confidence level of 95 percent.

Chon Buri is an important economic province, due to the existence of Laem Chabang International Deep Seaport and countless Industrial Estates that are mostly located in Sri Racha District, which greatly contributes to the migration of work force from all over Thailand, resulting in the surge of demand for low-rise housing. Thus makes Chon Buri rank second in the number of housing construction permits in Thailand in 2013.

From studying the population living in 18 projects of Life and Living Company housing estates, through random sampling, revealed that among 303 samples from detached house and 271 samples from townhouse; some similarities were found among them. Most customers age between 25 to 40 years old that had previously been living in Chon Buri before moving into their current homes. Many are employed by private companies in Chon Buri. As a result, they tend to choose their homes based on the distance between their houses to their workplace, within a 15-30 minutes travel time.

For customers living in detached houses, most of them either owned townhouse or detached house before moving into their current homes; therefore, the influential factors for their housing purchase are focused on the quality of materials and construction method. Most family is characterized by double income family, where both parents earn income; hence the security system is of their primary concern. Furthermore, most are university graduates working outside of industrial estate area, where they would rely on personal cars to travel to work. As a result, their choice of housing location would be close to Sukhumvit Road and ease of access to their homes.

Study shows that townhouse customers lived in rental apartment before moving into their current homes, where most of them are migrants from the Northeastern region. With an educational level lower than undergraduate degree working in industrial estates area, it can be seen that this group is of blue collar level worker. Many would depend on the company's shuttle bus to travel to work, thus public transportation is their primary concern when making housing purchase decision.

Department: Housing

Student's Signature

Field of Study: Housing Development

Advisor's Signature

Academic Year: 2015

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากอาจารย์ที่ปรึกษา วิทยานิพนธ์ ศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย ที่คอยชี้แนะแนวทาง ให้คำชี้แนะ ตลอดจน ข้อคิดเห็นต่างๆ ในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ รวมทั้งคอยติดตามความคืบหน้าในการทำ วิทยานิพนธ์และสภาพชีวิตระหว่างการทำวิทยานิพนธ์มาโดยตลอด ผู้วิจัยต้องขอกราบ ขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณรองศาสตราจารย์ยุวดี ศิริ ที่คอยชี้แนะแนวทางในการแก้ไขเล่ม จนสำเร็จ ลุล่วงในที่สุด

อีกทั้งขอขอบคุณคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ทุกท่าน ได้แก่ รองศาสตราจารย์ ดร. เสริชย์ โชติพานิช รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต รองศาสตราจารย์ยุวดี ศิริ และผู้ช่วย ศาสตราจารย์ ดร. พีรธร แก้วลาย ที่ให้ความรู้ คำชี้แนะที่เป็นประโยชน์ต่อการทำการศึกษาและ มอบความเมตตาแก่นิสิตที่สำเร็จการเขียนวิทยานิพนธ์เล่มนี้

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัว และกัลยาณมิตรทุกท่าน สำหรับ ความช่วยเหลือ และกำลังใจในการทำวิทยานิพนธ์เป็นอย่างดีเสมอมา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญรูปภาพ.....	ฐ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	6
1.3 ขอบเขตการศึกษา	6
1.4 วิธีการดำเนินการวิจัย	8
1.5 เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย.....	9
1.6 กลุ่มประชากร.....	9
1.7 การนำเสนอผลงานวิจัย	12
1.8 ข้อตกลงเบื้องต้น	13
1.9 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	14
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์	15
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย	16
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	16
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง	17
2.4.1 ปัจจัยด้านการเดินทาง.....	17

2.4.2 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและแหล่งงาน.....	17
2.5 ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค	17
2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับจังหวัดชลบุรี	18
2.7 งานวิจัยที่เกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด.....	18
2.8 งานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและแหล่งงาน	20
บทที่ 3 ลักษณะทั่วไปของบริษัทกรณีศึกษา	22
3.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทกรณีศึกษา.....	22
3.2 แนวความคิดของการบริหารงาน.....	27
3.3 รูปแบบบ้านของบริษัทกรณีศึกษา.....	29
3.4 รูปแบบโครงการของบริษัทกรณีศึกษา.....	29
3.5 ทำเลที่ตั้งของบริษัทกรณีศึกษา.....	33
3.6 สังคมและสภาพแวดล้อมในโครงการของบริษัทกรณีศึกษา	34
3.7 ข้อมูลโครงการที่ใช้ในการศึกษา.....	37
3.8 รายละเอียดโครงการที่ใช้ในการศึกษา	39
บทที่ 4 ผลการศึกษาข้อมูล.....	44
4.1 ผลศึกษาผู้ซื้อบ้านเดี่ยว	45
4.1.1 ผลการศึกษาข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน	45
4.1.2 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้พักอาศัยที่ทำงาน.....	46
4.1.3 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	48
4.1.4 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิม	52
4.1.5 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไป	55
4.2 ผลศึกษาผู้ซื้อทาวน์เฮาส์	58
4.2.1 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสภาพการอยู่อาศัยในปัจจุบัน.....	58

4.2.2 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้พักอาศัยที่ทำงาน.....	59
4.2.3 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย.....	61
4.2.4 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิม.....	65
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย.....	70
รายการอ้างอิง.....	80
ภาคผนวก.....	82
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....	83
ภาคผนวก ข รายละเอียดโครงการที่ใช้ในการสำรวจ.....	88
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	108



สารบัญตาราง

ตารางที่ 1.1	แสดงจำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2556	3
ตารางที่ 1.2	จำนวนและสัดส่วนหน่วยในโครงการที่ทำการสำรวจในจังหวัดชลบุรี	4
ตารางที่ 1.3	แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่จะทำการสำรวจ	10
ตารางที่ 1.4	แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างในโครงการบ้านเดี่ยว	11
ตารางที่ 1.5	แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างในโครงการทาวน์เฮาส์	12
ตารางที่ 1.6	รายชื่อนิติบุคคลที่มีมูลค่าจดทะเบียนสูงที่สุดในจังหวัดชลบุรี	13
ตารางที่ 3.1	สรุปผลงานโครงการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 – พ.ศ. 2557	22
ตารางที่ 3.2	รายละเอียดโครงการที่จะทำการสำรวจ	37
ตารางที่ 4.1	แสดงสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มบ้านเดี่ยว	45
ตารางที่ 4.2	แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว	45
ตารางที่ 4.3	แสดงสัดส่วนผู้พักอาศัยที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว	46
ตารางที่ 4.4	แสดงสัดส่วนระดับการศึกษาในกลุ่มบ้านเดี่ยว	46
ตารางที่ 4.5	แสดงสัดส่วนประสบการณ์การทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว	46
ตารางที่ 4.6	แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว	47
ตารางที่ 4.7	แสดงสัดส่วนอาชีพในกลุ่มบ้านเดี่ยว	47
ตารางที่ 4.8	แสดงสัดส่วนวิธีเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว	47
ตารางที่ 4.9	แสดงสัดส่วนระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว	48
ตารางที่ 4.10	แสดงเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว	48
ตารางที่ 4.11	ลำดับความสำคัญของข้อมูลด้านข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว ...	49
ตารางที่ 4.12	ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบบ้านในกลุ่มบ้านเดี่ยว	50

ตารางที่ 4.13	ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบโครงการในกลุ่มบ้านเดี่ยว	50
ตารางที่ 4.14	ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านทำเลที่ตั้งในกลุ่มบ้านเดี่ยว	51
ตารางที่ 4.15	ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านสังคมและสภาพแวดล้อมในกลุ่มบ้านเดี่ยว.....	51
ตารางที่ 4.16	ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านผู้ประกอบการในกลุ่มบ้านเดี่ยว.....	52
ตารางที่ 4.17	แสดงสัดส่วนภูมิภานาในกลุ่มบ้านเดี่ยว.....	52
ตารางที่ 4.18	แสดงสัดส่วนทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มบ้านเดี่ยว	53
ตารางที่ 4.19	แสดงสัดส่วนรูปแบบที่อยู่เดิมในกลุ่มบ้านเดี่ยว	53
ตารางที่ 4.20	แสดงสัดส่วนลักษณะการครอบครองในกลุ่มบ้านเดี่ยว.....	54
ตารางที่ 4.21	แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว	54
ตารางที่ 4.22	แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว	54
ตารางที่ 4.23	แสดงสัดส่วนอายุในกลุ่มบ้านเดี่ยว	55
ตารางที่ 4.24	แสดงสัดส่วนรายได้ครอบครัวในกลุ่มบ้านเดี่ยว.....	55
ตารางที่ 4.25	แสดงสัดส่วนเพศของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มบ้านเดี่ยว.....	55
ตารางที่ 4.26	แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยวแยกตามอำเภอที่อยู่อาศัย	56
ตารางที่ 4.27	แสดงสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	58
ตารางที่ 4.28	แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มทาวน์เฮาส์	58
ตารางที่ 4.29	แสดงสัดส่วนผู้พักอาศัยที่ทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	59
ตารางที่ 4.30	แสดงสัดส่วนระดับการศึกษาในกลุ่มทาวน์เฮาส์	59
ตารางที่ 4.31	แสดงสัดส่วนประสบการณ์การทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	59
ตารางที่ 4.32	แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์	60
ตารางที่ 4.33	แสดงสัดส่วนอาชีพในกลุ่มทาวน์เฮาส์	60
ตารางที่ 4.34	แสดงสัดส่วนวิธีเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์	60
ตารางที่ 4.35	แสดงสัดส่วนระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	61

ตารางที่ 4.36 แสดงเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว	61
ตารางที่ 4.37 ลำดับความสำคัญของข้อมูลด้านข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มทาวน์เฮาส์ ..	62
ตารางที่ 4.38 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบบ้านในกลุ่มทาวน์เฮาส์	63
ตารางที่ 4.39 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบโครงการในกลุ่มทาวน์เฮาส์	63
ตารางที่ 4.40 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านทำเลที่ตั้งในกลุ่มทาวน์เฮาส์	64
ตารางที่ 4.41 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านสังคมและสภาพแวดล้อมในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	64
ตารางที่ 4.42 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านผู้ประกอบการในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	65
ตารางที่ 4.43 แสดงสัดส่วนภูมิภานาในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	65
ตารางที่ 4.44 แสดงสัดส่วนทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มทาวน์เฮาส์	66
ตารางที่ 4.45 แสดงสัดส่วนรูปแบบที่อยู่เดิมในกลุ่มทาวน์เฮาส์	66
ตารางที่ 4.46 แสดงสัดส่วนลักษณะการครอบครองในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	67
ตารางที่ 4.47 แสดงสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิมในกลุ่มทาวน์เฮาส์.....	67
ตารางที่ 4.48 แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มทาวน์เฮาส์	67
ตารางที่ 4.49 แสดงสัดส่วนอายุในกลุ่มทาวน์เฮาส์	68
ตารางที่ 4.50 แสดงสัดส่วนรายได้ครอบครัวในกลุ่มทาวน์เฮาส์	68
ตารางที่ 4.51 แสดงสัดส่วนเพศของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มทาวน์เฮาส์	68
ตารางที่ 4.52 แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์แยกตามอำเภอที่อยู่อาศัย	69

สารบัญรูปภาพ

รูปที่ 1.1 แสดงแผนที่แสดงอาณาเขตจังหวัดชลบุรี.....	1
รูปที่ 1.2 แสดงแผนที่เขตอุตสาหกรรมและชุมชนที่อยู่อาศัยในจังหวัดชลบุรี	2
รูปที่ 1.3 แสดงทำเลที่ตั้งหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทมหาชนและผู้ประกอบการท้องถิ่นในปีพ.ศ. 2556.....	4
รูปที่ 1.4 แสดงแผนที่ที่ตั้งโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างชายไทรมาสที่ 3 พ.ศ.2556.....	7
รูปที่ 1.5 แสดงที่ตั้งโครงการของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งแยกตามทำเลที่ตั้ง.....	7
รูปที่ 3.1 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง	26
รูปที่ 3.2 แสดงที่ตั้งและทางเข้าออกโครงการบ้านสวนวิเวชา	28
รูปที่ 3.3 แสดงที่ตั้งและทางเข้าออกโครงการในกลุ่มแฟมิลีซิตี	28
รูปที่ 3.4 รูปแบบบ้านเดี่ยวขนาดกลาง	29
รูปที่ 3.5 รูปแบบทาวน์เฮาส์.....	29
รูปที่ 3.6 มุมนั่งเล่นภายในทาวน์เฮาส์.....	29
รูปที่ 3.7 มุมทานอาหารในทาวน์เฮาส์	29
รูปที่ 3.8 ซุ้มทางเข้าโครงการบ้านสายลมชมวิว	30
รูปที่ 3.9 ซุ้มทางเข้าโครงการบ้านกลางสวนขณะแลกบัตร์	30
รูปที่ 3.10 ป้อมยามบริเวณพื้นที่	31
รูปที่ 3.11 ติดตั้งกล่องวงจรปิดภายในโครงการ	31
รูปที่ 3.12 เครื่องออกกำลังกายในพื้นที่ส่วนกลาง.....	31
รูปที่ 3.13 เครื่องเล่นเด็กในพื้นที่ส่วนกลาง	31
รูปที่ 3.14 ห้องฟิตเนสโครงการบราวน์เฮาส์.....	31
รูปที่ 3.15 สระว่ายน้ำโครงการบ้านกลางสวน	31
รูปที่ 3.16 จุดพักขยะหน้าโครงการ	32

รูปที่ 3.17 การจัดเก็บขยะตามบ้าน.....	32
รูปที่ 3.18 จุดพักขยะรวมในโครงการไลฟ์ชิตี้ปาร์ค.....	32
รูปที่ 3.19 รุระบายน้ำภายในโครงการ	33
รูปที่ 3.20 เส้นทางเดินรถสาธารณะบริเวณโครงการแฟมิลีชิตี้.....	34
รูปที่ 3.21 เส้นทางเดินรถบริเวณโครงการไลฟ์ชิตี้ปาร์ค.....	34
รูปที่ 3.22 ที่ตั้งโครงการของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งและสิ่งอำนวยความสะดวกในอำเภอเมือง ชลบุรี	35
รูปที่ 3.23 ที่ตั้งโครงการของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งและสิ่งอำนวยความสะดวกในอำเภอศรีราชา และบางละมุง.....	36
รูปที่ 3.24 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการที่ทำการสำรวจ.....	38
รูปที่ 3.25 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งที่ใกล้สนามบินอุตสาหกรรม	39
รูปที่ 3.26 แสดงการจัดพื้นที่ภายในโครงการกลุ่มแฟมิลีชิตี้และสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ	40
รูปที่ 3.27 แสดงการจัดพื้นที่ภายในโครงการไลฟ์ชิตี้ปาร์คและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ	41
รูปที่ 3.28 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งที่ใกล้ถนนสุขุมวิท	42
รูปที่ 3.29 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งที่ใกล้ถนนมอเตอร์เวย์	43
รูปที่ 5.1 เปรียบเทียบสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิมและปัจจุบันของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว	72
รูปที่ 5.2 แสดงสัดส่วนการครอบครองที่อยู่เดิมของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว.....	72
รูปที่ 5.3 แสดงสัดส่วนประสบการณ์ทำงานและรายได้รวมครอบครัวของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว	73
รูปที่ 5.4 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองชลบุรีและสถานที่ทำงาน ของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว	74
รูปที่ 5.5 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชาและสถานที่ทำงานของ ผู้ซื้อบ้านเดี่ยว.....	75
รูปที่ 5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอบางละมุงและสถานที่ทำงาน ของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว	75
รูปที่ 5.7 การครอบครองที่อยู่เดิมของผู้ซื้อทาวน์เฮาส์	76

รูปที่ 5.8 ประสบการณ์ทำงานของผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ 77

รูปที่ 5.9 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองชลบุรีและสถานที่ทำงาน
ของผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ 77

รูปที่ 5.10 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชาและสถานที่ทำงาน
ของผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ 78



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

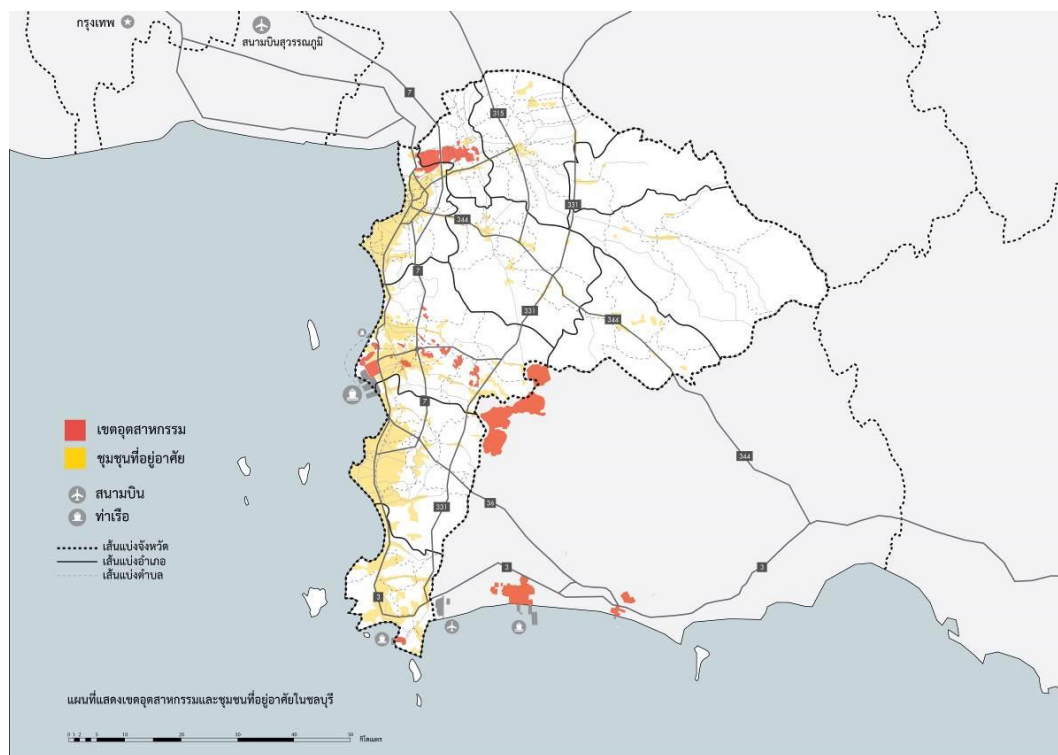
จังหวัดชลบุรีตั้งอยู่ในภาคตะวันออก มีอาณาเขตติด 3 จังหวัด ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดจันทบุรี และจังหวัดระยอง โดยมีชายฝั่งตะวันตกติดทะเลอ่าวไทยตลอดแนว จังหวัดชลบุรีมีทั้งหมด 11 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองชลบุรี อำเภอศรีราชา อำเภอบางละมุง อำเภอเกาะสีชัง อำเภอสัตหีบ อำเภอพานทอง อำเภอบ้านบึง อำเภอพนัสนิคม อำเภอหนองใหญ่ อำเภอบ่อทอง และอำเภอเกาะจันทร์ โดยมีประชากรส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี อำเภอศรีราชา และอำเภอบางละมุง เนื่องจากมีถนนสายหลักพาดผ่าน(สำนักงานจังหวัดชลบุรี 2558)



รูปที่ 1.1 แสดงแผนที่แสดงอาณาเขตจังหวัดชลบุรี

ถนนสายหลักในชลบุรีมี 2 สาย ได้แก่

- ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3 หรือ ถนนสุขุมวิท เป็นถนนสายหลักสู่ภาคตะวันออก มีจุดเริ่มต้นที่กรุงเทพฯ และสิ้นสุดที่จังหวัดตราด เห็นได้ถึงความเจริญของเมืองชลบุรีจะเกาะติดสองฝั่งถนนสุขุมวิทตลอดแนว ตามภาพที่ 1.2
- ทางหลวงพิเศษหมายเลข 7 หรือ ถนนมอเตอร์เวย์ มีจุดเริ่มต้นที่ลาดกระบังและสิ้นสุดที่พัทยา เป็นเส้นทางอ้อมเมืองชลบุรีที่ใช้ลดระยะเวลาเดินทางเพื่อความรวดเร็วและสะดวกยิ่งขึ้น เช่น การเดินทางจากกรุงเทพฯ สู่มืองพัทยา และการเดินทางไปยังท่าเรือแหลมฉบังสู่นิคมอุตสาหกรรมต่างๆ(กรมทางหลวง 2558)



รูปที่ 1.2 แสดงแผนที่เขตอุตสาหกรรมและชุมชนที่อยู่อาศัยในจังหวัดชลบุรี

ชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ สืบเนื่องจากโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ทำให้เกิดการสร้างท่าเรือแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมมากมาย โดยนิคมอุตสาหกรรมส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในอำเภอศรีราชา บนพื้นที่เดียวกันกับท่าเรือ จังหวัดชลบุรีจึงกลายเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่ ดึงดูดผู้คนจากต่างถิ่นเข้ามาเพื่อทำงานเป็นจำนวนมาก จากข้อมูลประชากรปี พ.ศ. 2556 พบว่าชลบุรีมีประชากรประมาณ 1.39 ล้านคน ในขณะที่ประชากรแฝงมีประมาณ 1.2 ล้านคน ส่งผลให้เกิดความต้องการในที่อยู่อาศัยจำนวนมากตามมา ข้อมูลจำนวนการ

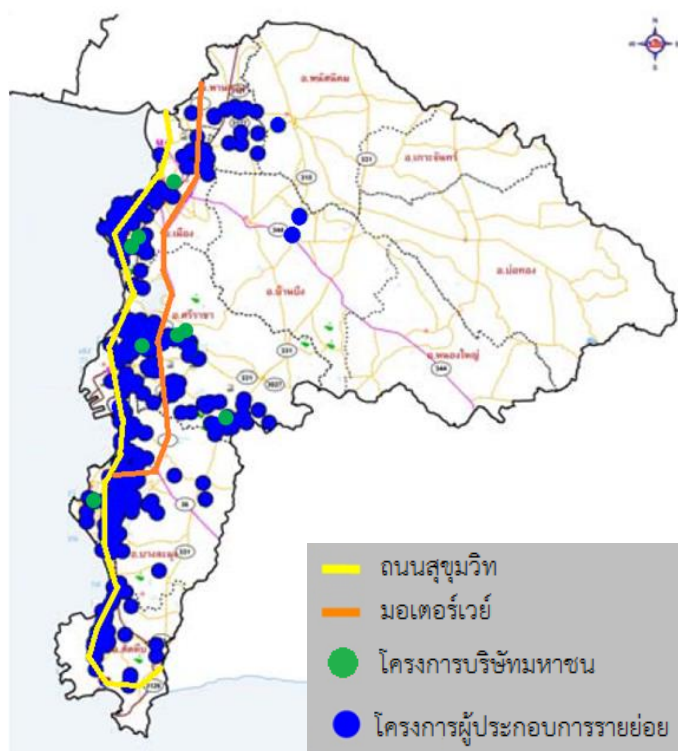
ขออนุญาตจัดสรรที่ดินจากกรมที่ดินแสดงให้เห็นว่าชลบุรีมีการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมากเป็นอันดับสองรองจากกรุงเทพฯ โดยจำนวนดังกล่าวได้ทิ้งห่างอันดับที่สามถึงเกือบเท่าตัว(ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ 2557)

ตารางที่ 1.1 แสดงจำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2556

	จังหวัด	พ.ศ.2556
1	กรุงเทพฯ	186
2	ชลบุรี	120
3	เชียงใหม่	67
4	นนทบุรี	52
5	สมุทรปราการ	52

ที่มา : กรมที่ดิน

เนื่องด้วยความต้องการในที่อยู่อาศัยจำนวนมากนี้ ทำให้มีผู้ประกอบการต่างถิ่นหลายรายให้ความสนใจเข้ามาขึ้นโครงการที่อยู่อาศัยในชลบุรี ซึ่งรวมไปถึงผู้ประกอบการมหาชนรายใหญ่ด้วยการเก็บรวบรวมข้อมูลเบื้องต้น พบว่ามี บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินโครงการในจังหวัดชลบุรีโดยเลือกทำเลที่ตั้งในอำเภอเมืองชลบุรี อำเภอศรีราชา และอำเภอบางละมุง



รูปที่ 1.3 แสดงทำเลที่ตั้งหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทมหาชนและผู้ประกอบการท้องถิ่นในปีพ.ศ.2556

ปี พ.ศ.2556 การสำรวจจาก REIC พบว่ามีโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างขายจำนวน 307 โครงการ จำนวนรวม 37,715 หน่วย แบ่งเป็นบ้านเดี่ยว 17,257 หน่วย ทาวน์เฮาส์ 12,332 หน่วย บ้านแฝด 5,347 หน่วย อาคารพาณิชย์ 2,735 หน่วย และที่ดินเปล่า 44 หน่วย จะเห็นว่าบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์มีจำนวนมากที่สุด ร้อยละ 46 และ 33 ตามลำดับ ซึ่งรวมกันมีขนาดสูงถึงร้อยละ 80 ของประเภทที่อยู่อาศัยทั้งหมดในโครงการหมู่บ้านจัดสรร(ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ 2557)

ตารางที่ 1.2 จำนวนและสัดส่วนหน่วยในโครงการที่ทำการสำรวจในจังหวัดชลบุรี

	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	บ้านแฝด	อาคารพาณิชย์	รวม
จำนวน (หน่วย)	17,257	12,332	5,347	2,735	37,671
สัดส่วน (ร้อยละ)	46%	33%	14%	7%	100%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2556

ในขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยแนวราบในชลบุรีเพิ่มขึ้นทุกปี พบว่ามีเพียงการศึกษาด้านอุปสงค์ ในที่อยู่อาศัยเพียงเล่มเดียวที่ทำการศึกษาดู้อยู่อาศัยในพื้นที่จังหวัดชลบุรี แต่เป็นการศึกษาเฉพาะกลุ่ม ด้านการจัดหาที่อยู่อาศัยของแรงงาน ในสวนอุตสาหกรรมหรือสหพัฒนา ศรีราชา โดยศิริมานะ ศาตมัย ซึ่งพบว่าลูกจ้างแรงงานในเขตอุตสาหกรรมได้รับสวัสดิการที่อยู่อาศัยเพียงร้อยละ 5.4 ที่เหลือจะเช่าอยู่หรือพักอาศัยกับพ่อแม่หรือญาติ โดยลูกจ้างที่เช่าอยู่จะเช่าพักอาศัยรวมกันเพื่อเฉลี่ยค่าเช่า ทั้งนี้พบปัญหาในที่อยู่อาศัย คือ ด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน(ศิริมานะ ศาตมัย 2537) จึงยังไม่มีการศึกษาในส่วนของผู้อยู่อาศัย

ทั้งนี้ได้พบการศึกษาหลายเล่มที่เกี่ยวข้องกับการเลือกที่อยู่อาศัยในจังหวัดอื่นๆ นอกเหนือกรุงเทพฯ ได้แก่ การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองจันทบุรี โดยปิยพร พิเชษฐวัฒนา ที่ทำการศึกษาดู้อยู่อาศัยในเขตเทศบาลฯ ซึ่งพบว่าเป็นผู้ย้ายถิ่นมาจากท่าเลใกล้เคียงเนื่องจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของตัวเมืองจันทบุรี โดยมีปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยที่คำนึงถึงทำเลที่ตั้ง ราคา และสิ่งอำนวยความสะดวก(ปิยพร พิเชษฐวัฒนา 2538) ทำให้เห็นว่าการเติบโตของเมืองดึงดูดให้ผู้คนย้ายถิ่นฐานเข้ามาอยู่อาศัยในตัวเมือง

นอกจากนี้ยังมีการศึกษาด้านปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรเฉพาะกลุ่ม ทาวน์เฮาส์ โดยธิดารัตน์ ใจเที่ยง ที่ได้ทำการศึกษาในอำเภอพระสมุทรเจดีย์ สมุทรปราการ พบว่าผู้อยู่อาศัยในทาวน์เฮาส์ในหมู่บ้านจัดสรรมีปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย คือ ด้านราคา และมีปัจจัยย่อย คือ ด้านสภาพแวดล้อม ด้านทำเลที่ตั้งที่ต้องมีระยะไม่ไกลจากสถานที่ทำงาน มีมาตรฐานความปลอดภัยในการอยู่อาศัย(ธิดารัตน์ ใจเที่ยง 2551) ซึ่งปัจจัยดังกล่าว ผู้วิจัยจึงนำมาใช้เป็นตัวแปรในแบบสอบถาม

ทั้งนี้ยังมีงานวิจัยด้านปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยที่สอดคล้องกันในอำเภอเมืองสมุทรสาคร โดยกัมพล เกลื่อนถนอม ที่ได้ทำการศึกษากลุ่มผู้อยู่อาศัย ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและแปรรูปอาหาร โดยทำการศึกษาด้านปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการของกลุ่มดังกล่าว ได้พบว่าปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยเรียงลำดับตามความสำคัญ คือ ด้านทำเลที่ตั้ง เป็นอันดับแรก ในส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการพบว่ากลุ่มดังกล่าว มีความต้องการด้านการพักผ่อนหย่อนใจมากที่สุด รองลงมาคือด้านสาธารณูปโภคและการบริการของโครงการ(กัมพล เกลื่อนถนอม 2552) ซึ่งผู้วิจัยได้นำผลมาอ้างอิงในการศึกษากลุ่มผู้อยู่อาศัยที่มีการศึกษาในระดับเดียวกัน

โดยการศึกษาในครั้งนี้ จะนำผลการศึกษากลุ่มผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและกลุ่มผู้ซื้อทาวน์เฮาส์มา แยกวิเคราะห์ และจึงนำมาเปรียบเทียบเพื่อให้ทราบถึงลักษณะผู้อยู่อาศัยทั้งสองกลุ่ม และทราบถึงปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในจังหวัดชลบุรี

1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาปัจจัยในการเลือกซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดชลบุรี

1.3 ขอบเขตการศึกษา

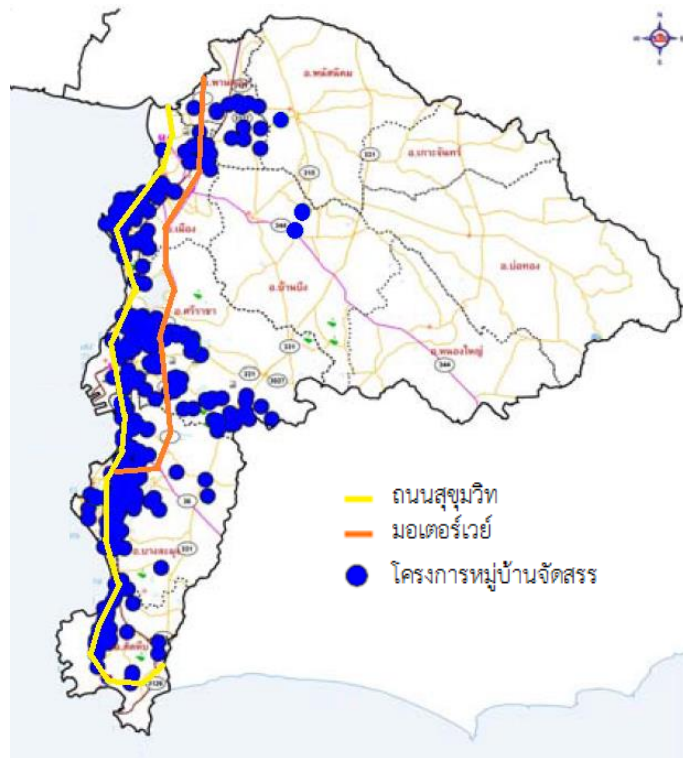
1. ขอบเขตด้านช่วงเวลา

การเก็บข้อมูลระหว่างปี พ.ศ.2553 – 2556 เนื่องจากปี พ.ศ. 2553 เป็นปีที่เริ่มมีโครงการหมู่บ้านจัดสรรจากบริษัทมหาชนเริ่มดำเนินการโครงการชลบุรี ซึ่งผู้ประกอบการจากกรุงเทพฯ เป็นหนึ่งในตัวแปรในแบบสอบถาม และข้อมูลทฤษฎีภูมิที่ได้นำมาใช้เพื่ออ้างอิงภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบเป็นของปี พ.ศ. 2556 จึงได้กำหนดช่วงเวลาดำเนินการศึกษาตามระยะเวลาดังกล่าว

