

การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554



สารนิพนธ์
ของ
ปภาดา พงษ์อุตทา

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
มิถุนายน 2555

การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554



สารนิพนธ์
ของ
ปภาดา พงษ์อุตทา

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ

มิถุนายน 2555

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554



บทคัดย่อ
ของ
ปภาดา พงษ์อุตทา

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ
มิถุนายน 2555

ปภาดา พงษ์อุตทา. (2555). การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554. สารนิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ. อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิพรรณ สาลีผล.

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 ของผู้บริโภค โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 400 คน ที่ตัดสินใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และใช้รูปแบบการวิเคราะห์ผ่านแบบจำลองโลจิสติก

ผลของการศึกษา พบว่า ในกลุ่มตัวอย่าง 400 คน ประกอบด้วยผู้ประสบอุทกภัย จำนวน 230 คน และเป็นผู้ไม่ประสบอุทกภัย จำนวน 170 คน โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีมากที่สุด ส่วนใหญ่สถานภาพโสด ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด สำหรับส่วนรายได้ พบว่า ส่วนใหญ่ของผู้ประสบอุทกภัยมีรายได้ต่อเดือนประมาณ 20,000-40,000 บาท ส่วนคนที่ไม่ประสบอุทกภัยส่วนใหญ่จะมีรายได้ต่อเดือนประมาณ 40,000-60,000 บาท สำหรับอาคารชุดพักอาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการซื้อส่วนใหญ่มีขนาด 1 ห้องนอน อยู่ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร โดยระดับราคาของอาคารชุดพักอาศัยจะอยู่ระหว่าง 1,000,001 – 2,000,000 บาท

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยด้วยการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติก พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญในการกำหนดความต้องการซื้ออาคารชุดพักอาศัยหลังอุทกภัย ปี 2554 คือ สิ่งอำนวยความสะดวกสบาย ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงิน มีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ส่วนปัจจัยการพิจารณาบริเวณที่ตั้งโครงการ เงื่อนไขของราคา และผลกระทบอุทกภัยไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

นอกจากนี้ ผลการวิเคราะห์ผ่านแบบจำลองโลจิสติก พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย คือ สิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัย ความน่าเชื่อถือของโครงการ และสภาพคล่องทางการเงินของผู้บริโภค โดยปัจจัยเหล่านี้มีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 แต่ปัจจัยด้านสถานที่ตั้งของอาคารชุดพักอาศัย เงื่อนไขราคา และผลกระทบจากอุทกภัยไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

คำสำคัญ : อาคารชุดพักอาศัย, การตัดสินใจเลือกซื้อ

DECISION MAKING FOR BUYING CONDOMINIUM RESIDENTIAL IN BANGKOK
AFTER FLOOD IN 2011

AN ABSTRACT
BY
PABHADA PONG-UTTA



Present in Partial Fulfillment of the Requirement
for the Master of Economics Degree in Managerial Economics
at Srinakharinwirot University

June 2012

Pabhada Pong-utta. (2012). *Decision making for buying Condominium Residential in Bangkok after flood in 2011*. Master's Project, M.Econ. (Managerial Economics). Bangkok: Graduate School. Srinakharinwirot University. Project Advisor: Assist. Prof. Ravipan Saleepon.

The purpose of study wishes is to study decision making for buying condominium residential in Bangkok after flood in 2011. This study collects data from 400 persons who decide to buy condominiums in Bangkok and analyzes data by using frequency, percentage, mean, and logit model.

The results of this study show that the 400 samples consist of 230 suffer and 170 persons who do not suffer from flood situation. Most of samples are female, 31-40 years old, graduated of bachelor degree level, single and officers. For the income section, most of them earn about 20,000-40,000 baht per month. Most of persons who do not suffer from flood situation earn about 40,000-60,000 baht per month. For the condominium section, most of samples prefer to buy one bedroom condominiums which are located inside Bangkok zone. The price of condominium is between 1,000,001–2,000,000 baht.

Furthermore the main finding from logit model shows the consumers' factors affecting buying decision of condominium residential are condominium's facilities, project's trust and buyers' financial liquidity at the 0.01 level of significance, but location of condominium, price conditions and the effect of flood are not significant.

Keywords : condominium residential, the decision to buy.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการสอบ
ได้พิจารณาสารนิพนธ์เรื่อง การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิด
อุทกภัย ปี 2554 ของ ปภาดา พงษ์อุตทา ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการของมหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวิพรรณ สาลีผล)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

.....
(อาจารย์ ดร.จิรวัดน์ เจริญสถาพรกุล)

คณะกรรมการสอบ

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวิพรรณ สาลีผล)

ประธาน

.....
(อาจารย์ ดร.รัชพันธุ์ เขยจิตร)

กรรมการสอบสารนิพนธ์

.....
(อาจารย์ทิพย์วิมล วงศ์รัตนชัย)

กรรมการสอบสารนิพนธ์

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐ
ศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

..... คณบดีสำนักวิชาเศรษฐศาสตร์และนโยบายสาธารณะ
(รองศาสตราจารย์ ดร.เรณู สุขารมณ)

วันที่ เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2555

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี เนื่องจากความกรุณาและความช่วยเหลืออย่างยิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ รวีพรรณ สาลีผล อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ที่ท่านได้เสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อแนะนำการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ตั้งแต่ต้นจนเสร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.รัชพันธ์ุ เชยจิตร และอาจารย์ทิพย์วิมล วงศ์รัตนชัย กรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่ท่านได้ให้คำแนะนำในการแก้ไขสารนิพนธ์ฉบับนี้ ข้าพเจ้ารู้สึกซาบซึ้งในความกรุณา จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ตลอดจนครอบครัวอันเป็นที่รักยิ่งของข้าพเจ้าที่ได้ให้กำลังใจและอบรมสั่งสอนมาโดยตลอด และพี่ น้อง เพื่อน ๆ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ ที่เป็นกำลังใจเสมอ ขอขอบพระคุณผู้ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสัมภาษณ์ ที่ได้ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัยฉบับนี้ รวมถึงเจ้าหน้าที่ของสำนักเศรษฐศาสตร์และนโยบายสาธารณะ ที่อำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงาน และคำแนะนำที่ดีมาโดยตลอด ซึ่งมีส่วนให้การวิจัยสำเร็จลุล่วงด้วยดี

ผู้วิจัยหวังว่า ผลการวิจัยครั้งนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจเกี่ยวกับธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยได้ต่อไป

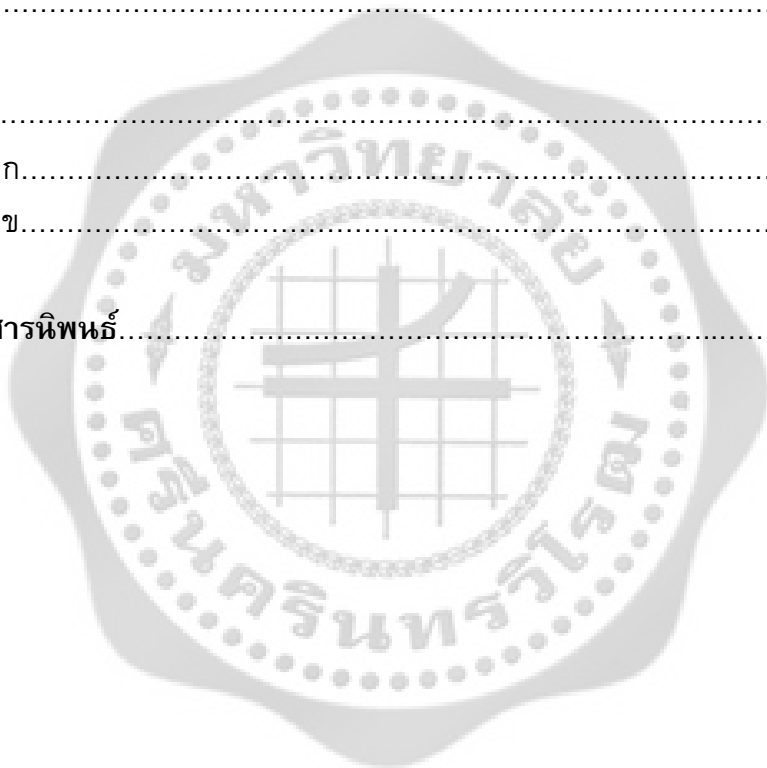
ปภาดา พงษ์อุตทา

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	4
ความสำคัญของการวิจัย.....	4
ขอบเขตของการวิจัย.....	4
ประชากรและเวลาที่ใช้ในการวิจัย.....	4
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย.....	5
ตัวแปรที่ศึกษา.....	5
นิยามศัพท์.....	6
สมมติฐานในการวิจัย.....	8
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	9
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	10
ทฤษฎีอุปสงค์.....	10
แนวคิดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย.....	14
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแหล่งที่ตั้ง.....	16
แนวคิดและทฤษฎีการใช้ที่ดินในเมือง.....	17
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาคารชุดพักอาศัย.....	24
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	25
3 วิธีดำเนินการวิจัย	31
การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	31
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	31
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	33
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล.....	33
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	36
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	40
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	40

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	52
สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	52
สรุปและอภิปรายผล.....	54
ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้.....	56
ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป.....	57
บรรณานุกรม.....	58
ภาคผนวก.....	61
ภาคผนวก ก.....	62
ภาคผนวก ข.....	67
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	71



บัญชีตาราง

ตาราง

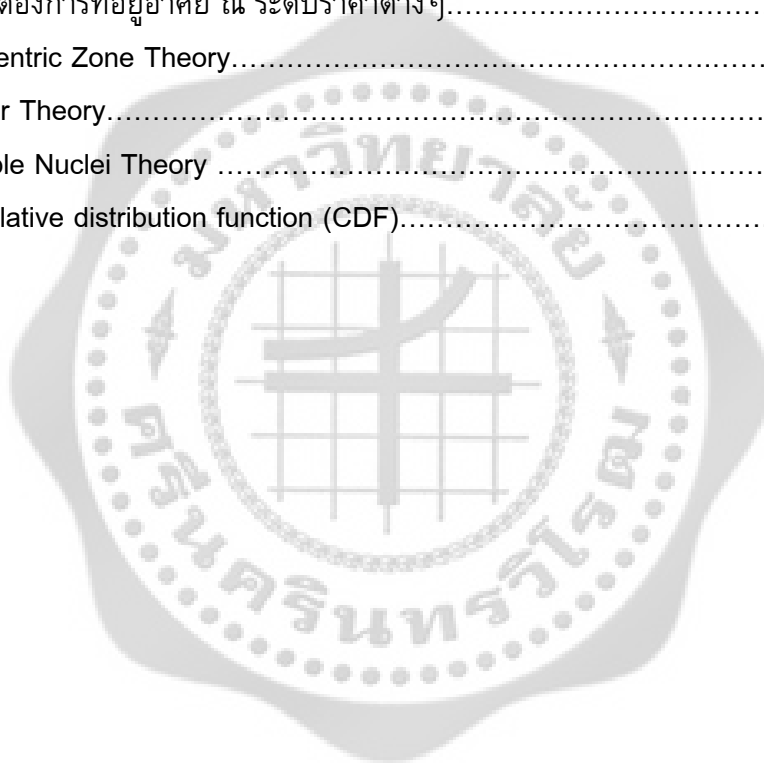
หน้า

1	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบอุทกภัยกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย.....	41
2	แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย แยกตามคุณลักษณะทั่วไปทางประชากร.....	44
3	จำนวนและร้อยละของผู้ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยตามทำเลที่ตั้ง.....	46
4	แสดงค่าเฉลี่ยของระดับคะแนนที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินปัจจัยในการพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัย.....	48
5	ผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย.....	50



บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 สถิติการจดทะเบียนอาคารชุดพักอาศัยทั่วประเทศตั้งแต่ปี 2539 – 2554.....	2
2 สัดส่วนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2534 – 2554.....	3
3 ศึกษาปัจจัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย.....	9
4 การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อ.....	12
5 การย้ายเส้นอุปสงค์.....	13
6 ความต้องการที่อยู่อาศัย ณ ระดับราคาต่างๆ.....	16
7 Concentric Zone Theory.....	18
8 Sector Theory.....	21
9 Multiple Nuclei Theory	21
10 Cumulative distribution function (CDF).....	37



บทที่ 1

บทนำ

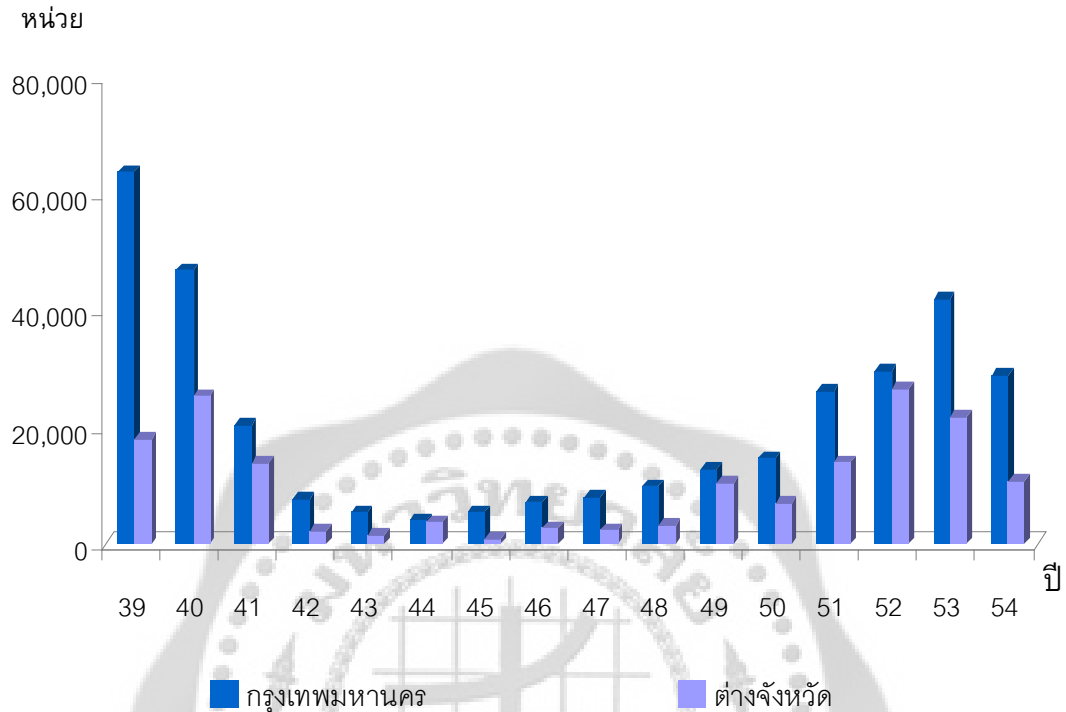
ภูมิหลัง

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญในการดำรงชีพ เพราะการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองย่อมสร้างความมั่นคงแก่ชีวิต การมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง หากทำให้เหมาะสมกับฐานะและความสามารถทางการเงินของตน จะทำให้เกิดความมั่นคงในทรัพย์สิน แม้การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจะทำได้ด้วยการผ่อนส่งกับสถาบันการเงินก็ตามหรือมองอิมมูมหนึ่งก็เท่ากับเป็นการออมทรัพย์สินลักษณะหนึ่งด้วย ปัจจุบันจำนวนประชากรของประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก มีการย้ายถิ่นฐานจากชนบทเข้าสู่เมืองใหญ่ ทำให้เกิดการกระจุกตัวในเมืองใหญ่ ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่คนในชุมชน และมีที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยขยายตัวอย่างรวดเร็วโดยในชุมชนเมืองและโดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นเช่นเดียวกับมหานครใหญ่ๆ ในต่างประเทศที่มีความเจริญในด้านต่างๆ ทั้งสังคมและเศรษฐกิจ ทำให้พฤติกรรมที่อยู่อาศัยและการบริโภคของผู้คนเปลี่ยนไป

การยอมรับและความนิยมในอาคารชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียมมีมากขึ้น ดังแสดงในภาพประกอบ 1 จะเห็นได้ว่าอาคารชุดพักอาศัยได้รับความนิยมในกรุงเทพมหานครมากกว่าต่างจังหวัดรวมทั้งประเทศ ซึ่งปัจจัยที่สนับสนุนการสร้างอาคารชุดพักอาศัยอีกประการหนึ่งก็คือ การจัดทำผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร มีเงื่อนไขที่เข้มงวดมากขึ้น ทำให้การพัฒนาที่อยู่อาศัยในใจกลางเมืองประเภทแนวราบทำได้ยากกว่าแต่จะเน้นอาคารชุดในแนวสูงมากขึ้น โดยเฉพาะตามเส้นทางรถไฟฟ้าตั้งแต่ใจกลางเมืองจนออกไปชานเมือง จะมีอัตราการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของการอยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพมหานคร รวมถึงสภาวะของราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการทั้งรายเล็กรายใหญ่หันมาลงทุนพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดเป็นจำนวนมาก เพื่อรองรับความต้องการของผู้อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้แหล่งงานเพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย รวมทั้งกลุ่มผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทเช่าหันมาเลือกที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดซึ่งมีอัตราผ่อนใกล้เคียงกับค่าเช่าที่จ่ายอยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งสามารถมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ และมีกลุ่มนักลงทุนที่เห็นช่องทางในการหารายได้จากการเก็งกำไรหรือปล่อยให้เช่าได้ ซึ่งจากข้อมูลดังกล่าวถึงนั้นสะท้อนให้เห็นถึง อุปสงค์และอุปทานในอาคารชุดพักอาศัยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยที่สำคัญ 5 อันดับ ได้แก่ แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ แชนสิริ ศุภาลัย และ พฤกษา เรียลเอสเตท เป็นต้น

สำหรับที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะเห็นได้ว่าอาคารชุดพักอาศัยเริ่มลดน้อยลงมาตั้งแต่ปี 2553 ตามภาวะเศรษฐกิจที่เริ่ม

ชะลอตัวลง และผลกระทบจากวิกฤตการเงินโลก ทำให้ประชาชนขาดความเชื่อมั่นในอาชีพและรายได้ จึงชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป ดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 1 สถิติการจดทะเบียนอาคารชุดพักอาศัยทั่วประเทศตั้งแต่ปี 2539 – 2554

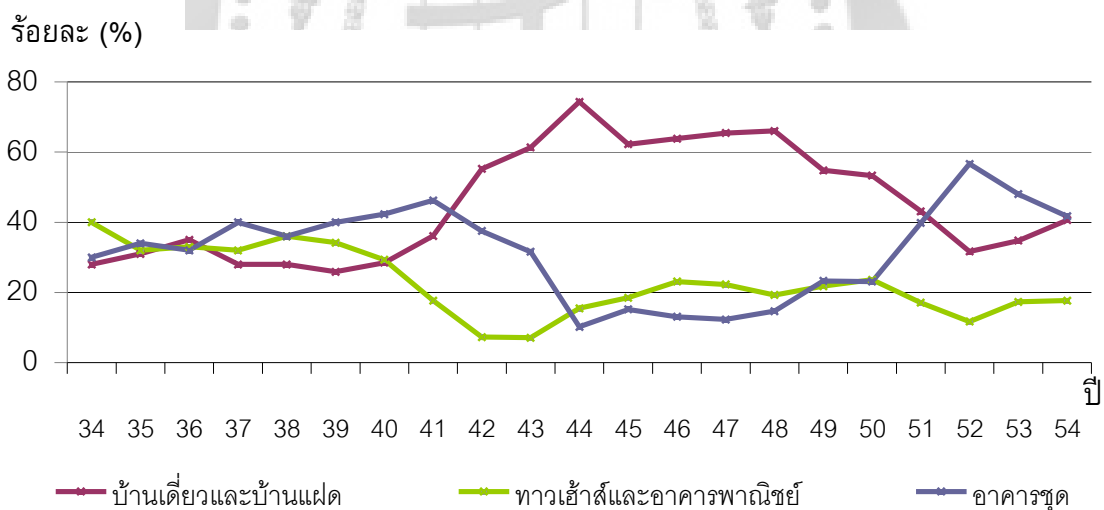
ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2554: ออนไลน์.

ทั้งนี้ ปัจจัยเรื่องทำเลที่ตั้งก็มีความสำคัญต่อธุรกิจอาคารชุดที่พักอาศัย กรณีเหตุการณ์อุทกภัยในกรุงเทพมหานครในช่วงปลายปี 2554 (ระหว่าง ต.ค.-ธ.ค.2554) ที่เกิดขึ้นได้ส่งผลกระทบต่อความเสียหายทางเศรษฐกิจและทรัพย์สินของประชาชนอย่างมาก ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้วิเคราะห์ว่าผู้ประกอบการในตลาดอสังหาริมทรัพย์คงจะต้องเผชิญกับความท้าทายมากขึ้นจากเหตุการณ์ที่หมู่บ้านจัดสรรหลายแห่งต้องเผชิญกับอุทกภัย ซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกทำเลของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมากพอสมควร ดังนั้นผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีโครงการอยู่ในพื้นที่ที่โดนน้ำท่วม หรือพื้นที่ที่เสี่ยงกับการเกิดน้ำท่วมนั้น คงจะต้องมีการพัฒนารูปแบบโครงการให้ได้รับผลกระทบจากภาวะน้ำท่วมที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตให้น้อยที่สุด (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. 2555 : 46)

ดังนั้น เพื่อตระหนักถึงความสำคัญของปัญหาหรือปัจจัยที่อาจส่งผลต่อการตัดสินใจเลือก อีกทั้งจากปัญหาอุทกภัยที่เกิดขึ้น ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะธุรกิจบ้านจัดสรร ที่เป็นการพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบได้ผลกระทบจากน้ำท่วมเป็นวงกว้างอย่างมาก ซึ่งคาดว่าจะ

ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภคอาจชะลอการตัดสินใจซื้อ เนื่องจากขาดความมั่นใจบ้านแนวราบ เพราะไม่มั่นใจเรื่องทำเลที่น่าจะท่วมถึง แต่ปัญหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในครั้งนี้อาจจะส่งผลกระทบต่อเชิงบวกต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัย เนื่องจากผู้บริโภคอาจต้องการที่อยู่อาศัยแนวสูงมากขึ้นเพื่อป้องกันผลกระทบจากปัญหาอุทกภัย และกรณีที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อสูงอาจจะมองหาที่อยู่อาศัยแห่งที่สองไว้สำรองหากเกิดเหตุการณ์น้ำท่วมในอนาคต

นอกจากนี้จากการประกาศแผนการลงทุนโครงการของภาครัฐ อาทิ การดำเนินการโครงการรถไฟฟ้า และโครงการสร้างพื้นฐานที่สำคัญอื่นๆ ก็เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยจะได้รับผลบวกที่น่าจะส่งผลดีในด้านยอดขาย และมาตรการทางภาษีบ้านหลังแรกของรัฐบาลก็จะเป็นปัจจัยให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยได้เพิ่มขึ้น ประกอบกับแรงกระตุ้นมาจากการแข่งขันเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินที่อย่างรุนแรง ก็เป็นผลเชิงบวกให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น ทั้งนี้ ในส่วนของผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยเอง การได้ทราบความต้องการของผู้บริโภค ปัจจัยที่สนับสนุนการตัดสินใจซื้อหลังจากเกิดอุทกภัยในครั้งนี้น่าจะส่งเสริมให้เกิดการวางแผนการขายหรือแนวทางกำหนดมาตรการป้องกันน้ำท่วมเพื่อให้ผู้มั่นใจ อันจะทำให้เพิ่มยอดขาย ช่วงชิงส่วนแบ่งในตลาดอาคารชุดพักอาศัยได้



ภาพประกอบ 2 สัดส่วนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ปี 2534 – 2554

ที่มา : ฝ่ายวิชาการ ธอส. 2554: ออนไลน์; อ้างอิงจากสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล กรมการปกครอง กรมที่ดิน

ดังนั้น เพื่อตระหนักถึงความสำคัญของปัญหาหรือปัจจัยที่อาจส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่พักอาศัยของคนในกรุงเทพมหานครจึงเกิดการศึกษาคั้งนี้ขึ้น เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยหลังเกิดอุทกภัยปี 2554 ขึ้น อันเป็นการ พิสูจน์ให้เห็นว่าปัจจัยอะไรบ้างที่สำคัญในการที่ทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย ได้แก่ บริเวณที่ตั้งโครงการ เงื่อนไขราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงินของผู้บริโภคนั้น เป็นปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจหรือไม่ เพราะ ผู้ประกอบการจะสามารถนำสิ่งเหล่านี้มาพัฒนาและปรับปรุงโครงการอาคารชุดของแต่ละรายให้สอดคล้อง ต่อความต้องการของผู้บริโภค และทำให้ผู้ประกอบการไม่เสียต้นทุนการผลิต และการตลาดที่ไม่จำเป็น ขณะเดียวกันผู้บริโภคก็จะได้รับผลิตภัณฑ์ตามต้องการ และไม่เสียค่าใช้จ่ายที่สูงเกินไปด้วย ซึ่งจะส่งผลต่อ ภาพรวมทางเศรษฐกิจด้วย

ความมุ่งหมายของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และสังคมของผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัยปี 2554 รวมทั้งศึกษาถึงคุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้ตัดสินใจซื้อทั้งในส่วนของการทำเลที่ตั้ง ระดับราคา และขนาดห้อง
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 โดยศึกษาถึงปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงินของผู้บริโภค

ความสำคัญของการวิจัย

1. ทำให้ทราบการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดในกรุงเทพมหานครในด้านประชากร เศรษฐกิจ และสังคม หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 และทำให้ทราบว่าคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัย ลักษณะด้านทำเลที่ตั้งของโครงการในเขตชั้นใน ชั้นกลาง ชั้นนอก ระดับราคาที่ถูกค่าเลือกซื้อ และขนาดของอาคารชุดแบบใดที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ เพื่อให้สามารถระบุกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายและปรับปรุงคุณลักษณะของโครงการอาคารชุดพักอาศัยให้ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อได้ต่อไป
2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 ของผู้บริโภคที่ประสบอุทกภัยและไม่ประสบอุทกภัย อันจะสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของผู้ประกอบการห้องชุดพักอาศัยให้ได้เข้าใจถึงความ ต้องการเบื้องต้นของผู้บริโภค

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัยที่สร้างขึ้นในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งอาจมีสามะโนครัวประชากรในพื้นที่หรือไม่ก็ได้ ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่ไม่มีสามะโนครัวในพื้นที่ดังกล่าวส่วนใหญ่จะเป็นผู้เข้ามาทำงานและเป็นนักศึกษาที่เข้ามาศึกษาในมหาวิทยาลัย คนเหล่านี้ล้วนเป็นฐานที่สำคัญต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยและโครงการจัดสรรทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยเก็บข้อมูลในช่วงระยะเวลา 2 เดือน คือ มีนาคม – เมษายน 2555

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยจึงได้ใช้การคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างของประชากร ในกรณีที่ไม่ทราบจำนวนประชากร ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% โดยคำนวณจากสูตรของยามานะ (ฮานินท์ คิลปีจาร์ม, 2548: 35; อ้างอิงจาก Yamane, Taro. 1967.) ดังนี้

สูตร Infinite Population

$$N = \frac{P(1-P)(Z)^2}{e^2}$$

เมื่อ N = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

P = ค่าเปอร์เซ็นต์ที่ต้องการจะสุ่มจากประชากรทั้งหมด

e = ค่าเปอร์เซ็นต์ความคลาดเคลื่อนจากการสุ่มตัวอย่าง

Z = ระดับความเชื่อมั่นที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ สำหรับการวิจัยครั้งนี้ใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น z มีค่าเท่ากับ 1.96

$$N = \frac{(0.5)(1-0.5)(1.96)^2}{0.05^2}$$

$$= \frac{(0.25)(3.8416)}{0.0025}$$

$$= 384.16 \text{ หรือ } 385$$

ดังนั้นจำนวนกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 385 คน โดยผู้วิจัยเลือกใช้กลุ่มตัวอย่างเพิ่มขึ้นเป็น 400 คน

ผู้วิจัยเลือกวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ด้วยการสุ่มตัวอย่างโดยวิธีการเก็บกลุ่มตัวอย่างจากการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวกสบาย (Convenience Sampling) โดยการ

แจกแบบสอบถามให้แก่ผู้เดิมชมงานมหกรรมบ้านและคอนโด โครงการขายที่จัดตั้งบูธแสดงตามห้างสรรพสินค้า และให้กับเพื่อนร่วมชั้นเรียนและเพื่อนร่วมงานที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัย

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรที่ศึกษาตามความมุ่งหมายข้อที่ 1 ศึกษาความแตกต่างของลักษณะทางด้านประชากร เศรษฐกิจ สังคม และปัญหาอุทกภัยที่ได้รับว่ามีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

1. ตัวแปรอิสระ (Independent Variables) ประกอบด้วย

1.1 คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม

1.1.1 เพศ

1.1.2 อายุ

1.1.3 ระดับการศึกษา

1.1.4 สถานภาพสมรส

1.1.5 อาชีพ

1.1.6 รายได้ต่อเดือน

1.1.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

1.1.8 ลักษณะที่พักอาศัยปัจจุบัน

1.1.9 ผลกระทบอุทกภัยที่ได้รับ

1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

1.2.1 บริเวณที่ตั้งโครงการ

1.2.2 เงื่อนไขราคา

1.2.3 สิ่งอำนวยความสะดวก

1.2.4 ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ

1.2.5 สถานภาพทางการเงิน

1.3 คุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ

1.3.1 ทำเลที่ตั้งของอาคารชุดพักอาศัย

1.3.2 ระดับราคาอาคารชุดพักอาศัย

1.3.3 ขนาดอาคารชุดพักอาศัย

2. ตัวแปรตาม (Dependent Variables) คือ การตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. **อาคารชุดพักอาศัย** หมายถึง อาคารที่บุคคลสามารถแยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนๆ ซึ่งประกอบด้วยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนบุคคล ได้แก่ ห้องชุด สิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่จัดไว้ให้ผู้เป็นเจ้าของห้องชุดแต่ละรายที่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นของตัวเองหรือไว้ใช้ประโยชน์ และกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง ได้แก่ ส่วนของอาคารชุดที่ใช้ห้องชุดและที่ดินทรัพย์สินอื่นๆ ที่มีไว้ใช้ประโยชน์ร่วมกันสำหรับเจ้าของร่วม
2. **ทำเลที่ตั้ง** หมายถึง ตำแหน่งของสถานที่ตั้งของอาคารชุดพักอาศัย โดยประกอบด้วยสิ่งต่างๆ ที่อยู่โดยรอบ และ สิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่อยู่ในบริเวณนั้น
3. **สิ่งอำนวยความสะดวก** หมายถึง การจัดเตรียมระบบและบริการต่างๆ จากเจ้าของโครงการคอนโดมิเนียม ที่จัดให้แก่ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมนั้นๆ และในงานวิจัยนี้ได้กำหนดสิ่งอำนวยความสะดวกไว้ ได้แก่ สถานที่ออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ สวนหย่อม ฟิตเนส ระบบรักษาความปลอดภัย ร้านสะดวกซื้อภายในคอนโดมิเนียม เพอร์นิเจอร์สำหรับตกแต่งห้องพัก ที่จอดรถสำหรับผู้พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัย และ บริการรถรับส่งไปยังรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดิน
4. **ราคาของอาคารชุดพักอาศัย** หมายถึง ราคาของอาคารพักอาศัย ในการซื้อห้องชุด 1 ห้อง รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายส่วนกลางในปีแรกของการซื้อ
5. **ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง** หมายถึง ค่าใช้จ่ายของผู้ที่ซื้อห้องชุดพักอาศัยต้องจ่ายให้กับผู้ดูแลส่วนกลางเป็นรายเดือน เช่น ค่าไฟฟ้าของทางเดินส่วนกลาง ค่าดูแลรักษาสวนหย่อมและสระว่ายน้ำ เป็นต้น
6. **ส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรก** หมายถึง เป็นเงินรัฐบาลช่วยผู้ซื้อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นอาคารพร้อมที่ดิน หรือห้องชุดในอาคารชุด เพื่อเป็นที่อยู่อาศัย ตามจำนวนที่จ่ายจริง ในอัตราไม่เกินร้อยละ 10 ของมูลค่าสังหาริมทรัพย์ แต่ไม่เกิน 500,000 บาท ของผู้ซื้อที่มีเงินได้เสียภาษี โดยต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ให้แล้วเสร็จ ตั้งแต่วันที่ 21 กันยายน 2554 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555
7. **ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ** หมายถึง ความเชื่อถือได้ (Creditability) ของบริษัทเจ้าของโครงการอาคารชุดพักอาศัย ในด้านต่างๆ ซึ่งมุ่งพิจารณาในประเด็นดังนี้ ทุนจดทะเบียน ชื่อกรรมการผู้จัดการ โครงการบริหารที่ผ่านมา ชื่อเสียงของบริษัท การได้รับอนุญาตในการค้าและการจัดสรรที่ดิน และการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
8. **ทุนจดทะเบียน** หมายถึง ทุนจดทะเบียนตามกฎหมาย ที่เจ้าของโครงการแจ้งไว้แก่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
9. **ชื่อกรรมการผู้จัดการ** หมายถึง ผู้บริหารของบริษัทเจ้าของโครงการที่มีอำนาจตัดสินใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการภายในองค์กร