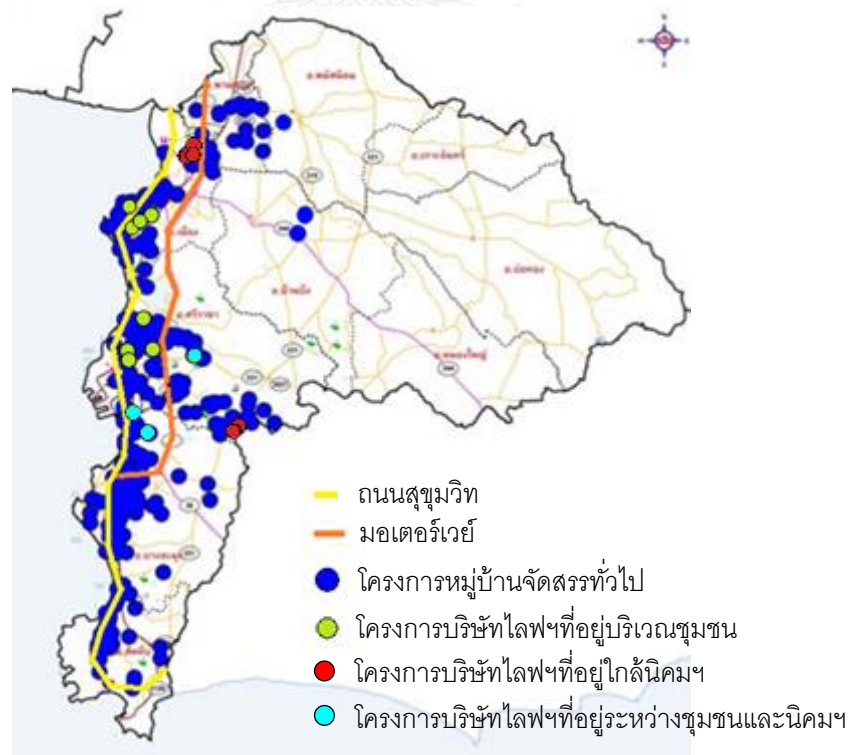
2. ขอบเขตด้านโครงการ

การเก็บข้อมูลจากผู้ซื้อบ้านในโครงการหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งที่เปิดขายระหว่าง ปี พ.ศ. 2553 – พ.ศ. 2556 จำนวนทั้งหมด 18 โครงการ เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นที่มีจำนวนโครงการเปิดขายมากที่สุดในช่วงเวลาดังกล่าว

ซึ่งในปี พ.ศ. 2556 การสำรวจจาก REIC พบว่ามีโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างขายจำนวน 307 โครงการ โดยในจำนวนนี้สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภทตามทำเลที่ตั้ง คือ โครงการที่ตั้งอยู่บริเวณชุมชน โครงการที่ตั้งอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรม และโครงการที่ตั้งอยู่ระหว่างชุมชนและนิคมอุตสาหกรรม โดยบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งมีโครงการที่ตั้งอยู่บริเวณชุมชน 8 โครงการ โครงการที่ตั้งอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรม 7 โครงการ และโครงการที่ตั้งอยู่ระหว่างชุมชนและนิคมอุตสาหกรรม 3 โครงการ



รูปที่ 1.4 แสดงแผนที่ที่ตั้งโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างชายไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2556
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2557



รูปที่ 1.5 แสดงที่ตั้งโครงการของบริษัทไฟฟ้านัดสีฟวิ่งแยกตามทำเลที่ตั้ง

1.4 วิธีการดำเนินการวิจัย

1. ข้อมูลปฐมภูมิ ประกอบด้วย

- การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามตามหัวข้อดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่ปัจจุบัน

ได้แก่ จำนวนผู้พักอาศัย / ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้อยู่อาศัยที่ทำงาน

ได้แก่ จำนวนผู้พักอาศัยที่ทำงาน / ระดับการศึกษา / ประสบการณ์การทำงาน / สถานที่ทำงาน / อาชีพ / วิธีเดินทางไป-กลับที่ทำงาน / ระยะเวลาเดินทางไป-กลับที่ทำงาน

ส่วนที่ 3 เหตุผลและข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ได้แก่ ด้านรูปแบบบ้าน / ด้านทำเลที่ตั้ง / ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม / ด้านผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิม

ได้แก่ ภูมิลำเนา / ทำเลที่อยู่อาศัยเดิม / รูปแบบที่อยู่เดิม / ลักษณะการครอบครอง / จำนวนผู้พักอาศัย / ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย

ส่วนที่ 5 ข้อมูลทั่วไป

ได้แก่ อายุ / รายได้ครอบครัว / เพศ

- การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารโครงการ ได้แก่

แนวคิดในการบริหารงาน / รูปแบบบ้าน / กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ

- การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการลงพื้นที่สำรวจรูปแบบโครงการและสิ่งอำนวยความสะดวกในบริเวณใกล้เคียง

2. ข้อมูลทุติยภูมิ ประกอบด้วย

- ศึกษาทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ได้จาก บทความในวารสาร วิทยานิพนธ์ รายงาน เว็บไซต์ และฐานข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ เช่น ศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานสถิติแห่งชาติ และที่ทำการจังหวัดชลบุรี

- รวบรวมข้อมูลที่ตั้งหมู่บ้านจัดสรรและที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี
- รวบรวมข้อมูลที่ตั้งโครงการและผังโครงการที่จะทำการสำรวจ

1.5 เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัย

แบบสอบถาม

นำแบบสอบถามมาตรฐานด้านอุปสงค์ของที่อยู่อาศัย ที่ได้จากโครงการวิจัยด้านการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมาพัฒนาต่อ โดยการทำ Pre-test เพื่อให้เห็นเหตุผลของตัวแปรบนเนื้อหาของจังหวัดชลบุรี ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มประชากร เบื้องต้น 15 ราย ใน 3 โครงการ โดยเลือกสุ่มตามความสะดวกในการเข้าถึง

ซึ่งผลจากการทำ Pre-test ทำให้ผู้วิจัยมีความเข้าใจด้านตัวแปรมากขึ้น ดังนี้

- ในเรื่องปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยใช้เส้นทางในการคมนาคมหลัก 2 เส้นทาง คือ ถนนสุขุมวิทและถนนบายพาส – มอเตอร์เวย์ ซึ่งผู้วิจัยได้นำมาปรับปรุงในแบบสอบถาม

- ในเรื่องปัจจัยด้านสังคมและสภาพแวดล้อม น้ำท่วมหมายถึงทำเลบริเวณที่มีน้ำขังจากฝนตกและระบายไม่ทัน จึงก่อให้เกิดความไม่สะดวกในการเดินทาง

แก้ไขแบบสอบถามและกระจายสุ่มแบบสอบถามกับกลุ่มประชากรเป้าหมาย จำนวน 10 ชุด เพื่อทดสอบความสมบูรณ์ของตัวแปร และนำ Pre-test มาตรวจสอบ แก้ไข และจัดพิมพ์เพื่อใช้จริง

1.6 กลุ่มประชากร

งานวิจัยนี้มีกลุ่มประชากร คือ ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ตามจำนวนที่อยู่อาศัยในโครงการหมู่บ้านจัดสรรของบริษัท ไทฟแอนด์ลีฟวิ่ง จำกัด ที่เปิดขายระหว่างปี พ.ศ. 2553 – พ.ศ. 2556 จำนวนทั้งหมด 18 โครงการ โดยแยกเก็บข้อมูลจากกลุ่มบ้านเดี่ยว จำนวน 1,243 หลัง และกลุ่มทาวน์เฮาส์ จำนวน 844 หลัง ตามรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 1.3 แสดงรายละเอียดโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่จะทำการสำรวจ

ลำดับ	อำเภอ	ชื่อโครงการ	บ้านเดี่ยว (หลัง)	ทาวน์เฮาส์ (หลัง)
1	เมือง	บ้านสวนจตุจักร เฟส2	12	
2	เมือง	บ้านสวนวิเวา	77	
3	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 1	82	
4	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 3	20	222
5	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 2	52	
6	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 4	1	182
7	เมือง	เดอะบราวน์เฮ้าส์	115	
8	เมือง	บ้านสายลมชมวิว	65	
9	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 5		289
10	บางละมุง	บ้านกลางสวน	266	
11	บางละมุง	ไลฟ์ แอท บางละมุง	73	
12	ศรีราชา	บ้านวิเวา ศรีราชา	17	
13	ศรีราชา	บ้านสวนวิเวาศรีราชา	90	
14	ศรีราชา	วิลเลจปาร์ค	195	
15	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค	19	
16	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค 3	12	151
17	ศรีราชา	เฮ้าส์ออฟเดอะคานารี	83	
18	ศรีราชา	บ้านเพลินวิเวา	64	
			1,243	844

จากจำนวนบ้านเดี่ยว 1,243 หลัง ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ตาม Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% ความคลาดเคลื่อน 0.05 ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างบ้านเดี่ยวทั้งสิ้น 303 ตัวอย่าง จากสูตรคำนวณ ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \quad \text{แทนค่าตัวเลขได้ดังนี้} \quad 303 = \frac{1243}{1 + 1243(0.05)^2}$$

และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ Random Sampling โดยกระจายแบบสอบถามออกตามโครงการ ขึ้นอยู่กับสัดส่วนของจำนวนบ้านในแต่ละโครงการ ต่อจำนวนรวมบ้านเดี่ยวทั้งหมด จึงได้ผลการสุ่มตัวอย่างในโครงการบ้านเดี่ยว ตามตารางที่ 1.5

ตารางที่ 1.4 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างในโครงการบ้านเดี่ยว

ลำดับ	อำเภอ	ชื่อโครงการ	หน่วยทั้งหมด	กลุ่มตัวอย่าง
1	เมือง	บ้านสวนจตุจักร เฟส2	12	3
2	เมือง	บ้านสวนวิเวา	77	19
3	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 1	82	20
4	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 2	52	13
5	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 3	20	5
6	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 4	1	0
7	เมือง	เดอะบราวน์เฮ้าส์	115	28
8	เมือง	บ้านสายลมชมวิว	65	16
9	บางละมุง	บ้านกลางสวน	266	65
10	บางละมุง	ไลฟ์ แอท บางละมุง	73	18
11	ศรีราชา	บ้านวิเวา ศรีราชา	17	4
12	ศรีราชา	บ้านสวนวิเวาศรีราชา	90	22
13	ศรีราชา	วิลเลจปาร์ค	195	46
14	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค	19	5
15	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค 3	12	3
16	ศรีราชา	เฮ้าส์ออฟเดอะคานารี	83	20
17	ศรีราชา	บ้านเพลินวิวิทวิเวา	64	16
			1,243	303

จากจำนวนทาว์นเฮาส์ 844 หลัง ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ตาม Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% ความคลาดเคลื่อน 0.05 ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทาว์นเฮาส์ทั้งสิ้น 271 ตัวอย่าง จากสูตรคำนวณ ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \quad \text{แทนค่าตัวเลขได้ดังนี้} \quad 271 = \frac{844}{1 + 844(0.05)^2}$$

และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ Random Sampling โดยกระจายการแจกออกตามโครงการ ขึ้นอยู่กับสัดส่วนของจำนวนบ้านในแต่ละโครงการ ต่อจำนวนรวมทาว์นเฮาส์ทั้งหมด จึงได้ผลการสุ่มตัวอย่างตามตารางที่ 1.6

ตารางที่ 1.5 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างในโครงการทาว์นเฮาส์

ลำดับ	อำเภอ	ชื่อโครงการ	หน่วยทั้งหมด	กลุ่มตัวอย่าง
1	เมือง	แฟมิลี ซิตี้ทาว์น 3	222	71
2	เมือง	แฟมิลี ซิตี้ทาว์น 4	182	58
3	เมือง	แฟมิลี ซิตี้ทาว์น 5	289	93
4	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค 3	151	49
			844	271

1.7 การนำเสนอผลงานวิจัย

1. ข้อมูลเชิงปริมาณ โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามด้วยโปรแกรม SPSS โดยทำการประมวลผล ดังนี้

1.1 ค่าสถิติบรรยาย ได้แก่ ค่าร้อยละของตัวแปรด้านข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย และเก็บจำนวนความถี่และค่าเฉลี่ยน้ำหนัก ของตัวแปรด้านปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย โดยแยกวิเคราะห์กลุ่มบ้านเดี่ยวและกลุ่มทาว์นเฮาส์

1.2 วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ด้วยการ cross tabs ระหว่างตัวแปรที่สนใจ

2. นำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์และอภิปรายผล ร่วมกับทฤษฎี แนวคิด และผลการวิจัยที่ผ่านมา
3. สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

1.8 ข้อตกลงเบื้องต้น

งานวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย ด้านการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดย ศ.ดร.บัณฑิต จุลาสัย ซึ่งเป็นการทดลองใช้แบบสอบถามมาตรฐานด้านอุปสงค์ (Demand Side) โดยมีการกระจายไปในทุกจังหวัด ในงานนี้เป็นการกระจายแบบสอบถามไปในพื้นที่ในจังหวัดชลบุรี และทำ Pre-test กับกลุ่มประชากรเพื่อให้เห็นเหตุผลของแต่ละตัวแปรที่มีความเฉพาะเจาะจงกับพื้นที่ที่ทำการสำรวจ และจะนำมาเสนอในผลการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ทำการศึกษาเฉพาะกลุ่มผู้ซื้อบ้านจากบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง เนื่องจากต้องทำการสอบถามจากผู้ซื้อบ้านโดยตรง จึงต้องการความร่วมมือจากผู้ประกอบการในการเข้าถึงกลุ่มประชากรศึกษา รวมทั้งข้อมูลโครงการที่จะทำการสำรวจ ทั้งนี้จากการค้นคว้าเบื้องต้นพบว่าบริษัท อสังหาริมทรัพย์ท้องถิ่นที่มีขนาดใหญ่ที่สุดตามมูลค่าทุนจดทะเบียน ได้แก่ บริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง บริษัททองแท้ แอสเสท และบริษัทเอสเตทครีเอชั่น

ตารางที่ 1.6 รายชื่อนิติบุคคลที่มีมูลค่าจดทะเบียนสูงสุดในจังหวัดชลบุรี

	ชื่อนิติบุคคล	วันที่จดทะเบียน	ทุนจดทะเบียน (บาท)
1	บริษัท ไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง จำกัด	19 ม.ค. 2532	500,000,000.00
2	บริษัท ทองแท้ แอสเสท จำกัด	5 ส.ค. 2551	205,000,000.00
3	บริษัท เอสเตทครีเอชั่น จำกัด	5 ก.ค. 2537	200,000,000.00

ที่มา : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ซึ่งบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งมีจำนวนโครงการมากที่สุด รวมทั้งหมด 47 โครงการในหลายทำเล ในขณะที่บริษัทเอสเตทครีเอชั่นมี 20 โครงการบริเวณพัทยาและศรีราชาเท่านั้น สำหรับบริษัททองแท้ แอสเสทเน้นทำโครงการจัดสรรเพื่อการพาณิชย์เป็นส่วนใหญ่ จึงได้เลือกบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งเป็นกรณีศึกษา โดยผู้วิจัยได้รับการสนับสนุนข้อมูลจากบริษัทฯ ได้แก่ ตำแหน่งที่ตั้งโครงการต่างๆ และผังโครงการที่ใช้ในการสำรวจ

1.9 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของภาคเอกชนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่มีความสนใจได้ใช้เป็นกรณีศึกษา และสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยนี้ไปต่อยอดเพื่อศึกษาได้ต่อไปในอนาคต



บทที่ 2

แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้ผู้วิจัยได้ค้นคว้า รวบรวมเนื้อหาของแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ทำการศึกษา เพื่อนำมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการศึกษา การวิเคราะห์ ตลอดจนเป็นข้อมูลในการอภิปรายผลการวิจัยอย่างเป็นระบบ ดังนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัยของมนุษย์

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งใน 4 ปัจจัยที่สำคัญในการดำรงชีวิตของมนุษย์ อับราฮัม มาสโลว์ ได้วิจัยถึงความต้องการในชีวิตของมนุษย์แต่ละคน โดยมนุษย์ทุกคนนั้นจะมีกระบวนการความต้องการอย่างเป็นลำดับขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) ได้แก่ ความต้องการอันเป็นพื้นฐานของการดำรงชีพ โดยทั่วไปส่วนนี้จะหมายถึงปัจจัย 4 ในการดำรงชีวิตประจำวัน เช่น อาหาร อากาศ การพักผ่อน และที่อยู่อาศัย โดยหมายถึงอะไรก็ตามที่ทำให้ร่างกายสามารถดำรงอยู่และมีภาวะปกติ

ขั้นที่ 2 ความต้องการด้านความมั่นคงและความปลอดภัย (Safety Needs) ได้แก่ ความปลอดภัยและความมั่นคงทั้งด้านชีวิต ทรัพย์สิน และการทำงาน ในส่วนนี้จะมีการขยายขอบเขตออกจากตัวเราออกมาในระดับที่ 1 รอบตัวเรา ได้แก่ อิทธิพลจากสภาพแวดล้อม รวมไปถึงสถานภาพทางฐานะ สภาพเศรษฐกิจของครอบครัว รวมไปถึงสภาพทางจิตใจของมนุษย์เช่นกัน

ขั้นที่ 3 ความต้องการความรักจากรอบข้าง (Love Needs) ได้แก่ การได้รับความรักและการเอาใจใส่จากรอบข้าง จากคำพูดที่ว่า มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องการแสดงความรักมนุษย์คนอื่นและได้รับความรักตอบกลับคืน นับว่าเป็นความต้องการด้านสังคมของมนุษย์ที่อยู่บนความเชื่อใจ ทำให้ชีวิตรู้สึกมีความสุขอบอุ่นและมั่นใจ

ขั้นที่ 4 ความต้องการอำนาจ เกียรติยศ และชื่อเสียง (Needs for Self-Esteem) หลังจากที่เป็นที่รักแล้ว มนุษย์พัฒนาความต้องการมากขึ้นเพื่อที่จะเป็นที่หนึ่งและเป็นผู้นำของฝูง รักที่จะได้รับอำนาจ ความนับหน้าถือตาและการยกย่องจากคนรอบข้างและสังคมโดยรวม

ขั้นที่ 5 ความต้องการความสำเร็จสมหวังในชีวิต (Needs for Self-Actualization) นับว่าเป็นความต้องการขั้นสูงสุดของชีวิต เรียกว่า ความสมบูรณ์ของชีวิต

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย

Phillip Kotler กล่าวถึงสองปัจจัยที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ได้แก่

ปัจจัยในการผลักดัน (Push) คือ ความไม่พึงพอใจในที่อยู่อาศัยหรือสภาพแวดล้อมเดิม ซึ่งอาจเกิดมาจากขนาดของครอบครัวที่เปลี่ยนแปลงไป สภาพแวดล้อมและสังคมโดยรอบ ลักษณะการอยู่อาศัยเดิมแบบไม่ถาวร เช่น การเช่าอยู่ การเสื่อมสภาพของที่อยู่อาศัย รูปแบบที่ไม่สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในปัจจุบัน

ปัจจัยในการดึงดูด (Pull) คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย โดยมีปัจจัยหลัก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง การออกแบบและขนาดพื้นที่ใช้สอย คุณภาพการก่อสร้างและวัสดุที่ใช้ สภาพแวดล้อมโดยรอบ การคมนาคม เช่นการเข้าถึงสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และความสะดวกในการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ และปัจจัยรอง ได้แก่ สิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารหรือโครงการ และการลงทุนเพื่อคาดหวังผลตอบแทนในอนาคต

มานพ พงศทัต (2545) ได้กล่าวไว้ว่าในความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของไทยจะแตกต่างจากต่างประเทศ คือ คนไทยซื้อบ้านเมื่อแต่งงาน เป็นส่วนใหญ่รวมร้อยละ 60 ถึง 70 ของตลาด เนื่องจากโครงสร้างประชากรของไทยกำลังเข้าสู่วัยมีครอบครัว และยังไม่มียุคเป็นของตนเอง

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

ปิยพร พิเชษฐวัฒนา (2538 ได้อ้างถึง Alonso) ได้กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่อยู่อาศัย โดยมีเกณฑ์ในการพิจารณา 3 ประการคือ

- ราคาของที่พักอาศัย ที่สัมพันธ์กับความสามารถในการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย
- รูปแบบของที่อยู่อาศัย ที่สอดคล้องกับขนาดครอบครัวและสถานภาพครอบครัว
- ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ที่สัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและระยะทางจากที่ทำงาน

มานพ พงศทัต (2545) ได้กล่าวถึงการเลือกที่อยู่อาศัยของกลุ่ม “คนรุ่นใหม่” ในยุคก้าวเข้าสู่ศตวรรษที่ 22 ที่เป็นวัยทำงาน ว่าควรมีแนวทางในการวางแผนซื้อที่อยู่อาศัย โดยอันดับแรกจะต้องคำนึงถึงสถานที่ทำงาน (Live Where You Work) เนื่องจากจะช่วยลดค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการเดินทางไปทำงาน อันดับที่สองต้องดูที่กำลังซื้อ อันดับสามต้องมีความชัดเจนของแหล่งงานและคนรักในการสร้างครอบครัวที่มั่นคง

2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง

2.4.1 ปัจจัยด้านการเดินทาง

Lowdon Wingo Jr. (1969 : 152) กล่าวถึงปัจจัยด้านความสะดวกและประหยัดในการเดินทาง ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้ครัวเรือนย้ายที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน

Brain Goodal (1974) ได้ให้แนวคิดด้านการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยว่า การเลือกทำเลที่อยู่อาศัยนั้นมีความสัมพันธ์กับแหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวก โดยทำเลที่อยู่อาศัยที่พึงประสงค์นั้นควรง่ายต่อการเข้าถึง เช่น อยู่ติดถนนสายสำคัญ และบนทำเลที่สะดวกต่อการเข้าถึงแหล่งงาน และแหล่งบริการต่างๆ เช่น สถาบันการศึกษา จึงจะทำให้มีความได้เปรียบในด้านการเข้าถึงมากกว่าทำเลที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวก

2.4.2 แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและแหล่งงาน

อลงกรณ์ จันทรเกษม (2547 : 12) ได้อ้างถึง Kain ที่ได้กล่าวถึงปัจจัยด้านระยะทางระหว่างที่อยู่อาศัยและแหล่งงานที่มีความสัมพันธ์กับระดับรายได้ โดยพบว่าผู้มีรายได้สูงที่ทำงานอยู่ในบริเวณศูนย์กลางเมืองมีแนวโน้มการเดินทางไปทำงานในระยะที่ไกลกว่าผู้มีรายได้ระดับปานกลาง และจะเลือกอยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่มีสภาพแวดล้อมที่ไม่แออัด มีความหนาแน่นต่ำ สำหรับผู้มีรายได้น้อยจะเลือกอยู่อาศัยบริเวณใกล้แหล่งงาน เพื่อให้มีระยะการเดินทางไปทำงานใกล้และลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน โดยไม่คำนึงว่าแหล่งงานจะอยู่ที่ใด ซึ่งจะสอดคล้องกับ (Muth, 1969 : 11) ที่ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่าผู้มีรายได้สูงจะคำนึงถึงสภาพแวดล้อมทางกายภาพ ในขณะที่ผู้มีรายได้น้อยจะคำนึงถึงราคาที่อยู่อาศัยมากกว่า นอกจากนี้ (Lean & Goodal, 1977 : 199-200) ได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมในประเด็นเดียวกันว่าผู้มีรายได้สูงถึงแม้ว่าระยะทางระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงานจะไกลกว่าผู้มีรายได้น้อย แต่ผู้มีรายได้สูงจะสามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว โดยจะใช้เวลาเท่ากับผู้มีรายได้น้อยที่อยู่ใกล้แหล่งงาน

2.5 ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค

ขวัญข้าว มานะขจรเวช (2556 ได้อ้างถึง Schiffman) ที่ให้ความหมายของ ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ไว้ว่าเป็นการศึกษาพฤติกรรมในการแสวงหา จัดซื้อ การใช้ และการประเมินผล รวมไปถึงการกำจัดผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ผู้บริโภคคาดหวังจะตอบสนองจากความต้องการส่วนตัว ซึ่งในกระบวนการดังกล่าวได้รวมถึงการตัดสินใจด้านจิตใจและด้านกายภาพที่เป็นผลมาจากการตัดสินใจนั้นๆ

โดยประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคจะช่วยให้นักการตลาดได้เข้าใจถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค ช่วยให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างถูกต้อง อีกทั้งยังช่วยในการปรับปรุงกลยุทธ์ของธุรกิจ เพื่อความได้เปรียบคู่แข่ง

2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับจังหวัดชลบุรี

การศึกษาที่อยู่ออาศัยของแรงงานในเขตอุตสาหกรรมของเอกชน กรณีศึกษาสวน

อุตสาหกรรมเครื่องสพัฒนาฯ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี(ศิริมานะ ศาตมัย, 2537)

งานวิจัยนี้ได้ทำการศึกษา 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกจ้างแรงงานในสหพัฒนาฯ และกลุ่มผู้ประกอบการโรงงาน เพื่อให้ทราบถึงสภาพความอยู่ ความพึงพอใจ และปัญหาในที่อยู่อาศัยของลูกจ้างแรงงานในเขตอุตสาหกรรมของเอกชน และความคิดเห็นต่อเรื่องการจัดที่อยู่อาศัยให้ลูกจ้างแรงงาน สภาพที่พักอาศัยที่ผู้ประกอบการจัดให้ลูกจ้าง นโยบายการจัด วิธีการดำเนินการ ปัญหาที่พบ และวิธีการแก้ไข

ผลการวิจัยพบว่าลูกจ้างในโรงงานอุตสาหกรรมเครื่องสพัฒนาฯ ส่วนใหญ่เป็นลักษณะการเช่าอยู่อาศัย โดยจะเช่าอยู่รวมกันเพื่อเฉลี่ยค่าเช่า ทั้งนี้แรงงานที่เช่าพักประสบปัญหาเกี่ยวกับความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน เนื่องจากเจ้าของที่พักขาดการดูแลเอาใจใส่ รวมทั้งขาดบริการขั้นพื้นฐานที่เพียงพอ ทางด้านผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองเห็นประโยชน์และความจำเป็นของสวัสดิการที่อยู่อาศัยแต่เนื่องจากจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนมาก จึงพยายามจัดจ้างคนในท้องถิ่นหรือผู้ที่มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว

2.7 งานวิจัยเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

2.7.1 ความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาล อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี(ปิยพร พิเชษฐวัฒนา, 2538)

การศึกษาค้นคว้านี้ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาล อำเภอเมืองจันทบุรี โดยพบว่า ผู้ที่อยู่ในเขตเทศบาลส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตเทศบาลอยู่เดิม รองลงมาได้แก่จังหวัดใกล้เคียง ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพรับราชการและรัฐวิสาหกิจ รองลงมาได้แก่เจ้าของธุรกิจ เนื่องจากพื้นที่ที่ทำการศึกษาค้นคว้าเป็นที่ตั้งของสถานที่ราชการและรัฐวิสาหกิจ และยังเป็นศูนย์กลางธุรกิจของจันทบุรีอีกด้วย อีกทั้งยังพบว่า เป็นกลุ่มมีรายได้สูง ที่มีความต้องการซื้อบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ในเขตอำเภอเมืองจันทบุรีอีกด้วย

ผลการศึกษาพบว่าความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและภูมิลำเนาว่า การย้ายที่อยู่อาศัยเข้ามาในเขตเทศบาล อำเภอเมืองจันทบุรีเกิดจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของจังหวัดจันทบุรี และปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย จะคำนึงถึงทำเลที่ตั้ง ราคา และสิ่งอำนวยความสะดวก

2.7.2 ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ระดับราคาปานกลางในอำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ(ธิดารัตน์ ใจเที่ยง, 2551)

การวิจัยครั้งนี้ได้ทำการศึกษาผู้อยู่อาศัยในโครงการบ้านจัดสรรในเขตพื้นที่การปกครองของอำเภอพระสมุทรเจดีย์ ที่มีระดับราคาบ้าน 500,000 – 1,000,000 บาท เพื่อศึกษาสภาพสังคมและเศรษฐกิจของผู้อยู่อาศัยและปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย โดยพบว่าผู้อยู่อาศัยมีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีภูมิลำเนาเดิมมาจากภาคอีสาน อยู่อาศัยด้วยกัน 2-4 คนในที่อยู่ปัจจุบัน และใช้ระยะเวลาในการเดินทางระหว่างบ้านไปทำงาน 16-30 นาที โดยใช้รถมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวมากที่สุด

ทั้งนี้ยังพบว่าอายุและจำนวนสมาชิกในที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย ในขณะที่อาชีพและรายได้มีความสัมพันธ์กับเวลาเดินทางระหว่างบ้านถึงที่ทำงาน จำนวนการย้ายที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับจำนวนการย้ายงาน โดยจะย้ายที่อยู่อาศัยตามแหล่งงานเมื่อเริ่มมีความมั่นคงด้านรายได้ เมื่อทำงานได้ 3 – 5 ปี จึงเริ่มที่จะซื้อบ้านเป็นของตนเอง และประเภทที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับรายได้ สำหรับปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยพบว่า การมีสภาพแวดล้อมที่ดีในขณะเดียวกันต้องใกล้แหล่งงาน และโครงการมีมาตรฐานความปลอดภัยที่ดี

2.7.3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการของพนักงานระดับปริญญาตรีขึ้นไปในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและแปรรูปอาหารในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร(กัมพล เกลิอนถนอม, 2552)

งานวิจัยนี้ได้ทำการศึกษาประชากรผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและแปรรูปอาหารภายใน อำเภอเมืองสมุทรสาคร เพื่อศึกษาสภาพสังคมและเศรษฐกิจและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของคนกลุ่มนี้

การวิจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 31 – 35 ปี สถานภาพโสด เป็นคนภาคกลาง ระยะเวลาทำงานในที่ปัจจุบันน้อยกว่า 5 ปี ระยะทางจากบ้านถึงที่ทำงาน ไม่เกิน 30 นาที เดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัว ที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านหลังแรกที่ซื้อจากโครงการ มีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์

ผลการศึกษาด้านปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า

ด้านทำเลที่ตั้งที่มีการคมนาคมสะดวก ควรเลือกอยู่ระหว่างสมุทรสาครกับกรุงเทพฯ โดยมีระยะเวลาเดินทางระหว่างบ้านและที่ทำงานไม่เกิน 30 นาที

ด้านสภาพแวดล้อม ต้องไม่มีปัญหาน้ำท่วม อิงธรรมชาติ มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ด้านรูปแบบบ้าน ต้องการฝีมือการก่อสร้างที่ดี

ด้านรูปแบบโครงการ มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

ด้านผู้ประกอบการที่มีแบรนด์ มีสถาบันการเงินที่น่าเชื่อถือสนับสนุน

2.8 งานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและแหล่งงาน

2.8.1 ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน กรณีศึกษาผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในเขตจังหวัดปทุมธานี(นันทนา วาณิชยพงศ์, 2547)

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและแหล่งงาน โดยการสอบถามผู้ที่อยู่อาศัยกลุ่มทาว์นเฮาส์ ในโครงการหมู่บ้าน พฤษภา 11 โครงการหมู่บ้านราชพฤกษ์ 1 และโครงการหมู่บ้านอยู่เจริญ 2 เป็นกรณีศึกษา

จากการศึกษา พบว่า ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่ ทำงานในภาคเอกชนภายในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี เป็นครอบครัวขยายมีบุตรหลานและพ่อแม่มาอาศัยอยู่ด้วย การเดินทางใช้รถจักรยานยนต์ส่วนตัว และรถโดยสารประจำทางไปทำงาน และใช้เวลาเดินทางไม่เกิน 30 นาที โดยมีปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย คือ จะอยู่ใกล้แหล่งงานเป็นสำคัญ และมีความสะดวกในการเดินทาง

2.8.2 ปัจจัยการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม : กรณีศึกษาโรงงานขนาดใหญ่ในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี(อลงกรณ์ จันทรเกษม, 2547)

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ได้ทำการศึกษากลุ่มผู้อยู่อาศัยในเขตส่งเสริมนิคมอุตสาหกรรมนวนคร และนอกเขตฯ ด้านสภาพและปัญหาในการอยู่อาศัย ความต้องการและปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของคนกลุ่มนี้