10. จำนวนโครงการบริหารที่ผ่านมา หมายถึง จำนวนผลงานโดยภาพรวมของการบริหารโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกิจการของบริษัทเจ้าของโครงการทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ บ้านแฝด และที่พักตากอากาศ เป็นต้น

11. ชื่อเสียงของบริษัทเจ้าของโครงการ หมายถึง เกียรติยศ หรือความดีงามขององค์กรที่สาธารณชนรับรู้แล้วมีการสั่งสมจนเป็นที่ยอมรับ พัฒนาต่อไปจนถึงขั้นสามารถเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในที่สุด

12. การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หมายถึง บริษัทเจ้าของโครงการที่ได้ผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการก.ล.ต.และคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ให้เข้าระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

13. สถานภาพทางการเงิน หมายถึง ระดับรายได้รวมของแต่ละบุคคลที่เหลือสุทธิเฉลี่ยต่อเดือนหลังหักค่าใช้จ่าย ซึ่งหาได้จากรายได้ประจำต่อเดือนรวมกับรายได้พิเศษอื่นๆเฉลี่ยต่อเดือนหักด้วยรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน

14. ระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อ หมายถึง แหล่งเงินทุนให้ผู้ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะสามารถนำเงินมาซื้ออาคารชุดพักอาศัยได้ โดยจ่ายผลตอบแทนในรูปของอัตราดอกเบี้ยให้กับแหล่งเงินทุนไม่ว่าจะเป็นสถาบันการเงิน ครอบครัวยุติ พี่น้องและเพื่อนฝูง และแม้กระทั่งแหล่งเงินทุนนอกระบบ เป็นต้น

สมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐานในการวิจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัยปี 2554 ที่สำคัญ คือ

1. ปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
2. ปัจจัยราคาของอาคารชุดพักอาศัยหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
3. ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกที่เจ้าของโครงการจัดเตรียมไว้ให้หลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
4. ปัจจัยความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
5. ปัจจัยสถานภาพทางการเงินของผู้ซื้อหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพประกอบ 3 ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัยปี 2554 ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยได้นำเสนอแนวคิด และทฤษฎี รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามหัวข้อดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 1.1 ทฤษฎีอุปสงค์
 - 1.2 แนวคิดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย
 - 1.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแหล่งที่ตั้ง
 - 1.4 แนวคิดและทฤษฎีการใช้ที่ดินในเมือง
2. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาคารชุดพักอาศัย
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1.1 ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory)

สามารถให้คำจำกัดความได้ว่า อุปสงค์สำหรับสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง หมายถึง จำนวนต่าง ๆ ของสินค้าหรือบริการชนิดนั้นที่ผู้บริโภคต้องซื้อในระยะเวลาหนึ่ง ณ ระดับราคาต่าง ๆ ของสินค้าชนิดนั้น หรือ ณ ระดับรายได้ต่าง ๆ ของผู้บริโภค หรือ ณ ระดับราคาต่าง ๆ ของสินค้าชนิดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2547:35 ; อ้างอิงจาก Walras.) ซึ่งสามารถแบ่งอุปสงค์ได้เป็น

1. อุปสงค์ต่อราคา (price demand)
2. อุปสงค์ต่อรายได้ (income demand)
3. อุปสงค์ต่อราคาสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่กำลังพิจารณาอยู่ (cross demand)

กฎแห่งอุปสงค์ (law of demand)

กฎแห่งอุปสงค์ หมายถึง ปริมาณของสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อย่อมแปรผกผันกับระดับราคาของสินค้าและบริการชนิดนั้นเสมอ ทั้งนี้ปัจจัยอื่นๆ ยังคงเดิม การที่ปริมาณซื้อแปรผกผันกับราคาสินค้านั้นเกิดจากสาเหตุ 3 ประการ (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2547:36-37; อ้างอิงจาก Cournot.) คือ

1. ผลทางรายได้ (income effect) เมื่อราคาสูงขึ้นแต่รายได้ตัวเงิน (money income) ของผู้บริโภคคงที่ ผู้บริโภคจะสามารถซื้อสินค้าได้ในปริมาณที่น้อยลง นั่นคือ รายได้ที่แท้จริงของผู้บริโภค ลด ในทางตรงข้ามเมื่อราคาของสินค้าลดลง ผู้บริโภคจะสามารถซื้อสินค้าได้จำนวนมากขึ้น นั่นคือ รายได้ที่แท้จริงของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น

2. ผลการทดแทน (substitution effect) เมื่อราคาของสินค้าชนิดหนึ่งสูงขึ้น ในขณะที่สินค้าชนิดอื่นซึ่งสามารถทดแทนสินค้านี้มีราคาคงที่ ผู้บริโภคจะรู้สึกว่ามีราคาสัมพัทธ์ (relative price) สูงขึ้น จึงซื้อสินค้านั้นน้อยลงและหันไปซื้อสินค้าอื่นเพื่อใช้ทดแทนสินค้านั้น ในทางตรงข้ามเมื่อราคาของสินค้าลดลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้านั้นน้อยลงและหันมาซื้อสินค้านี้มากขึ้น

3. กฎว่าด้วยการลดน้อยถอยลงของอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (law of diminishing marginal utility) ระบุว่าในขณะที่ใดขณะหนึ่งการบริโภคสินค้าหรือบริการที่เพิ่มขึ้นแต่ละหน่วย จะให้ความพอใจลดลงเรื่อยๆ ยกตัวอย่าง สำหรับคนทั่วไป การชมคอนเสิร์ตเบิร์ต รายการหนึ่งรอบแรกให้ความพอใจสูง การชมรอบต่อๆ ไปให้ความพอใจลดลงเรื่อยๆ ดังนั้น นาย ก เต็มใจจ่ายค่าบัตรชมในราคาสูงสำหรับรอบแรก แต่ในรอบต่อๆ ไป นาย ก ยินดีที่จะจ่ายน้อยลงๆ หรืออีกในหนึ่ง เมื่อปริมาณซื้อเพิ่มขึ้นผู้บริโภคยินดีจ่ายในราคาต่อหน่วยลดลง

ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ (demand determinates)

ตัวกำหนดอุปสงค์ หมายถึง ตัวแปร (variables) หรือปัจจัยต่างๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อจำนวนสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการที่จะซื้อ (Quantity demanded) ปัจจัยเหล่านี้มักจะมีอิทธิพลต่อปริมาณการตัดสินใจซื้อเล็กน้อยไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละคนแต่ละกาลเวลา ปัจจัยเหล่านี้มีหลายประการ ดังนี้ (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2547:38-40)

1. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับราคาของสินค้านั้น ตามปกติเมื่อราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้นปริมาณการซื้อจึงน้อยลง แต่ในทางตรงข้ามถ้าราคาสินค้าลดต่ำลง ปริมาณการซื้อจึงจะมากขึ้นตามลำดับ

2. ปริมาณการซื้อขึ้นอยู่กับรสนิยมของผู้บริโภค และความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคม รสนิยมอาจเกี่ยวข้องกับความรู้สึกนิยมชมชอบของผู้บริโภคในช่วงหนึ่ง ซึ่งสามารถเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว แต่ในบางกรณีความนิยมนั้นก็คงอยู่นาน โดยสิ่งที่กำหนดรสนิยมได้แก่ อายุ เพศ ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา แฟชั่น และอิทธิพลของการโฆษณา เป็นต้น

3. ปริมาณการซื้อขึ้นอยู่กับจำนวนประชากร ตามปกติเมื่อประชากรมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นความต้องการสินค้าและบริการจะเพิ่มตาม แต่การเพิ่มจำนวนประชากรอย่างเดียวยังไม่เป็นการเพียงพอ ประชากรเหล่านี้ต้องมีอำนาจซื้อด้วยจึงจะสามารถซื้อสินค้าได้มากขึ้น

4. ปริมาณการซื้อขึ้นอยู่กับรายได้เฉลี่ยของครัวเรือน เมื่อประชากรมีรายได้เฉลี่ยสูงขึ้นความต้องการสินค้าและบริการจะเปลี่ยนแปลงไป คือมักจะลดการบริโภคสินค้าถูกน้อยลงและขณะเดียวกันก็หันไปบริโภคสินค้าราคาแพงเพิ่มมากขึ้น

5. ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับสภาพการกระจายรายได้ในระบบเศรษฐกิจ การบริโภคของสังคมที่มีการกระจายรายได้ไม่ทัดเทียมกัน จะแตกต่างกันจากการบริโภคของสังคมที่มีการกระจายรายได้ทัดเทียมกัน ถึงแม้ว่ารายได้เฉลี่ยของสองสังคมจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน

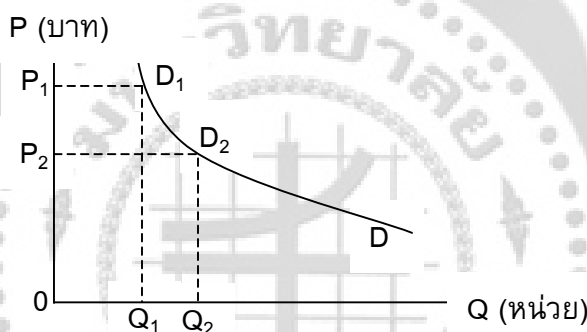
6. ปริมาณการซื้อขึ้นอยู่กับราคาสินค้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองได้ตัวสินค้าหลายประเภท ถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคาสูงขึ้น ผู้บริโภคก็จะซื้อสินค้าชนิดนั้นน้อยลง และหันไปซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งซึ่งใช้ทดแทนกันได้ สำหรับกรณีสินค้าที่ใช้ประกอบกันเมื่อราคา

ของสินค้าชนิดนั้นสูงขึ้นผู้บริโภคจะลดการบริโภคสินค้าชนิดนั้น และสินค้าที่ใช้ประกอบกันลงทั้งสองชนิด

การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อ (changes in the quantity demanded)

การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อ หมายถึง การที่ตัวกำหนดโดยตรง คือ ราคาสินค้าได้เปลี่ยนแปลงไป อันมีผลทำให้ปริมาณซื้อเปลี่ยนแปลงไปตามกฎของอุปสงค์ ส่วนตัวกำหนดโดยอ้อมทั้งหลายสมมติว่าอยู่คงที่ การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อจึงเป็นการย้ายตำแหน่งจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งบนเส้นอุปสงค์เดิม

พิจารณาภาพประกอบ 4 สมมติว่าเดิมราคาสินค้าอยู่ ณ ระดับ OP_1 ปริมาณซื้อจะเท่ากับ OQ_1 ต่อมาราคาสินค้าลดลงมาอยู่ที่ OP_2 ปริมาณซื้อจะเพิ่มขึ้นเป็น OQ_2 ซึ่งจะเห็นได้จากการเคลื่อนย้ายจากจุด D_1 ไปยังจุด D_2 บนเส้นอุปสงค์เดียวกัน



ภาพประกอบ 4 การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อ

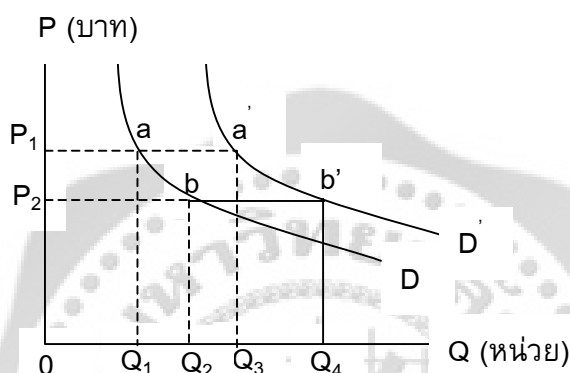
ที่มา : วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2547: 40

การย้ายเส้นอุปสงค์/การเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ (shifts in the demand curve, change in demand)

การย้ายเส้นอุปสงค์/การเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ หมายถึง การที่ตัวกำหนดอุปสงค์โดยอ้อม เช่น รายได้ รสนิยม ราคาของสินค้าอื่นๆ เป็นต้น ตัวใดตัวหนึ่งหรือหลายตัวได้เปลี่ยนแปลงไป และมีผลทำให้ปริมาณซื้อเพิ่มขึ้นหรือลดลง ณ ระดับราคาเดิม จากภาพประกอบ 5 จะเห็นได้ว่าเส้นอุปสงค์ย้ายที่ไปทั้งเส้น แต่จะย้ายไปทางขวาหรือทางซ้ายของเส้นอุปสงค์เดิมก็แล้วแต่ว่าเมื่อตัวกำหนดอุปสงค์โดยอ้อมเปลี่ยนแปลงไป มีผลทำให้ปริมาณซื้อเพิ่มขึ้นหรือลดลงจากเดิม ณ แต่ละระดับราคา กล่าวคือ ถ้าทำให้ปริมาณซื้อเพิ่มขึ้นเส้นอุปสงค์จะย้ายไปอยู่ทางขวาของเส้นเดิม ในทางตรงกันข้าม ถ้าทำให้ปริมาณซื้อลดลง เส้นอุปสงค์จะย้ายไปอยู่ทางซ้ายของเส้นเดิม สมมติว่า D คือเส้นอุปสงค์เดิมของนาย ก ในการซื้อนมสด ถ้านมสดราคาขวลดลง OP_1 บาท นาย ก จะซื้อ OQ_1 ขวดในแต่ละเดือน ต่อมาสมมติว่ามีโฆษณาเผยแพร่ถึงคุณประโยชน์ของการดื่มนมสดและชักชวนประชาชนให้ดื่มนมสด (เหตุการณ์นี้แสดงถึงการเปลี่ยนแปลงตัวกำหนดโดยอ้อม) ซึ่งมีส่วนทำให้นาย ก หันมาดื่มนมสด

มากขึ้น ณ ราคานมสดขวดละ OP_1 บาท นาย ก จะซื้อนมสดเพิ่มขึ้นเป็น OQ_3 ขวด และหากราคาขวดละ OP_2 บาท นาย ก จะซื้อเพิ่มเป็น OQ_4 ขวด เมื่อปริมาณซื้อเพิ่มขึ้น ณ ทุกระดับราคาเช่นนี้จะเป็ผลให้เส้นอุปสงค์ใหม่ D' ย้ายไปอยู่ทางขวาของเส้นเดิม

พึงสังเกตว่า อุปสงค์ หมายถึง เส้นอุปสงค์ทั้งเส้น ดังนั้น “อุปสงค์เพิ่มขึ้น” (increase in demand) จึงหมายถึง เส้นอุปสงค์ย้ายไปทางขวาแสดงว่า ปริมาณซื้อเพิ่มขึ้น ณ ทุกระดับราคา และ “อุปสงค์ลดลง” (decrease in demand) หมายถึง เส้นอุปสงค์ย้ายไปอยู่ทางซ้าย นั่นคือ ปริมาณซื้อลดลง ณ ทุกระดับราคา (วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2547:41)



ภาพประกอบ 5 การย้ายเส้นอุปสงค์

ที่มา : วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2547: 41

ในการศึกษาทฤษฎีอุปสงค์ นอกจากที่อธิบายข้างต้นแล้ว ยังต้องทราบถึงคุณลักษณะของสินค้าและบริการต่างๆ ได้แก่

1. สินค้าที่ใช้ทดแทนกันได้ (substitution goods) เช่น เนื้อหมูกับเนื้อวัว ชากับกาแฟ ปากกากับดินสอ รถไฟกับรถทัวร์ เป็นต้น หากมีการเปลี่ยนแปลงในสินค้าหนึ่งจะมีผลกระทบต่อสินค้าอีกตัวหนึ่ง ยกตัวอย่าง ถ้าราคาของกาแฟสูงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อกาแฟน้อยลงและหันไปซื้อชามากขึ้น ทำให้เส้นอุปสงค์ของชาย้ายไปทางขวา

2. สินค้าที่ใช้ประกอบกันหรือร่วมกัน (complementary goods) เช่น รถยนต์กับน้ำมัน กาแฟกับน้ำตาล สมุดกับดินสอ เป็นต้น หากมีการเปลี่ยนแปลงในสินค้าตัวหนึ่งจะมีผลกระทบต่อสินค้าอีกตัวหนึ่ง ยกตัวอย่าง ถ้าราคาน้ำมันลดต่ำลง อุปสงค์ต่อรถยนต์จะเพิ่มขึ้น เส้นอุปสงค์รถยนต์ย้ายไปทางขวา

3. สินค้าปกติ (normal goods) มีคุณสมบัติสำคัญ คือ ปริมาณซื้อแปรผันโดยตรงกับระดับรายได้ของผู้บริโภค เป็นการพิจารณาปริมาณซื้อพร้อมกับรายได้ สินค้าโดยทั่วไปมักมีคุณสมบัติเช่นกัน

4. สินค้าด้อย (inferior goods) หมายถึง สินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อในปริมาณน้อยลงเมื่อรายได้ของเขาเพิ่มขึ้น ตัวอย่างสินค้าเหล่านี้ ได้แก่ อาหารตามแผงลอยและเสื้อโหล

1.2 แนวคิดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย

อุปสงค์ที่อยู่อาศัยมีส่วนประกอบ 3 ประการ คือ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์. 2540: 8-10)

1. ความต้องการเกิดขึ้น (desire) เป็นความต้องการที่อยู่อาศัยที่ปรารถนา มีความสมดุลระหว่างจำนวนครัวเรือนและจำนวนบ้าน โดยที่บ้านจะต้องมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ
2. ความสามารถที่จะจ่าย (ability to pay) เป็นความต้องการที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสามารถจะจ่ายได้
3. ความเต็มใจที่จะจ่าย (willingness to pay) คือ ความพึงพอใจของผู้บริโภคพอใจจะจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ

กล่าวคือ อุปสงค์ที่อยู่อาศัยก็เหมือนกับอุปสงค์สินค้าอื่นๆ คือ จะต้องมทั้งความต้องการเกิดขึ้นและมีอำนาจซื้อ เป็นความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความเต็มใจที่จะจ่ายและมีความสามารถที่จะจ่ายเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ด้วย จึงจะทำให้อุปสงค์เกิดผลขึ้นได้ โดยทั่วไปความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจะเกิดขึ้นด้วยหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ดังนี้ (สาวิตร โกมาสถิตย์. 2549: 7-8)

1. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็น หมายถึง การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของชีวิตในฐานะที่เป็นปัจจัย 4 เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่เป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรกตามกำลังซื้อที่มีอยู่ ซึ่งถือได้ว่าเป็นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยที่แท้จริง นอกจากผู้ซื้อจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองแล้วยังอาจใช้ที่อยู่อาศัยนั้นเพื่อประกอบอาชีพการงานและเพื่อแสวงหารายได้ด้วย ความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงนั้นมักมีอยู่ตลอดเวลาในทุกสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ทรายเท่าที่จำนวนประชากรมีการขยายตัวและการแยกครอบครัวเกิดขึ้น

2. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยแรงจูงใจพิเศษอื่นๆ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยผู้อื่นมักจะซื้อเพื่อสนองความต้องการพิเศษอื่นๆ โดยมักจะซื้อเพิ่มเติมจากบ้านหลังแรกหรือบ้านหลักของครอบครัว ด้วยจุดมุ่งหมายแตกต่างกัน เช่น เพื่อการอยู่อาศัยและพักผ่อนหย่อนใจชั่วคราว นอกจากนี้ผู้ซื้ออาจซื้อบ้านเพื่อการลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต ได้แก่ ก่าซื้อแล้วให้เช่าเพื่อหารายได้ประจำเดือน การซื้อเพื่อเก็งกำไรในระยะสั้นจากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นในอนาคต หรือการซื้อลงทุนระยะยาวเพื่ออนาคตของลูกหลาน เป็นต้น ความต้องการซื้อประเภทนี้มักจะแปรผันขึ้นลงเสมอตามภาวะเศรษฐกิจ และสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย รวมทั้งเงื่อนไขอื่นๆ เช่น แนวโน้มราคา ภาวะอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และกลยุทธ์ด้านการตลาดของผู้ขาย เป็นต้น

3. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนชั้นคุณภาพชีวิต เพราะที่อยู่อาศัยนอกจากจะเป็นพื้นฐานที่จำเป็นของชีวิต ยังเป็นเครื่องชี้คุณภาพชีวิต รวมทั้งฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจของประชาชนด้วย ดังนั้น ประชาชนโดยทั่วไปแม้จะมีที่อยู่อาศัยอยู่แล้วก็จะพยายามยกฐานะตนเองหรือเลื่อนชั้นตนเอง โดยการแสวงหาบ้านที่มีคุณภาพสูงขึ้นไปตามลำดับ ตามกำลังเงินที่สามารถซื้อได้ การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนชั้นคุณภาพชีวิตนี้จะมีอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตามการซื้อขายเปลี่ยนมือจะเกิดขึ้นมากในภาวะที่ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้นหรืออยู่ในภาวะที่เศรษฐกิจขยายตัวสูง

Dornbusch and Fischer (อ้างถึง พศวัต ศรีทองทอง, 2551, หน้า 12-14) กล่าวถึง ทฤษฎีอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยในการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ถูกแบ่งอยู่ในกลุ่มของค่าใช้จ่ายใน

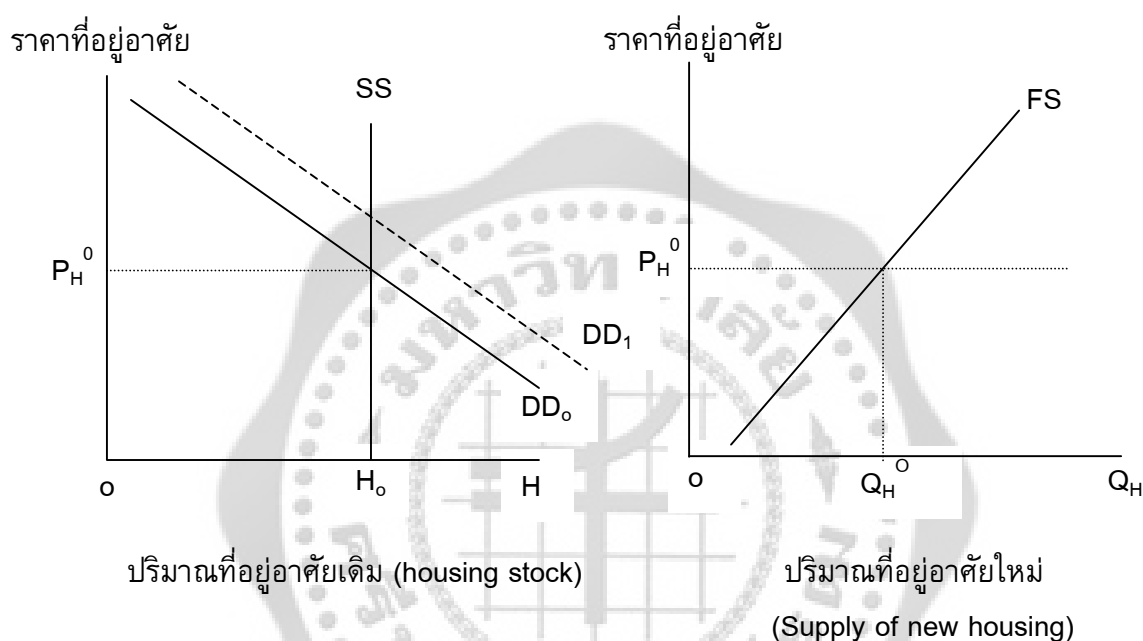
การลงทุน ไม่ใช่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริโภค โดยทฤษฎีของการลงทุนในด้านที่อยู่อาศัยเริ่มต้นจากอุปสงค์ในที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัย โดยถือว่าที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าชนิดหนึ่งซึ่งสามารถแบ่งเป็นหน่วยย่อยได้เหมือนสินค้าทั่วไป เส้นอุปสงค์จะเป็นเส้นลาดลงจากซ้ายไปขวา (DD_0) ดังนั้น ราคาจะเกิดจากจุดตัดระหว่างเส้นอุปสงค์และเส้นอุปทาน ซึ่งก็คือระดับ P_H^0

พิจารณาภาพประกอบ 6 จะเห็นว่าอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยเป็นเส้นลาดลงจากซ้ายไปขวา เมื่อราคาลดลงปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยจะเพิ่มสูงขึ้น ตำแหน่งของเส้นอุปสงค์ขึ้นอยู่กับตัวแปรทางเศรษฐกิจ คือ 1) ความมั่นคงของคน ถ้าความมั่นคงเพิ่มขึ้นเส้นอุปสงค์จะเลื่อนขึ้นจาก DD_0 เป็น DD_1 2) ผลตอบแทนของสินทรัพย์อื่นๆ ที่อยู่อยู่ เช่น พันธบัตร ถ้าสินทรัพย์เหล่านี้ให้ผลตอบแทนต่ำ เส้นอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยจะเลื่อนขึ้นจาก DD_0 เป็น DD_1 3) ผลตอบแทนที่แท้จริงของการถือครองที่อยู่อาศัย เช่น ผลตอบแทนที่ผู้ถือครองได้จากการเช่าอยู่อาศัย บวกกับกำไรส่วนทุน (capital gain) ที่เพิ่มขึ้นของมูลค่าที่อยู่อาศัยที่ถือครองนั้น ต้นทุนของการถือครองที่อยู่อาศัยประกอบด้วย อัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายกรณีที่เจ้าของได้จำนอง หรือผ่อนกับสถาบันการเงิน บวกกับภาษีอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่ต้องจ่าย และค่าเสื่อมราคาที่เกิดขึ้น ถ้าต้นทุนต่างๆ เหล่านี้ต่ำลง จนทำให้ผลตอบแทนที่แท้จริงของการถือครองที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น ดึงดูดให้คนถือครองมากขึ้น เส้นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยจะเลื่อนขึ้นจาก DD_0 เป็น DD_1

ราคาที่อยู่อาศัยถูกกำหนด โดยความสัมพันธ์ของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยกับอุปทานที่คงที่ในระยะเวลาหนึ่ง (Stock Supply Curve-SS) เพราะอุปทานของที่อยู่อาศัยไม่สามารถเปลี่ยนแปลงในระยะเวลาอันสั้นได้ จุดดุลยภาพของราคาที่อยู่อาศัย P_H^0 กำหนดโดยจุดตัดระหว่างเส้นอุปสงค์และเส้นอุปทาน และราคาที่อยู่อาศัยจะเป็นเท่าไรขึ้นอยู่กับชนิดของที่อยู่อาศัยว่าเป็นที่อยู่อาศัยในรูปแบบใด เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ ห้องชุด จะมีราคาแตกต่างกันไป ส่วนเส้นอุปทาน FS (Flow Supply Curve) แสดงถึงปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตต้องการขายในแต่ละระดับราคา ซึ่งในที่นี้คือปริมาณที่อยู่อาศัยใหม่ ตำแหน่งของเส้นอุปทานสะท้อนมาจากต้นทุนการก่อสร้าง และปัจจัยทางเทคโนโลยีที่มีผลต่อต้นทุนการก่อสร้าง เส้นอุปทาน FS จะบ่งบอกถึงปริมาณที่อยู่อาศัยใหม่ในตลาดในช่วงระยะเวลาต่าง ๆ ในขณะที่เส้นอุปทาน SS แสดงถึงปริมาณบ้านในตลาด ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง

หากกำหนดให้ราคาที่อยู่อาศัยในตลาดอยู่ที่ P_H^0 จะมีอุปทานที่อยู่อาศัยใหม่ปริมาณ Q_H^0 ขายที่ราคา P_H^0 ยิ่งราคาสูงเท่าไรก็จะมีบ้านใหม่เพิ่มขึ้นตามลำดับ ดังนั้นอุปทานของบ้านใหม่ก็คือการลงทุนในที่อยู่อาศัยใหม่ที่เพิ่มขึ้น ทำให้ปริมาณบ้านที่เพิ่มขึ้นจากปริมาณที่มีอยู่เดิม อย่างไรก็ตามไม่สามารถคาดการณ์ปริมาณที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นในระดับราคาหนึ่งๆ ในระยะเวลาอันสั้นได้ แต่การก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นจะทำให้เส้นอุปทาน SS เคลื่อนย้ายไปทางขวา ดุลยภาพในระยะยาวจะเกิดขึ้นได้ เมื่อเส้นอุปทาน SS คงที่ ความคงที่ของเส้นอุปทาน SS ขึ้นอยู่กับการลงทุนที่เพิ่มขึ้น เท่ากับการเสื่อมลงของที่อยู่อาศัย ทำให้อัตราการลงทุนมีค่าเป็นศูนย์ ราคาของที่อยู่อาศัยจะอยู่ในระดับที่อัตราการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น เท่ากับอัตราการเสื่อมค่าลงของอุปทานที่อยู่อาศัย ในดุลยภาพระยะยาว ถ้าจำนวนประชากรรายได้ และความมั่นคงเพิ่มขึ้นในอัตราคงที่ ดุลยภาพในระยะยาวก็จะเกิดขึ้นในระดับที่อัตราการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น เพียงพอที่จะครอบคลุมอัตราเสื่อมค่าลงของอุปทานที่มีอยู่ในระบบเศรษฐกิจที่มีความต่อเนื่อง มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดุลยภาพในระยะยาวไม่สามารถเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้นโยบายการเงินมีผลต่อการลงทุนในธุรกิจที่อยู่อาศัยเป็นอย่างมาก เพราะการซื้อ-ขายมักจะทำในรูปแบบการผ่อนส่ง ดังนั้นการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินในระยะยาวประมาณ 20-30 ปี เป็นสิ่งจำเป็นต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก นโยบายการเงินจึงมีผลกระทบต่อการลงทุนนี้ เพราะอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยมีความอ่อนไหวต่ออัตราดอกเบี้ย ทั้งอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (real interest rate) และอัตราดอกเบี้ยในนาม (normal interest rate) เมื่ออัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น จะมีผลกระทบต่อเงินงวดที่จะต้องจ่ายเพิ่มขึ้นในแต่ละเดือน ดังนั้น อุปสงค์ของที่อยู่อาศัยจะถูกกระทบ เมื่ออัตราดอกเบี้ยมีการเปลี่ยนแปลง