จากการศึกษาด้านสภาพการอยู่อาศัยในเขตฯ พบว่าปัจจุบันมีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวทาว์นเฮาส์และอาคารพักอาศัยรวม โดยส่วนใหญ่มีสภาพเก่า ทรุดโทรม แออัด และไม่เป็นระเบียบ ซึ่งตรงกับความคิดเห็นของผู้อยู่อาศัยที่ประสบปัญหาการอยู่อาศัยในเรื่อง สภาพแวดล้อม ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน พื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอ และรูปแบบไม่เหมาะสม จึงเลือกอยู่อาศัยภายนอกเขตฯ

ผู้อยู่อาศัยภายในเขตฯ พบว่ามีอายุต่ำกว่า 30 ปี มีสถานภาพโสด แต่เนื่องจากระยะเวลาในการทำงานในโรงงานไม่นาน และมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะซื้อที่อยู่อาศัย จึงเลือกเช่าห้องพักในอาคารพักอาศัยรวม หรือห้องแบ่งเช่าในทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว ทำให้มีปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่อยู่ในเขตฯ คือ พื้นที่ใช้สอยเพียงพอและเป็นส่วนตัว มีสภาพแวดล้อมดี มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ด้านสภาพที่อยู่อาศัยภายนอกเขตฯ พบว่ามีที่อยู่อาศัยทั้งประเภทเช่าและเช่าซื้อ ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ห้องชุดพักอาศัย และห้องแบ่งเช่า ด้านลักษณะของผู้อยู่อาศัยภายนอกเขตฯ มีอายุ 31 ปีขึ้นไป สถานภาพสมรสหรือมีครอบครัว ทำงานมานาน และมีรายได้รวมของครอบครัวเพียงพอต่อการเช่าและเป็นเจ้าของในที่อยู่ปัจจุบัน

ทั้งนี้ยังพบว่าด้านทำเลที่พักอาศัยในหรือนอกเขตฯ ไม่มีนัยสำคัญ เนื่องจากโรงงานส่วนใหญ่มีสวัสดิการรถรับ-ส่งไว้ให้บริการครอบคลุมหลายเส้นทาง ทำให้การเดินทางสะดวกและประหยัด



บทที่ 3

ลักษณะทั่วไปของบริษัทการศึกษา

จากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น ผู้วิจัยได้คัดเลือกบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง เป็นตัวแทนที่จะใช้ในการทำการวิจัยในครั้งนี้

3.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทการศึกษา

บริษัท ไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง จำกัด มีจำนวนโครงการเปิดต่อเนื่องภายในระยะเวลา พ.ศ. 2540 – พ.ศ. 2557 ทั้งหมด 58 โครงการ จำนวนที่อยู่อาศัยกว่า 14,000 หลัง (ตามตารางที่ 3.1) ปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ มียอดขายกว่า 3,000 ล้านบาท โดยรายได้ทั้งหมดได้มาจากการขายบ้าน ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ ในหลายทำเลในจังหวัดชลบุรี เช่น อำเภอเมืองชลบุรี อำเภอสัตหีบ อำเภอบางละมุง อำเภอพนัสนิคม อำเภอพานทอง และอำเภอบ้านบึง โดยมีการขยายโครงการต่อเนื่องไปยังจังหวัดระยอง อำเภอปลวกแดงในปี พ.ศ. 2556

ตารางที่ 3.1 สรุปผลงานโครงการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 – พ.ศ. 2557

	ชื่อโครงการ	วันที่เปิดขาย	อำเภอ	จำนวนรวม (หลัง)
1	แกรนด์ ฮาเบอร์	22/7/2540	เมืองชลบุรี	117
2	คันทรีปาร์ค วิลเลจ	6/5/2541	เมืองชลบุรี	267
3	แฟมิลีปาร์ค 2	20/10/2542	เมืองชลบุรี	259
4	แฟมิลีปาร์ค 3	15/10/2542	เมืองชลบุรี	298
5	แฟมิลีปาร์ค 4	31/8/2542	เมืองชลบุรี	456
6	เดอะวิลเลจ 2	19/4/2543	เมืองชลบุรี	143
7	แฟมิลีปาร์ค 5	16/8/2543	เมืองชลบุรี	215
8	แฟมิลีปาร์ค 6	3/12/2544	เมืองชลบุรี	93
9	แฟมิลีแลนด์ 1	30/4/2545	เมืองชลบุรี	363
10	เดอะวิลเลจ 3	16/6/2545	เมืองชลบุรี	140

ตารางที่ 3.1 สรุปผลงานโครงการตั้งแต่ปี 2538 – 2557 (ต่อ)

	ชื่อโครงการ	วันที่เปิดขาย	อำเภอ	จำนวนรวม (หลัง)
11	แฟมิลี่แลนด์ 2	11/8/2545	เมืองชลบุรี	377
12	คันทรีปาร์ค 2	8/5/2546	เมืองชลบุรี	52
13	แฟมิลี่แลนด์ 3	29/10/2546	เมืองชลบุรี	466
14	บ้านสวนจตุจักร	15/11/2546	เมืองชลบุรี	227
15	แกรนด์ โฮม เฟลส	29/12/2546	เมืองชลบุรี	195
16	เดอะคันทรี เมืองใหม่ 2	3/7/2547	เมืองชลบุรี	354
17	เดอะคันทรี เมืองใหม่ 1	10/7/2547	เมืองชลบุรี	232
18	คันทรีปาร์ค 2 เฟส 2	13/7/2547	เมืองชลบุรี	149
19	แฟมิลี่ แลนด์ 4	16/12/2547	เมืองชลบุรี	466
20	แฟมิลี่ แลนด์ 5	3/11/2548	เมืองชลบุรี	264
21	แฟมิลี่ โฮม	24/2/2549	เมืองชลบุรี	103
22	แฟมิลี่ ทาวน์	9/1/2550	เมืองชลบุรี	325
23	เดอะคันทรี เมืองใหม่ 3	18/3/2550	เมืองชลบุรี	170
24	เดอะคันทรี เมืองใหม่ 4	7/7/2550	เมืองชลบุรี	168
25	แฟมิลี่ ทาวน์ 2	14/11/2550	เมืองชลบุรี	492
26	คันทรีปาร์ค 3	8/12/2550	เมืองชลบุรี	365
27	เดอะ บาโคนี่	15/3/2552	เมืองชลบุรี	268
28	โฮม วิลเลจ	6/5/2552	เมืองชลบุรี	61
29	บ้านสวน บางพระ	16/6/2552	เมืองชลบุรี	68
30	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 1	19/10/2552	เมืองชลบุรี	493
31	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 2	17/11/2552	เมืองชลบุรี	179
32	บ้านวิวเขา ศรีราชา	1/4/2553	ศรีราชา	99
33	บ้านสวนจตุจักร เฟส 2	17/5/2553	เมืองชลบุรี	12
34	บ้านกลางสวน	27/10/2553	บางละมุง	454

ตารางที่ 3.1 สรุปผลงานโครงการตั้งแต่ปี 2538 – 2557 (ต่อ)

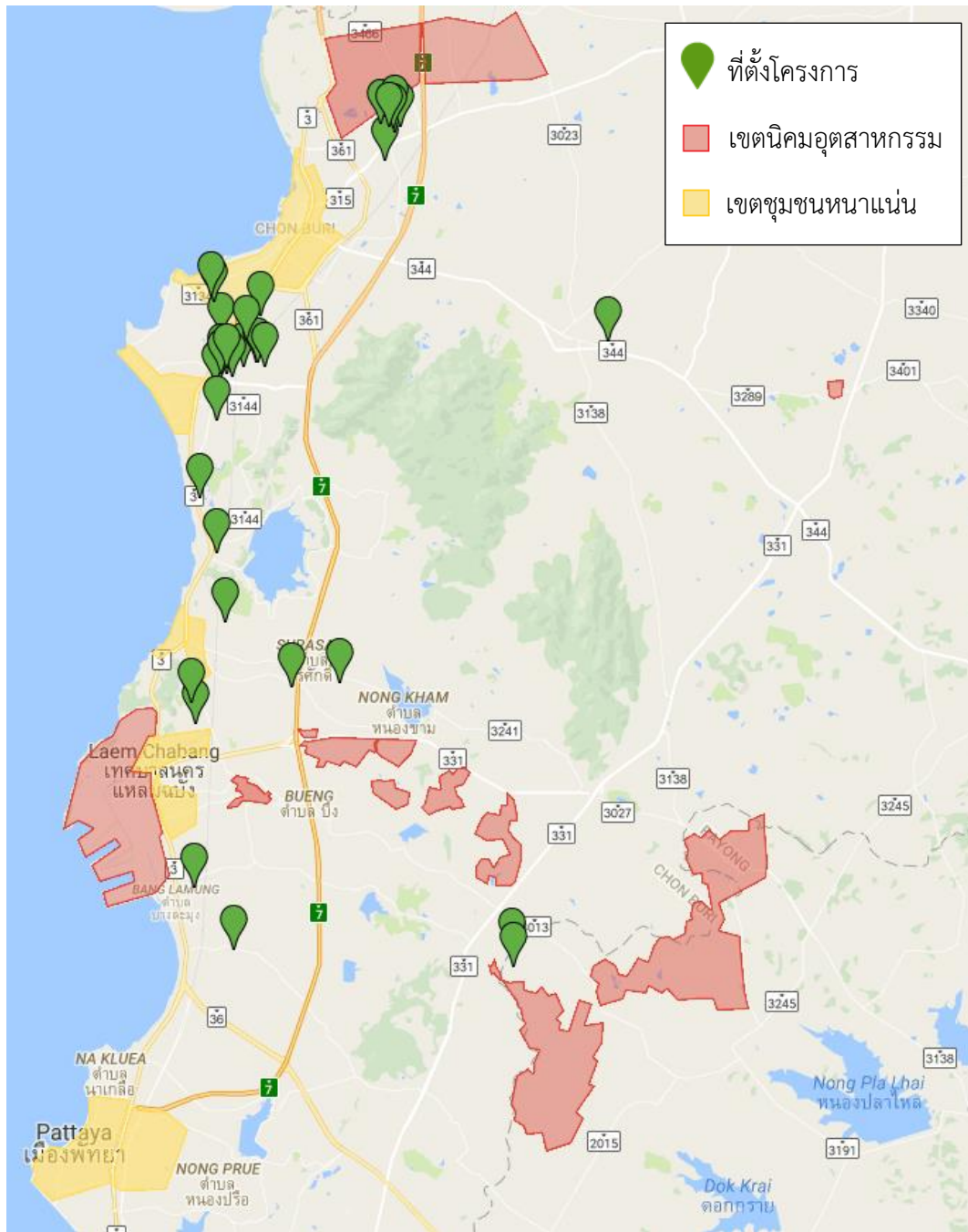
	ชื่อโครงการ	วันที่เปิดขาย	อำเภอ	จำนวนรวม (หลัง)
35	บ้านสวนวิเวหา	14/12/2553	เมืองชลบุรี	155
36	วิลเลจปาร์ค	29/1/2554	ศรีราชา	289
37	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 1	23/4/2554	เมืองชลบุรี	183
38	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 3	23/8/2554	เมืองชลบุรี	301
39	บ้านندا 1	7/1/2555	เมืองชลบุรี	56
40	บ้านندا 2	17/3/2555	เมืองชลบุรี	55
41	บ้านสวนวิเวหาศรีราชา	16/6/2555	ศรีราชา	90
42	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 4	24/6/2555	เมืองชลบุรี	203
43	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 2	15/7/2555	เมืองชลบุรี	184
44	บ้านสายลมชมวิว	15/8/2555	เมือง	157
45	เดอะบราวน์เฮ้าส์	1/9/2555	เมืองชลบุรี	115
46	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค	7/12/2555	ศรีราชา	225
47	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 5	9/1/2556	เมืองชลบุรี	303
48	เฮ้าส์ออฟเดอะคานารี	1/3/2556	ศรีราชา	249
49	ไลฟ์ ซิตี้ ทาวน์ 1	30/3/2556	ปลวกแดง	98
50	แฟมิลี่ ซิตี้ พานทอง	1/5/2556	พานทอง	341
51	บ้านสวนฟ้าใส	1/6/2556	เมืองชลบุรี	218
52	ไลฟ์ แอท บางละมุง	29/6/2556	บางละมุง	449
53	บ้านเพลีนวิวิทเวหา	12/10/2556	ศรีราชา	192
54	ไลฟ์ ซอย12	22/8/2557	เมืองชลบุรี	210
55	ไลฟ์ บ้านบึง	12/9/2557	บ้านบึง	306
56	ไลฟ์ อิน เดอะ การ์เด็นท์	7/10/2557	ศรีราชา	428
57	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 6	19/10/2557	เมืองชลบุรี	173
58	ไลฟ์ ทาวน์โฮม สารพัดช่าง	14/11/2557	เมืองชลบุรี	84
รวม				14,687

ในช่วงเริ่มต้น ระหว่างปี พ.ศ. 2540 – พ.ศ. 2545 การกระจายตัวของโครงการจะอยู่ในอำเภอเมืองใน 2 ตำบล คือ ตำบลห้วยกะปิ และตำบลนาป่า ประกอบไปด้วยโครงการแกรนด์ฮาเบอร์ โครงการคันทรีปาร์ควิลเลจ และโครงการเดอะวิลเลจ 2, 3 ซึ่งเป็นโครงการบ้านแฝดและบ้านเดี่ยวที่ตั้งอยู่ในตำบลห้วยกะปิและตำบลบางพระใกล้เขตชุมชนหนาแน่น โดยโครงการบริเวณนาป่าประกอบด้วยโครงการแฟมิลีปาร์ค 2, 3, 4, 5, 6 และโครงการแฟมิลีแลนด์ 1, 2, 3 ซึ่งเป็นโครงการทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยวที่ตั้งอยู่บริเวณนิคมอมตะ

ในช่วงต่อมาระหว่างปี พ.ศ. 2546 – พ.ศ. 2547 บริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการก่อสร้าง โดยนำระบบผนังสำเร็จรูป หรือ Pre-cast เข้ามาใช้ในโครงการ โดยโครงการนำร่องได้แก่โครงการคันทรีปาร์ค 2 โครงการเดอะคันทรีเมืองใหม่ ในรูปแบบบ้านเดี่ยว และโครงการแฟมิลีแลนด์ 4 ในรูปแบบทาวน์เฮาส์ โดยโครงการที่มีทาวน์เฮาส์ยังคงตั้งอยู่ในละแวกใกล้นิคมอุตสาหกรรมอมตะ ในขณะที่โครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดจะขยับเข้าใกล้เขตชุมชนมากขึ้น

ระหว่างปี พ.ศ. 2548 – พ.ศ. 2552 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการเพิ่มอีกจำนวน 12 โครงการกระจายอยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี ซึ่งเป็นการขยายโครงการในบริเวณทำเลที่ตั้งเดิม คือ บริเวณใกล้นิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและบริเวณใกล้เขตชุมชนภายในอำเภอเมืองชลบุรี ทำให้บริษัทฯ มีโครงการ ณ ปี พ.ศ. 2552 รวมทั้งหมด 31 โครงการ

ในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้เริ่มกระจายการลงทุนในหลายทำเล มีการขยายโครงการไปยังอำเภอศรีราชาและอำเภอบางละมุง โดยเน้นการสร้างบ้านแฝดและบ้านเดี่ยวในทำเลที่อิงชุมชนเดิม ในขณะที่โครงการทาวน์เฮาส์ยังคงมีการขยายตัวในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จนในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการทาวน์เฮาส์ในทำเลใหม่ ในอำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งตั้งอยู่ติดกับแนวเขตเส้นแบ่งระหว่างจังหวัดชลบุรี – ระยอง ซึ่งอยู่บริเวณใกล้นิคมอุตสาหกรรมหลายแห่ง เช่น นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ระยอง นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด และนิคมอุตสาหกรรมเหมราช และโครงการใหม่ ในปี พ.ศ. 2557 ในอำเภอบ้านบึง ทำให้บริษัทฯ มีโครงการที่เปิดในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2553 – พ.ศ. 2557 จำนวน 27 โครงการในอำเภอเมืองชลบุรี อำเภอศรีราชา อำเภอบางละมุง และอำเภอปลวกแดง



รูปที่ 3.1 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง

3.2 แนวความคิดของการบริหารงาน

แนวความคิดของการบริหารงานที่ส่งผลต่อปัจจัยแห่งความสำเร็จ หรือ Key Success Factors ของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง(พรทิพย์ ครัววงศ์ไพบูลย์ 18 กุมภาพันธ์ 2558) มีดังต่อไปนี้

- การพัฒนาปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพมาตรฐานงานอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบเพื่อความเข้มแข็งและยั่งยืนขององค์กร
- การคัดสรรทำเลที่เหมาะสมในการขึ้นโครงการ
- การกำหนดราคาเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้า

ในประเด็นด้านการพัฒนาและปรับปรุงงาน บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจอย่างสมบูรณ์ในปี พ.ศ. 2548 โดยการปรับเปลี่ยนระบบงานก่อสร้างจากก่ออิฐฉาบปูน เป็นแบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป หรือ Precast ซึ่งนำมาใช้อย่างเต็มรูปแบบในทุกโครงการ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ เป็นการปรับโครงสร้างการทำงานเป็นการบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตนเอง นอกจากนี้ยังได้จัดตั้งทีมวิศวกรควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง (Quality Assurance) เพื่อให้มีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพงานก่อสร้างอย่างมีมาตรฐานและเป็นระบบ โดยหน้าที่ที่รับผิดชอบได้แก่การคิดค้นนวัตกรรมการก่อสร้างที่ช่วยสนับสนุนงานก่อสร้างให้ได้คุณภาพ ตามนโยบาย Zero Defect ของแผนก การคัดเลือก Supplier และคัดสรรวัสดุที่ใช้ต้องให้ลูกค้ามั่นใจได้ในคุณภาพ รวมไปถึงการอบรมพัฒนาช่างฝีมือให้มีทักษะและความรู้ในการทำงาน และที่ควบคู่กันกับการพัฒนาคุณภาพการทำงาน บริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบมาตรฐานคุณภาพ ISO9001:2008 ในปี พ.ศ. 2556

ด้านการคัดเลือกทำเลในการขึ้นโครงการ สอดคล้องใน 2 ประเด็น ที่เป็นปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จ คือ การคัดเลือกทำเลที่มีความสะดวกแก่การเดินทางบนเงื่อนไขของราคาที่ดินที่ไม่สูงมากนัก เพื่อให้สอดคล้องกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ที่มุ่งเน้นที่กลุ่มรายได้ระดับกลางและกลางล่าง กล่าวคือบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดในโครงการจะมีราคาอยู่ระหว่าง 2.5 – 5 ล้านบาท ในขณะที่ทาวน์เฮาส์จะมีราคาไม่เกิน 1.8 ล้านบาท เนื่องจากราคาที่ดินมีนัยยะสำคัญต่อมูลค่าขาย ทั้งนี้ทำเลที่เอื้อแก่การเดินทางที่สะดวกนั้นหมายถึงทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้ถนนสายหลัก และรวมไปถึงการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีถนนเข้าถึงโครงการได้หลายทาง เพื่อเลี่ยงปัญหาการจราจร ยกตัวอย่างเช่น โครงการบ้านสวนวิเวาจะมีทางเข้าออกโครงการ 2 ทาง โดยมีทางรองที่สามารถเข้าถึงถนนสุขุมวิทได้ 2 ทาง และถนนข้าวหลามได้ 3 ทาง เพื่อให้สะดวกแก่การเข้าถึงถนนมอเตอร์เวย์ ตามรูปที่ 3.5 และ 3.6

ปัจจุบันบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งยังคงดำเนินธุรกิจตามนโยบายและแนวทางการบริหารดังกล่าว และมีโครงการขึ้นต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีการขยายตลาดไปยังพื้นที่ในจังหวัดใกล้เคียง



รูปที่ 3.2 แสดงที่ตั้งและทางเข้าออกโครงการบ้านสวนวิเวชา



รูปที่ 3.3 แสดงที่ตั้งและทางเข้าออกโครงการในกลุ่มแฟมิลี่ซิตี

จากนโยบายการคัดสรรทำเลที่เน้นความสะดวกในการเดินทาง จึงเห็นได้ว่าโครงการในกลุ่มไลฟ์ แอนด์ลีฟวิ่งจะตั้งอยู่ใกล้ถนนสายหลักและแหล่งอุตสาหกรรม โดยโครงการที่อยู่ใกล้แหล่ง อุตสาหกรรมจะเป็นโครงการที่มีทาว์นเฮาส์อยู่ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าผู้ทำงานในโรงงาน ตามรูปที่ 3.4

3.3 รูปแบบบ้านของบริษัทกรณีศึกษา

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารโครงการ(พรทิพย์ ครัววงศ์ไพบูลย์ 18 กุมภาพันธ์ 2558) ได้ข้อมูลมาว่าที่บริษัทฯ จะมีที่มอดแบบภายใน In-House ที่ได้รับโจทย์มาจากฝ่ายการตลาดที่เป็นผู้รวบรวมข้อมูลจากผู้อยู่อาศัยในโครงการ โดยทั้งสองฝ่ายจะทำงานร่วมกันเพื่อให้สามารถออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้สอดคล้องกับการอยู่อาศัยของลูกค้าบ้าน ดังนั้นแบบบ้านในโครงการจึงสามารถออกแบบได้ทันสมัยและมีขนาดและรูปแบบพื้นที่ใช้สอยที่ลงตัว



รูปที่ 3.4 รูปแบบบ้านเดี่ยวขนาดกลาง



รูปที่ 3.5 รูปแบบทาวน์เฮาส์



รูปที่ 3.6 มุมนั่งเล่นภายในทาวน์เฮาส์



รูปที่ 3.7 มุมทานอาหารในทาวน์เฮาส์

เนื่องจากบริษัทฯ ใช้วิธีการก่อสร้างแบบสำเร็จรูป จึงได้ควบคุมงานก่อสร้างได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้จึงมีทีมงานก่อสร้างที่ดูแลด้านการวิจัยและพัฒนาตัวสินค้า เพื่อให้สามารถสร้างที่อยู่อาศัยมีคุณภาพและสอดคล้องกับการใช้งาน โดยรูปแบบการขายของบริษัทฯ จะเป็นลักษณะบ้านสร้างเสร็จก่อนขายทั้งหมด จึงทำให้ทีมวิศวกรตรวจงานสามารถตรวจสอบการทำงานได้จนจบกระบวนการก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อ

3.4 รูปแบบโครงการของบริษัทกรณีศึกษา

จากการลงสำรวจพื้นที่โครงการ ชุมทางเข้ามามาตรฐานโครงการจะมีป้อมยามอยู่ตรงการโดยการเข้า-ออกโครงการจะใช้ไม้กั้นกระดก โดยลูกบ้านสามารถใช้คีย์การ์ดสแกนเพื่อความสะดวกในการ

เข้า-ออกโครงการ ในขณะที่บุคคลภายนอกจะต้องแลกบัตร นอกจากนี้ด้านระบบรักษาความปลอดภัยมาตรฐานโครงการอื่นๆ ได้แก่ กล้องวงจรปิดภายในโครงการ และป้อมยามภายในสวน ส่วนกลางสำหรับโครงการขนาดใหญ่



รูปที่ 3.8 ซุ้มทางเข้าโครงการบ้านสายลมชมวิว



รูปที่ 3.9 ซุ้มทางเข้าโครงการบ้านกลางสวนขณะแลกบัตร



รูปที่ 3.10 ป้อมยามบริเวณพื้นที่



รูปที่ 3.11 ติดตั้งกล้องวงจรปิดภายในโครงการ

มาตรฐานพื้นที่ส่วนกลางของโครงการส่วนใหญ่มีสวนหย่อมที่มีเครื่องออกกำลังกายภายนอก เครื่องเล่นในสนามสำหรับเด็ก และศาลาพักผ่อน แต่ในบางโครงการที่มีบ้านเดี่ยวราคา 4 ล้านบาทขึ้นไป จะมีห้องฟิตเนสและสระว่ายน้ำบนพื้นที่ส่วนกลางที่เพิ่มขึ้นมาจากมาตรฐานโครงการอื่นๆ



รูปที่ 3.12 เครื่องออกกำลังกายในพื้นที่
ส่วนกลาง



รูปที่ 3.13 เครื่องเล่นเด็กในพื้นที่ส่วนกลาง



รูปที่ 3.14 ห้องฟิตเนสโครงการบราวน์เฮาส์



รูปที่ 3.15 สระว่ายน้ำโครงการบ้านกลางสวน

ภาพโครงการดังกล่าวจะเห็นว่าโครงการมีสภาพการดูแลที่เรียบร้อยถึงแม้ว่าจะเป็นโครงการที่เปิดขายระหว่างปี พ.ศ. 2553 – พ.ศ. 2556 เนื่องจากเน้นการออกแบบโครงการที่ง่ายต่อการดูแลรักษาในระยะยาว เช่น การเลือกประเภทพันธุ์ต้นไม้ที่ไม่จำเป็นต้องการบำรุงสูง วัสดุที่ใช้เน้นความทนทาน เป็นต้น โคนในแต่ละโครงการจะจ้างคนสวนประจำ และทำสัญญากับช่างรับเหมาในการดูแลรักษาสภาพโครงการ

ด้านระบบจัดเก็บขยะ โครงการจะเตรียมจุดทิ้งขยะรวม ตามกฎหมายของท้องถิ่น และจัดบริเวณที่ตั้งไว้หน้าโครงการ เพื่อให้ง่ายต่อเทศบาลในการจัดเก็บ สำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่การจัดพื้นที่ทิ้งขยะรวมแล้วจะก่อให้เกิดมลพิษทางกลิ่น โครงการจะติดต่อบริษัทรับเก็บขยะเพื่อให้นำมาเก็บขยะตามบ้านอาทิตย์ละ 3 วันเพื่อสุขอนามัยของส่วนรวม



รูปที่ 3.16 จุดพักขยะหน้าโครงการ



รูปที่ 3.17 การจัดเก็บขยะตามบ้าน



รูปที่ 3.18 จุดพักขยะรวมในโครงการไลฟ์ซิตีปาร์ค

นอกจากนี้โครงการยังมีการเตรียมการด้านระบบป้องกันน้ำท่วมตั้งแต่การออกแบบโครงการ เช่น การคำนวณค่าระดับดินถมเพื่อให้สอดคล้องกับแนวถนนและการระบายน้ำ ในพื้นที่ที่มีฝนตกชุก และเป็นจุดรับน้ำของโครงการจะมีการเจาะช่องระบายน้ำออกไปสู่ทางน้ำสาธารณะที่อยู่บริเวณ ภายนอกโครงการ

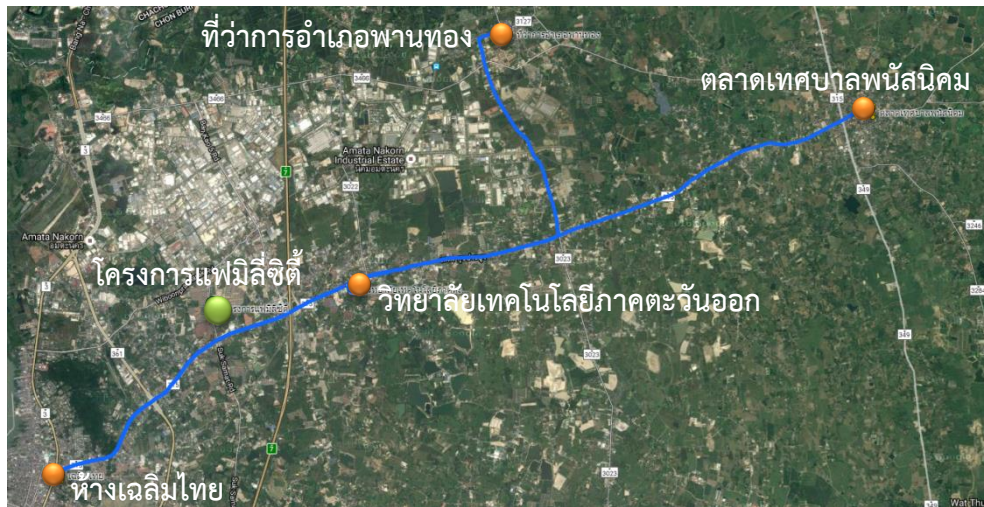


รูปที่ 3.19 ระบายน้ำภายในโครงการ

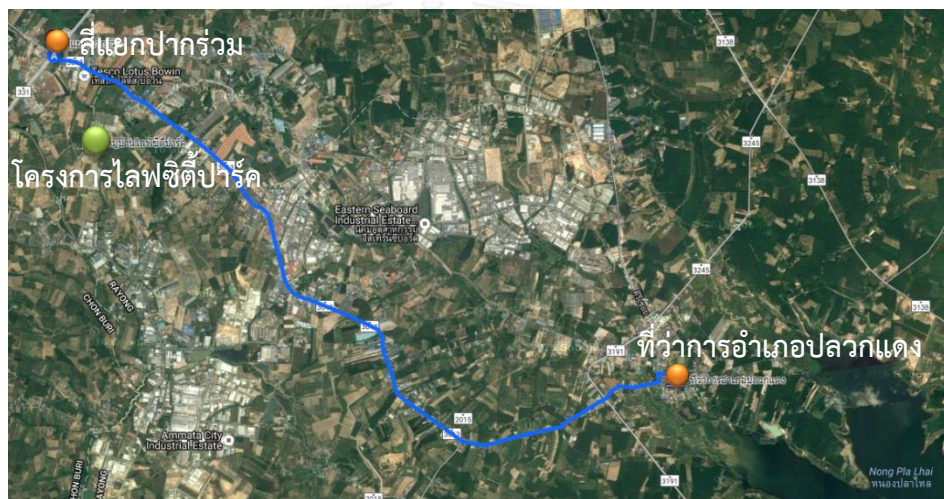
3.5 ทำเลที่ตั้งของบริษัทการศึกษา

กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทฯ จะสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ โครงการใกล้ถนนสุขุมวิท โครงการใกล้ถนนบางนา-มอเตอร์เวย์ และโครงการใกล้นิคมอุตสาหกรรม (ตามรูปที่ 3.4) ซึ่งจากที่ได้กล่าวเบื้องต้นในแนวความคิดของการบริหารงานด้านการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะพยายามเน้นโครงการที่มีทางเข้า-ออกได้หลายทาง หมายถึง ซอยย่อยที่สามารถเข้าถึงถนนสายหลักได้ง่าย เพื่อเลี่ยงปัญหาการจราจรติดขัด (ตามรูปที่ 3.5 และ 3.6)

ในทำเลโครงการที่มีทาว์นเฮาส์ บริษัทฯก็ได้เล็งเห็นถึงความจำเป็นในการใช้บริการรถสาธารณะ เพื่อความสะดวกในการเดินทางของลูกค้า ยกตัวอย่างเช่น โครงการกลุ่มแฟมิลีซิตีที่ตั้งอยู่บริเวณนิคมอมตะนคร จะมีรถสาธารณะวิ่งผ่านทั้งหมด 3 สาย ได้แก่ สายชลบุรี-พานทอง สายชลบุรี-พนัสนิคม และสายชลบุรี-หนองตำลึง และโครงการไลฟ์ซิตีปาร์คที่ตั้งอยู่ตำบลบ่อวิน บริเวณใกล้นิคมอมตะซิตีระยอง จะมีรถสาธารณะวิ่งผ่าน 1 สาย คือ สีแยกปากกร่วม – ที่ว่าการอำเภอปลวกแดง