ภาพประกอบ 6 ความต้องการที่อยู่อาศัย ณ ระดับราคาต่างๆ

ที่มา : พศวัต ศรีทองทอง. 2551: 14

1.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแหล่งที่ตั้ง

อลอนโซ (สมบูรณ์ หวังโชคดำรง, 2549: 12-13 ; อ้างอิงจาก นันทวิวัฒน์ พงษ์เจริญ, 2535: 22-23 จาก Alonso n.d.) กล่าวว่า การเลือกบริเวณพักอาศัยในเมืองมีความสัมพันธ์อย่างยิ่งกับราคาที่ดิน นั่นคือ ในบริเวณใจกลางเมืองที่ดินจะมีราคาสูงกว่าบริเวณอื่น ๆ ดังนั้นการมีที่อยู่อาศัยในเมืองย่อมลงทุนสูง ในขณะที่เดียวกันที่ดินจะมีราคาลดลงตามระยะทางที่ห่างไกลจากเมืองออกไป ซึ่งจะมีผลทำให้ราคาที่พักอาศัยลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ราคาที่ดินยังแปรผกผันกับค่าขนส่งอีกด้วย กล่าวคือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตชานเมืองที่ที่ดินราคาถูก จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางหรือการขนส่งสูงกว่าคนที่อาศัยอยู่ในใจกลางเมือง

Alonso ให้ความเห็นว่า การเลือกบริเวณพักอาศัยควรพิจารณาปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ราคาของที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับรายได้ของผู้อาศัยและความสามารถในการจ่ายสำหรับที่พักอาศัยนั้น

2. รูปแบบของที่พักรออาศัยเป็นที่พอใจของผู้อาศัย ทั้งนี้จะต้องสัมพันธ์กับขนาดครอบครัว และสถานภาพสมรส
3. ที่ตั้งของที่พักรออาศัย ซึ่งสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และระยะทางระหว่างที่พักรออาศัยกับที่ทำงาน

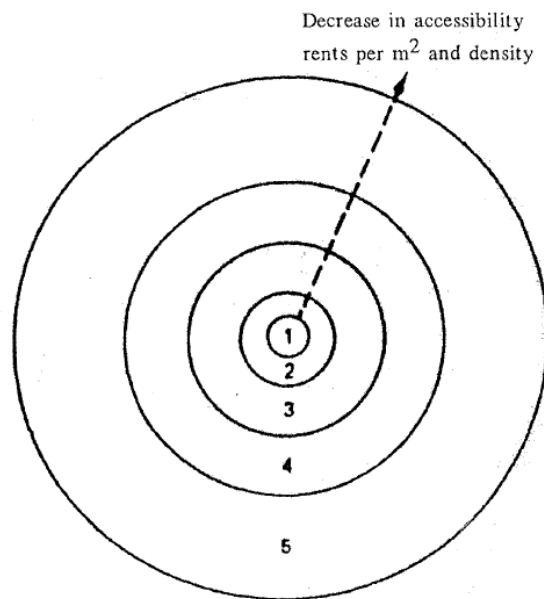
1.4 แนวคิดและทฤษฎีการใช้ที่ดินในเมือง

โดยพื้นฐานแล้ว เมืองย่อมมีวิวัฒนาการและขยายตัวได้เช่นเดียวกับสิ่งมีชีวิต การขยายตัวของเมืองจะสังเกตได้จากการเพิ่มขึ้นของประชากร และความซับซ้อนด้านการใช้ที่ดิน แม้ว่าการเมืองแต่ละเมืองจะมีความแตกต่างกัน ด้านที่ตั้งและสภาวะแวดล้อม จำนวนพลเมือง ความเป็นมาทางประวัติศาสตร์ กิจกรรมภายในตัวเมือง แต่สิ่งที่เหมือนกันคือส่วนประกอบทางกายภาพของเมือง เช่น ถนนหนทางอาคารบ้านเรือน ทำเลที่ตั้งของกิจกรรม ฯลฯ เมืองมีการขยายตัวต่างกัน บางเมืองมีการขยายตัวเต็มพื้นที่ทางการปกครอง (True-bounded City) ซึ่งเป็นไปได้ยาก บางเมืองขยายตัวเร็วเกินกว่าพื้นที่ทางการปกครอง (Over-bounded City) บางเมืองมีพื้นที่กว้างเกินไป การขยายตัวไม่เต็มพื้นที่ (Under-bounded City) การปรับตัวระหว่างจำนวนประชากรและกิจกรรมที่เพิ่มกับขนาดของพื้นที่ ทำให้เมืองมีรูปร่าง และโครงสร้างต่างกัน สำหรับทิศทางและรูปแบบการขยายตัวของเมืองนั้น มีทฤษฎีการใช้ที่ดินแตกต่างกัน 3 ทฤษฎี ดังนี้คือ

1. Concentric Zone Theory

ผู้ทำการสังเกตศึกษาและเสนอทฤษฎีนี้คือ เบอร์เกส (สมบูรณ หวังโชคดำรง, 2549: 14-16 ; อ้างอิงจาก ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, 2527: 45-47 จาก Bergess n.d.) ศาสตราจารย์ แห่งมหาวิทยาลัย Chicago ในช่วงปี ค.ศ 1920-1930 โดยกล่าวถึงการที่เมืองขยายตัวถึงระดับหนึ่ง การใช้ที่ดินแต่ละชนิดของตัวเมืองจะจัดตัวเองเป็นวงแหวนเรียงซ้อนกัน (Concentric Zone) รวม 5 วงด้วยกัน (ดังภาพประกอบ 7) แต่ละวงที่เรียงซ้อนกันนั้นจะเริ่มจากใจกลางเมืองออกมา หรือจากศูนย์กลางเมือง CBD (Central Business District) ในวงแหวนแต่ละวง จะแสดงถึงการใช้ที่ดินแต่ละชนิดอย่างเด่นชัด ผังทฤษฎีนี้มีพื้นฐานมาจากการจัดรูปแบบทางสังคมของประชากรในเมืองของอเมริกาเหนือ โดยสรุปผลจากการวิเคราะห์เมือง Chicago ซึ่ง Burgess เชื่อว่าหลักการนี้คงนำไปใช้กับเมืองอื่น ๆ ได้ด้วย ตามแนวคิดของเขาแบ่งออกเป็นเขตต่าง ๆ ดังนี้

1.1 ย่านธุรกิจการค้าของเมืองหรือศูนย์กลางเมือง (Central Business District) โดยทั่วไปเรียกกันว่า C.B.D. หรือ Downtown นับเป็นศูนย์กลางของเมืองในด้านการค้า การสังคมและการคมนาคม ใจกลางที่แท้จริงของเมืองก็คือย่านขายปลีกซึ่งเต็มไปด้วยร้านค้า ห้างสรรพสินค้า ร้านหรูหรา สำนักงานต่าง ๆ ธนาคาร โรงแรมชั้นหนึ่ง และที่ตั้งของสมาคมที่สำคัญของเมือง ตลอดจนเป็นย่านโรงหนัง โรงละคร ในกรณีที่มีเมืองมีขนาดเล็ก การใช้ที่ดินต่าง ๆ เหล่านี้อาจมีการปะปนกันไป ส่วนในกรณีเมืองขนาดใหญ่ กิจกรรมเหล่านี้จะปรากฏอยู่เป็นย่าน เช่น ย่านห้างสรรพสินค้า ย่านการเงิน การธนาคาร ย่านโรงภาพยนตร์ และสถานียขนส่ง เป็นต้น



- Zone 1 Central business district
- Zone 2 Transitional Zone
- Zone 3 Low income housing
- Zone 4 High income housing
- Zone 5 Commuter Zone

ภาพประกอบ 7 Concentric Zone Theory

ที่มา : สมบูรณ์ หวังโชคดำรง, 2549: 15

1.2 ย่านปรับเปลี่ยน (Zone in Transition) เป็นบริเวณที่เริ่มมีการเปลี่ยนแปลง มีการใช้ที่ดินหลายอย่างปะปนกัน อยู่ถัดจากเขต Downtown ออกไปคือเขตขายส่ง (Wholesale district) ซึ่งเป็นย่านโกดังเก็บของ และคลังสินค้า บางช่วงก็ปนอยู่กับย่านอุตสาหกรรมเบา (Light industries) ซึ่งอยู่รอบๆ C.B.D. โดยยึดเอาความได้เปรียบในเรื่องตลาดหรือบางแห่งเป็นเขตที่อยู่อาศัยที่ค่อนข้างต่ำในแง่คุณภาพและบริการ เป็นห้องให้เช่า เป็นแฟลตราคาถูก จึงมักจะเป็นที่มั่วสุมของอันธพาลและผู้ร้าย โดยทั่วไปมักจะเป็นเขตของผู้ที่เพิ่งอพยพมาอยู่ในเมืองใหม่ ๆ

1.3 ย่านอาศัยของผู้มีรายได้น้อย หรือคนงาน (Zone of independent Workingmen's home) นับเป็นเขตที่ 3 ซึ่งอยู่ถัดจากใจกลางเมืองออกไป เป็นที่อยู่อาศัยของกรรมกรโรงงาน ซึ่งเป็นแรงงานสำคัญของอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นเขตที่อยู่อาศัยที่ขยายตัวออกมาจากเขตที่ 2 เนื่องจากมีความจำเป็นที่จะต้องอยู่ภายในระยะทางที่สะดวกแก่การเดินทางไปทำงาน ซึ่งส่วนมากมีโรงงานอยู่ในโซนถัดออกไป และในบริเวณนี้ไม่ไกลจากการไปทำธุระในเมือง ซึ่งอยู่ในเขตใจกลางเมือง เป็นบริเวณที่มักพบที่อยู่อาศัยหนาแน่น จัดเป็นบริเวณที่อยู่อาศัยระดับต่ำ (Low class residential area) จนกำหนดเป็นโซนได้เฉพาะ

1.4 ย่านที่อยู่อาศัยชั้นดี (Zone of better residence) อยู่ถัดจากเขตที่ 3 เป็นเขตของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ระดับปานกลาง บุคคลเหล่านี้ส่วนมากเป็นนักธุรกิจ เป็นผู้มีอาชีพต่างๆ กัน เช่น เสมียน พนักงาน เซลส์แมนและอื่นๆ ส่วนมากอาศัยอยู่ในลักษณะครอบครัวเดี่ยว เขตนี้เรียกว่า Exclusive District ต่อมาเมื่อแฟลตและโรงแรมแบบเป็นที่พักอาศัยขึ้นมาบ้างตามถนนสำคัญๆ พร้อมกับมีศูนย์กลางการบริการเล็กๆ เกิดขึ้นด้วย

1.5 ย่านสัญจรเข้าเย็น (Commuter's Zone) วงนอกสุดเป็นเขตต่อระหว่างเมืองกับชนบท โดยทั่วไปอยู่นอกเขตเมืองออกไปตามเส้นทางสำคัญ ซึ่งรวมกันอยู่เป็นกลุ่มเล็กๆ หรือเป็นย่านที่อยู่อาศัยขนาดย่อม เป็นบริเวณของที่อยู่อาศัยของชนชั้นสูง ผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจดี หรือผู้มีรายได้ดี ส่วนมากเป็นถิ่นอาศัยที่มีราคาแพง บุคคลเหล่านี้เดินทางเข้ามาทำงานในเขตใจกลางเมือง ในย่านธุรกิจการค้าของเมือง และการเดินทางไปทำงานก็อาศัยความสะดวกของเส้นทางคมนาคมหลักต่าง ๆ ทั้งสามารถให้ความรวดเร็วในการเดินทางได้เป็นอย่างดี เช่น ทางด่วน รถไฟใต้ดิน การขนส่งมวลชน รถส่วนตัว และอื่น ๆ โดยใช้เวลาในการเดินทางไปยังใจกลางเมืองประมาณ 1 ชั่วโมง

บริเวณย่านทั้ง 5 เหล่านี้จะไม่อยู่นิ่งตายตัว มีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในแต่ละเขตตามลำดับไปตามความเจริญของเมือง โดยเมืองจะขยายตัวออกจากศูนย์กลางในลักษณะเป็นรูปวงกลมคล้ายกับที่เกิดจากการโยนก้อนหินลงไปใบบ่อน้ำ ซึ่งจะทำให้เกิดวงกลมขยายออกไปโดยรอบ การขยายตัวของเมืองในลักษณะที่เรียกว่า Concentric Zone นี้ มีแนวความคิดพื้นฐานจากการถือเอาระยะทางของการเดินทางจากย่านที่อยู่อาศัยไปยังศูนย์กลางเมืองในระยะเวลาไม่แตกต่างกัน ส่วนราคาที่ดินจะแตกต่างกันไปตามระยะทางที่มุ่งเข้าสู่ศูนย์กลางเมือง ที่ดินแปลงใดใกล้ศูนย์กลางเมืองจะมีราคาแพงกว่าที่ดินที่อยู่ไกลออกไป รูปแบบของการขยายตัวเป็นสิ่งที่มองเห็นได้ เมืองจะขยายออกไปเป็นวงรอบจากเขตที่อยู่ภายใน (Inner Zone) ไปยังเขตที่อยู่ภายนอก (Outer Zone) เขตที่อยู่ติดกันก็จะไปเบียดเขตรอบนอกออกไปเรื่อยๆ เหมือนกับการทำงานของกระบวนการกรองผ่านมือ (Filtering process) ของการใช้ที่ดินในเมือง กล่าวคือ ที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางและผู้มีรายได้สูงในวันนี้ ก็จะกลายเป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยในวันหน้า ในขณะที่บ้านใหม่ ๆ ได้รับการสร้างขึ้นและขายไป บ้านเก่าก็จะกลายเป็นบ้านของพวกที่แต่ก่อนไม่สามารถซื้ออยู่อาศัยได้ กระบวนการกรองผ่านมือนี้อาจเกิดขึ้นกับการใช้ที่ดินและอาคารในรูปแบบอื่น

2. Sector Theory

ผู้เป็นเจ้าของทฤษฎีนี้คือ ฮอยส์ (สมบูรณ์ หวังโชคดำรง, 2549: 17-19 ; อ้างอิงจาก ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, 2527: 45-47 จาก Bergess n.d Hoyt n.d.) เรียกการขยายตัวแบบนี้อีกอย่างหนึ่งว่าแบบลิ้ม แต่ละ Sector จะมีลักษณะการขยายตัวและการใช้ที่ดินในลักษณะเดียวกัน โดยจะขยายตัวไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง โดยเฉพาะจากศูนย์กลางธุรกิจในเมือง ตัวที่กำหนดการขยายตัวของเมืองก็คือย่านที่อยู่อาศัย (Residential district) ซึ่งผู้กำหนดก็คือผู้มีรายได้สูงนั่นเอง (ภาพประกอบ 8) จะเห็นได้ว่าที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงถูกล้อมรอบโดยผู้มีรายได้ปานกลาง ทั้งนี้ผู้มีรายได้สูงก็มีแนวโน้มที่จะโยกย้ายไปอยู่อาศัยในย่านใหม่ที่ไกลออกไป ตามเส้นทางคมนาคมที่สะดวกที่สุดและเป็นย่านที่ที่ดินราคาแพง อากาศปลอดโปร่ง ทิวทัศน์ดี อย่างไรก็ตามในบางพื้นที่ผู้กำหนดทิศทางการขยายตัวของเมืองไม่เพียงแต่ผู้มีรายได้สูงเท่านั้น แต่บางทีนักจัดสรรที่ดินก็มีส่วนในการกำหนดด้วยเช่นกัน โดยถ้า

ไปจัดสรรที่ดินที่มีราคาแพง หรือคุณภาพดีในย่านใดผู้มีรายได้น้อยก็จะอพยพไปอยู่ในย่านนั้น โดยรอบข้างมักจะเป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง และถัดออกไปก็เป็นที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อย ซึ่งจะรวมเอาโรงงานอุตสาหกรรมเข้าไปด้วย นอกจากนี้ Hoyt ยังได้กล่าวถึงปัจจัยที่กำหนดว่าบริเวณพักอาศัยราคาแพงจะเกิดขึ้นที่ส่วนใดของเมืองไว้ดังนี้

2.1 การขยายตัวของบริเวณพักอาศัยราคาแพง โดยมากเกิดขึ้นสองฟากถนนใหญ่ที่เชื่อมระหว่างศูนย์การค้าหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่งของเมือง