รูปที่ 3.20 เส้นทางเดินรถสาธารณะบริเวณโครงการแฟมิลีซิตี



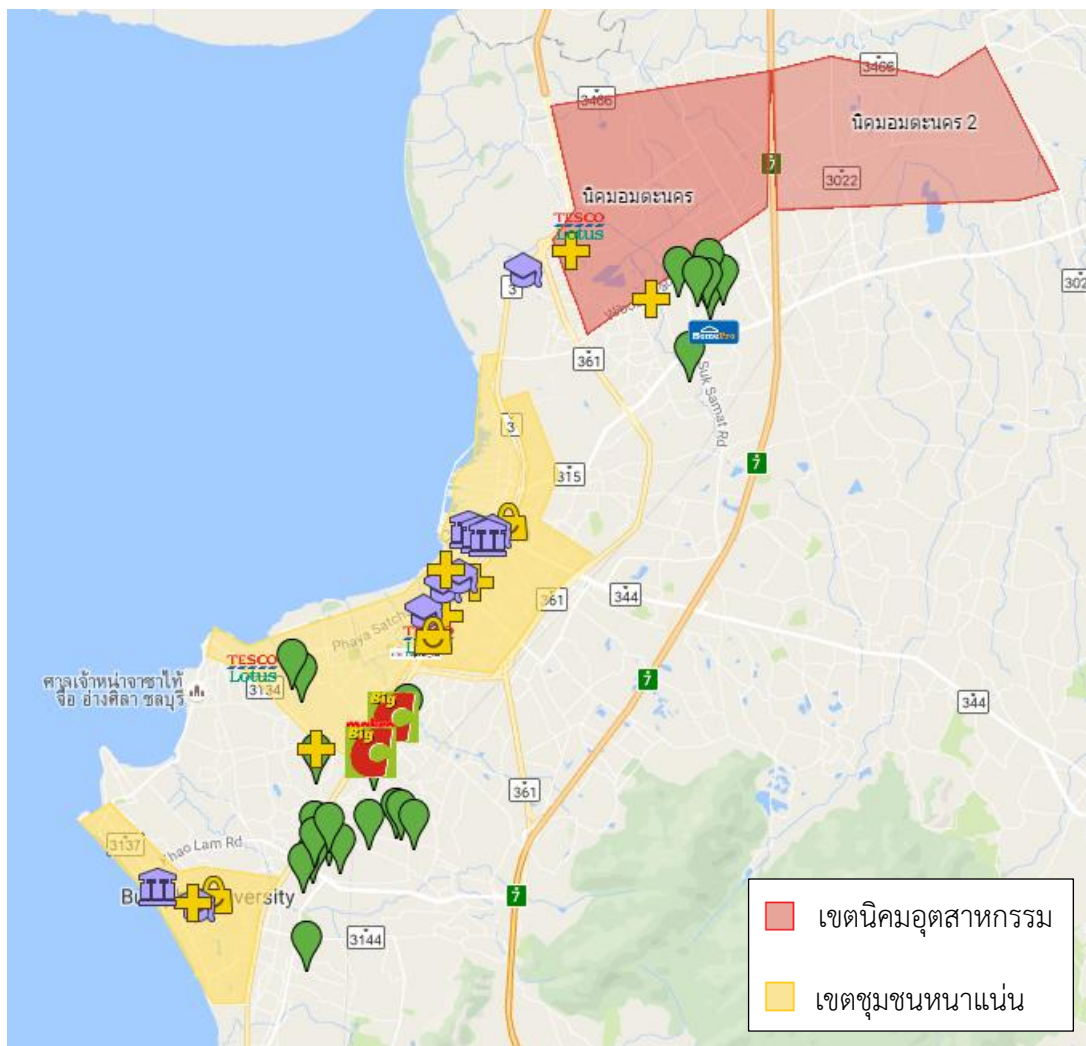
รูปที่ 3.21 เส้นทางเดินรถบริเวณโครงการไลฟซิตีปาร์ค

3.6 สัมคมและสภาพแวดล้อมในโครงการของบริษัทกรณีศึกษา

เนื่องด้วยจังหวัดชลบุรีเป็นเมืองอุตสาหกรรม ถนนที่เป็นเส้นทางหลักในการคมนาคมจึงมีความหนาแน่นของรถทุกประเภท อีกทั้งยังมีความหลากหลายของรถหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นรถจักรยานยนต์ รถยนต์ จนถึงรถบรรทุกหรือรถพ่วงขนาดใหญ่วิ่งอยู่บนถนนเส้นเดียวกัน ทำให้เกิดความไม่ปลอดภัยในการเดินทาง ทั้งนี้รถขนาดเล็กจึงพยายามเลี่ยงเส้นทางสายหลัก โดยเฉพาะเส้นทางบายพาส - มอเตอร์เวย์ เนื่องจากเป็นเส้นทางขนส่งสำหรับรถขนาดใหญ่ จากการสัมภาษณ์ Pre-test ทำให้ผู้วิจัย ค้นพบว่าคนส่วนใหญ่ที่คำนึงถึงความปลอดภัยในจุดนี้ จะเลือกที่จะใช้ถนนสุขุมวิทที่

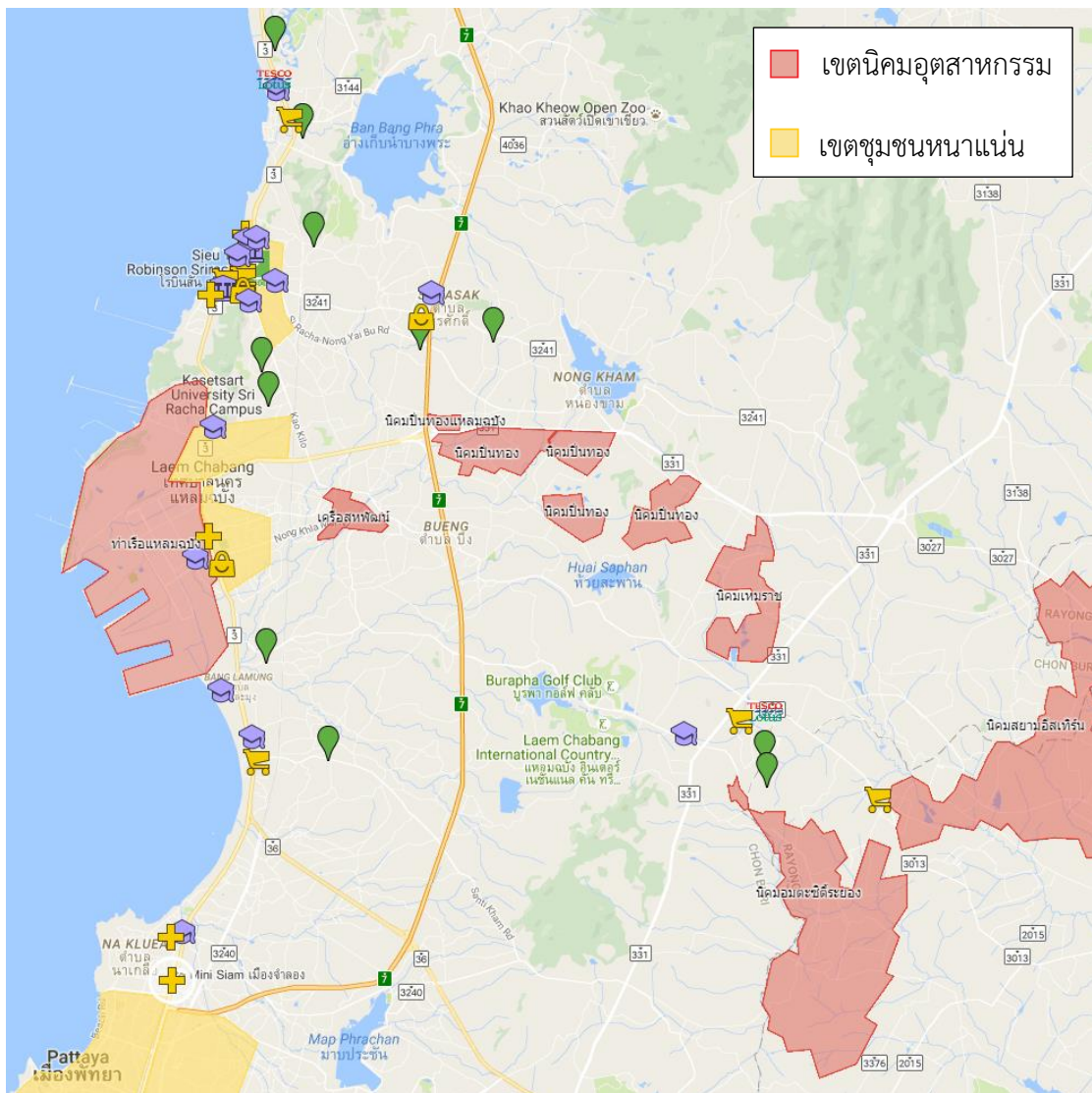
มีการควบคุมความเร็วและขนาดรถบนถนนในบางช่วง อีกทั้งการวิ่งรถบนถนนสุขุมวิท ยังมีความง่ายแก่การเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆอีกด้วย

จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีความเจริญในระดับหนึ่ง ทำให้สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนมากตั้งอยู่บริเวณเขตชุมชนหนาแน่น โดยเฉพาะในอำเภอเมืองชลบุรี ตามรูปที่ 3.25 แต่เนื่องจากที่ดินภายในเขตชุมชนหนาแน่นมีราคาสูง ทำให้โครงการส่วนใหญ่เลือกที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้เขตชุมชนหนาแน่น โดยอิงบริเวณใกล้ถนนสุขุมวิทเป็นหลัก สำหรับโครงการที่อยู่ห่างจากเขตชุมชนหนาแน่นจะเน้นทำเลที่ตั้งใกล้นิคมอุตสาหกรรม เพื่อความสะดวกในการเดินทางไปสถานที่ทำงาน



รูปที่ 3.22 ที่ตั้งโครงการของบริษัทไลฟ์แลนด์สปีฟิ่งและสิ่งอำนวยความสะดวกในอำเภอเมืองชลบุรี

ทั้งนี้โครงการที่ตั้งอยู่ในอำเภอศรีราชาและอำเภอบางละมุง จะมีการกระจายตัวออกมากกว่าโครงการในอำเภอเมืองชลบุรี เนื่องจากสิ่งอำนวยความสะดวกของอำเภอดังกล่าวไม่ได้กระจุกตัวอยู่บริเวณเขตชุมชนหนาแน่นเท่านั้น แต่มีการกระจายออกไปตามแนวถนน เพื่อรองรับการขยายตัวของประชากรที่ย้ายเข้ามาอยู่อาศัย เนื่องจากบริเวณอำเภอศรีราชามีเขตนิคมอุตสาหกรรมมาก จึงทำให้มีผู้คนต่างถิ่นย้ายเข้ามาอยู่ในอัตราที่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของแหล่งงาน



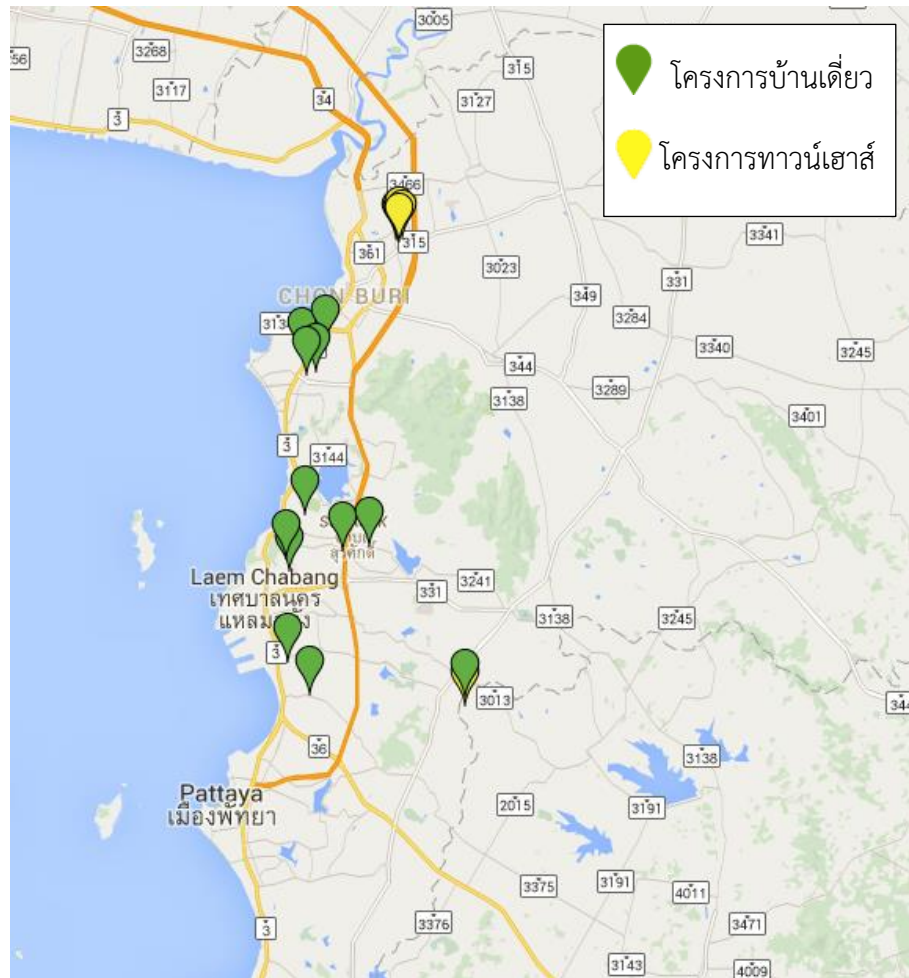
รูปที่ 3.23 ที่ตั้งโครงการของบริษัทไลฟ์แอนด์ลิฟวิ่งและสิ่งอำนวยความสะดวกในอำเภอศรีราชาและบางละมุง

3.7 ข้อมูลโครงการที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดลักษณะโครงการที่ต้องการศึกษา โดยเลือกเฉพาะโครงการที่เปิดขาย ระหว่างปี พ.ศ. 2553 – พ.ศ. 2556 ที่ขายหมดและมีการเข้าอยู่อาศัยแล้วทั้งโครงการ จำนวน 18 โครงการ ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี 9 โครงการ อำเภอบางละมุง 2 โครงการ และอำเภอศรีราชา 7 โครงการ โดยโครงการที่คัดเลือกเพื่อทำการศึกษามีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.2 รายละเอียดโครงการที่จะทำการสำรวจ

ลำดับ	อำเภอ	ชื่อโครงการ	บ้านเดี่ยว(หลัง)	ทาวน์เฮาส์ (หลัง)
1	เมือง	บ้านสวนจตุจักร เฟส2	12	
2	เมือง	บ้านสวนวิเวหา	77	
3	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 1	82	
4	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 3	20	222
5	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้โฮม 2	52	
6	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 4	1	182
7	เมือง	เดอะบราวน์เฮ้าส์	115	
8	เมือง	บ้านสายลมชมวิว	65	
9	เมือง	แฟมิลี่ ซิตี้ทาวน์ 5		289
10	บางละมุง	บ้านกลางสวน	266	
11	บางละมุง	ไลฟ์ แอท บางละมุง	73	
12	ศรีราชา	บ้านวิเวหา ศรีราชา	17	
13	ศรีราชา	บ้านสวนวิเวหาศรีราชา	90	
14	ศรีราชา	วิลเลจปาร์ค	195	
15	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค 1	19	
16	ศรีราชา	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค 3	12	151
17	ศรีราชา	เฮ้าส์ออฟเดอะคานารี	83	
18	ศรีราชา	บ้านเพลินวิเวหา	64	
		รวม	1,243	844

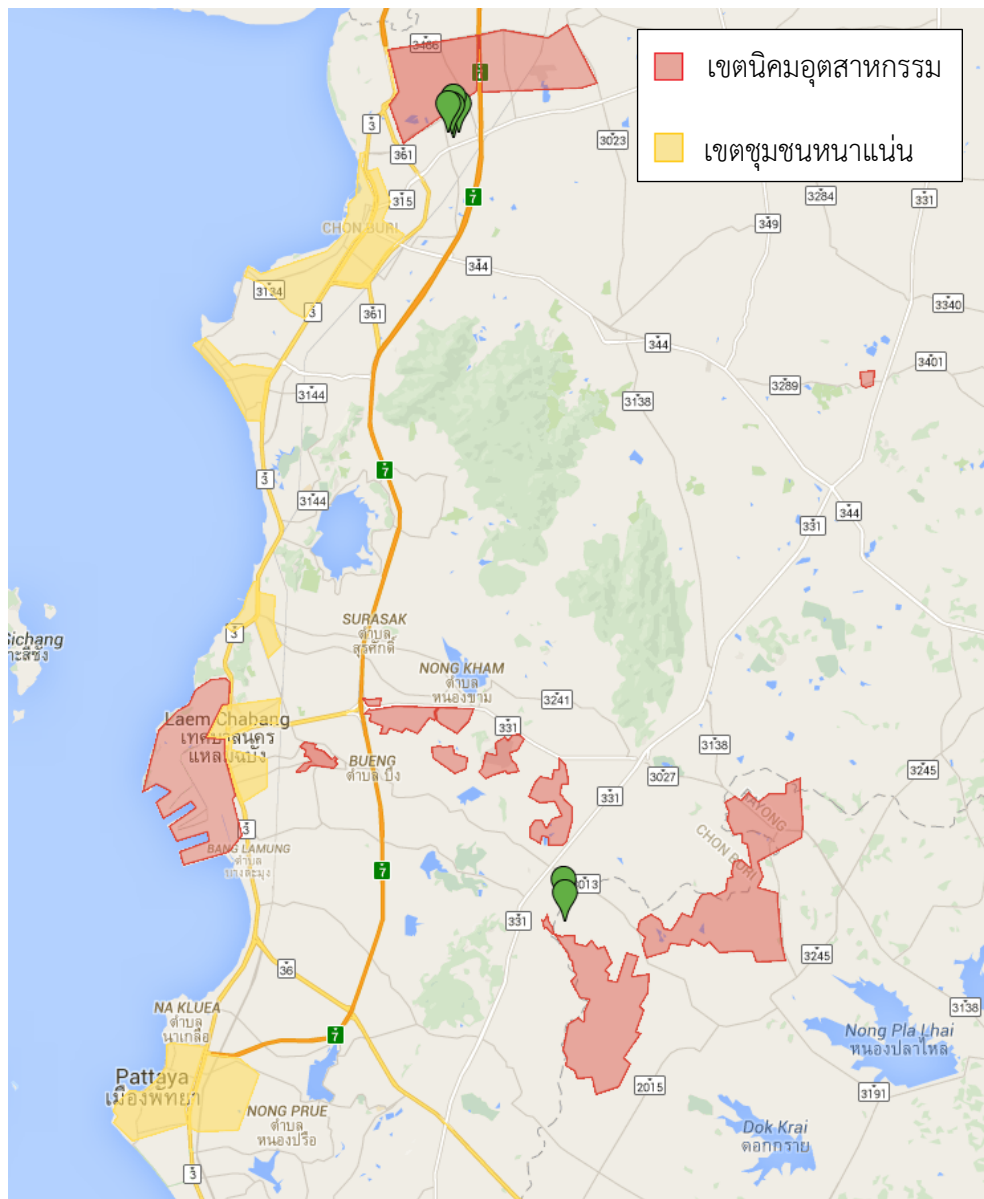


รูปที่ 3.24 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการที่ทำการสำรวจ

3.8 รายละเอียดโครงการที่ใช้ในการศึกษา

ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มโครงการที่นำมาศึกษาทั้งหมด 18 โครงการ ออกเป็น 3 ประเภทตามทำเลที่ตั้งโครงการ ดังนี้

โครงการใกล้นิคมอุตสาหกรรม แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มโครงการใน 2 ทำเล ได้แก่ โครงการแฟมิลีซิตีโฮม 1, 2 โครงการแฟมิลีซิตีทาวน์ 3, 4, 5 ในตำบลนาป่า อำเภอเมืองชลบุรี และโครงการไลฟ์ซิตีปาร์ค 1, 3 ในตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา



รูปที่ 3.25 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟริงที่ใกล้นิคมอุตสาหกรรม

โครงการดังกล่าวเป็นโครงการภายใต้ กลุ่มโครงการแฟมิลีซิตีและกลุ่มโครงการไลฟ์ซิตีปาร์ค ซึ่งในแต่ละกลุ่มโครงการมีขนาดพื้นที่รวมประมาณ 300 ไร่ โดยมีการจัดสรรพื้นที่เพื่อการอยู่อาศัย และพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โดยในพื้นที่เพื่อการอยู่อาศัยจะมีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ สำหรับพื้นที่เพื่อการพาณิชย์จะมีอาคารพาณิชย์และพื้นที่ว่างสำหรับเช่าเพื่อทำการค้า และจะมีร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ตั้งอยู่ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้อยู่อาศัยภายในโครงการ (ตามรูปที่ 3.10 และ 3.11)



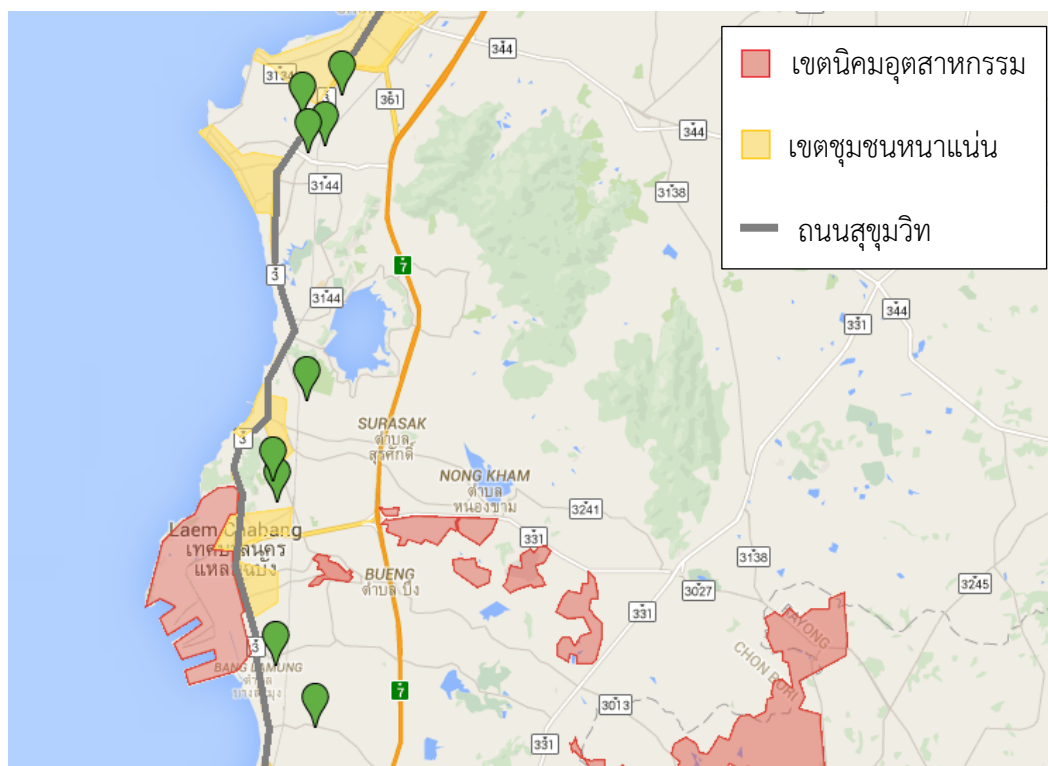
รูปที่ 3.26 แสดงการจัดพื้นที่ภายในโครงการกลุ่มแฟมิลีซิตีและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ



รูปที่ 3.27 แสดงการจัดพื้นที่ภายในโครงการไลฟ์ซิติ์ปาร์คและสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ

กลุ่มโครงการทั้งสองเป็นโครงการเปิด หมายความว่าบุคคลภายนอกสามารถเข้าถึงในส่วน
ของพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ได้ ในขณะที่บริเวณพื้นที่เพื่อการอยู่อาศัยจะมีป้อมยามรักษาความปลอดภัย
อยู่บริเวณด้านหน้าและพื้นที่ส่วนกลาง และมีกล้อง CCTV ติดตั้งภายในซอยทุกซอย

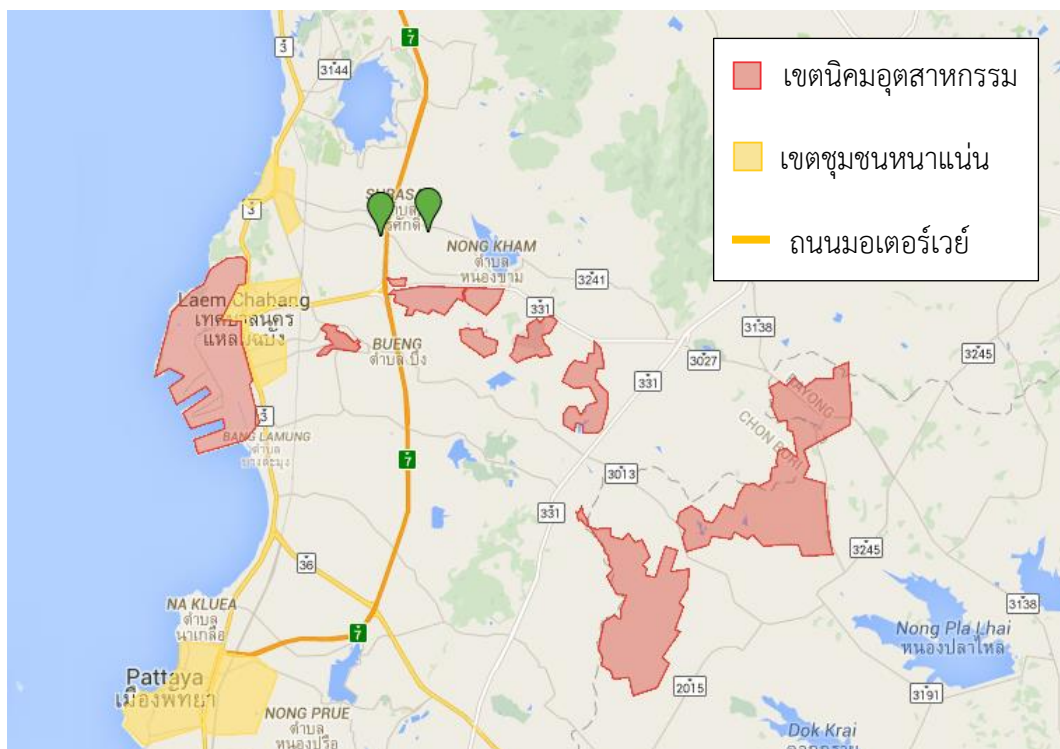
โครงการใกล้ถนนสุขุมวิท ได้แก่ โครงการบ้านสวนจตุจักร 2 โครงการบ้านสวนวิวเขา โครงการเดอะบราวน์เฮาส์ โครงการบ้านสายลมชมวิว ในอำเภอเมืองชลบุรี โครงการบ้านกลางสวน และโครงการไลฟ์แอทบางละมุง ในอำเภอบางละมุง และโครงการบ้านวิวเขาศรีราชา โครงการบ้านสวนวิวเขาศรีราชา และโครงการบ้านเพลินวิวทิวเขา ในอำเภอศรีราชา



รูปที่ 3.28 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอตส์ฟิวอิงที่ใกล้ถนนสุขุมวิท

โครงการเหล่านี้เป็นโครงการขนาดไม่เกิน 100 ไร่ โดยมีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด อยู่ในถนนซอยที่เชื่อมต่อกันถนนสุขุมวิท โดยเน้นการเดินทางสะดวกสู่ถนนสุขุมวิท ทำให้โครงการส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในระยะ 2 กิโลเมตรจากถนนสุขุมวิท หรือตั้งอยู่บนถนนสายรองที่สามารถเข้าถึงถนนสุขุมวิทได้สะดวก โครงการในกลุ่มนี้จะมีแบบบ้านอยู่ 2 ประเภท โดยบ้านแฝดราคาอยู่ระหว่าง 2 – 2.5 ล้านบาท สำหรับบ้านเดี่ยวราคาอยู่ระหว่าง 2.8 – 3.5 ล้านบาท ระบบมาตรฐานความปลอดภัย ได้แก่ ระบบคีย์การ์ดเข้า-ออกโครงการสำหรับลูกบ้าน รปภ.ประจำ 24 ชั่วโมง กล้องวงจรปิดภายในโครงการ สาธารณูปโภคโครงการมีสวนสาธารณะและเครื่องออกกำลังกายสำหรับใช้ภายนอก ในโครงการที่มีบ้านเดี่ยวในราคา 3.8 – 4.5 ล้านบาท จะมีห้องฟิตเนสหรือสระว่ายน้ำบนพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ

โครงการใกล้ถนนมอเตอร์เวย์ ได้แก่ โครงการวิลเลจพาร์คและโครงการเฮาส์ออฟเดอะคานารี ในอำเภอศรีราชา ซึ่งเน้นการเดินทางสะดวกสู่ถนนมอเตอร์เวย์ ขนาดโครงการไม่เกิน 100 ไร่ โดยมี ประเภทที่อยู่อาศัย คือ บ้านแฝดราคาระหว่าง 2 – 2.5 ล้านบาท และบ้านเดี่ยวราคา 2.8 – 4 ล้านบาท มาตรฐานความปลอดภัยของโครงการ ประกอบด้วย ระบบคีย์การ์ดเข้า – ออกโครงการสำหรับ ลูกบ้าน รปภ.ประจำ 24 ชั่วโมง กล้องวงจรปิดภายในโครงการ สาธารณูปโภคโครงการ ได้แก่ สวนสาธารณะและเครื่องออกกำลังกายในสวน



รูปที่ 3.29 แสดงที่ตั้งโครงการในกลุ่มบริษัทไลฟ์แลนด์สีฟวิ่งที่ใกล้ถนนมอเตอร์เวย์

บทที่ 4

ผลการศึกษาข้อมูล

ในการศึกษาได้รวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ที่ได้เก็บจากผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในโครงการหมู่บ้านจัดสรร โดยสรุปผลการศึกษาออกเป็นกลุ่มผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและกลุ่มผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ตามรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพการอยู่อาศัยในปัจจุบัน

- จำนวนผู้พักอาศัย
- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้พักอาศัยที่ทำงาน

- จำนวนผู้พักอาศัยที่ทำงาน
- ข้อมูลด้านการศึกษาและประสบการณ์การทำงาน
- สถานที่ทำงานและอาชีพ
- ข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทางไป-กลับที่ทำงาน ประกอบด้วย วิธีการและระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

- เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย
- ข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยประกอบด้วย ด้านรูปแบบบ้าน ด้านโครงการ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม และด้านผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิม

- ภูมิลำเนา
- ทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่ปัจจุบัน
- สภาพการอยู่อาศัยในที่อยู่เดิมประกอบด้วย รูปแบบ ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย จำนวนผู้พักอาศัย และความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย

ส่วนที่ 5 ข้อมูลทั่วไป

- อายุ
- รายได้ครอบครัว
- เพศ (ส่วนของเจ้าหน้าที่)

4.1 ผลศึกษาผู้ซื้อบ้านเดี่ยว

การเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้ซื้อบ้านเดี่ยวจากแบบสอบถามทั้งหมด 303 ชุด โดยได้กระจายแบบสอบถามตามโครงการหมู่บ้านจัดสรรในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง ที่เปิดขายระหว่างปี พ.ศ. 2553 – พ.ศ. 2556 สามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

4.1.1 ผลการศึกษาข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวพักอาศัยอยู่ด้วยกัน 3 – 4 คนขึ้นไปมีมากที่สุด ร้อยละ 55.8 รองลงมา 2 คน ร้อยละ 34.0 อยู่คนเดียววันน้อยที่สุด ร้อยละ 10.2

ตารางที่ 4.1 แสดงสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มบ้านเดี่ยว

จำนวนผู้พักอาศัย	ร้อยละ
3 – 4 คนขึ้นไป	55.8
2 คน	34.0
1 คน	10.2

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่บิดา – มารดา – บุตร – ญาติพี่น้อง ร้อยละ 52.8 และอยู่แบบคู่สมรส – แฟน – เพื่อน รองลงมา ร้อยละ 37.0 อยู่คนเดียววันน้อยที่สุด ร้อยละ 10.2

ตารางที่ 4.2 แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย	ร้อยละ
บิดา – มารดา – บุตร – ญาติพี่น้อง	52.8
คู่สมรส – แฟน – เพื่อน	37.0
อยู่คนเดียว	10.2

4.1.2 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้พักอาศัยที่ทำงาน

ในบ้านเดี่ยวจะมีผู้ทำงานด้วยกัน 2 คนมากที่สุด ร้อยละ 61.7 รองลงมาเป็นผู้ทำงานคนเดียว ร้อยละ 27.1 ส่วนน้อยที่มีผู้อาศัยทำงาน 3 และ 4 คนขึ้นไป ร้อยละ 8.9 และ 2.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 แสดงสัดส่วนผู้พักอาศัยที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว

จำนวนผู้พักอาศัยที่ทำงาน	ร้อยละ
2 คน	61.7
1 คน	27.1
3 คน	8.9
4 คนขึ้นไป	2.3

ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 80.2 ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 10.2 และสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 9.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 แสดงสัดส่วนระดับการศึกษาในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ระดับการศึกษา	ร้อยละ
ปริญญาตรี	80.2
ต่ำกว่าปริญญาตรี	10.2
สูงกว่าปริญญาตรี	9.6

มีประสบการณ์การทำงานระหว่าง 5 - 10 ปี ร้อยละ 57.9 10 ปีขึ้นไป ร้อยละ 32.7 และต่ำกว่า 5 ปี ร้อยละ 9.4

ตารางที่ 4.5 แสดงสัดส่วนประสบการณ์การทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ประสบการณ์การทำงาน	ร้อยละ
5 - 10 ปี	57.9
10 ปีขึ้นไป	32.7
ต่ำกว่า 5 ปี	9.4

ด้านสถานที่ทำงานผู้ซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่ทำงานในจังหวัดชลบุรี ร้อยละ 79.3 บางส่วนทำงานในจังหวัดระยอง ร้อยละ 14.7 ส่วนน้อยที่ทำงานในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ร้อยละ 4.1 และทำงานในสถานที่อื่นๆ ประกอบด้วย จังหวัดอื่นๆ ร้อยละ 1.8 และเกาหลี ร้อยละ 0.2

ตารางที่ 4.6 แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว

สถานที่ทำงาน	ร้อยละ
ชลบุรี	79.3
ระยอง	14.7
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	4.1
อื่นๆ	2.0

ผู้ทำงานส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 63.7 มีธุรกิจส่วนตัวหรืออาชีพอิสระ ร้อยละ 29.9 และเป็นข้าราชการหรือเจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 6.4

ตารางที่ 4.7 แสดงสัดส่วนอาชีพในกลุ่มบ้านเดี่ยว

อาชีพ	ร้อยละ
พนักงานบริษัทเอกชน	63.7
ธุรกิจส่วนตัว – อาชีพอิสระ	29.9
ข้าราชการ – รัฐวิสาหกิจ	6.4

โดยจะเดินทางไปทำงานด้วยรถยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุด ร้อยละ 81.8 รองมาเป็นรถรับ-ส่งบริษัท ร้อยละ 11.0 จักรยานยนต์ส่วนบุคคล ร้อยละ 5.3 และเดินทางโดยวิธีอื่นๆ อาทิเช่น รถโดยสารประจำทาง และรถจักรยานยนต์รับจ้าง ร้อยละ 1.9

ตารางที่ 4.8 แสดงสัดส่วนวิธีเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว

วิธีเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงาน	ร้อยละ
รถยนต์ส่วนบุคคล	81.8
รถรับ-ส่งบริษัท	11.0
จักรยานยนต์ส่วนบุคคล	5.3
อื่นๆ	1.9

ส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงาน 15 – 30 นาที ร้อยละ 53.3 รองมาที่ 30 – 60 นาที ร้อยละ 24.4 ไม่เกิน 15 นาที ร้อยละ 15.9 และมากกว่า 60 นาที ร้อยละ 6.4

ตารางที่ 4.9 แสดงสัดส่วนระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงาน	ร้อยละ
15 – 30 นาที	53.3
30 – 60 นาที	24.4
ไม่เกิน 15 นาที	15.9
มากกว่า 60 นาที	6.4

4.1.3 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาข้อมูลพบว่าเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยมีปัจจัยหลักด้านการเงินและด้านทำเล ตามตารางที่ 4.10 โดยลำดับแรกคือการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สิน เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นส่วนหนึ่งของการออม และลำดับรองลงมาคือใกล้ที่ทำงานและใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก โดยความหมายของใกล้ที่ทำงานคือระยะเวลาในการเดินทาง

ตารางที่ 4.10 แสดงเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว

เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ลำดับ	หัวข้อด้านปัจจัย
เป็นทรัพย์สิน	229	1	ด้านการเงิน
ใกล้ที่ทำงาน	143	2	ด้านทำเล
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	106	3	
เป็นบ้านหลังที่สอง	57	4	ด้านการเงิน
ลูกจะโต	51	5	ด้านครอบครัว
จะแต่งงาน	48	6	
ฐานะการเงินดีขึ้น	47	7	ด้านการเงิน
จะมีลูก	44	8	ด้านครอบครัว
ใกล้โรงเรียนลูก	43	9	ด้านทำเล / ครอบครัว
บ้านพักวันทำงาน	36	10	ด้านการงาน
ให้ลูกหลาน	30	11	ด้านการเงิน
บ้านพักวันหยุด	24	12	

ตารางที่ 4.10 แสดงเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว(ต่อ)

เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ลำดับ	หัวข้อด้านปัจจัย
เป็นการลงทุน	17	13	ด้านการเงิน
ให้พ่อ - แม่	16	14	
เริ่มชราภาพ	15	15	
ย้ายภูมิลำเนา	14	16	ด้านครอบครัว / การงาน
ย้ายที่ทำงาน	11	17	ด้านการงาน

จากการศึกษาข้อมูลพบว่าข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในด้านรูปแบบบ้าน ด้านรูปแบบโครงการ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม และด้านผู้ประกอบการ ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวจะให้ความสำคัญกับข้อมูลด้านรูปแบบบ้านเป็นลำดับแรก ด้านรูปแบบโครงการและทำเลที่ตั้งเท่ากันเป็นลำดับสอง ด้านสังคมและสภาพแวดล้อมเป็นลำดับสาม และด้านผู้ประกอบการเป็นลำดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.11 ลำดับความสำคัญของข้อมูลด้านข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ลำดับความสำคัญของข้อมูล	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ด้านรูปแบบบ้าน	3.9	1
ด้านรูปแบบโครงการ	3.77	2
ด้านทำเลที่ตั้ง	3.77	2
ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม	3.48	3
ด้านผู้ประกอบการ	3.41	4

ด้านรูปแบบบ้าน

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญมากที่สุดกับวัสดุและการก่อสร้างในเกณฑ์ที่ใกล้เคียงกับพื้นที่ใช้สอย รูปแบบบ้านเป็นลำดับที่สาม และให้ความสำคัญกับบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย/บ้านพร้อมเป็นลำดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.12 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบบ้านในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ข้อมูลด้านรูปแบบบ้าน	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
วัสดุและการก่อสร้าง	4.02	1
พื้นที่ใช้สอย	4.01	2
รูปแบบบ้าน	3.88	3
บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย/บ้านพร้อมอยู่	3.69	4

ด้านรูปแบบโครงการ

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัยมากที่สุด รองลงมา ระบบป้องกันน้ำท่วม และให้ความสำคัญกับชุมทางเข้า-ออกโครงการน้อยที่สุดโดยให้น้ำหนักกับขนาดโครงการและพื้นที่ส่วนกลางในสัดส่วนที่เท่ากัน เป็นลำดับที่ 6

ตารางที่ 4.13 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบโครงการในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ข้อมูลด้านรูปแบบโครงการ	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ระบบรักษาความปลอดภัย	4.14	1
ระบบการป้องกันน้ำท่วม	4.05	2
ระบบจัดเก็บขยะ	3.92	3
ระบบดูแลพื้นที่ส่วนกลาง	3.88	4
ขนาดถนน	3.80	5
ขนาดโครงการ	3.68	6
พื้นที่ส่วนกลาง	3.68	6
การตกแต่งโครงการ	3.67	7
แผนผังโครงการ	3.49	8
ชุมทางเข้า-ออกโครงการ	3.37	9

ด้านทำเลที่ตั้ง

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งใกล้ถนนสุขุมวิทและมีทางออกได้หลายทางในอัตราที่ใกล้เคียงกัน โดยให้น้ำหนักกับทำเลที่ตั้งใกล้ถนนสุขุมวิทมากกว่าเพียงเล็กน้อย แต่ให้ความสำคัญกับการบริการรถสาธารณะน้อยที่สุด

ตารางที่ 4.14 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านทำเลที่ตั้งในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ข้อมูลด้านทำเลที่ตั้ง	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ใกล้ถนนสุขุมวิท	3.83	1
มีทางออกได้หลายทาง	3.82	2
ใกล้ถนนบายพาส – มอเตอร์เวย์	3.76	3
มีบริการรถสาธารณะ	3.67	4

ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญกับปัญหาน้ำท่วมมากที่สุด รองลงมาเป็นเรื่องการจราจร โดยให้ความสำคัญกับทำเลที่อยู่อาศัยใกล้ที่อยู่เพื่อนร่วมงานน้อยที่สุด

ตารางที่ 4.15 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านสังคมและสภาพแวดล้อมในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ข้อมูลด้านสังคมและสภาพแวดล้อม	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
น้ำท่วม	3.90	1
จราจร	3.84	2
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ	3.69	3
ชุมชนโดยรอบ	3.65	4
ใกล้สถานศึกษา	3.30	5
ใกล้ที่อยู่ครอบครัวเดิมญาติและพี่น้อง	3.07	6
ใกล้ที่อยู่เพื่อนร่วมงาน	2.92	7

ด้านผู้ประกอบการ

ในการพิจารณาด้านผู้ประกอบการซึ่งมีน้ำหนักน้อยที่สุดจากด้านต่างๆ พบว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้น้ำหนักกับผู้ประกอบการมีชื่อเสียงมากที่สุด

ตารางที่ 4.16 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านผู้ประกอบการในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ข้อมูลด้านผู้ประกอบการ	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ผู้ประกอบการมีชื่อเสียง	3.55	1
ผู้ประกอบการมีผลงานโครงการในอดีต	3.51	2
ผู้ประกอบการจากกรุงเทพฯ	3.18	3

4.1.4 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิม

จากการศึกษาพบว่า ผู้พักอาศัยมีภูมิลำเนาในจังหวัดชลบุรี ร้อยละ 54.2 รองลงมา คือ ภาคอีสานร้อยละ 15.1 กรุงเทพฯและปริมณฑลเป็นอันดับ 3 ร้อยละ 12.5 โดยมีภูมิลำเนาในภาคอื่นๆเป็นส่วนน้อย โดยต่างประเทศหมายถึงประเทศเกาหลี ร้อยละ 0.7

ตารางที่ 4.17 แสดงสัดส่วนภูมิลำเนาในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ภูมิลำเนา	ร้อยละ
ชลบุรี	54.2
ภาคอีสาน	15.1
กรุงเทพฯและปริมณฑล	12.5
ภาคกลาง	6.4
ภาคตะวันออก	4.9
ภาคเหนือ	3.3
ภาคใต้	2.9
ต่างประเทศ	0.7

ส่วนใหญ่ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวมีที่อยู่เดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันในชลบุรี ร้อยละ 79.9 รองลงมา ย้ายมาจากกรุงเทพฯและปริมณฑล ร้อยละ 10.9 ส่วนน้อยที่ย้ายมาจากภาคอื่นๆ ซึ่งรวมกันแล้ว เท่ากับร้อยละ 9.2

ตารางที่ 4.18 แสดงสัดส่วนทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบัน	ร้อยละ
ชลบุรี	79.9
กรุงเทพฯและปริมณฑล	10.9
ภาคอีสาน	4.0
ภาคตะวันออก	2.4
ภาคกลาง	2.4
ภาคใต้	0.3
ภาคเหนือ	0.1

รูปแบบที่อยู่อาศัยเดิมจะอยู่บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในอัตราที่ใกล้เคียงกัน ร้อยละ 33.7 และ 32.2 ตามลำดับ อยู่อพาร์ทเมนท์ ร้อยละ 28.4 และอยู่อาคารพาณิชย์ ร้อยละ 5.6

ตารางที่ 4.19 แสดงสัดส่วนรูปแบบที่อยู่เดิมในกลุ่มบ้านเดี่ยว

รูปแบบที่อยู่เดิม	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	33.7
ทาวน์เฮาส์	32.3
อพาร์ทเมนท์	28.4
อาคารพาณิชย์	5.6

โดยส่วนใหญ่เป็นเจ้าของในที่อยู่เดิม ร้อยละ 57.4 รองลงมาเช่าอยู่ ร้อยละ 31.4 อยู่บ้านเดิมของบิดา-มารดาหรือญาติ ร้อยละ 8.9 และอยู่ในบ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 2.3

ตารางที่ 4.20 แสดงสัดส่วนลักษณะการครอบครองในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ลักษณะการครอบครอง	ร้อยละ
เป็นเจ้าของ	57.4
เช่า	31.4
บ้านเดิมบิดา-มารดา/ญาติ	8.9
บ้านพักสวัสดิการ	2.3

จำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิม 2 คน ร้อยละ 43.2 รองมาจำนวน 4 คนขึ้นไป ร้อยละ 25.4 และ 3 คน ร้อยละ 21.5 และอยู่คนเดียวร้อยละ 9.9

ตารางที่ 4.21 แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว

จำนวนผู้พักอาศัย	ร้อยละ
3 – 4 คนขึ้นไป	46.9
2 คน	42.9
1 คน	10.2

ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเคยอยู่อาศัยกับบิดา-มารดา-บุตร-ญาติพี่น้องในบ้านเดิมมากที่สุด ร้อยละ 52.2 รองลงมาอยู่กับคู่สมรส-แฟน-เพื่อน ร้อยละ 37.6 และอยู่คนเดียว ร้อยละ 10.2

ตารางที่ 4.22 แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย	ร้อยละ
บิดา – มารดา – บุตร – ญาติพี่น้อง	52.2
คู่สมรส – แฟน – เพื่อน	37.6
อยู่คนเดียว	10.2

4.1.5 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไป

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวมีอายุระหว่าง 25 – 40 ปีเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 68.6 รองมา 41 – 50 ปี ร้อยละ 22.4 51-60 ปี ร้อยละ 5.9 ต่ำกว่า 25 ปี ร้อยละ 2.3 และ 60 ปีขึ้นไป ร้อยละ 0.7

ตารางที่ 4.23 แสดงสัดส่วนอายุในกลุ่มบ้านเดี่ยว

อายุ	ร้อยละ
25 – 40 ปี	68.6
41 – 50 ปี	22.4
51 – 60 ปี	5.9
ต่ำกว่า 25 ปี	2.3
60 ปีขึ้นไป	0.7

มีรายได้ครอบครัวในช่วง 50,000 - 100,000 บาทต่อเดือนขึ้นไปในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน โดยมีช่วงรายได้ที่ 100,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 30.0 รายได้ 50,001 – 75,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 37.4 รายได้ 75,001 – 100,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 37.4 และมีรายได้ระหว่าง 25,001 – 50,000 บาทต่อเดือน น้อยที่สุดร้อยละ 15.2

ตารางที่ 4.24 แสดงสัดส่วนรายได้ครอบครัวในกลุ่มบ้านเดี่ยว

รายได้ครอบครัว	ร้อยละ
100,001 บาทขึ้นไป	30.4
75,001 – 100,000 บาท	27.4
50,001 – 75,000 บาท	27.4
25,001 – 50,000 บาท	14.9

ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ชาย ร้อยละ 53.8 และผู้หญิง ร้อยละ 46.2

ตารางที่ 4.25 แสดงสัดส่วนเพศของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มบ้านเดี่ยว

เพศ	ร้อยละ
ชาย	53.8
หญิง	46.2

จึงสรุปได้ว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 40 ปี ตามตารางที่ 4.23 ซึ่งเป็นวัยสร้างครอบครัว จึงมีการอยู่อาศัยแบบครอบครัว ตามตารางที่ 4.2 ที่มีผู้พักอาศัยจำนวน 3 – 4 คนขึ้นไป ตามตารางที่ 4.1 ซึ่งคล้ายกับสภาพการอยู่อาศัยในที่อยู่เดิม ตามตารางที่ 4.21 และ 4.22 ประกอบไปด้วยการอยู่อาศัยแบบบิดา-มารดา-บุตร-ญาติพี่น้อง หรือ คู่สมรสที่ยังไม่มีบุตรแต่มีบิดา-มารดามาอยู่ด้วย

ในบ้านเดี่ยวส่วนใหญ่จะมีผู้ทำงานด้วยกัน 2 คน ตามตารางที่ 4.3 เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ตามตารางที่ 4.7 ที่มีรายได้ 50,000 – 100,000 บาทขึ้นไป ตามตารางที่ 4.24 จึงทำให้สามารถซื้อบ้านเดี่ยวของโครงการ ที่มีราคาประมาณ 2.8 ล้านบาทขึ้นไป ส่วนมากผู้ทำงานจะใช้รถยนต์ส่วนบุคคลในการเดินทางไปทำงาน ตามตารางที่ 4.8 โดยจะใช้เวลาในการเดินทาง 15 – 30 นาที ตามตารางที่ 4.9 ดังนั้นผู้ทำงานจึงมีที่อยู่อาศัยและสถานที่ทำงานในอำเภอเดียวกันหรือทำงานในบริเวณละแวกใกล้เคียงกับอำเภอที่อยู่อาศัย โดยเห็นได้ว่า

- ผู้อยู่อาศัยในอำเภอชลบุรีส่วนใหญ่จะทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรม คือ อมตะนคร
- ผู้อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชาส่วนใหญ่จะทำงานภายนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมในอำเภอศรีราชา รองลงมาจะทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมในอำเภอศรีราชาและอำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ที่มีแนวเขตติดกัน
- ผู้อยู่อาศัยในอำเภอบางละมุงส่วนใหญ่ทำงานนอกเขตอุตสาหกรรมภายในอำเภอบางละมุง

ตารางที่ 4.26 แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยวแยกตามอำเภอที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัย	สถานที่ทำงาน	ร้อยละ
อำเภอเมืองชลบุรี	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	51.3
	ภายนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	41.3
	อื่นๆ	7.4
รวม		100.0
อำเภอศรีราชา	ภายนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	52.4
	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	21.2
	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในระยอง	21.2
	อื่นๆ	5.3
รวม		100.0

ตารางที่ 4.26 แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มบ้านเดี่ยวแยกตามอำเภอที่อยู่อาศัย (ต่อ)

ที่อยู่อาศัย	สถานที่ทำงาน	ร้อยละ
อำเภอบางละมุง	ภายนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	54.2
	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	32.2
	อื่นๆ	13.6
รวม		100.0

นอกจากนี้ผู้ทำงานส่วนใหญ่จะมีประสบการณ์ทำงานมาแล้ว มากกว่า 5 ปีขึ้นไป ตามตารางที่ 4.5 จึงมีความมั่นคงในอาชีพการงานในระดับหนึ่ง จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ตามตารางที่ 4.4 จึงเป็นพนักงานระดับปฏิบัติการขึ้นไป หรือ กลุ่ม White Collar

ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยเดิม ชี้ให้เห็นว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวเป็นกลุ่มที่อยู่อาศัยในจังหวัดชลบุรีแบบถาวร เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นคนชลบุรีแต่เดิม ตามตารางที่ 4.17 ถึงแม้จะไม่ใช่ผู้ที่มีภูมิลำเนาในชลบุรี ก็ได้ย้ายมาอยู่ในชลบุรีอยู่ก่อนแล้ว ตามตารางที่ 4.18 และเคยซื้อที่อยู่อาศัยมาก่อน ตามตารางที่ 4.20 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิมเป็นบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮาส์ ตามตารางที่ 4.19 จึงทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีประสบการณ์การซื้อที่อยู่อาศัยมาก่อน จึงสอดคล้องกับการเลือกคุณภาพวัสดุและการก่อสร้างเป็นปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัย โดยพักอาศัยอยู่ด้วยกับแบบครอบครัว ตามตารางที่ 4.22 ที่จำนวน 3-4 คนขึ้นไป ตามตารางที่ 4.21

4.2 ผลศึกษาผู้ซื้อทาว์นเฮาส์

การเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้ซื้อทาว์นเฮาส์จากแบบสอบถามทั้งหมด 271 ชุด โดยได้กระจายแบบสอบถามตามโครงการหมู่บ้านจัดสรรในกลุ่มบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่ง ที่เปิดขายระหว่างระหว่างปี พ.ศ.2553 – พ.ศ.2556 สามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

4.2.1 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสภาพการอยู่อาศัยในปัจจุบัน

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อทาว์นเฮาส์พักอาศัยอยู่ด้วยกัน 2 คนมีมากที่สุด ร้อยละ 52.8 รองลงมา 3 - 4 คน ร้อยละ 38.4 อยู่คนเดียววน้อยที่สุด ร้อยละ 8.9

ตารางที่ 4.27 แสดงสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มทาว์นเฮาส์

จำนวนผู้พักอาศัย	ร้อยละ
2 คน	52.8
3 - 4 คนขึ้นไป	38.4
1 คน	8.9

ผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่แบบคู่สมรส - แฟน - เพื่อน มากที่สุดร้อยละ 56.5 อยู่บิดา - มารดา - บุตร - ญาติพี่น้อง รองลงมา ร้อยละ 34.7 และอยู่คนเดียววน้อยที่สุด ร้อยละ 8.9

ตารางที่ 4.28 แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย	ร้อยละ
คู่สมรส - แฟน - เพื่อน	56.5
บิดา - มารดา - บุตร - ญาติพี่น้อง	34.7
อยู่คนเดียว	8.9

4.2.2 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้พักอาศัยที่ทำงาน

ในบ้านเดี่ยวจะมีผู้ทำงานด้วยกัน 2 คนมากที่สุด ร้อยละ 66.4 รองลงมาเป็นผู้ทำงานคนเดียว ร้อยละ 15.5 ส่วนน้อยที่มีผู้อาศัยทำงาน 3 และ 4 คนขึ้นไป ร้อยละ 12.9 และ 5.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.29 แสดงสัดส่วนผู้พักอาศัยที่ทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์

จำนวนผู้พักอาศัยที่ทำงาน	ร้อยละ
2 คน	66.4
1 คน	15.5
3 คน	12.9
4 คนขึ้นไป	5.2

ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 54.6 ปริญญาตรี ร้อยละ 43.5 และสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 1.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.30 แสดงสัดส่วนระดับการศึกษาในกลุ่มทาวน์เฮาส์

ระดับการศึกษา	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	54.6
ปริญญาตรี	43.5
สูงกว่าปริญญาตรี	1.8

มีประสบการณ์การทำงานระหว่าง 5 - 10 ปี ร้อยละ 44.4 ต่ำกว่า 5 ปี ร้อยละ 42.1 และ 10 ปีขึ้นไป ร้อยละ 13.5

ตารางที่ 4.31 แสดงสัดส่วนประสบการณ์การทำงานในกลุ่มทาวน์เฮาส์

ประสบการณ์การทำงาน	ร้อยละ
5 - 10 ปี	44.4
ต่ำกว่า 5 ปี	42.1
10 ปีขึ้นไป	13.5

ด้านสถานที่ทำงานผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ส่วนใหญ่ทำงานในจังหวัดชลบุรี ร้อยละ 82.3 บางส่วนทำงานในจังหวัดระยอง ร้อยละ 16.6 ส่วนน้อยที่ทำงานในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ร้อยละ 0.7 และทำงานในจังหวัดอื่นๆ ร้อยละ 0.4

ตารางที่ 4.32 แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มทาว์นเฮาส์

สถานที่ทำงาน	ร้อยละ
ชลบุรี	82.3
ระยอง	16.6
กรุงเทพมหานคร	0.7
ต่างจังหวัด	0.4

ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 92.3 มีธุรกิจส่วนตัวหรืออาชีพอิสระ ร้อยละ 5.2 และเป็นข้าราชการหรือเจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 2.6

ตารางที่ 4.33 แสดงสัดส่วนอาชีพในกลุ่มทาว์นเฮาส์

อาชีพ	ร้อยละ
พนักงานบริษัทเอกชน	92.3
ธุรกิจส่วนตัว – อาชีพอิสระ	5.2
ข้าราชการ – รัฐวิสาหกิจ	2.6

โดยจะเดินทางไปทำงานด้วยรถยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุด ร้อยละ 48.5 รองมาเป็นรถรับ-ส่งบริษัท ร้อยละ 30.3 จักรยานยนต์ส่วนบุคคล ร้อยละ 20.2 และเดินทางโดยวิธีอื่นๆ อาทิเช่น รถโดยสารประจำทาง และรถจักรยานยนต์รับจ้าง ร้อยละ 1.3

ตารางที่ 4.34 แสดงสัดส่วนวิธีเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มทาว์นเฮาส์

วิธีเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงาน	ร้อยละ
รถยนต์ส่วนบุคคล	48.5
รถรับ-ส่งบริษัท	30.0
จักรยานยนต์ส่วนบุคคล	20.2
อื่นๆ	1.3

ใช้ระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงาน 15 – 30 นาที ร้อยละ 66.1 รองมาไม่เกิน 15 นาที ร้อยละ 17.2 30 - 60 นาที ร้อยละ 15.8 และใช้เวลาเดินทางมากกว่า 60 นาที ร้อยละ 0.9

ตารางที่ 4.35 แสดงสัดส่วนระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงานในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ระยะเวลาเดินทางไป-กลับสถานที่ทำงาน	ร้อยละ
15 – 30 นาที	66.1
ไม่เกิน 15 นาที	17.2
30 – 60 นาที	15.8
มากกว่า 60 นาที	0.9

4.2.3 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาข้อมูลพบว่าเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยมีปัจจัยหลักด้านการเงินและด้านทำเล โดยลำดับแรกคือการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นทรัพย์สิน เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นส่วนหนึ่งของการออม และลำดับรองลงมาคือใกล้ที่ทำงานและใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก โดยความหมายของใกล้ที่ทำงานคือความสะดวกในการเดินทางที่ไม่เกิน 30 นาทีจากที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.36 แสดงเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว

เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ	ลำดับ	หัวข้อด้านปัจจัย
เป็นทรัพย์สิน	230	84.9	1	ด้านการเงิน
ใกล้ที่ทำงาน	143	52.8	2	ด้านทำเล
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	135	49.8	3	
เป็นการลงทุน	74	27.3	4	ด้านการเงิน
ให้ลูกหลาน	46	17.0	5	
ฐานะการเงินดีขึ้น	35	12.9	6	
บ้านพักวันทำงาน	34	12.5	7	
ลูกจะโต	30	11.1	8	ด้านครอบครัว
ย้ายภูมิลำเนา	28	10.3	9	ด้านทำเล
จะมีลูก	16	5.9	10	ด้านครอบครัว
จะแต่งงาน	14	5.2	11	
บ้านหลังที่สอง	10	3.7	12	ด้านการเงิน

ตารางที่ 4.36 แสดงเหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มบ้านเดี่ยว (ต่อ)

เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ	ลำดับ	หัวข้อด้านปัจจัย
ใกล้โรงเรียนลูก	10	3.7	12	ด้านทำเล / ครอบครัวยุค
ย้ายที่ทำงาน	7	2.6	14	ด้านทำเล
ให้พ่อ - แม่	5	1.8	15	ด้านการเงิน
เริ่มซราภาพ	4	1.5	16	ด้านครอบครัว
บ้านพักวันหยุด	2	0.7	17	ด้านการเงิน

จากการศึกษาข้อมูลพบว่าข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในด้านรูปแบบบ้าน ด้านรูปแบบโครงการ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม และด้านผู้ประกอบการ ผู้ซื้อทาวน์เฮาส์จะให้ความสำคัญกับข้อมูลด้านรูปแบบบ้านเป็นลำดับแรก ด้านรูปแบบโครงการเป็นลำดับสอง ด้านผู้ประกอบการเป็นลำดับสาม ด้านสังคมและสภาพแวดล้อมเป็นลำดับสี่ และข้อมูลเกี่ยวกับด้านทำเลที่ตั้งเป็นลำดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.37 ลำดับความสำคัญของข้อมูลด้านข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มทาวน์เฮาส์

ลำดับความสำคัญของข้อมูล	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ด้านรูปแบบบ้าน	3.81	1
ด้านรูปแบบโครงการ	3.74	2
ด้านผู้ประกอบการ	3.67	3
ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม	3.61	4
ด้านทำเลที่ตั้ง	3.51	5

ด้านรูปแบบบ้าน

ผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ให้ความสำคัญมากที่สุดกับพื้นที่ใช้สอย ในเกณฑ์ที่ใกล้เคียงกับวัสดุ และการก่อสร้าง รูปแบบบ้านเป็นลำดับที่สาม และให้ความสำคัญกับบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย/บ้านพร้อมอยู่เป็นลำดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.38 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบบ้านในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ข้อมูลด้านรูปแบบบ้าน	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
พื้นที่ใช้สอย	3.95	1
วัสดุและการก่อสร้าง	3.92	2
รูปแบบบ้าน	3.79	3
บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย/บ้านพร้อมอยู่	3.59	4

ด้านรูปแบบโครงการ

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญกับขนาดถนนมากที่สุด รองลงมาาระบบรักษาความปลอดภัย และให้ความสำคัญกับชุมทางเข้า-ออกโครงการน้อยที่สุดโดยให้น้ำหนักกับระบบดูแลพื้นที่ส่วนกลางและระบบจัดเก็บขยะในสัดส่วนที่เท่ากัน เป็นลำดับที่ 4

ตารางที่ 4.39 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบโครงการในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ข้อมูลด้านรูปแบบโครงการ	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ขนาดถนน	3.94	1
ระบบรักษาความปลอดภัย	3.91	2
ขนาดโครงการ	3.88	3
ระบบดูแลพื้นที่ส่วนกลาง	3.77	4
ระบบจัดเก็บขยะ	3.77	4
พื้นที่ส่วนกลาง	3.76	5
แผนผังโครงการ	3.67	7
การตกแต่งโครงการ	3.53	8
ชุมทางเข้า-ออกโครงการ	3.39	9

ด้านทำเลที่ตั้ง

ผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งที่มีบริการรถสาธารณะมากที่สุด รองลงมาคือทำเลที่มีทางออกได้หลายทาง แต่ให้ความสำคัญกับทำเลที่ใกล้ถนนสุขุมวิทน้อยที่สุด

ตารางที่ 4.40 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านทำเลที่ตั้งในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ข้อมูลด้านทำเลที่ตั้ง	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
มีบริการรถสาธารณะ	3.74	1
มีทางออกได้หลายทาง	3.55	2
ใกล้ถนนบายพาส – มอเตอร์เวย์	3.42	3
ใกล้ถนนสุขุมวิท	3.34	4

ด้านสังคมและสภาพแวดล้อม

ผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ให้ความสำคัญกับทำเลที่อยู่อาศัยใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบมากที่สุด รองลงมาเป็นทำเลที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับสถานศึกษา และให้ความสำคัญกับทำเลที่อยู่อาศัยใกล้ที่อยู่ครอบครัวเดิมญาติและพี่น้องน้อยที่สุด โดยให้ความสำคัญกับเรื่องการจราจรและชุมชนโดยรอบในสัดส่วนที่เท่ากันเป็นลำดับที่ 4

ตารางที่ 4.41 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านสังคมและสภาพแวดล้อมในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ข้อมูลด้านสังคมและสภาพแวดล้อม	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ	3.90	1
ใกล้สถานศึกษา	3.64	2
น้ำท่วม	3.63	3
จราจร	3.60	4
ชุมชนโดยรอบ	3.60	4
ใกล้ที่อยู่เพื่อนร่วมงาน	3.53	5
ใกล้ที่อยู่ครอบครัวเดิมญาติและพี่น้อง	3.44	6

ด้านผู้ประกอบการ

ในการพิจารณาด้านผู้ประกอบการซึ่งมีน้ำหนักน้อยที่สุดจากด้านต่างๆ พบว่าผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ให้น้ำหนักกับผู้ประกอบการมีชื่อเสียงมากที่สุด อาจสืบเนื่องมาจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษากับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการหมู่บ้านของบริษัทไลฟ์แอนด์ลีฟวิ่งเท่านั้น จึงได้ผลการศึกษาดังกล่าว

ตารางที่ 4.42 ข้อพิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้านผู้ประกอบการในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ข้อมูลด้านผู้ประกอบการ	ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
ผู้ประกอบการมีชื่อเสียง	3.84	1
ผู้ประกอบการมีผลงานโครงการในอดีต	3.79	2
ผู้ประกอบการจากกรุงเทพฯ	3.38	3

4.2.4 ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิม

จากการศึกษาพบว่า ผู้อยู่อาศัยมีภูมิลำเนาในภาคอีสานร้อยละ 40.6 รองลงมา คือ จังหวัดชลบุรีร้อยละ 29.7 ภาคเหนือร้อยละ 10.5 ภาคตะวันออกร้อยละ 8.6 กรุงเทพฯและปริมณฑลร้อยละ 5.9 และมีที่อยู่ในทำเลอื่นๆ เป็นส่วนน้อย