2.2 บริเวณที่ดินราคาแพงของเมือง มักเป็นบริเวณที่น้ำท่วมไม่ถึงและบริเวณรอบชายฝั่งทะเลสาบ ปากอ่าว ริมห้างแม่น้ำ ริมห้างมหาสมุทร ซึ่งไม่ถูกใช้ป็นย่านอุตสาหกรรม

2.3 บริเวณพักอาศัยราคาแพง มักขยายตัวไปสู่ส่วนของเมืองที่ไม่มีสิ่งกีดขวางจากสภาพธรรมชาติ หรือเครื่องกีดขวางที่ถูกทำขึ้น เป็นบริเวณที่สามารถขยายออกสู่พื้นที่กว้างได้สะดวก เช่น ขยายออกไปยังพื้นที่เกษตร

2.4 บริเวณที่พักอาศัยราคาแพง มักขยายตัวไปในทิศทางเดียวกับที่พักของผู้นำชุมชน

2.5 บริเวณรอบ ๆ ศูนย์การค้า ธนาคาร ตึกที่ทำงาน ทำให้ราคาที่ดินของบริเวณพักอาศัยที่อยู่ข้างเคียงสูงขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของศูนย์การค้านั้น

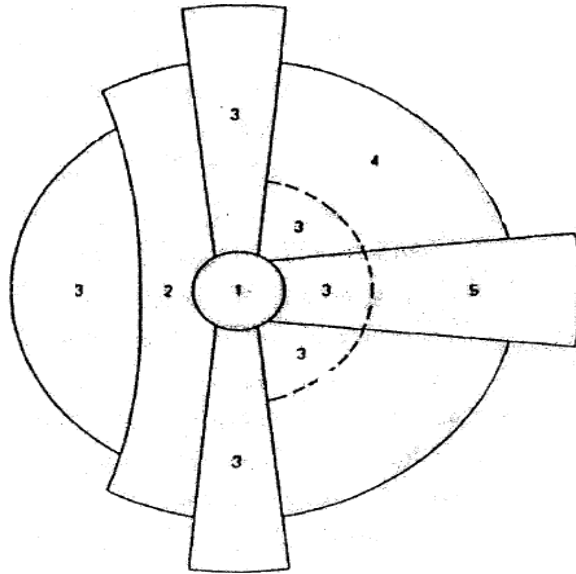
2.6 การขยายตัวของบริเวณที่พักอาศัยราคาแพง โดยมากขยายตัวออกไปตามแนวสองข้างทางคมนาคม

2.7 การขยายตัวของบริเวณที่พักอาศัยราคาแพง มักขยายตัวต่อเนื่องกันไปตลอดไปทิศทางเดิม

2.8 ที่พักอาศัยแบบหลายชั้น และค่าเช่าแพง มักตั้งอยู่ในศูนย์กลางธุรกิจการค้า หรือบริเวณที่พักอาศัยเก่าแก่ของเมือง

2.9 นักจัดสรรที่ดิน อาจทำให้เกิดทิศทางการเติบโตของบริเวณพักอาศัยราคาแพงเปลี่ยนไป

2.10 บริเวณพักอาศัยราคาแพง จะไม่เจริญแบบก้าวกระโดดแต่จะขยายตัวไปในทิศทางที่แน่นอนเป็นเสี้ยว ๆ หรือมากกว่าหนึ่งเสี้ยวก็ได้



Sector 1 Central business district

Sector 2 Manufacturing and warehousing

Sector 3 Low income housing

Sector 4 Middle income housing

Sector 5 High income housing

ภาพประกอบ 8 Sector Theory

ที่มา : สมบูรณ์ หวังโชคดำรง, 2549: 19

3. Multiple Nucleic Theory

ผู้เสนอแนวคิดทฤษฎีโครงสร้างของเมืองนี้เป็นของ แฮลลิส และ อัลแมน (สมบูรณ์ หวังโชคดำรง, 2549: 20-22 ; อ้างอิงจาก ฉัตรชัย พงศ์ประยูร. 2527: 49-50 จาก Harris and Ullman n.d.) ศาสตราจารย์ทางภูมิศาสตร์แห่งมหาวิทยาลัย Chicago ในปี ค.ศ. 1945 ได้รวมเอาข้อคิดของ Burgess และ Hoyt เข้าด้วยกันผสมผสานกันออกมาเป็นแนวคิดใหม่ที่เรียกว่าแบบมีศูนย์กลางหลายแห่งขึ้นมา (ภาพประกอบ 9) การพัฒนาของตัวเมืองจะไม่มาจากจุดเริ่มต้นที่เป็นศูนย์ (Nucleus) เพียงแห่งเดียว (Nucleus) หมายถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีอำนาจดึงดูดทำให้เกิดย่านที่อยู่อาศัย ย่านธุรกิจและอื่นๆ ขึ้นมาภายในเมืองหนึ่ง ในบางเมืองจุดนิวเคลียสเหล่านี้คือต้นกำเนิดของเมือง และยืนยงอยู่ตลอดเวลา แม้ว่าเมืองนี้จะขยายตัวออก หากแต่ว่าจะมาจากศูนย์กลางหลาย ๆ แห่งเป็นจุดเริ่มต้นของการขยายตัวและพัฒนาเขตตัวเมือง ขึ้นเป็นศูนย์กลางต่างๆ อาจเป็นพวกย่านการค้า เป็นต้น แทนที่จะเป็นศูนย์กลางแห่งเดียวดังที่ Burgess เสนอไว้ เมืองตามแนวความคิดทฤษฎีนี้ เป็นลักษณะของเมืองใหญ่ที่เกิดจากเมืองย่อย ๆ รวมกันเข้าหลายเมือง กล่าวคือ เมืองประกอบด้วยจำนวนพื้นที่ที่มีลักษณะต่าง ๆ ที่แตกต่างกัน ซึ่งการพัฒนาความเจริญเติบโตของเมืองมีแนวโน้มแยกออกไปจากศูนย์กลางไปยังเขตพื้นที่อื่น ๆ ถ้าพื้นที่บริเวณนั้นมีศักยภาพเพียงพอต่อการพัฒนาความเจริญได้มากกว่าศูนย์กลางเดิมที่เป็นอยู่ ดังนั้นรูปแบบโครงสร้างของเมืองจึงไม่ได้มีศูนย์กลางเดียว การใช้ที่ดินของกิจ

กรรมต่าง ๆ ก็ไม่ได้เป็นลักษณะวงกลมซ้อนกัน (Concentric Zone) รอบศูนย์กลางเมืองหรือการแบ่งส่วน (Sector) และมีการใช้ที่ดินหลายรูปแบบรอบศูนย์กลางนั้น มีสมมุติฐานการเกิดศูนย์กลางย่อยดังกล่าวนี้ 4 ประการคือ

3.1 กิจกรรมต่าง ๆ ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกเป็นพิเศษ หมายความว่า การลงทุนในกิจกรรมต่าง ๆ หรือการตั้งถิ่นฐานของกิจกรรมมักจะเลือกตั้งอยู่บริเวณที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ดีที่สุด หรือโครงสร้างด้านต่าง ๆ ที่พร้อม เช่น ย่านการค้าย่อยต้องการบริเวณทำเลที่ตั้ง ซึ่งเข้าถึงสะดวกที่สุด ย่านอุตสาหกรรมต้องการทำเลที่เหมาะสมในเรื่องขนาดของที่ดินอยู่ใกล้น้ำและเส้นทางคมนาคม เป็นต้น

3.2 กิจกรรมบางอย่างที่เหมือนกัน มักจะตั้งอยู่ใกล้กันรวมตัวกันอยู่ในบริเวณเดียวกัน โดยยึดเอาความได้เปรียบร่วมกัน ทั้งนี้เพื่อผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกิจกรรมต่าง ๆ ที่อยู่ข้างเคียง เช่น เขตร้านค้าย่อยอยู่รวมกันเพราะได้เปรียบจากลูกค้าร่วมกัน เขตที่อยู่อาศัยมักจะอยู่ใกล้เขตการค้า ย่านการเงิน และการธนาคารก็อยู่รวมกันในเขตเดียวกัน เพราะความสะดวกในการติดต่อระหว่างกัน

3.3 กิจกรรมที่ต่างกันไม่สามารถอยู่รวมกันได้ เนื่องจากจะเสียผลประโยชน์ถ้ามาอยู่รวมกัน เช่น เขตที่อยู่อาศัยชั้นดีไม่ควรอยู่ใกล้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก เขตย่านการค้าย่อมเต็มไปด้วยคนเดินเท้า และรถยนต์ รถราง ไม่ควรอยู่ในเขตที่ดินในย่านรถไฟ เป็นต้น

3.4 กิจกรรมบางอย่างไม่สามารถที่จะต่อสู้ราคา หรือค่าเช่าที่ดินที่สูงขึ้น พื้นที่ที่เป็นที่ต้องการของกิจกรรมอื่น ๆ มากมาย จึงทำให้กิจกรรมบางอย่างต้องขยายตัวไปยังเขตพื้นที่ที่มีราคาหรือค่าเช่าที่ดินที่ต่ำกว่าหรือรองลงไป เช่น เขตขายส่งต้องการบริเวณกว้าง เพราะต้องใช้พื้นที่ของลงของ และพัสดุ แต่บางครั้งหาสถานที่ดังกล่าวไม่ได้ เป็นต้น

ตามทฤษฎีนี้ เมืองยิ่งใหญ่มากเท่าไร ศูนย์กลางยิ่งมากขึ้นเท่านั้นและกระจายไปตามจุดต่าง ๆ ของเมือง ศูนย์กลางย่อยเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องอยู่ศูนย์กลางเมืองเสมอไป แต่จะอยู่ตามขอบของเมืองที่ขยายออกไปเป็นชุมชนที่มีความสะดวกสบาย บรรดาโรงงานอุตสาหกรรม ร้านค้าส่ง โกดังเก็บสินค้า มักจะไปรวมตัวกันอยู่ในเส้นทางคมนาคมที่ไปมาสะดวก ในขณะที่ตัวกันอุตสาหกรรมหนักซึ่งปกติจะส่งเสียงเป็นที่รบกวน มีน้ำเสีย มีกลิ่นไม่ดี มักจะอยู่ในย่านที่ห่างไกลออกไป ศูนย์กลางย่อยของเมืองบางแห่ง เป็นศูนย์วัฒนธรรม หรือแหล่งพักผ่อนหย่อนใจ หรือเป็นที่อยู่อาศัยของผู้ที่สามารถเดินทางไปมาสะดวก ไม่ว่าจะโดยบริการสาธารณะ หรือโดยรถยนต์ส่วนตัวก็ตาม การขยายตัวของเมืองในลักษณะนี้จะไม่มีการซ้ำกัน เพราะเมืองสามารถขยายออกไปได้จากศูนย์กลางหนึ่งไปสู่ศูนย์กลางหนึ่ง ไม่ว่าจะไปเกิดขึ้นที่ใด ผู้คนก็จะไปอาศัยอยู่เป็นกระจุก แต่ละเมืองจะมีรูปแบบของตนเอง แต่จะไม่มีรูปแบบเฉพาะ เนื่องจากปัจจัย 4 ประการดังกล่าวข้างต้น

นอร์ธแทม (สมบุรณ์ หวังโชคดำรง, 2549: 23 อ้างอิงจาก ถนอม อังคณะวัฒนา, 2534: 25-26 จาก Northam n.d.) ได้อธิบายถึงวิวัฒนาการการขยายตัวของบริเวณพักอาศัยไว้ดังนี้ คือในระยะเริ่มแรกบริเวณพักอาศัยตั้งกระจายตัวเป็นรูปวงแหวนอยู่รอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจของเมืองโดยมีระยะทางเดินเท้าไปถึง เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยทุกคนเข้าถึงตัวเมืองได้ในระยะไม่ไกลเกินไป เนื่องจากยังไม่มีระบบขนส่งสาธารณะหรือส่วนตัว แต่บางครั้งข้อจำกัดด้านกายภาพ ทำให้บริเวณพักอาศัยมีลักษณะเป็นวงแหวนที่ไม่สมบุรณ์ เช่น เมื่อมีทะเลสาบ หรือแม่น้ำขวางหน้า

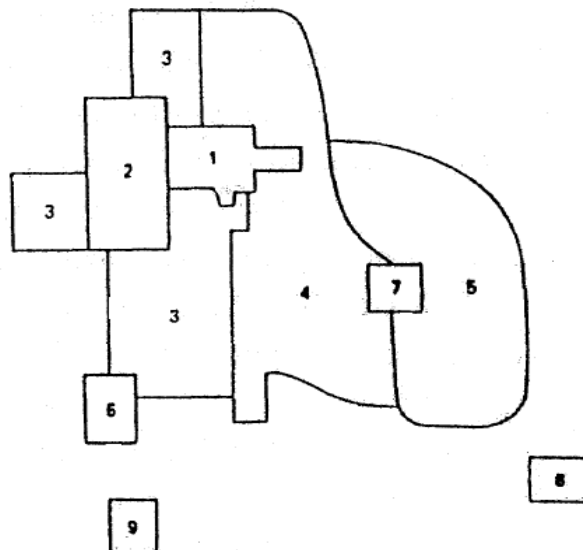
ต่อมาเมื่อประชากรเพิ่มขึ้น ทำให้บริเวณพักอาศัยจำเป็นต้องขยายตัวออกไปยังชานเมือง จึงมีการปรับปรุงเส้นทางคมนาคม และระบบขนส่งให้สามารถเคลื่อนย้ายผู้โดยสาร เพื่อไปประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ยังศูนย์กลางเมืองได้ครั้งละมาก ๆ ด้วยความรวดเร็ว สะดวกสบาย และเพื่อประหยัดเวลาในการเดินทาง บริเวณพักอาศัยจึงเกิดขึ้นตามสองฟากเส้นทางหลัก มีผลทำให้บริเวณพักอาศัยเปลี่ยนแปลงลักษณะจาก Concentric Residential Zone ในสมัยแรกมาเป็น Sectorial Pattern มากยิ่งขึ้น

บริเวณพักอาศัยโดยทั่วไปของเมือง แบ่งเป็น 3 เขต คือ

เขตที่ 1 เป็นที่ตั้งของที่อยู่อาศัยแบบหลายครอบครัว (Multi-family Dwelling Units) ตั้งกระจายตัวอยู่ในรูปวงแหวนรอบศูนย์กลางเมือง เป็นบริเวณที่มีความหนาแน่นสูง

เขตที่ 2 เป็นเขตที่อยู่อาศัยของพวกกรรมกร อยู่ถัดจากเขตแรกออกไป

เขตที่ 3 ที่อยู่อาศัยชานเมือง เป็นที่ตั้งของบ้านเดี่ยว อยู่ในเนื้อที่ขนาดใหญ่ มีความหนาแน่นของที่อยู่อาศัยและประชากรบางเบากว่าเขตอื่น การขยายตัวของบริเวณพักอาศัยมีลักษณะเป็นรูปดาวไปตามเส้นทางคมนาคมหลัก เขตนี้จัดเป็นเขต Commuter Zone