ตารางที่ 4.43 แสดงสัดส่วนภูมิลำเนาในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ภูมิลำเนา	ร้อยละ
ภาคอีสาน	40.6
ชลบุรี	29.7
ภาคเหนือ	10.5
ภาคตะวันออก	8.6
กรุงเทพมหานคร	5.9
ภาคกลาง	2.2
ภาคใต้	2.1
ต่างประเทศ	0.4

ส่วนใหญ่ผู้ซื้อทาวน์เฮาส์มีที่อยู่เดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันในชลบุรี ร้อยละ 83.4 รองลงมา ย้ายมาจากภาคตะวันออก ร้อยละ 7.4 ส่วนน้อยที่ย้ายมาจากภาคอื่นๆ

ตารางที่ 4.44 แสดงสัดส่วนทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันในกลุ่มทาวน์เฮาส์

ทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบัน	ร้อยละ
ชลบุรี	83.4
ภาคตะวันออก	7.4
กรุงเทพมหานคร	4.4
ภาคอีสาน	3.7
ภาคกลาง	0.7
ภาคเหนือ	0.4
ภาคใต้	0.0

รูปแบบที่อยู่อาศัยเดิมอยู่อพาร์ทเมนท์ร้อยละ 57.2 รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 24.0 บ้านเดี่ยว ร้อยละ 15.9 และอยู่อาคารพาณิชย์ ร้อยละ 3.0

ตารางที่ 4.45 แสดงสัดส่วนรูปแบบที่อยู่เดิมในกลุ่มทาวน์เฮาส์

รูปแบบที่อยู่เดิม	ร้อยละ
อพาร์ทเมนท์	57.2
ทาวน์เฮาส์	24.0
บ้านเดี่ยว	15.9
อาคารพาณิชย์	3.0

โดยพักอาศัยในลักษณะการเช่าอยู่ ร้อยละ 64.6 รองลงมาเป็นเจ้าของในที่อยู่เดิม ร้อยละ 26.6 อยู่บ้านเดิมบิดา-มารดาหรือญาติ ร้อยละ 7.7 และอยู่บ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 1.1

ตารางที่ 4.46 แสดงสัดส่วนลักษณะการครอบครองในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ลักษณะการครอบครอง	ร้อยละ
เช่า	64.6
เป็นเจ้าของ	26.6
บ้านเดิมบิดา-มารดา/ญาติ	7.7
บ้านพักสวัสดิการ	1.1

ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยเดิม ชี้ให้เห็นว่าผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาจากภาคอีสาน ตามตารางที่ 4.43 โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในชลบุรีมาก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบัน ตามตารางที่ 4.44 โดยทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่อาศัยในลักษณะรูปแบบการเช่าในที่อยู่เดิม ตามตารางที่ 4.46 ที่มีลักษณะเป็นอพาร์ทเมนท์ ตามตารางที่ 4.45

จำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิม 2 คน ร้อยละ 54.2 รองมาคือ 3 - 4 คนขึ้นไป ร้อยละ 36.5 อยู่คนเดียว ร้อยละ 9.2

ตารางที่ 4.47 แสดงสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิมในกลุ่มทาว์นเฮาส์

จำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิม	ร้อยละ
2 คน	54.2
3 - 4 คนขึ้นไป	36.5
1 คน	9.2

ในที่อยู่เดิมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบัน ผู้พักอาศัยแบบคู่สมรส-แฟน-เพื่อน ร้อยละ 61.1 อยู่อาศัยแบบบิดา-มารดา-ญาติพี่น้อง-ลูกหลาน ร้อยละ 31.3 และอยู่อาศัยคนเดียว ร้อยละ 7.6

ตารางที่ 4.48 แสดงสัดส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัยในกลุ่มทาว์นเฮาส์

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย	ร้อยละ
บิดา - มารดา - บุตร - ญาติพี่น้อง	61.1
คู่สมรส - แฟน - เพื่อน	31.3
อยู่คนเดียว	7.6

มีอายุระหว่าง 25-40 ปี เป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 81.2 รองลงมา 41-50 ปี ร้อยละ 11.8 ต่ำกว่า 25 ปี ร้อยละ 4.8 51-60 ปี ร้อยละ 1.5 และ 60 ปีขึ้นไป ร้อยละ 0.7

ตารางที่ 4.49 แสดงสัดส่วนอายุในกลุ่มทาว์นเฮาส์

อายุ	ร้อยละ
25 – 40 ปี	81.2
41 – 50 ปี	11.8
ต่ำกว่า 25 ปี	4.8
51 – 60 ปี	1.5
60 ปีขึ้นไป	0.7

มีรายได้ครอบครัว 25,001 – 50,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 67.9 รองลงมา คือ มีรายได้ 50,0001 – 75,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 17.7รายได้ต่ำกว่า 25,000 บาท ร้อยละ 6.3 รายได้ 75,001 – 100,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป และรายได้ 100,000 บาทต่อเดือนในสัดส่วนที่เท่ากันใน ร้อยละ 4.1

ตารางที่ 4.50 แสดงสัดส่วนรายได้ครอบครัวในกลุ่มทาว์นเฮาส์

รายได้ครอบครัว	ร้อยละ
25,001 – 50,000 บาท	67.9
50,001 – 75,000 บาท	17.7
ต่ำกว่า 25,000 บาท	6.3
75,001 – 100,000 บาท	4.1
100,001 บาทขึ้นไป	4.1

จากการศึกษาข้อมูลพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ชาย ร้อยละ 61.6 และผู้หญิง 38.4

ตารางที่ 4.51 แสดงสัดส่วนเพศของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มทาว์นเฮาส์

เพศ	ร้อยละ
ชาย	61.6
หญิง	38.4

จึงสรุปได้ว่าผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 40 ปี ตามตารางที่ 4.49 ซึ่งเป็นวัยสร้างครอบครัว มีผู้พักอาศัยจำนวน 2 คน ตามตารางที่ 4.27 ซึ่งประกอบไปด้วยการอยู่อาศัยแบบคู่สมรส - แฟน - เพื่อน ตามตารางที่ 4.28 ในส่วนใหญ่งานจะทำงานด้วยกัน 2 คน ตามตารางที่ 4.29 เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ตามตารางที่ 4.33 ที่มีรายได้ 25,000 - 50,000 บาทขึ้นไป ตามตารางที่ 4.50 จึงทำให้สามารถซื้อทาว์นเฮาส์ของโครงการ ที่มีราคาประมาณ 1.5 ล้านบาทขึ้นไป

ส่วนมากผู้ทำงานจะใช้รถยนต์ส่วนบุคคลในการเดินทางไปทำงาน รองลงมาคือรถรับส่งของบริษัทตามตารางที่ 4.34 โดยจะใช้เวลาในการเดินทาง 15 – 30 นาที ตามตารางที่ 4.35

ดังนั้นผู้ทำงานจึงมีที่อยู่อาศัยใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมในละแวกใกล้เคียง เนื่องจากเป็นสถานที่ทำงาน โดยเห็นได้ว่า

- ผู้อยู่อาศัยในตำบลนาป่า อำเภอชลบุรี ส่วนใหญ่จะทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรม คือ อมตะนคร

- ผู้อยู่อาศัยในตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชาส่วนใหญ่จะทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมในอำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง เนื่องจากมีแนวเขตติดกัน

นอกจากนี้ผู้ทำงานส่วนใหญ่จะมีประสบการณ์ทำงานมาแล้ว ไม่เกิน 10 ปี มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม จึงเป็นพนักงาน Blue Collar ในไลน์ผลิต ซึ่งจะสอดคล้องกับรายได้ครอบครัวที่ได้รับ

ตารางที่ 4.52 แสดงสัดส่วนสถานที่ทำงานในกลุ่มทาว์นเฮาส์แยกตามอำเภอที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัย	สถานที่ทำงาน	ร้อยละ
อำเภอเมืองชลบุรี	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	64.9
	ภายนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	32.2
	อื่นๆ	2.9
รวม		100.0
อำเภอศรีราชา	ภายนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	2.2
	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในชลบุรี	10.9
	ภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมในระยอง	85.9
	อื่นๆ	1.1
รวม		100.0

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย

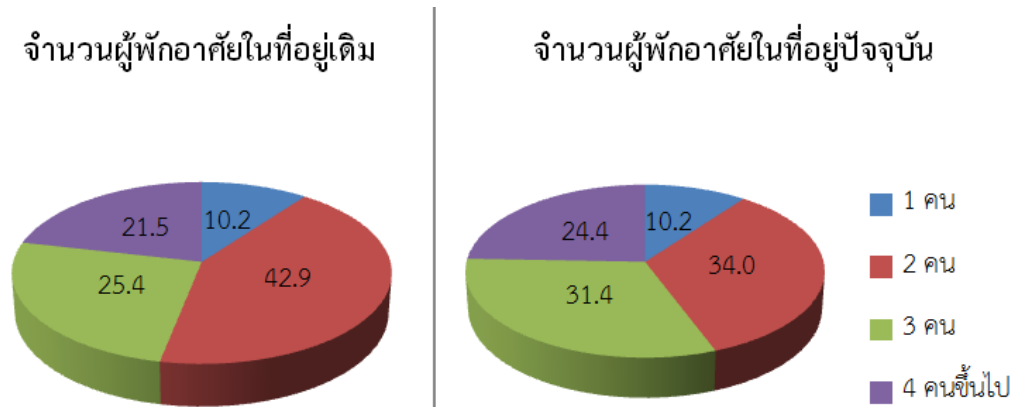
ชลบุรีตั้งอยู่ในภาคตะวันออกมีชายฝั่งทางทิศตะวันตกติดกับทะเลอ่าวไทยตลอดแนว และมีอาณาเขตติดกับจังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดจันทบุรี และจังหวัดระยอง มีอำเภอทั้งหมด 11 อำเภอ ประกอบด้วย อำเภอเมืองชลบุรี อำเภอศรีราชา อำเภอบางละมุง อำเภอเกาะสีชัง อำเภอสัตหีบ อำเภอพานทอง อำเภอบ้านบึง อำเภอพนัสนิคม อำเภอหนองใหญ่ อำเภอบ่อทอง และอำเภอเกาะจันทร์ โดยมีถนนสายหลักสองสาย คือ ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3 หรือถนนสุขุมวิท และทางหลวงพิเศษหมายเลข 7 หรือถนนกรุงเทพ-ชลบุรี (สายใหม่) ชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีนิคมอุตสาหกรรมมากเป็นอันดับสองของประเทศ และเป็นที่ตั้งของท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง อันเป็นผลจากโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออก ทำให้เป็นจังหวัดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจทั้งในระดับภาคและระดับประเทศ ชลบุรีมีประชากรประมาณ 1.37 ล้านคน ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผู้โยกย้ายเข้ามาทำงานในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ จึงตามมาด้วยความต้องการในที่อยู่อาศัย นิคมอุตสาหกรรมในชลบุรีมีทั้งหมด 13 แห่ง โดยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในอำเภอศรีราชา ในขณะที่หมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่จะกระจายอยู่บนถนนสุขุมวิทตลอดแนวและบริเวณใกล้เคียงกับแหล่งอุตสาหกรรม

การศึกษาเบื้องต้นพบว่า ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 - พ.ศ. 2556 ชลบุรีมีอัตราการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยอาคารแนวราบเพิ่มขึ้นติดต่อกันทุกปี จนในปี พ.ศ. 2556 ทำให้ชลบุรีมีจำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยอาคารแนวราบที่ใกล้เคียงกับกรุงเทพฯ จึงสังเกตได้ว่าตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในชลบุรีมีความสัมพันธ์กับความเจริญของเมือง ซึ่งเกิดจากการขยายตัวของแหล่งอุตสาหกรรม เช่นเดียวกับจังหวัดอื่นที่มีแหล่งงานก็จะเห็นความสัมพันธ์ในจุดนี้ เช่นเดียวกับจังหวัดปทุมธานี ที่ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับประเด็นนี้ โดย นันทนา วาณิชยพงศ์ (2547) ได้ทำการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงานในเขตจังหวัดปทุมธานี และพบว่าปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยนั้นมีความสัมพันธ์กับแหล่งงานอย่างชัดเจน โดยผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะเลือกอยู่ใกล้แหล่งงานและมีความสะดวกในการเดินทาง จึงได้ทำการศึกษาในครั้งนี้ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในจังหวัดชลบุรี โดยเปรียบเทียบกลุ่มผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ เนื่องจากพบว่าบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์มีจำนวนมากถึงร้อยละ 80 ของตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในชลบุรี

วิทยานิพนธ์นี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในชลบุรี และการศึกษาปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยทั้งสองประเภทโดยใช้บริษัทไลฟ์แอนด์สฟวิ้ง เป็นกรณีศึกษา เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการสอบถาม

ผู้ซื้อบ้านโดยตรง จึงต้องการความร่วมมือจากผู้ประกอบการในการเข้าถึงกลุ่มประชากรศึกษา ซึ่งผู้วิจัยได้รับการสนับสนุนข้อมูลจากบริษัทฯ ได้แก่ ผลงานโครงการที่ผ่านมา ผังโครงการ และตำแหน่งที่ตั้งโครงการ อีกทั้งบริษัทไลฟ์แอนด์ลิวอิง ยังเป็นผู้ประกอบการท้องถิ่นรายใหญ่ที่สุดในชลบุรี ที่มีโครงการต่อเนื่องและมีโครงการหมู่บ้านจัดสรรตั้งอยู่ในหลายอำเภอ รวมทั้งหมด 47 โครงการ และจำนวนที่อยู่อาศัยมากกว่า 10,000 หลัง จึงมีความเหมาะสมในการเลือกเป็นกรณีศึกษา นอกจากนี้ยังได้ทำการศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ ได้แก่ ศึกษาทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ได้จาก บทความในวารสาร วิทยานิพนธ์ รายงาน เว็บไซต์ และฐานข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ เช่น ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานสถิติแห่งชาติ และที่ทำการจังหวัดชลบุรี รวมทั้งข้อมูลปฐมภูมิ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ได้แก่ (1) ข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย รายได้ครอบครัว จำนวนผู้พักอาศัย ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย จำนวนผู้พักอาศัยที่ทำงานระดับการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน อาชีพ ภูมิภาค รูปแบบและลักษณะการครอบครองที่อยู่เดิมก่อนย้ายมาที่ปัจจุบัน จำนวนผู้พักอาศัยและความสัมพันธ์ระหว่างในที่อยู่เดิมทำเลที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ทำเลที่อยู่อาศัยเดิมก่อนย้ายมาที่ปัจจุบัน และที่ตั้งที่ทำงาน (2) ข้อมูลด้านปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยและข้อพิจารณาด้านรูปแบบบ้าน ด้านรูปแบบโครงการ ด้านสภาพแวดล้อม ด้านที่ตั้งโครงการ และด้านผู้ประกอบการ

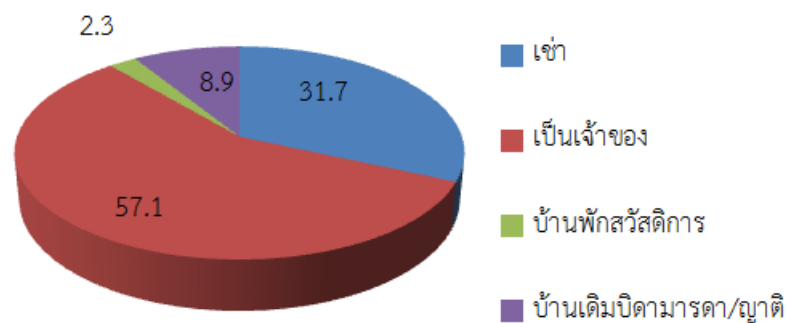
จากการศึกษาได้ข้อค้นพบว่า ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวมีอายุระหว่าง 25 - 40 ปี อยู่อาศัยด้วยกัน 2 - 3 คน เป็นคนชลบุรีแต่เดิม และเคยเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยแบบบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์มาก่อน โดยก่อนย้ายมาที่ปัจจุบันพร้อมกับผู้อยู่อาศัยในที่อยู่เดิมด้วยกัน จะคำนึงถึงพื้นที่ใช้สอย และคุณภาพวัสดุ และการก่อสร้างเป็นปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในด้านปัจจัยด้านพื้นที่ใช้สอย พบว่ามีจำนวนผู้อยู่อาศัยในที่อยู่ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวเพิ่มมากขึ้นจากที่อยู่เดิม (ตามรูปที่ 5.1) เห็นได้ว่าบ้านเดี่ยวที่มีผู้อยู่อาศัยจำนวน 2 คนมีจำนวนลดน้อยลงจาก ร้อยละ 42.9 เป็นร้อยละ 34.0 ในขณะที่จำนวนผู้อยู่อาศัย 3 - 4 คนขึ้นไป มีเพิ่มมากขึ้นจาก ร้อยละ 46.9 เป็นร้อยละ 56.9 นอกจากนี้ยังพบว่าความหมายของพื้นที่ใช้สอยของผู้ตอบแบบสอบถามนั้น หมายถึงการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่มีความเป็นสัดส่วนและสอดคล้องกับการอยู่อาศัย ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ Phillip Kotler ที่กล่าวถึงการออกแบบและขนาดพื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัย จะเป็นปัจจัยในการดึงดูดที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย



รูปที่ 5.1 เปรียบเทียบสัดส่วนจำนวนผู้พักอาศัยในที่อยู่เดิมและปัจจุบันของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว

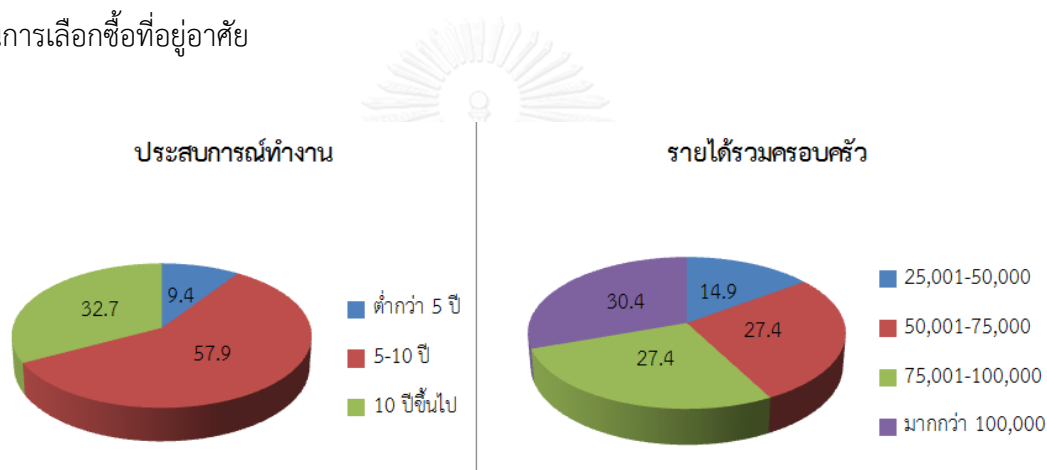
ในด้านปัจจัยด้านคุณภาพวัสดุและการก่อสร้าง เห็นได้ว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวไม่ใช่การซื้อที่อยู่อาศัยครั้งแรก (ตามรูปที่ 5.2) เนื่องจากส่วนใหญ่เคยเป็นเจ้าของในที่อยู่เดิมมาก่อน จึงให้ความสำคัญกับคุณภาพวัสดุและการก่อสร้างเป็นปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

การครอบครองที่อยู่เดิม



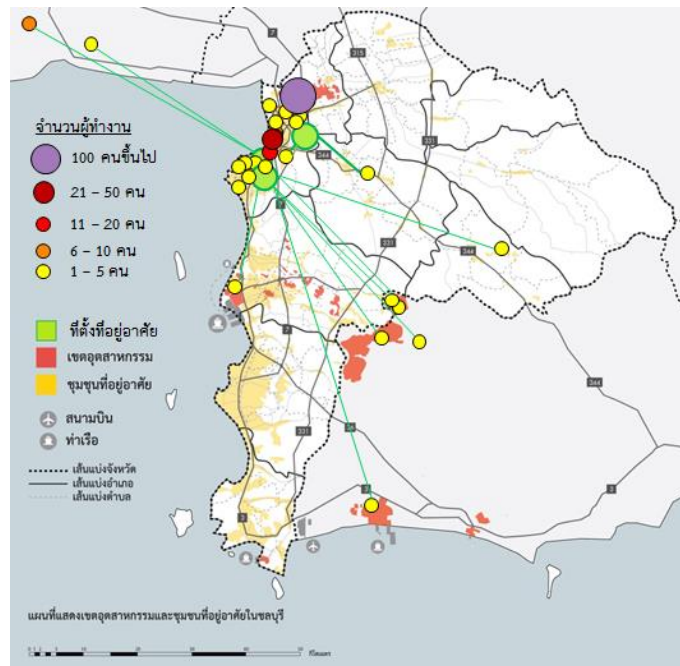
รูปที่ 5.2 แสดงสัดส่วนการครอบครองที่อยู่เดิมของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว

สำหรับปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในด้านอื่น พบว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัยมากที่สุด เนื่องมาจากมีผู้หารายได้ 2 คน (Double Income Household) โดยเฉพาะเมื่ออยู่อาศัยแบบครอบครัว จึงคำนึงถึงความปลอดภัยในช่วงเวลาที่ไม่อยู่บ้าน ซึ่งมีประเด็นที่สอดคล้องกับแนวคิดด้านการดำรงชีวิตของมนุษย์ของ Maslow ที่กล่าวถึงกระบวนการความต้องการของมนุษย์ไว้ว่ามีความต้องการแตกต่างกันตามลำดับขั้น โดยในขั้นที่ 1 จะมีความต้องการทางร่างกายขั้นพื้นฐาน ในกรณีนี้ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวได้ผ่านขั้นที่ 1 แล้วเนื่องจากมีความมั่นคงในอาชีพดูจากระยะเวลาการทำงานและรายได้ในระดับหนึ่ง (ตามรูปที่ 5.3) และได้เคยมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมาก่อนแล้ว ดังนั้นในลำดับขั้นต่อไปตามแนวคิดของ Maslow ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวจึงมีความต้องการในความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs) จึงมีคำนึงถึงระบบรักษาความปลอดภัยเป็นปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย



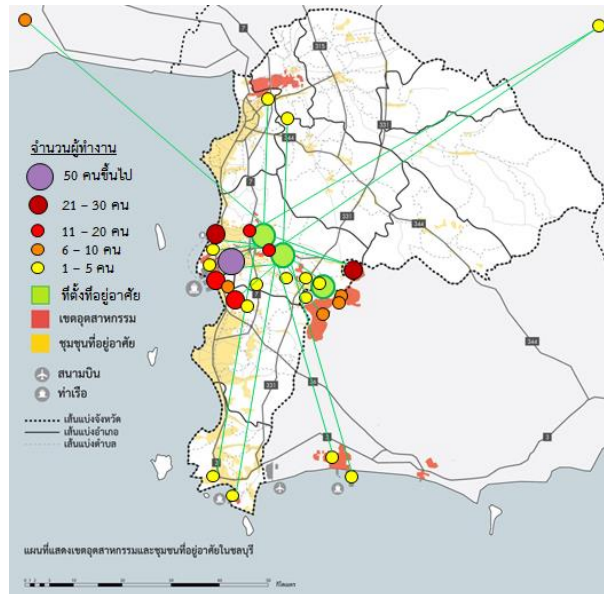
รูปที่ 5.3 แสดงสัดส่วนประสบการณ์ทำงานและรายได้รวมครอบครัวของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว

ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวจะใช้รถยนต์ส่วนบุคคลในการเดินทางไปทำงาน จึงทำให้เลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยใกล้ถนนสุขุมวิทและมีทางออกได้หลายทาง ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ Lean และ Goodal ที่ได้กล่าวถึงแนวคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่ควรอยู่ติดถนนสายสำคัญ จึงจะทำให้มีความได้เปรียบในด้านการเข้าถึงมากกว่าทำเลที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวก นอกจากนี้ปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย คือ ใกล้ที่ทำงาน ซึ่งหมายถึงจะใช้ระยะเวลาในการเดินทางประมาณ 15 -30 นาที จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในแต่ละอำเภอจะมีสถานที่ทำงานที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน เนื่องจากมีระยะเวลาในการเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัวเป็นตัวกำหนดสถานที่ รูปที่ 5.4 - 5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยและสถานที่ทำงาน โดยจะเห็นว่าผู้พักอาศัยในอำเภอเมือง ส่วนใหญ่จะเลือกทำงานในนิคมอมตะนคร รองลงมาบริเวณละแวกอำเภอเมืองชลบุรี โดยมีบางส่วนทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมในละแวกใกล้เคียงหรือในพื้นที่จังหวัดใกล้เคียง ตามรูปที่ 5.4



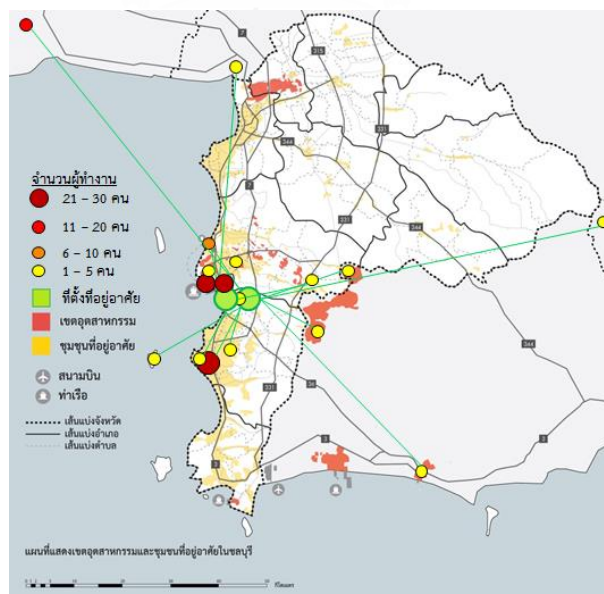
รูปที่ 5.4 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองชลบุรีและสถานที่ทำงานของผู้ซื้อบ้านเดี่ยว

ผู้อยู่อาศัยภายในอำเภอศรีราชาส่วนใหญ่จะเลือกทำงานภายในอำเภอศรีราชา รองลงมาจะทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมในอำเภอศรีราชาและอำเภอปลวกแดงในจังหวัดระยองบริเวณพื้นที่ที่มีแนวเขตจังหวัดติดกัน เนื่องจากทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยจะอยู่ระหว่างตัวเมืองศรีราชาและเขตนิคมอุตสาหกรรม จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถเลือกเดินทางไปทำงานได้สะดวก ในระยะเวลาเดินทางไม่เกิน 30 นาที



รูปที่ 5.5 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชาและสถานที่ทำงานของผู้
ซื้อบ้านเดี่ยว

สำหรับผู้อยู่อาศัยในอำเภอบางละมุงส่วนมากจะทำงานในระแวกอำเภอบางละมุงหรือในตัวเมืองพัทยา ซึ่งส่วนมากเป็นการทำงานนอกเขตนิคมอุตสาหกรรม สำหรับผู้ที่ทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมจะเลือกทำงานบริเวณนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังและท่าเรือแหลมฉบัง

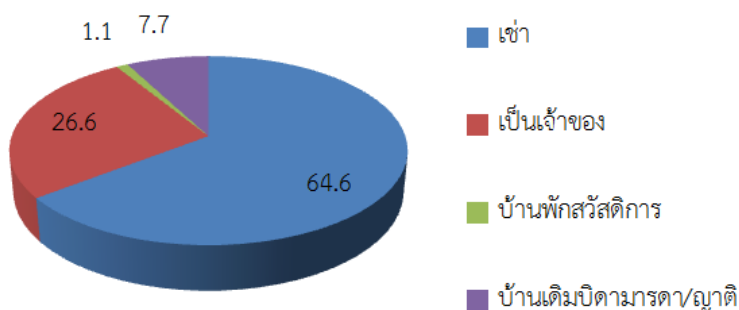


รูปที่ 5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอบางละมุงและสถานที่ทำงานของผู้
ซื้อบ้านเดี่ยว

ทั้งนี้ยังพบว่าผู้ซื้อบ้านเดี่ยวให้ความสำคัญในเรื่องของปัญหาน้ำท่วม ที่จะต้องไม่เกิดขึ้นกับที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมีความสอดคล้องกันกับผลการศึกษาของ กัมพล เกื้อถนอม (2552) ที่ได้ทำการศึกษากลุ่มพนักงานในโรงงานอุตสาหกรรม ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ในสมุทรสาคร พบว่ามีปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย คือ เรื่องการคมนาคมสะดวก ซึ่งรวมถึงการเดินทางไป-กลับที่ทำงานที่ไม่เกิน 30 นาที และไม่มีปัญหาน้ำท่วม

การศึกษาผู้ซื้อทาวน์เฮาส์พบว่า เคยเช่าอาศัยในอาคารพักอาศัยรวมก่อนย้ายมาที่อยู่ปัจจุบันด้วยกัน ทั้งนี้ผลการศึกษาสอดคล้องกับแนวคิดด้านการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยของ Philip Kotler ที่กล่าวถึงปัจจัยในการผลักดันให้เปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ที่อาจเกิดมาจากลักษณะการอยู่อาศัยเดิมแบบไม่ถาวร ได้แก่ การเช่าอยู่ ซึ่งมานพ พงศทัต ก็ได้กล่าวไว้ในแนวทางเดียวกันถึงการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่ม “คนรุ่นใหม่” ซึ่งกลุ่มผู้ซื้อทาวน์เฮาส์มีอายุระหว่าง 25 - 40 ปี ได้เข้าข่ายคนกลุ่มนี้ว่าถ้ามีความชัดเจนในด้านการงานและการสร้างครอบครัว ซึ่งปัจจุบันก็มีรายได้ครอบครัว 25,000 - 50,000 บาทต่อเดือน อยู่อาศัยด้วยกัน 2 คน และช่วยกันหารายได้ทั้งคู่แล้ว จึงทำให้ตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยฐานะครอบครัวดังกล่าว สามารถซื้อทาวน์เฮาส์เพื่ออยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรกได้

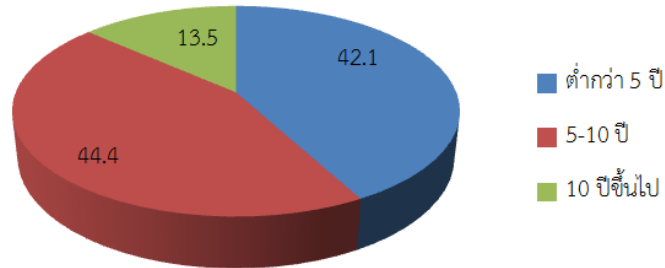
การครอบครองที่อยู่เดิม



รูปที่ 5.7 การครอบครองที่อยู่เดิมของผู้ซื้อทาวน์เฮาส์

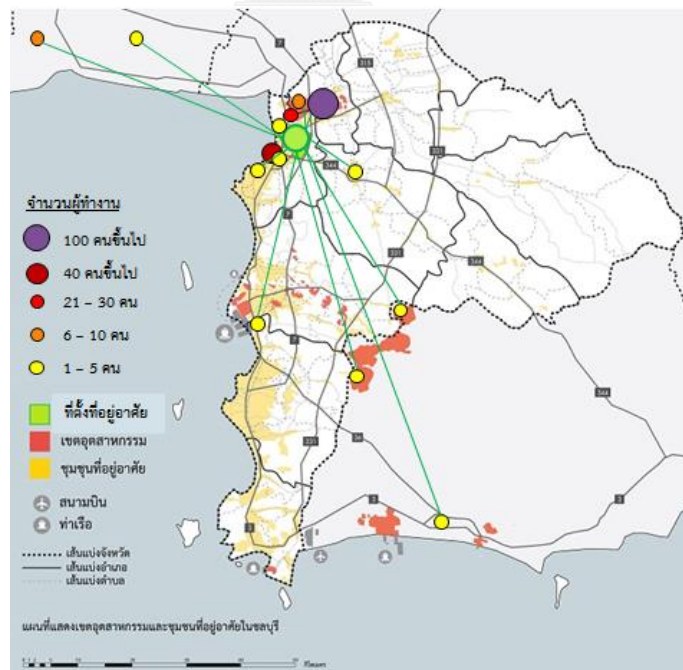
เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้ซื้อทาวน์เฮาส์มาจากการเช่าอาศัย จึงทำให้มีปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยคือพื้นที่ใช้สอย ซึ่งตรงกับการศึกษาของอลงกรณ์ จันทรเกษม (2547) ที่พบว่าผู้เช่าอาศัยมักมีปัญหาด้านพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอ จึงเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อแก้ปัญหาในจุดนี้ นอกจากนี้การศึกษาของธิดารัตน์ ใจเที่ยง ยังมีความสอดคล้องกันกับผลการศึกษาตรงที่ว่าผู้ซื้อทาวน์เฮาส์จะเริ่มมีความมั่นคงด้านรายได้เมื่อทำงานได้ 3 - 5 ปี โดยกลุ่มผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ที่ได้ศึกษาส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานมาแล้วไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงมีการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ประสบการณ์ทำงาน

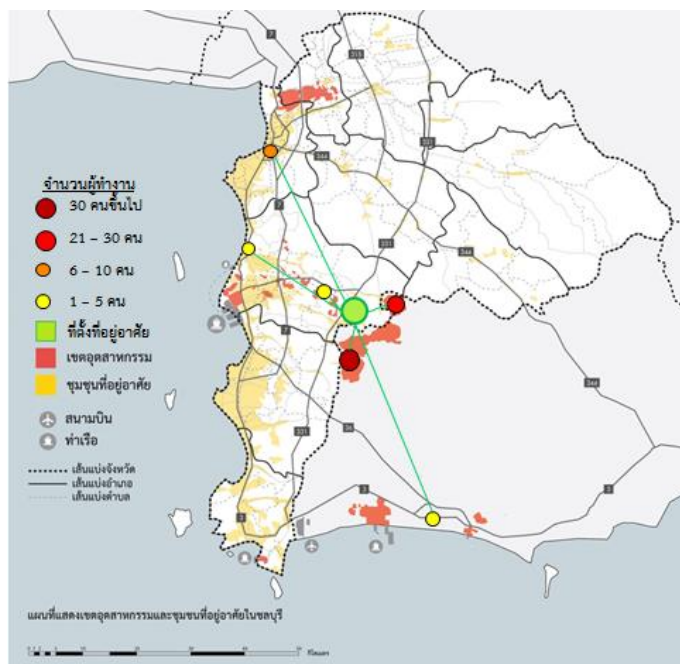


รูปที่ 5.8 ประสบการณ์ทำงานของผู้ซื้อทาว์นเฮาส์

ทั้งนี้ยังพบว่าผู้ซื้อทาว์นเฮาส์ทำงานภาคเอกชนในเขตนิคมอุตสาหกรรม จึงมีสวัสดิการรถรับ-ส่งบริษัทในการเดินทางไปทำงาน ทำให้ช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการเดินทาง แต่เนื่องจากมีผู้พักอาศัยที่ทำงานด้วยกัน 2 คน จึงผู้อาศัยบางรายจึงจำเป็นต้องเดินทางไกลเพื่อไปทำงาน รูปที่ 5.9 แสดงเห็นว่าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองชลบุรีส่วนใหญ่ทำงานในนิคมอมตะนคร ในขณะที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในอำเภอสัตหีบ ตำบลบ่อวิน ส่วนใหญ่จะทำงานในนิคมอุตสาหกรรมในระแวก ได้แก่ ตำบลบ่อวิน และตำบลปลวกแดงจังหวัดระยอง เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่เชื่อมต่อกัน



รูปที่ 5.9 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอเมืองชลบุรีและสถานที่ทำงานของผู้ซื้อทาว์นเฮาส์



รูปที่ 5.10 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชาและสถานที่ทำงานของผู้ซื้อทาวน์เฮาส์

ผลการศึกษาผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและผู้ซื้อทาวน์เฮาส์พบว่ามึปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานและสิ่งอำนวยความสะดวก จากการศึกษาทำให้ทราบว่าสถานที่ทำงานของผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์มีความแตกต่างกัน เช่น ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวมักจะทำงานภายนอกนิคมอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ผู้ซื้อทาวน์เฮาส์จะทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรม ดังนั้นกลุ่มผู้ซื้อทาวน์เฮาส์จึงเลือกที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งนิคมอุตสาหกรรม โดยผลการศึกษาที่ได้รวบรวมมานั้นสามารถตอบโจทย์ในการเลือกที่อยู่อาศัยตามเกณฑ์ในการพิจารณาของ Alonso ได้ทั้ง 3 ประเด็น คือ ด้านราคาของที่พักอาศัยที่สอดคล้องกับกำลังการจ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยทำการศึกษารายได้ของทั้งสองกลุ่มพบว่ากลุ่มผู้ซื้อบ้านเดี่ยวสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ในราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป เนื่องจากมีฐานรายได้ครอบครัวที่ 50,000 บาทขึ้นไป ในขณะที่ผู้ซื้อทาวน์เฮาส์จะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยได้ในราคา 1.5 – 3 ล้านบาท เนื่องจากมีฐานรายได้ครอบครัวที่ 25,000 – 50,000 บาท ด้านรูปแบบของที่อยู่อาศัยโดยกลุ่มผู้ซื้อบ้านเดี่ยวนั้นมีจำนวนสมาชิก 3 – 4 คนขึ้นไป ในขณะที่กลุ่มผู้ซื้อทาวน์เฮาส์มีจำนวนสมาชิก 2 คน และเป็นกลุ่มเริ่มต้นครอบครัวจึงตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์เป็นบ้านหลังแรก ด้านทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่มีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและระยะทางจากสถานที่ทำงาน

จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและผู้ซื้อทาวน์เฮาส์ในชลบุรี มีความคล้ายคลึงกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในจังหวัดที่มีแหล่งงานตามที่ได้มีการศึกษาไว้ในเบื้องต้น กล่าวคือ ปัจจัยหลักในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย คือ ใกล้สถานที่ทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพของจังหวัดชลบุรีที่มีความเป็นแหล่งงาน มีนิคมอุตสาหกรรมและท่าเรือแหลมฉบังเพื่อรองรับการทำงาน จึงนำมาซึ่งความต้องการในที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของแหล่งอุตสาหกรรม



รายการอ้างอิง

กรมทางหลวง. ระบบหมายเลขทางหลวง. [ออนไลน์]. 2558. แหล่งที่มา:

http://www.doh.go.th/content.aspx?c_id=3&sc_id=11 [1 มีนาคม 2558]

กัมพล เกื้อนถนอม. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการของพนักงานระดับปริญญาตรีขึ้นไปในโรงงานอุตสาหกรรมอาหารและแปรรูปอาหารในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2552.

ขวัญข้าว มานะขจรเวช. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยของชาวญี่ปุ่นที่ได้รับอนุญาตทำงานในจังหวัดสมุทรปราการและจังหวัดชลบุรี. ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2556.

ธิดารัตน์ ใจเที่ยง. ปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ระดับราคาปานกลางในอำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ. วิทยานิพนธ์พัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2551.

นันทนา วาณิชยพงศ์. ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยกับแหล่งงาน กรณีศึกษาผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในเขตจังหวัดปทุมธานี. วิทยานิพนธ์พัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

ปิยพร พิเชษฐวัฒนา. ความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาล อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538.

พรทิพย์ ครุวงศ์ไพบูลย์. ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน. สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2558.

มานพ พงศทัต. การวางแผนซื้อบ้านของคนรุ่นใหม่. [ออนไลน์]. 2545. แหล่งที่มา:

http://www.thaiappraisal.org/thai/buy/buy_view.php?strquery=buy15.htm [28 สิงหาคม 2557]

ศิริมานะ ศาตมัย. การจัดหาที่อยู่อาศัยของแรงงานในเขตอุตสาหกรรมของเอกชน กรณีศึกษาสวนอุตสาหกรรมเครือสหพัฒนา ศรีราชา จังหวัดชลบุรี. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537.

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. ข้อมูลการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ. ใน 2557.

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. วิเคราะห์สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยภาคตะวันออก ปี 2557. ใน 20. เอกสารประกอบการสัมมนาวิชาการเรื่องวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยภาคตะวันออก ปี 2557: 2557.

สำนักงานจังหวัดชลบุรี. สวัสดิ์เมืองชล. 2558. แหล่งที่มา: <http://www.chonburi.go.th>
อลงกรณ์ จันทร์เกษม. ปัจจัยการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม :
กรณีศึกษาโรงงานขนาดใหญ่ในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร จังหวัดปทุมธานี.
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

Brain Goodall. The Economics Urban Area. Great Britain: Biddles Ltd., 2517.

Lowdon Wingo Jr. Transportation and Urban Land. Washington D.C.: Resources for the
Future, Inc., 2504.





ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY



แบบสอบถามเลขที่ _____ / _____
หน้า 1/4

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้น เพื่อใช้ประกอบการศึกษา

เรื่อง : ปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในหมู่บ้านจัดสรรในชลบุรี
หลักสูตรเคหะพัฒนาศาสร์มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหะการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ข้อมูลทั้งหมดจะเก็บเป็นความลับและใช้เพื่อเขียนวิทยานิพนธ์เท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่ปัจจุบัน

- จำนวนผู้พักอาศัย

<input type="checkbox"/> 1 คน	<input type="checkbox"/> 2 คน	<input type="checkbox"/> 3 คน	<input type="checkbox"/> 4 คน ขึ้นไป
-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------
- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย

<input type="checkbox"/> อยู่คนเดียว	<input type="checkbox"/> คู่สมรส-แฟน-เพื่อน	<input type="checkbox"/> บิดา-มารดา-บุตร	<input type="checkbox"/> ญาติพี่น้อง
--------------------------------------	---------------------------------------------	------------------------------------------	--------------------------------------

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้อยู่อาศัยที่ทำงานแล้ว (ตอบเฉพาะผู้ที่ทำงานแล้ว)

- จำนวนผู้พักอาศัยที่ทำงานแล้ว

<input type="checkbox"/> 1 คน	<input type="checkbox"/> 2 คน	<input type="checkbox"/> 3 คน	<input type="checkbox"/> 4 คน ขึ้นไป
-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------
- ระดับการศึกษา

<u>คนที่ 1</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี
<u>คนที่ 2</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี
<u>คนที่ 3</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี
<u>คนที่ 4</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี
- ประสบการณ์การทำงาน

<u>คนที่ 1</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ปี	<input type="checkbox"/> 5 - 10 ปี	<input type="checkbox"/> 10 ปีขึ้นไป
<u>คนที่ 2</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ปี	<input type="checkbox"/> 5 - 10 ปี	<input type="checkbox"/> 10 ปีขึ้นไป
<u>คนที่ 3</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ปี	<input type="checkbox"/> 5 - 10 ปี	<input type="checkbox"/> 10 ปีขึ้นไป
<u>คนที่ 4</u>	<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ปี	<input type="checkbox"/> 5 - 10 ปี	<input type="checkbox"/> 10 ปีขึ้นไป

- สถานที่ทำงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4
<input type="checkbox"/> ชลบุรี				
<input type="checkbox"/> ระยอง				
<input type="checkbox"/> อื่นๆ จังหวัด _____				

- อาชีพ (กรุณาตอบของทุกคนที่ทำงาน)

<input type="checkbox"/> พนักงานบริษัทเอกชน อยู่ในนิคมอุตสาหกรรม (ไปตระบุช่อนิคม) _____
<input type="checkbox"/> พนักงานบริษัทเอกชนอยู่นอกนิคมอุตสาหกรรม (ไปตระบุตำบล) _____
<input type="checkbox"/> ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ (ไปตระบุหน่วยงาน) _____
<input type="checkbox"/> ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย / อาชีพอิสระ (ไปตระบุสถานที่ เช่น ตลาดไฟฟ้า ตลาดวรกิจ) _____

8. วิธีเดินทางไป-กลับที่ทำงาน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4
<input type="checkbox"/> รถ รับ - ส่ง ของบริษัท				
<input type="checkbox"/> รถยนต์ส่วนบุคคล				
<input type="checkbox"/> รถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล				
<input type="checkbox"/> จักรยานยนต์รับจ้าง				
<input type="checkbox"/> รถโดยสารประจำทาง				
<input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) _____				

9. ระยะเวลาเดินทางไป-กลับที่ทำงาน

	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4
<input type="checkbox"/> ไม่เกิน 15 นาที				
<input type="checkbox"/> 15 - 30 นาที				
<input type="checkbox"/> 30 - 60 นาที				
<input type="checkbox"/> มากกว่า 60 นาที				

ส่วนที่ 3 เหตุผลและข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

10. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | |
|------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เป็นทรัพย์สิน | <input type="checkbox"/> เป็นการลงทุน | <input type="checkbox"/> ฐานะการเงินดีขึ้น |
| <input type="checkbox"/> ให้พ่อแม่ | <input type="checkbox"/> ให้ลูกหลาน | <input type="checkbox"/> จะแต่งงาน |
| <input type="checkbox"/> จะมีลูก | <input type="checkbox"/> ลูกจะโต | <input type="checkbox"/> เริ่มชราภาพ |
| <input type="checkbox"/> บ้านหลังที่สอง | <input type="checkbox"/> บ้านพักวันหยุด | <input type="checkbox"/> บ้านพักวันทำงาน |
| <input type="checkbox"/> ใกล้โรงเรียนลูก | <input type="checkbox"/> ใกล้ที่ทำงาน | <input type="checkbox"/> ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก |
| <input type="checkbox"/> ย้ายที่ทำงาน | <input type="checkbox"/> ย้ายภูมิลำเนา | |

11. ข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

ข้อพิจารณาในการซื้อที่อยู่อาศัย	ระดับความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1. ปัจจัยด้านรูปแบบบ้าน					
1.1) พื้นที่ใช้สอย					
1.2) รูปแบบทันสมัย					
1.3) วัสดุและการก่อสร้าง					
1.4) บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย / บ้านพร้อมอยู่					
2. ปัจจัยด้านรูปแบบโครงการ					
2.1) ชุมทางเข้า					
2.2) ขนาดถนน					
2.3) ขนาดโครงการ					
2.4) แพนดิ่ง					
2.5) พื้นที่ส่วนกลาง					
2.6) การตกแต่ง					
2.7) ระบบรักษาความปลอดภัย					
2.8) ระบบการป้องกันน้ำท่วม					
2.9) ระบบจัดเก็บขยะ					
2.10) ระบบดูแลพื้นที่ส่วนกลาง					
3. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง					
3.1) ใกล้ถนนสุขุมวิท					
3.2) ใกล้ถนนบายพาส - มอเตอร์เวย์					
3.3) มีทางออกได้หลายทาง					
3.4) มีบริการรถสาธารณะ					
4. ปัจจัยด้านสังคมและสภาพแวดล้อม					
4.1) การจราจร					
4.2) น้ำท่วม					
4.3) ชุมชนโดยรอบ					
4.4) ใกล้ที่อยู่ครอบครัวเดิม ญาติ และพี่น้อง					
4.5) ใกล้ที่อยู่เพื่อนร่วมงาน					
4.6) ใกล้สถานศึกษา					
4.7) ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ					
5. ปัจจัยด้านผู้ประกอบการ					
5.1) ผลงานโครงการในอดีต					
5.2) ผู้ประกอบการมีชื่อเสียง					
5.3) ผู้ประกอบการจากกรุงเทพฯ					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่เดิมก่อนย้ายมาที่ปัจจุบัน

12. ภูมิลำเนา

- | | | |
|---------|---------------------------------|----------------------------------------------|
| คนที่ 1 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี | <input type="checkbox"/> อื่นๆ จังหวัด _____ |
| คนที่ 2 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี | <input type="checkbox"/> อื่นๆ จังหวัด _____ |
| คนที่ 3 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี | <input type="checkbox"/> อื่นๆ จังหวัด _____ |
| คนที่ 4 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี | <input type="checkbox"/> อื่นๆ จังหวัด _____ |

13. ทำเลที่อยู่อาศัยเดิม ก่อนย้ายมาที่ปัจจุบัน

- | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------|
| คนที่ 1 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี ตำบล _____ | | |
| <input type="checkbox"/> ฉะเชิงเทรา | <input type="checkbox"/> ระยอง | <input type="checkbox"/> กรุงเทพฯ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ _____ |
| คนที่ 2 | <input type="checkbox"/> เหมือนคนที่ 1 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี ตำบล _____ | |
| <input type="checkbox"/> ฉะเชิงเทรา | <input type="checkbox"/> ระยอง | <input type="checkbox"/> กรุงเทพฯ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ _____ |
| คนที่ 3 | <input type="checkbox"/> เหมือนคนที่ 1 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี ตำบล _____ | |
| <input type="checkbox"/> ฉะเชิงเทรา | <input type="checkbox"/> ระยอง | <input type="checkbox"/> กรุงเทพฯ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ _____ |
| คนที่ 4 | <input type="checkbox"/> เหมือนคนที่ 1 | <input type="checkbox"/> ชลบุรี ตำบล _____ | |
| <input type="checkbox"/> ฉะเชิงเทรา | <input type="checkbox"/> ระยอง | <input type="checkbox"/> กรุงเทพฯ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ _____ |

14. รูปแบบที่อยู่เดิมก่อนย้ายมาที่ปัจจุบัน

- | | | | |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> อพาร์ทเมนท์/คอนโด/ห้องแถว | <input type="checkbox"/> ทาวน์เฮาส์ | <input type="checkbox"/> บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด | <input type="checkbox"/> อาคารพาณิชย์ |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------|

15. ลักษณะการครอบครอง

- | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เช่า | <input type="checkbox"/> เป็นเจ้าของ | <input type="checkbox"/> บ้านพักสวัสดิการ | <input type="checkbox"/> บ้านเดิมของบิดา-มารดา/ญาติ |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|

16. จำนวนผู้พักอาศัย

- | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 คน | <input type="checkbox"/> 2 คน | <input type="checkbox"/> 3 คน | <input type="checkbox"/> 4 คน ขึ้นไป |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|

17. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พักอาศัย

- | | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> อยู่คนเดียว | <input type="checkbox"/> คู่สมรส-แฟน-เพื่อน | <input type="checkbox"/> บิดา-มารดา-บุตร | <input type="checkbox"/> ญาติพี่น้อง |
|--------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|

ส่วนที่ 5 ข้อมูลทั่วไป

18. อายุ

- | | | |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 25 ปี | <input type="checkbox"/> 25 – 40 ปี | <input type="checkbox"/> 41 – 50 |
| <input type="checkbox"/> 51 – 60 | <input type="checkbox"/> 60 ปีขึ้นไป | |

19. รายได้รวมครอบครัว (ต่อเดือน)

- | | | |
|-------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 25,000 | <input type="checkbox"/> 25,001 – 50,000 | <input type="checkbox"/> 50,001 – 75,000 |
| <input type="checkbox"/> 75,000 – 100,000 | <input type="checkbox"/> มากกว่า 100,000 | |

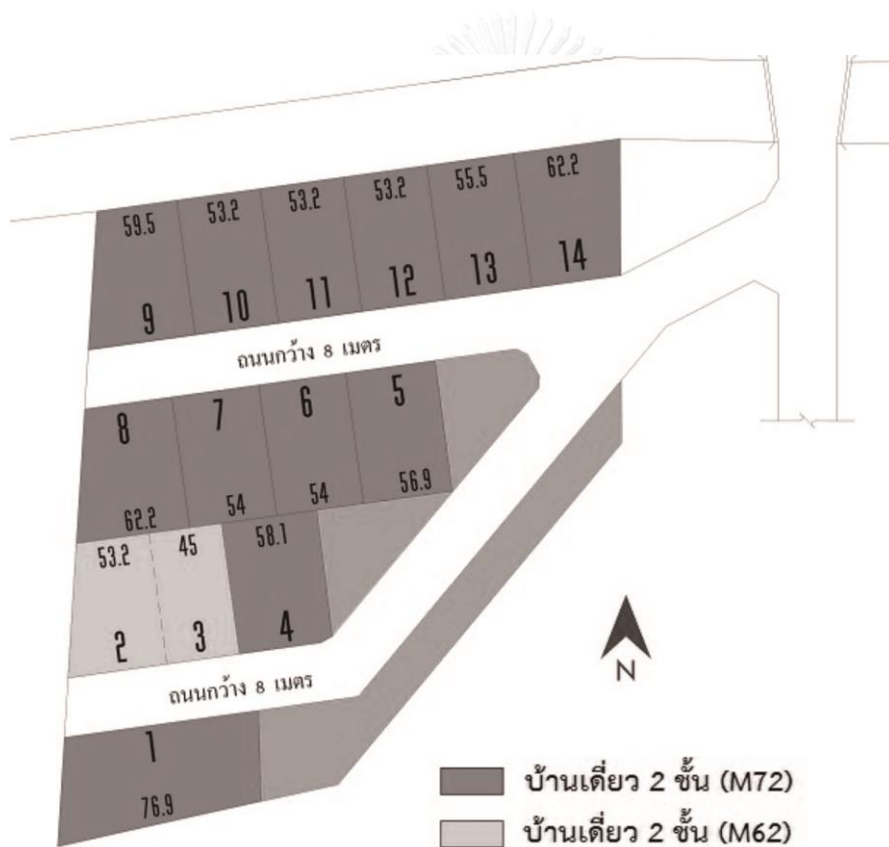
ส่วนของเจ้าหน้าที่ : M / F



รายชื่อโครงการที่ใช้ในการสำรวจ

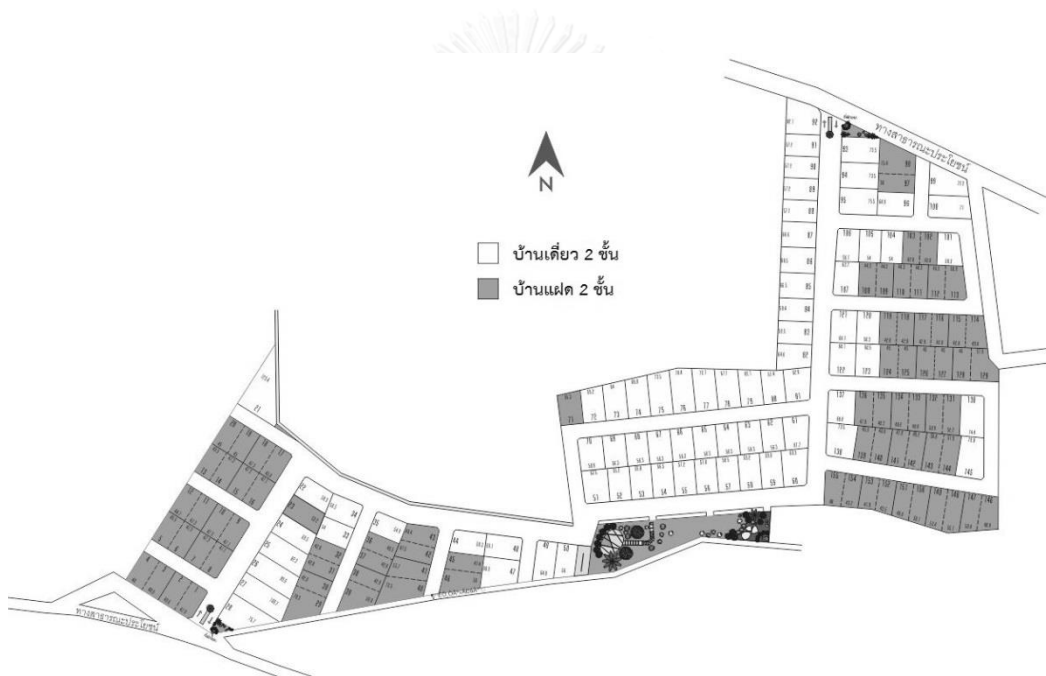
	ชื่อโครงการ	ปีที่เปิด ขาย	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคาร พาณิชย์
1	บ้านสวนจตุจักรเฟส 2	2553	12	3		
2	บ้านสวนวิเวหา	2553	77	78		
3	บ้านกลางสวน	2553	266	140		48
4	บ้านวิเวหาศรีราชา	2553	17	82		
5	วิลเลจปาร์ค	2554	195	94		
6	แฟมิลีซิตีโฮม 1	2554	66	1		23
7	แฟมิลีซิตีทาวน์ 3	2554	17	14	222	49
8	แฟมิลีซิตีโฮม 2	2555	52	78		54
9	เดอะบราวน์เฮ้าส์	2555	115			
10	บ้านสายลมชมวิว	2555	65	94		
11	แฟมิลีซิตีทาวน์ 4	2555	1	20	182	
12	บ้านสวนวิเวหาศรีราชา	2555	90			
13	ไลฟ์ ซิตี้ปาร์ค	2555	19	206		
14	ไลฟ์ ซิตี้ ปาร์ค 3	2555	12	64	151	
15	ไลฟ์ แอทบางละมุง	2556	73	376		
16	แฟมิลีซิตีทาวน์ 5	2556	14	289		
17	เฮ้าส์ออฟเดอะคานารี	2556	83	166		
18	บ้านเพลินวิเวหา	2556	64	80		48

ชื่อโครงการ	บ้านสวนจตุจักร เฟส 2	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลห้วยกะปิ อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	32.5 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2553	
จำนวนทั้งหมด	14 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 12 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 2 หลัง



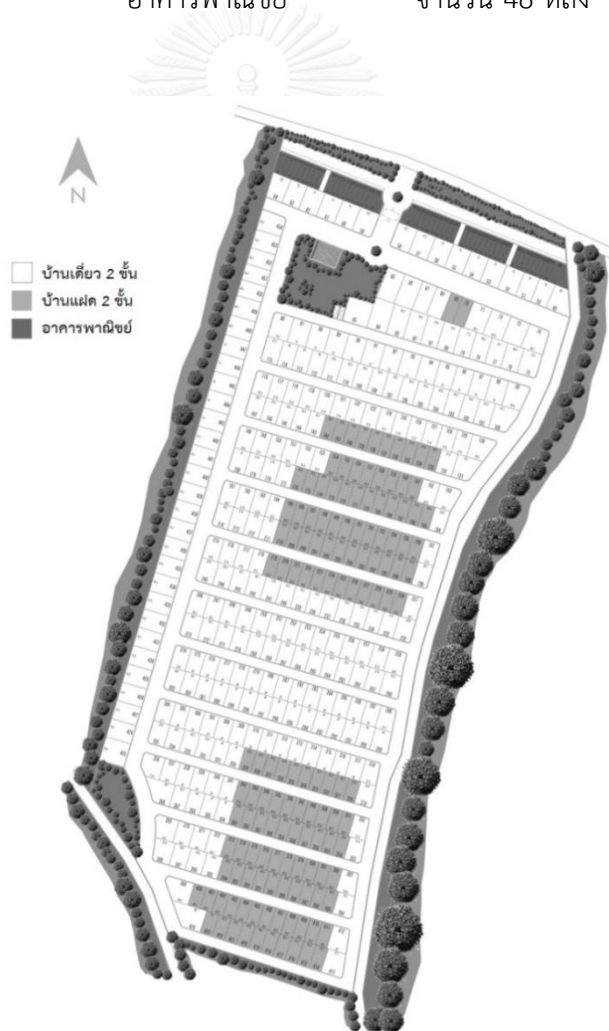
รูปที่ 6.1 แสดงผังโครงการบ้านสวนจตุจักร เฟส 2

ชื่อโครงการ	บ้านสวนวิเวชา	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลห้วยกะปิ อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	387 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2553	
จำนวนทั้งหมด	155 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 77 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 78 หลัง



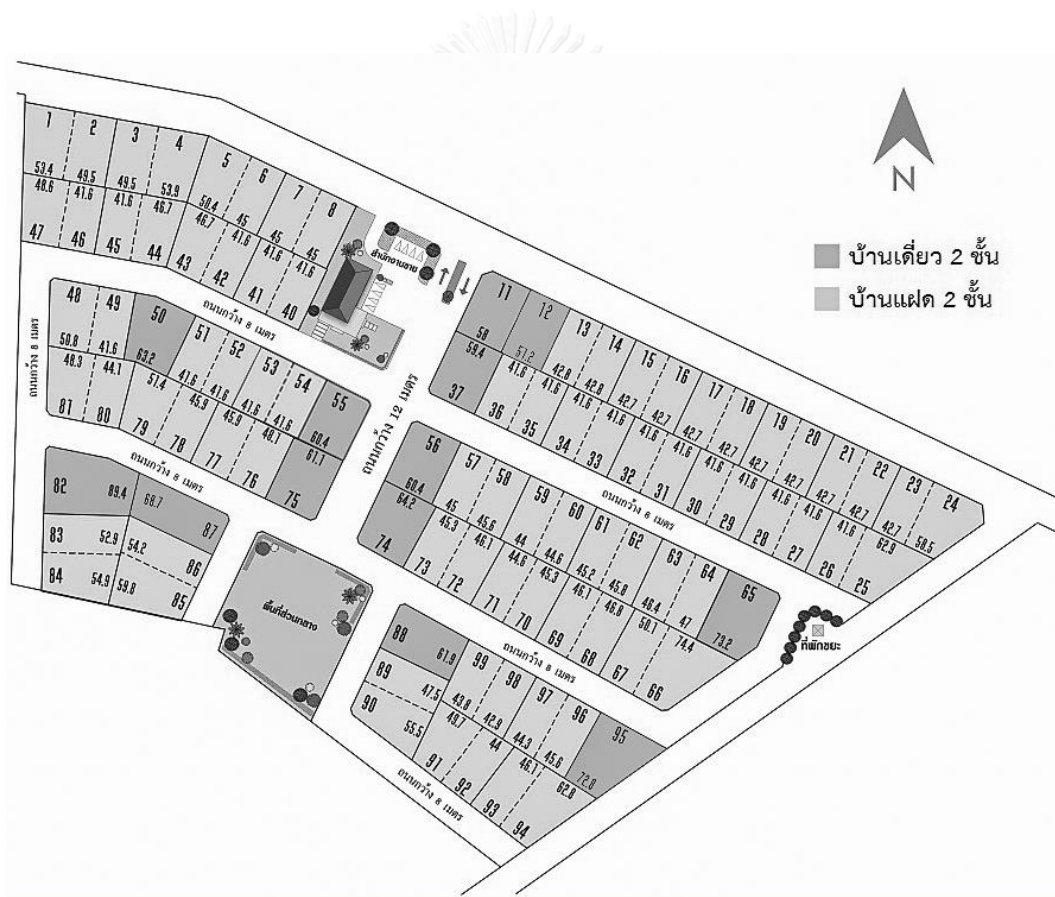
รูปที่ 6.2 แสดงผังโครงการบ้านสวนวิเวชา

ชื่อโครงการ	บ้านกลางสวน	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลตะเคียนเตี้ย อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	1,062.6 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2553	
จำนวนทั้งหมด	454 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 3 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 266 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 140 หลัง
	อาคารพาณิชย์	จำนวน 48 หลัง



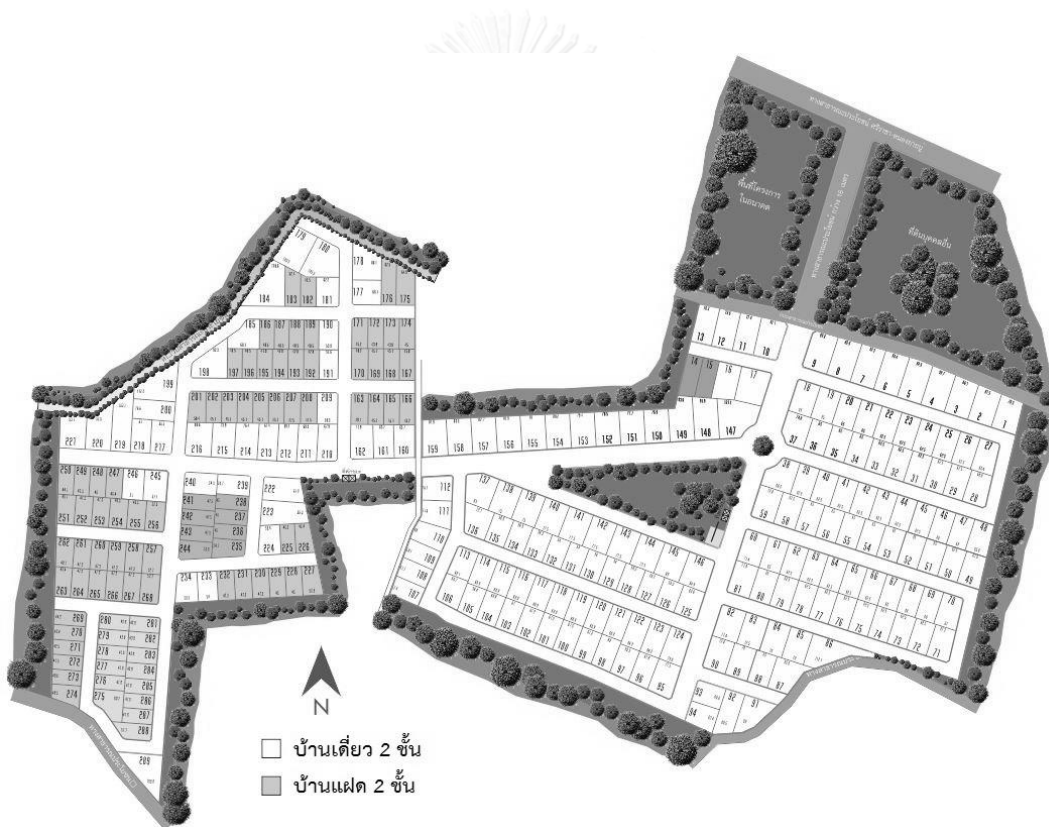
รูปที่ 6.3 แสดงผังโครงการบ้านกลางสวน

ชื่อโครงการ	บ้านวิเวชา ศรีราชา	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	194.1 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2553	
จำนวนทั้งหมด	99 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 17 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 82 หลัง



รูปที่ 6.4 แสดงผังโครงการบ้านวิเวชา ศรีราชา

ชื่อโครงการ	วิลเลจปาร์ค	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลหนองขาม อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	869.9 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2554	
จำนวนทั้งหมด	289 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 195 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 94 หลัง



รูปที่ 6.5 แสดงผังโครงการวิลเลจปาร์ค

ชื่อโครงการ	แฟมิลีซิตีโฮม 1	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนาป่า อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	474.4 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2554	
จำนวนทั้งหมด	183 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 3 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 66 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 1 หลัง
	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	จำนวน 23 หลัง



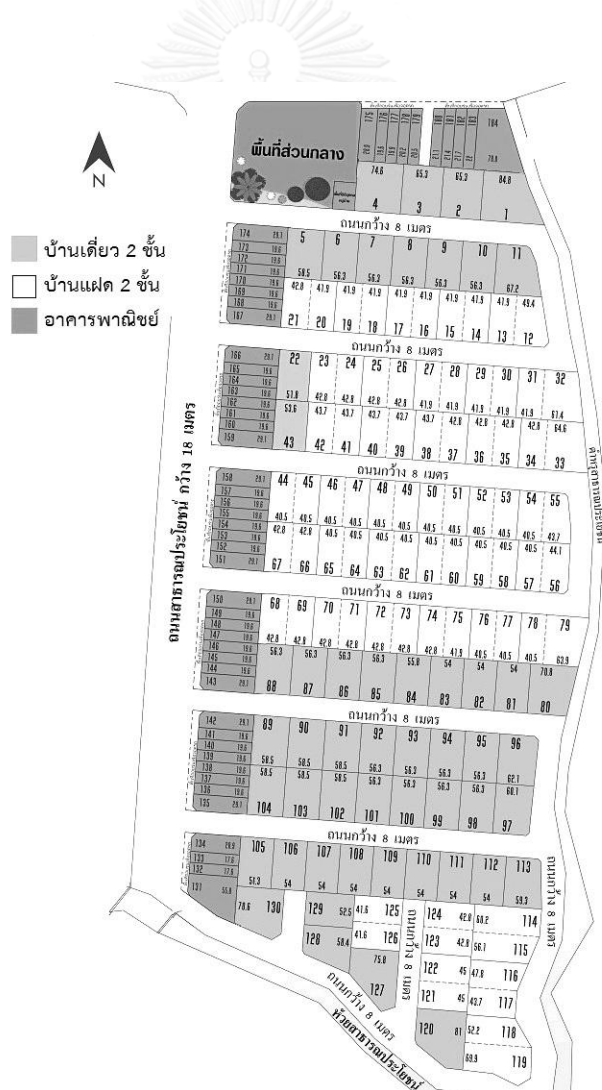
รูปที่ 6.6 แสดงผังโครงการแฟมิลีซิตีโฮม 1

ชื่อโครงการ	แฟมิลีซิตีทาวน์ 3	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนาป่า อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	576.2 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2554	
จำนวนทั้งหมด	302 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 3 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 17 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 14 หลัง
	ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น	จำนวน 222
	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	จำนวน 49 หลัง



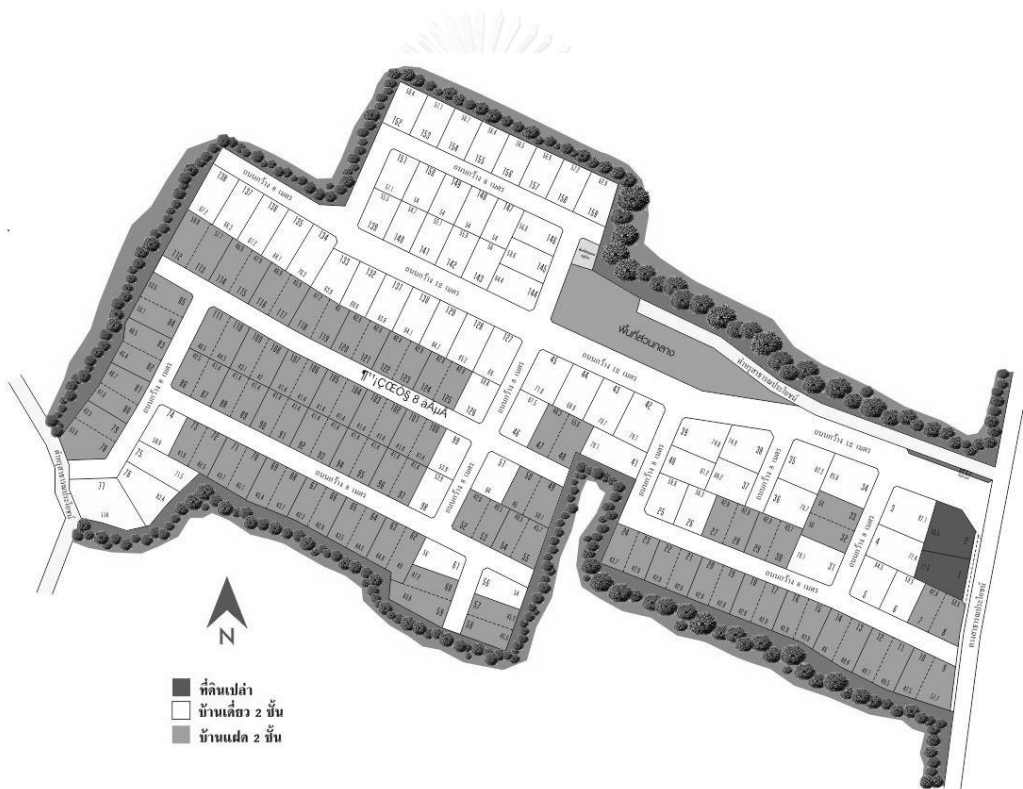
รูปที่ 6.7 แสดงผังโครงการแฟมิลี ซิตีทาวน์ 3

ชื่อโครงการ	แฟมิลีซิตีโฮม 2	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนาป่า อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	545.8 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2555	
จำนวนทั้งหมด	184 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 3 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 52 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 78 หลัง
	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	จำนวน 54 หลัง



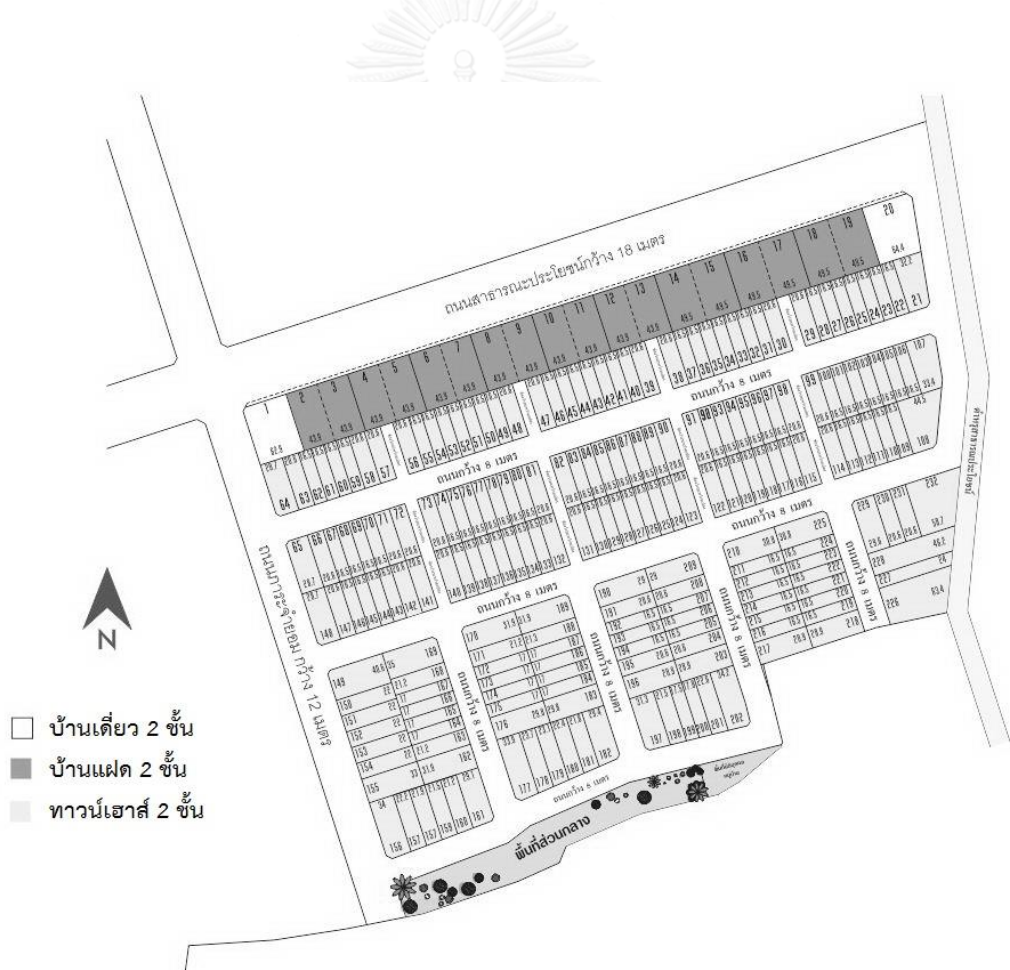
รูปที่ 6.8 แสดงผังโครงการแฟมิลี ซิตี้โฮม 2

ชื่อโครงการ	บ้านสายลมชมวิว	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยโรงเรียนสถาพร ตำบลเสม็ด อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	413.8 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2555	
จำนวนทั้งหมด	159 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 65 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 94 หลัง



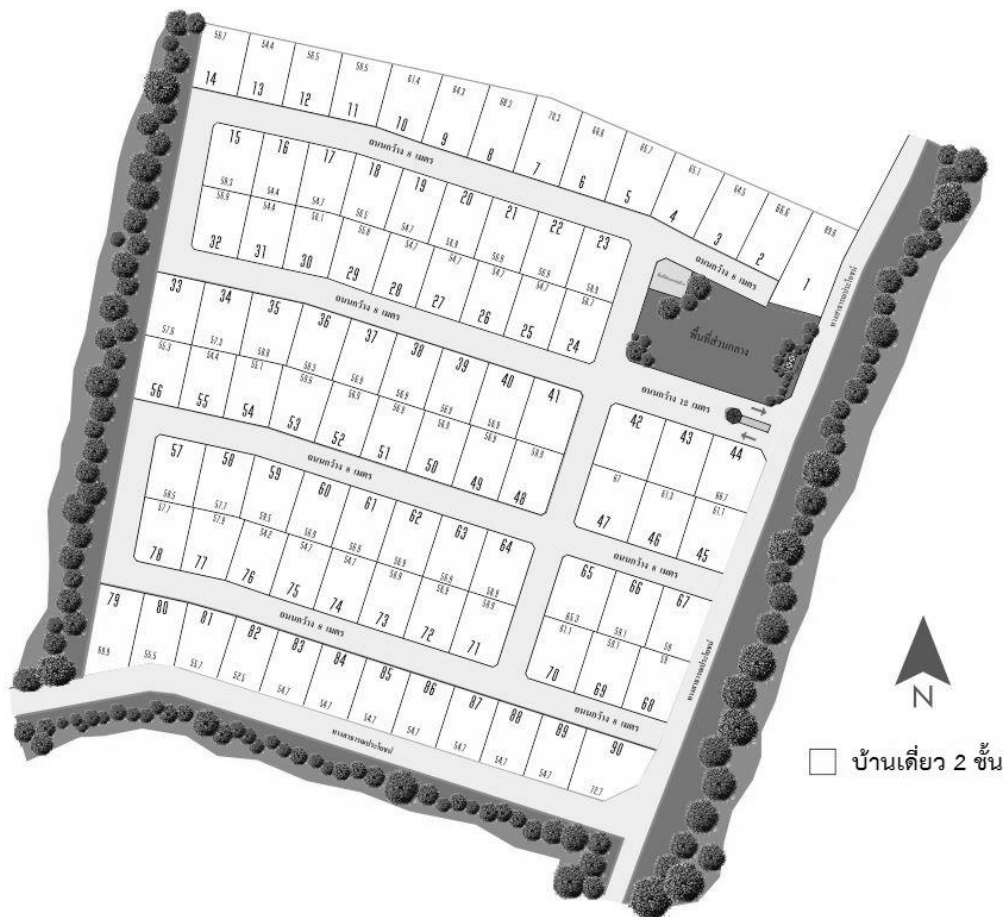
รูปที่ 6.10 แสดงผังโครงการบ้านสายลมชมวิว

ชื่อโครงการ	แฟมิลีซิตีทาวน์ 4	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนาป่า อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	302.3 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2555	
จำนวนทั้งหมด	203 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 3 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 1 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 20 หลัง
	ทาว์นเฮาส์ 2 ชั้น	จำนวน 182 หลัง



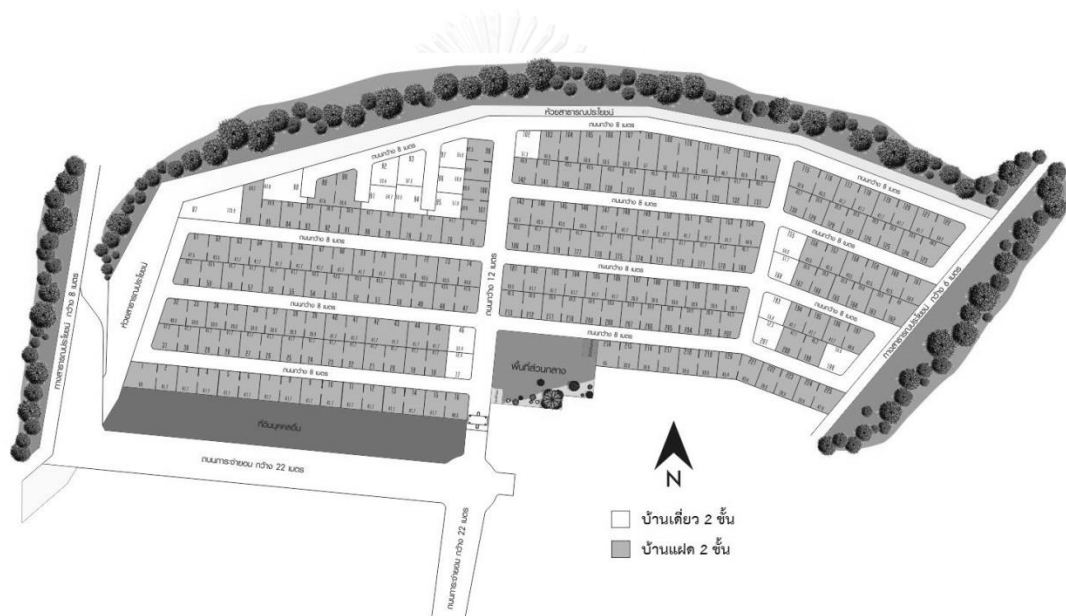
รูปที่ 6.11 แสดงผังโครงการแฟมิลี ซิตีทาวน์ 4

ชื่อโครงการ	บ้านสวนวิเวชา ศรีราชา	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอสัตร์ราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	284.5 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2553	
จำนวนทั้งหมด	90 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 1 รูปแบบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 90 หลัง	



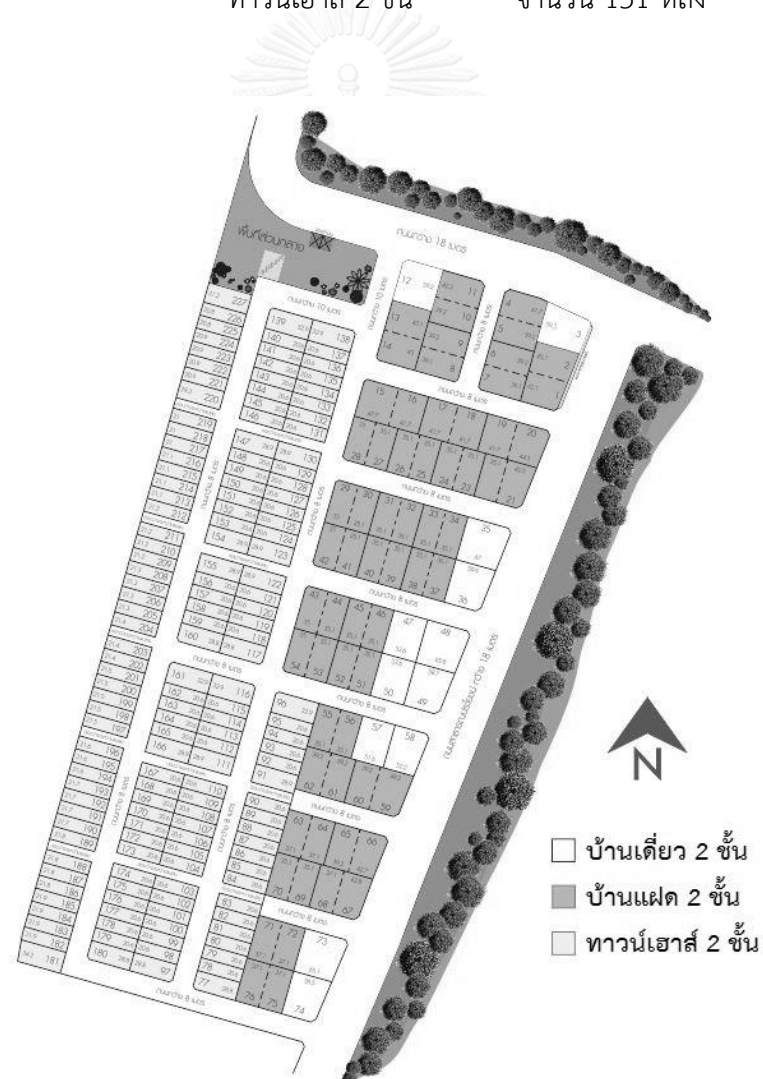
รูปที่ 6.12 แสดงผังโครงการบ้านสวนวิเวชา ศรีราชา

ชื่อโครงการ	ไลฟ์ซิตีปาร์ค	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบ่อวิน อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	556.9 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2555	
จำนวนทั้งหมด	225 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 19 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 206 หลัง



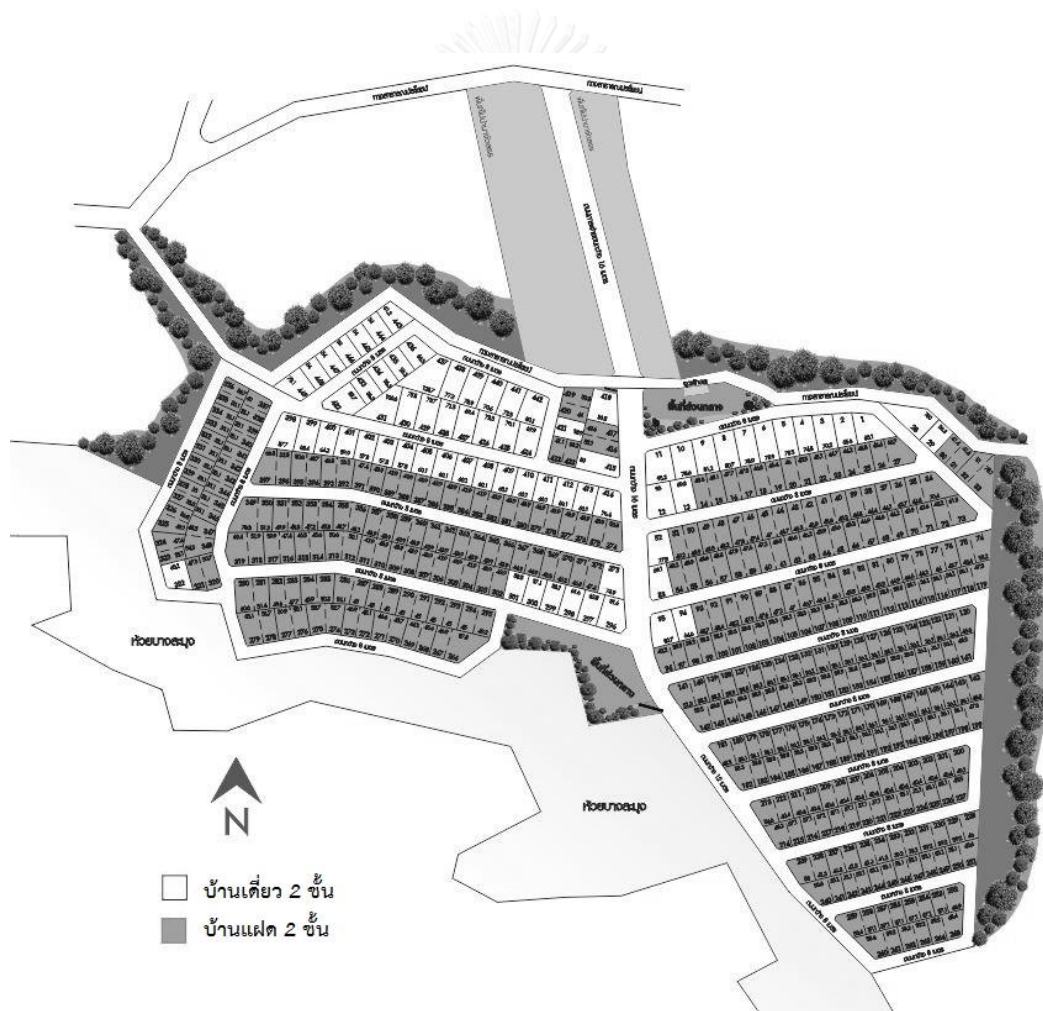
รูปที่ 6.13 แสดงผังโครงการไลฟ์ซิตีปาร์ค

ชื่อโครงการ	ไลฟ์ซิตีปาร์ค 3	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบ่อวิน อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	323 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2555	
จำนวนทั้งหมด	227 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 12 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 64 หลัง
	ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น	จำนวน 151 หลัง



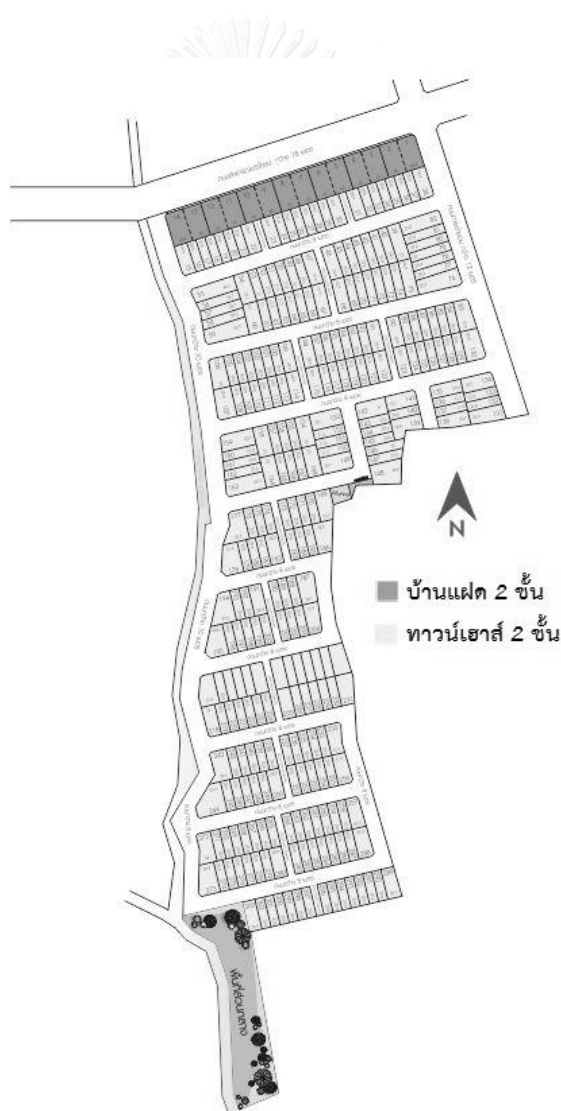
รูปที่ 6.14 แสดงผังโครงการไลฟ์ซิตีปาร์ค 3

ชื่อโครงการ	ไลฟ์เอทบางละมุง	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางละมุง อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	858.7 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2556	
จำนวนทั้งหมด	449 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 73 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 376 หลัง



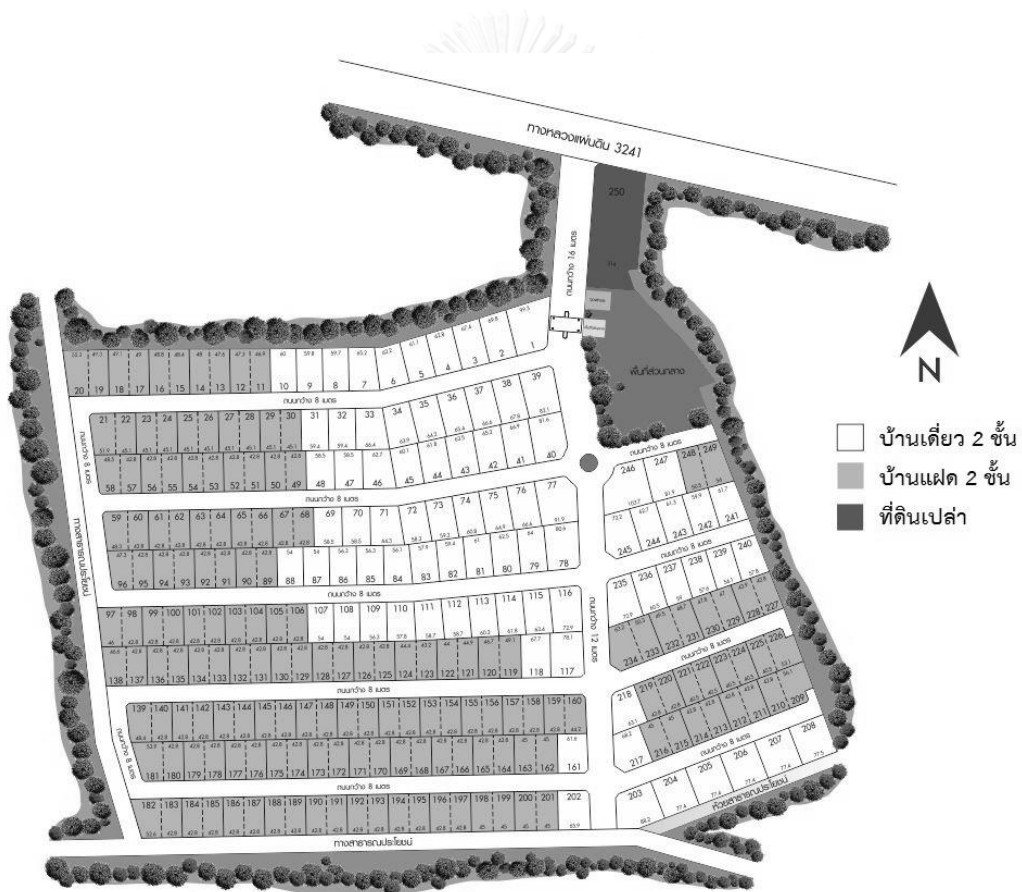
รูปที่ 6.15 แสดงผังโครงการไลฟ์เอทบางละมุง

ชื่อโครงการ	แฟมิลี่ ซิตี้ทาว์น 5
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนาป่า อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี
มูลค่าโครงการ	500.4 ล้านบาท
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2556
จำนวนทั้งหมด	303 หลัง
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่
	บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 14 หลัง
	ทาว์นเฮาส์ 2 ชั้น จำนวน 289 หลัง



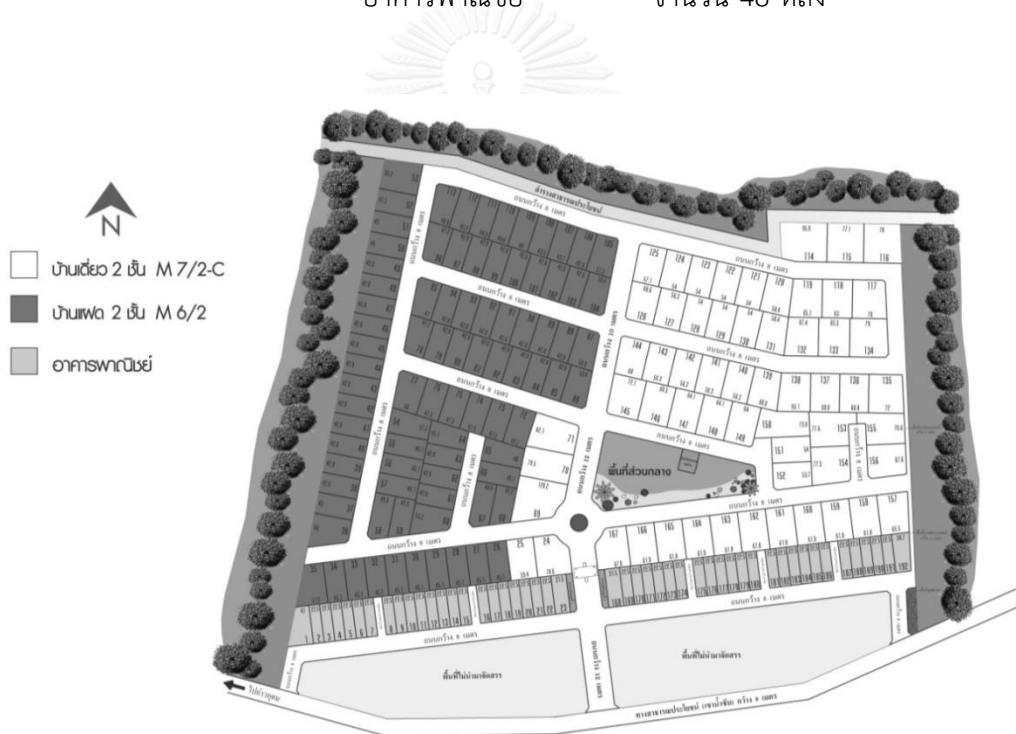
รูปที่ 6.16 แสดงผังโครงการแฟมิลี่ ซิตี้ทาว์น 5

ชื่อโครงการ	เฮาส์ออฟเดอะคานารี	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลหนองขาม อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	691.3 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2556	
จำนวนทั้งหมด	249 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 2 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 83 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 166 หลัง



รูปที่ 6.17 แสดงผังโครงการเฮาส์ออฟเดอะคานารี

ชื่อโครงการ	บ้านเพลินวิทวีเขา	
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี	
มูลค่าโครงการ	545.6 ล้านบาท	
ปีที่เปิดขาย	พ.ศ. 2556	
จำนวนทั้งหมด	192 หลัง	
รูปแบบของโครงการ	ประกอบไปด้วยบ้าน 3 รูปแบบ ได้แก่	
	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	จำนวน 64 หลัง
	บ้านแฝด 2 ชั้น	จำนวน 80 หลัง
	อาคารพาณิชย์	จำนวน 48 หลัง



รูปที่ 6.18 แสดงผังโครงการบ้านเพลินวิทวีเขา

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวถิรศุ ชุนหรัักษ์โชติ เกิดวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2529 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจบัณฑิต (หลักสูตรนานาชาติ) คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ.2550 และได้เข้าศึกษาต่อในระดับบัณฑิตศึกษาหลักสูตรเคหพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพัฒนาที่อยู่อาศัย ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี พ.ศ.2556