Nucleus 1 Central business district

Nucleus 2 Wholesale and light manufacturing

Nucleus 3 Low income residential

Nucleus 4 Middle income residential

Nucleus 5 High income residential

Nucleus 6 Heavy manufacturing

Nucleus 7 Outlying business district

Nucleus 8 Residential suburb

Nucleus 9 Industrial suburb

ภาพประกอบ 9 Multiple Nuclei Theory

2. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาคารชุดพักอาศัย

2.1 วิวัฒนาการของอาคารชุดพักอาศัยในประเทศไทย

ระยะแรก รัฐบาลได้ริเริ่มการสร้างที่อยู่อาศัยในลักษณะอาคารสูง หรือที่เรียกว่าแฟลตให้ประชาชนได้เช่าซื้อ โดยการเคหะแห่งชาติดำเนินการจัดสร้างเป็นจำนวนมากถึง 7,000 หน่วยในช่วงปี พ.ศ. 2519-2520 (สวรุจ บุญอนันต์. 2552: 23-24) แต่การบริหารงานยังไม่สามารถดำเนินการได้ในรูปนิติบุคคลอาคารชุด จึงจัดในรูปของการเช่าซื้อ ทั้งนี้เนื่องจากติดขัดที่กฎหมายกรรมสิทธิ์ที่จะรองรับได้ ดังนั้นจึงมีการฟื้นฟูกฎหมายอาคารชุดขึ้น โดยกลุ่มนิติบัญญัติ แต่ยังมีได้ให้ความสนใจกันอย่างจริงจัง จึงถูกคัดค้านตักไป เพราะมีข้อขัดแย้งบางประการในส่วนกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ซึ่งเป็นกฎหมายหลักของประเทศ ต่อมาการเคหะแห่งชาติได้พยายามที่จะผลักดันและเป็นเจ้าของเรื่องเองเพื่อให้กฎหมายกรรมสิทธิ์ร่วมในอาคารชุดออกมาได้ โดยดำเนินการเปรียบเทียบกับกฎหมายของต่างชาติ เช่น ฝรั่งเศส อเมริกา และอังกฤษ โดยได้ทำการปรับปรุงจนสำเร็จเป็นพระราชบัญญัติอาคารชุดปี พ.ศ. 2522 ขึ้นประกาศใช้เมื่อวันที่ 18 เมษายน พ.ศ. 2522 เป็นต้นมาจนปัจจุบัน และหลังจากพระราชบัญญัติอาคารชุดออกมาแล้วได้มีการจดทะเบียนเป็นอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมกันอย่างแพร่หลาย ซึ่งนับได้ว่าการเคหะแห่งชาติเป็นผู้มีบทบาทอย่างยิ่งในการริเริ่มดำเนินธุรกิจอาคารชุดเป็นครั้งแรกให้กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลางได้มีที่อยู่อาศัยแบบใหม่ขึ้น

ระยะที่ 2 ภายหลังจากพระราชบัญญัติอาคารชุดได้กำหนดขึ้นเป็นกฎหมายแล้ว ภาคเอกชน จึงหันมาทำธุรกิจด้านอาคารชุดกันอย่างแพร่หลาย ประกอบกับเกิดภาวะวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้น ราคาเป็นสองระลอก คือ ระลอกแรก ปี พ.ศ. 2516 และระลอกสอง ปี พ.ศ. 2522 ผู้ซื้อบ้านเขตชานเมืองจะมีปัญหาการเดินทางมาทำงาน จึงได้หันมาซื้ออาคารชุดเพื่อกลับเข้าสู่เมืองอีกครั้งให้สามารถมีที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานหรือเพื่อประกอบธุรกิจการค้าใกล้บ้าน ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทนี้จึงมีแนวโน้มความต้องการสูง และผู้มีรายได้น้อยและปานกลางที่ต้องการซื้อไว้สำหรับเป็นบ้านที่สอง แต่อย่างไรก็ตามธุรกิจอาคารชุดได้ถูกวิพากษ์วิจารณ์อย่างมาก ในแง่ของการลงทุนที่หวังประโยชน์แต่ขาดความรู้และประสบการณ์ จนทำให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยดังกล่าวประสบปัญหาและหยุดชะงักไปเพราะผู้ซื้อเกิดความไม่แน่ใจในโครงการ ทำให้ผู้ลงทุนที่ได้ดำเนินการไปแล้ว บางรายเปลี่ยนรูปแบบทางการตลาดจากที่ทำเพื่อขายมาเป็นการทำเพื่อเช่า โดยเฉพาะการมุ่งไปสู่กลุ่มลูกค้าต่างประเทศที่มาทำงานในเมืองไทย

ระยะที่ 3 ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2531 เป็นต้นมา หลังจากที่รัฐบาลโดยกรมที่ดินได้ประกาศราคาประเมินที่ดินใหม่ ทำให้เกิดความตื่นตัวในการซื้อขายที่ดินในเมือง เขตอุตสาหกรรมและเขตเกษตรกรรมอย่างมาก ทำให้ราคาที่ดินตามที่ต่าง ๆ สูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ที่ดินเริ่มหายากมากขึ้น อีกทั้งยังมีราคาแพง เจ้าของที่ดินจึงไม่นำที่ดินออกมาพัฒนา แต่รอเวลาขายในราคาสูง ทำให้ที่ดินมีราคาแพงขึ้นมากจนเกินขีดความสามารถที่จะนำมาพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบราคาถูกได้ อีกทั้งในช่วงดังกล่าวราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น เป็นผลให้ต้นทุนการสร้างที่อยู่อาศัยสูงมาก จนในที่สุดนักพัฒนาโครงการหรือนักลงทุนจำเป็นต้องเปลี่ยนรูปแบบของที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยจากที่อยู่อาศัยทางราบเป็นที่อยู่อาศัยทางสูง คือเปลี่ยนจากการสร้างทาวน์เฮาส์มาเป็นอาคารชุด ซื้อขายราคาขายระยะแรกๆ อยู่ในระดับ 175,000-250,000 บาท

2.2 ลักษณะและประเภทอาคารชุดพักอาศัย

อาคารชุดพักอาศัยส่วนใหญ่จะเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตเมือง ซึ่งกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มคนระดับกลางที่ต้องทำงานในเมือง ส่วนอาคารชุดพักอาศัยระดับไฮเอนด์ จัดอยู่ในกลุ่มที่กำหนดราคาขายต่อหน่วยตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งส่วนใหญ่โครงการลักษณะดังกล่าวจะกระจายอยู่ในย่านบริเวณใจกลางเมือง และริมแม่น้ำเจ้าพระยา โดยอาคารชุดพักอาศัยยังสามารถจัดแบ่งได้อีก 2 ประเภท คือ

การแบ่งตามลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1) อาคารชุดพักอาศัยประเภท Low Rise มีจำนวนไม่เกิน 9 ชั้น 2) อาคารชุดพักอาศัยประเภท Middle Rise มีจำนวนไม่เกิน 19 ชั้น และ 3) อาคารชุดพักอาศัยประเภท High Rise มีจำนวนมากกว่า 19 ชั้น การแบ่งตามระดับราคาของอาคารชุดพักอาศัยสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1) ตลาดระดับบนมีราคาต่อหน่วยสูงกว่า 5 ล้านบาท 2) ตลาดระดับกลาง มีราคาต่อหน่วยระหว่าง 1-5 ล้านบาท และ 3) ตลาดระดับล่างมีราคาต่อหน่วยต่ำกว่า 1 ล้านบาท

ประเภทของอาคารชุดพักอาศัย แบ่งตามลักษณะของห้องได้ 3 แบบ (ชนาวุฒิ เขียวรอด (2552), หน้า 18) ได้แก่

1. Studio Room ขนาดของพื้นที่ใช้สอยภายในห้องจะอยู่ที่ประมาณ 25-40 ตารางเมตร จะมีลักษณะเป็นห้องรวมกันทั้งหมด ไม่แยกเป็นห้องนั่งเล่น ห้องรับแขก หรือห้องนอน ออกจากพื้นที่ใช้สอย

2. One Bedroom ขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในห้องจะอยู่ที่ประมาณ 50-75 ตารางเมตร จะมีลักษณะห้องแบ่งเป็นห้องนอน 1 ห้อง และมีพื้นที่ใช้สอยส่วนอื่นเหมือนกันกับห้อง Studio Room แต่อาจจะแบ่งเป็นห้องรับแขก ห้องนั่งเล่น ห้องครัว แล้วแต่พื้นที่ใช้สอยของห้องหรือโครงการแต่ละโครงการจะไม่เหมือนกัน

3. Two Bedroom ขนาดของพื้นที่ใช้สอยภายในห้องจะอยู่ที่ประมาณ 80-120 ตารางเมตร จะมีลักษณะห้องแบ่งเป็นห้องนอน 2 ห้อง และมีพื้นที่ใช้สอยส่วนอื่นเหมือนกันกับห้อง One Bedroom แต่พื้นที่ใช้สอยจะมีมากกว่าห้อง One Bedroom แล้วแต่พื้นที่ใช้สอยของห้องหรือโครงการแต่ละโครงการจะไม่เหมือนกัน

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สวรุจ บุญอนันต์ (2552) ได้ศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและปัญหาของผู้พักอาศัยอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร และเปรียบเทียบระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้เป็นประชาชนที่พักอาศัยอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงมาตรฐาน และ ANOVA และวิเคราะห์ความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วย Scheffe Analysis โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

ผลการวิจัย พบว่า ระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดโดยส่วนใหญ่ ได้แก่ ความสะดวกในการเดินทาง ส่วนระดับปัญหาในการพักอาศัยอาคารชุดโดยส่วนใหญ่อยู่ในระดับน้อย ในด้านคุณภาพการก่อสร้าง ได้แก่ ความเรียบร้อยของการเก็บงานก่อสร้างในด้านการจัดการ ได้แก่ คุณภาพการให้บริการของสำนักงานนิติบุคคล อาคารชุด และด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ การดูแลรักษาสภาพอาคาร สำหรับการเปรียบเทียบระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออาคารชุด จำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล ผลการวิจัย พบว่า สถานภาพส่วนบุคคลด้านเพศ ด้านอายุ ด้านอาชีพ และด้านรายได้ต่อเนื่องมีความความแตกต่างกัน

ธนาวุฒิ เขียวรอด (2552) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานครและพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภค โดยได้ศึกษาข้อมูลจากผู้ที่จะพิจารณาจะซื้อคอนโดมิเนียมและผู้ที่ทำการซื้อคอนโดมิเนียมแล้วไม่เกิน 1 ปี จำนวน 400 คน โดยแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อออกเป็น ด้านแบบแปลนและรูปแบบคอนโดมิเนียม ด้านการก่อสร้างโครงการ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสิ่งสาธารณูปโภค ด้านการส่งเสริมการขาย ประมวลผลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้โดยใช้สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) และสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistic)

ผลการวิเคราะห์ทางสถิติพบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด โดยสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ระยะเวลาในการผ่อนชำระ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการก่อสร้าง โดยสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ คุณภาพวัสดุที่ใช้ ลำดับที่สามคือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง โดยมีสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ทำเลที่ตั้งมีสภาพแวดล้อมที่ดี ส่วนพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคมีพฤติกรรมการซื้อแบบซบซ้อน มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด โดยมีสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ การเปรียบเทียบราคาคอนโดในแต่ละที่ก่อนตัดสินใจซื้อ รองลงมาคือ พฤติกรรมการซื้อด้วยความเข้าใจ ลำดับสาม คือ พฤติกรรม การตัดสินใจซื้อโดยเกณฑ์เศรษฐกิจตามภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

กิตติพจน์ ศรีจันทร์ (2552) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษาเปรียบเทียบประเภทบ้านเดี่ยวระดับหรูและคอนโดมิเนียม โดยใช้วิธีการศึกษาจากแบบสอบถาม กึ่งสัมภาษณ์กับผู้บริหารระดับสูงและผู้เชี่ยวชาญของบริษัทชั้นนำ 3 บริษัท ได้แก่ บมจ. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ บมจ.ควอลิตี้เฮ้าส์ และ บมจ.แสนสิริ และศึกษาเฉพาะบ้านเดี่ยวระดับหรูและคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากกลุ่มตัวอย่าง 25 ตัวอย่าง

ผลการศึกษาในแง่ของปัจจัยที่มีผลต่อการลงทุนพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งครอบคลุมรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ พบว่า ปัจจัยที่สำคัญมี 3 อันดับ คือ ทำเลที่ดิน/ราคาที่ดิน ต้นทุนค่าก่อสร้าง และภาวะเศรษฐกิจ สำหรับสาเหตุการลงทุนพัฒนาบ้านเดี่ยวระดับหรูนั้น นอกเหนือจากผลกำไรจากการลงทุนแล้วต้องให้ครอบคลุมลูกค้าทุก Segment เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด เหตุผลลำดับถัดมาคือองค์กรต้องมีความพร้อมและความเชี่ยวชาญ และตรงกับพฤติกรรมผู้บริโภค สำหรับคอนโดมิเนียม นั้น สาเหตุการลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมนอกเหนือจากผลกำไรจากการลงทุน คือ

ทำเลที่ดินที่ดีเป็นจุดขายหลักของการพัฒนา ถัดมาเป็นพฤติกรรมผู้บริโภค เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคเหล่านี้เน้นความทันสมัยและรูปแบบการใช้ชีวิตที่สะดวกสบาย

พศวัต ศรีทองทอง (2551) ได้ศึกษาปัจจัยกำหนดความต้องการอาคารชุดในกรุงเทพฯ และการประมาณแนวโน้มความต้องการอาคารชุด พ.ศ. 2550-2554 โดยใช้ตัวแปรอิสระ คือ ดัชนี ราคาวัสดุก่อสร้าง (CSI) ดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพฯ (Townhouse) และอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (INR) โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิตั้งแต่ พ.ศ. 2538-2549 เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อความต้องการอาคารชุดในกรุงเทพฯ โดยใช้วิธีทางเศรษฐมิติช่วยในการวิเคราะห์แบบสมการถดถอยพหุคูณเชิงซ้อนด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด

ผลการศึกษา พบว่า ตัวแปรอิสระทุกตัวในสมการมีผลกระทบต่อความต้องการอาคารชุดในระดับสูงเท่าๆ กัน โดยดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างและดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์ในเขตกรุงเทพมหานครมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความต้องการอาคารชุด ส่วนอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับความต้องการอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าทาวน์เฮ้าส์กับอาคารชุดเป็นสินค้าทดแทนกัน ส่วนการพยากรณ์ความต้องการอาคารชุดในช่วง พ.ศ. 2550-2554 โดยใช้วิธีการประมาณค่าแบบ Exponential Smoothing แบบ Holt-Winter No Seasonal ปรากฏว่าการประมาณความต้องการอาคารชุดในกรุงเทพมหานครในช่วงเวลาดังกล่าวมีความต้องการที่เพิ่มขึ้น

กิ่งกมล เกตุกิ่ง, จินตนา สิงห์ทอง, วาสนา ทรรศนีย์กุลกิจ (2551) ได้ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ด้วยวิธีการสุ่ม โดยดำเนินการแจกแบบสอบถามสถิติที่ใช้คือ การทดสอบหาความสัมพันธ์ไคว์สแควร์ (χ^2) และสถิติหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) ของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient)

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ บิดา-มารดา ส่วนปัจจัยทางด้านการตลาดซึ่งประกอบด้วย รูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ราคา ทำเลที่ตั้ง และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และส่งเสริมการขาย พบว่า ส่วนใหญ่ต้องการคอนโดมิเนียมขนาดพื้นที่ 46-66 ตารางเมตร เป็นลักษณะที่มีการตกแต่งภายในเรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะพิจารณาจากสภาพแวดล้อมต่างๆ ภายในและมีระดับราคาที่ต้องการซื้ออยู่ระหว่าง 1,000,001-1,500,000 บาท และมีพื้นที่ในโซนกรุงเทพฯตอนบน (เขตจตุจักร ดอนเมือง ลาดพร้าว และบางเขน) ซึ่งจะคำนึงถึงการคมนาคมที่สะดวกรวดเร็วเป็นหลัก และส่วนใหญ่ต้องการซื้อแบบเงินผ่อน โดยใช้เวลาผ่อนชำระ 6-10 ปี กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยจะพิจารณาแหล่งข้อมูลจากไปบลิวและแผ่นพับโฆษณาของแถมเพิ่มเติม

สิทธิ อยู่ยวน (2550) ได้ศึกษาอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร จากข้อมูลการศึกษาค่าดัชนีราคาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้าชั้นดี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2549 เพื่อคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (coefficient of

correlation) ของตัวแปรอิสระต่าง ๆ และศึกษาวิธีความแตกต่างกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Squares-OLS) เพื่อประมาณค่าทางเศรษฐมิติของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยอาคารชุด

ผลการศึกษา พบว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้าชั้นดีมีอิทธิพลสูงสุดต่อความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด และดัชนีราคาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดเป็นสิ่งที่มียุทธพลรองลงมา โดยที่ทั้งสองสิ่งมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากปัจจุบันมีการเจริญเติบโตของที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดอย่างรวดเร็วเป็นผลมาจากการครอบครองที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดเพื่อธุรกิจและการเก็งกำไรต่อไปในอนาคต ซึ่งจำเป็นต่อการวางกลยุทธ์ต่อไปของผู้ประกอบการ

สาวิตร โกมาสถิตย์ (2549) ได้ศึกษาการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และสังคมของผู้บริโภคกับการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยใช้แบบสอบถาม ส่วนสถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล คือ การวิเคราะห์ความแตกต่างใช้สถิติ Nonparametric แบบ Two Independent-Sample (Mann-Whitney U), One-way ANOVA (Analysis of Variance) และ Nonparametric แบบ Chi-Square (Kruskal-Wallis Test) ในการหาความแตกต่างของตัวแปร และวิเคราะห์โดยสถิติ Binary Logistic Regression

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคาและด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ส่วนในด้านการส่งเสริมการตลาดผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง การทดสอบสมมติฐานในการวิจัยพบว่า ลักษณะทางประชากรที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานครแตกต่างกัน และมีการผลต่อการตัดสินใจกลยุทธ์การตลาดของอาคารชุดที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ข้อมูลส่วนบุคคลทางด้านลักษณะประชากร เศรษฐกิจ สังคมและการเลือกกลยุทธ์การตลาด ทำให้การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุด แตกต่างกันในด้านขนาดและราคา แต่ไม่มีความแตกต่างกันในด้านทำเลที่ตั้ง

สันติยา เอกอัคร, วรพันธ์ กิตติอัมพานนท์, ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ (2549) ได้วิเคราะห์ปัจจัยกำหนดราคาในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบจำลองเชิงเศรษฐมิติของปัจจัยกำหนดราคาบ้าน คือ Hedonic Housing Price Model โดยใช้เทคนิคสมการถดถอยเชิงซ้อน (multiple regression) ในรูปแบบของสมการกำลังสอง เพื่อหาแบบจำลองที่เหมาะสมที่สุดในการอธิบายปัจจัยที่ร่วมกันกำหนดราคาห้องชุด จากการสุ่มตัวอย่างข้อมูลโครงการอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมที่ยื่นขอจดทะเบียนอาคารชุดกับกรมที่ดินระหว่าง พ.ศ.2531-2548 และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสาร วารสาร ข่าวสารและสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ

ผลการศึกษา พบว่า ห้องชุดที่อยู่ตั้งแต่ชั้นที่ 11 ขึ้นไปจะมีราคาสูงกว่าห้องชุดชั้นล่าง คอนโดมิเนียมที่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เป็นเจ้าของมีราคาสูงกว่าห้องชุดในโครงการที่เจ้าของประเภทอื่นๆ สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญและมีผลต่อราคา ด้านที่ตั้งของโครงการ พบว่า ห้องชุดที่ตั้งอยู่ในโครงการที่สร้างในพื้นที่พัฒนาตามลักษณะเฉพาะมีราคาต่ำกว่าห้องชุดที่

ตั้งอยู่ในโครงการพื้นที่ส่งเสริมการพัฒนาในลักษณะที่มีความหนาแน่นสูง หากพิจารณารายละเอียดในแต่ละขนาดของโครงการ พบว่า ห้องชุดในโครงการขนาดเล็กมีราคาโดยเฉลี่ยสูงกว่าราคาเฉลี่ยของห้องชุดในโครงการขนาดกลาง และขนาดใหญ่

สมบูรณ์ หวังโชคดำรง (2545) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด หลังวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 โดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการทำแบบสอบถามและศึกษาโดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยแบบโลจิสติก เพื่อประมาณค่าแบบวิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimates) ทำการเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ จากสมการแบบจำลอง Logit Model ในการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่คาดว่าจะส่งผลต่อการตัดสินใจในการซื้ออสังหาริมทรัพย์

ผลการศึกษารูปได้ว่า ราคาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มีอิทธิพลสูงในการกำหนดการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ โดยเมื่อราคาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มสูงขึ้น 1% จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง 1.01% และอิทธิพลรองลงมาคือรายได้ ซึ่งถ้ารายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อเพิ่มขึ้น 1% จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้น 0.76% ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินที่คิดกับผู้กู้ ค่าลดหย่อนของรัฐที่นำมาใช้ในการคิดคำนวณภาษีและทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ลำดับถัดมา

อภิลักษณ์ นิมนานพัชรินทร์ (2543) ได้ศึกษาปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่ ปัจจัยที่ใช้ประกอบในการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุด โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ที่พักอาศัยในอาคารชุดใน ต.ค. - ธ.ค. 2539 จำนวน 347 ตัวอย่าง ในเขตชั้นกลางและชั้นในของกรุงเทพมหานคร และข้อมูลทุติยภูมิซึ่งได้จากเอกสาร งานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวกับอาคารชุดและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีวิเคราะห์ในเชิงพรรณนาโดยมีตัวเลขทางสถิติอย่างง่ายประกอบการวิเคราะห์

ผลการวิเคราะห์ สรุปว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัยจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ระบุว่า ปัญหาในการเดินทางเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัย ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดสำคัญที่สุด คือ รายได้ เนื่องจากรายได้จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดมากที่สุด และลำดับถัดมาเป็นปัจจัยใกล้แหล่งชุมชนและธุรกิจ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด คือ ปัจจัยการส่งเสริมการขายและปัจจัยสถาบันการเงินที่สนับสนุน ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างต่างก็เชื่อว่าโครงการอาคารชุดมีการส่งเสริมการขายที่ทำให้ตนได้รับประโยชน์สูงสุดแล้ว และเชื่อว่ามีสถาบันการเงินสนับสนุนที่น่าเชื่อถือ

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องสามารถสรุปได้ว่าลักษณะทางประชากรที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานครแตกต่างกัน และมีการผลต่อการตัดสินใจกลยุทธ์การตลาดของอาคารชุดที่แตกต่างกัน นอกจากนี้การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดยังมี

ความแตกต่างกันในปัจจัยด้านขนาดและราคา แต่ไม่มีความแตกต่างกันในด้านทำเลที่ตั้ง และมีกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ บิดา-มารดา

ทั้งนี้สามารถจำแนกปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากงานศึกษาต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษา ได้ดังนี้

1. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ซึ่งจะคำนึงถึงการคมนาคมที่สะดวกรวดเร็วเป็นหลัก การศึกษาพบว่าปัญหาในการเดินทางเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัย ต้องการอาคารชุดพักอาศัยทำเลที่ตั้งมีสภาพแวดล้อมที่ดี ปัจจัยใกล้แหล่งชุมชนและธุรกิจ

2. ปัจจัยเงื่อนไขด้านราคา มีการศึกษาพบว่า ราคาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มสูงขึ้น 1% จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง 1.01% ค่าลดหย่อนของรัฐที่นำมาใช้ในการคิดคำนวณภาษีเป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาซื้อ

3. ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก ต้องการคอนโดที่มีการตกแต่งภายในเรียบร้อย ใช้วัสดุที่มีคุณภาพ มีการให้ของแถม

4. ปัจจัยสถานภาพทางการเงิน จะเป็นปัจจัยที่พิจารณาซื้ออาคารชุดสำคัญที่สุด คือ รายได้ เนื่องจากรายได้จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน สำหรับผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องการซื้อแบบเงินผ่อน ซึ่งสอดคล้องกับงานที่ศึกษาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวสำหรับลูกค้าชั้นดีมีอิทธิพลสูงสุดต่อความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด มีการศึกษาระบุรายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อเพิ่มขึ้น 1% จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้น 0.76% ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินที่คิดกับผู้กู้

5. ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จะมีราคาสูงกว่าห้องชุดในโครงการที่เจ้าของประเภทอื่นๆ สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกที่สำคัญและมีผลต่อราคาของผู้ประกอบคิดคำนวณต้นทุนการขาย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยเรื่องการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 ผู้วิจัยจะดำเนินการศึกษาค้นคว้าตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ คือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัยที่สร้างขึ้นในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ที่อาจมีสามะโนครัวประชากรในพื้นที่หรือไม่ก็ได้ ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบจำนวนประชากรที่แน่นอนได้

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยเลือกวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ด้วยการสุ่มตัวอย่างโดยวิธีการเก็บกลุ่มตัวอย่างจากการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวกสบาย (Convenience Sampling) จำนวน 400 ชุด โดยการแจกแบบสอบถามให้แก่ผู้เดิมชมงานมกรรมบ้านและคอนโด โครงการขายที่จัดตั้งบูธแสดงตามห้างสรรพสินค้า และให้กับเพื่อนร่วมชั้นเรียนและเพื่อนร่วมงานที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัย โดยเก็บข้อมูลในช่วงระยะเวลา 2 เดือน คือ มีนาคม – เมษายน 2555

2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม ของผู้ตอบแบบสอบถาม ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพการสมรส อาชีพ

รายได้ต่อเดือน รายได้ต่อครอบครัว ลักษณะที่พักอาศัยปัจจุบัน เปรียบเทียบกับผลกระทบอุทกภัยที่ได้รับของผู้บริโภคที่ประสบอุทกภัยและไม่ประสบอุทกภัย ซึ่งเป็นการวัดโดยใช้คำถามแบบปลายปิด (Closed Ended) ซึ่งลักษณะคำถามจะเป็นแบบคำตอบหลายตัวเลือก

ส่วนที่ 2 เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลระดับของปัจจัยที่ใช้เป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย ซึ่งลักษณะคำถามจะเป็นแบบคำตอบหลายตัวเลือก (Multiple Choice) โดยประเมินแบบ Rating Scale ดังนี้

- 5 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
- 4 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก
- 3 หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง
- 2 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย
- 1 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 เป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดที่ผู้บริโภค โดยพิจารณาคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ในขนาดอาคารชุดพักอาศัย ระดับราคาอาคารชุดพักอาศัย และทำเลที่ตั้งของอาคารชุดพักอาศัย โดยใช้คำถามแบบปลายปิด

2.2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย มีวิธีและขั้นตอนดังนี้

2.2.1 ศึกษาการสร้างแบบสอบถามเพื่อการวิจัย และกำหนดกรอบความคิดในการวิจัย

2.2.2 ศึกษาข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร บทความ และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

2.2.3 กำหนดประเด็นและขอบเขตของคำถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และประโยชน์ของการวิจัย

2.2.4 ดำเนินการสร้างแบบสอบถามฉบับร่าง

2.2.5 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามฉบับร่างนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อพิจารณาตรวจสอบรายละเอียดความถูกต้องสมบูรณ์ และครอบคลุมเนื้อหาข้อคำถามทุกข้อ หลังจากอาจารย์ที่ปรึกษาได้พิจารณาและตรวจสอบพร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะแล้ว และผู้วิจัยนำมาปรับปรุงแบบสอบถามให้สมบูรณ์

2.2.6 นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขไปทดลองใช้ (Try out) กับกลุ่มที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างจริง ได้แก่ ผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 30 คน เพื่อนำผลที่ได้ไปหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยกำหนดเกณฑ์ที่ระดับความเชื่อมั่นไม่ต่ำกว่า 0.5 โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha-Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) ค่าแอลฟาที่ได้จะแสดงถึงระดับของความคงที่ของแบบสอบถาม โดยมีค่าระหว่าง $0 \leq \alpha \leq 1$ ค่าที่ใกล้เคียงกับ 1 มาก แสดงว่ามีความเชื่อมั่นสูง ซึ่งคำนวณได้จากสูตร (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543: 125-126)

$$\alpha = \frac{N}{N-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

เมื่อ α	แทน	ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
N	แทน	จำนวนของแบบสอบถาม
S_i^2	แทน	ผลรวมของความแปรปรวนของคะแนนรายข้อ
S_t^2	แทน	ค่าความแปรปรวนของคะแนนรวมแบบสอบถาม

2.2.7 นำคะแนนที่ได้จากการสอบถามความคิดเห็นมาหาค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) ในส่วนของข้อคำถามที่มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check List) และหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ในส่วนของคำถามที่มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ด้วยการใช้โปรแกรมสำเร็จรูป และปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้ได้ค่ามาตรฐานทั้งในส่วนค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามจากการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา

2.2.8 ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามตามผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกและค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยนำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อขอความคิดเห็นก่อนนำไปใช้จริง หลังจากการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและทำการปรับปรุงแก้ไขจนได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามจากแบบสอบถามเพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 400 ชุด โดยใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือน มีนาคม-เมษายน 2555

3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

เป็นข้อมูลที่อยู่ในรูปทฤษฎีและแนวคิด ซึ่งผู้วิจัยรวบรวมได้จากการค้นคว้าเอกสารที่เป็นบทความทางวิชาการจากหนังสือ วารสาร เอกสารสิ่งพิมพ์ รายงานสถิติทั้งของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งประกอบด้วยลักษณะทั่วไปของตลาด แนวคิดเชิงกลยุทธ์ และโครงสร้างการแข่งขันของตลาดห้องชุดพักอาศัย

4. การจัดการทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 วิธีจัดการทำข้อมูล

ภายหลังจากการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยได้ทำการจัดการทำข้อมูล ดังนี้

4.1.1 นำแบบสอบถามที่ได้รับกลับมาทั้งหมดเพื่อนำมาตรวจสอบจำนวนของแบบสอบถามว่าได้ครบจำนวนหรือไม่

4.1.2 ทำการตรวจสอบความถูกต้องและสมบูรณ์ของแบบสอบถามก่อนนำไปวิเคราะห์ข้อมูล

4.1.3 ทำการลงรหัส (Coding) นำแบบสอบถามที่ถูกต้องเรียบร้อยแล้ว มาลงรหัสตามที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า

4.1.4 ทำการประมวลผลข้อมูล ข้อมูลที่ลงรหัสแล้ว นำมาบันทึกเข้าไฟล์ในโปรแกรมสำเร็จรูป

4.1.5 นำข้อมูลในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 3 ซึ่งเป็นคุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม นำมาวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ และนำเสนอผลเป็นค่าร้อยละ โดยวิเคราะห์สัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามตามผลกระทบทุกภัยที่ได้ในปี 2554 มีผลต่อการตัดสินใจซื้อและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัย รวมทั้งสรุปแจกแจงผลผู้บริโภคที่ได้ตัดสินใจที่จะซื้ออาคารชุดพักอาศัย โดยพิจารณาจากคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัย ในด้านทำเลที่ตั้งของอาคารชุดพักอาศัย ระดับราคาอาคารชุดพักอาศัย ขนาดของอาคารชุดพักอาศัย นำเสนอผลวิเคราะห์เป็นค่าร้อยละ

4.1.6 นำข้อมูลในส่วนที่ 2 ซึ่งเป็นข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย ได้แก่ ทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานะภาพทางการเงินของผู้บริโภค นำมาคำนวณ แจกแจงความถี่นำเสนอค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย โดยได้กำหนดการให้คะแนนคำตอบของแบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็น ระดับคะแนนแบบ Rating Scale

5 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด

4 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก

3 หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง

2 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย

1 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

เกณฑ์ประเมินผล โดยใช้เกณฑ์ประเมินจากสูตรต่อไปนี้ (วิเชียร เกตุสิงห์.2538,หน้า 10)

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{ช่วงคะแนน}} \\ &= \frac{5-1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

จากนั้นนำมาระดับค่าเฉลี่ย โดยกำหนดระดับความคิดเห็น ดังนี้

ค่าเฉลี่ย 4.21-5.00 หมายถึง ระดับความสำคัญมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.41-4.20 หมายถึง ระดับความสำคัญมาก

ค่าเฉลี่ย 2.61-3.40 หมายถึง ระดับความสำคัญปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.81-2.60 หมายถึง ระดับความสำคัญน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.80 หมายถึง ระดับความสำคัญน้อยที่สุด

ใช้ค่าเฉลี่ยของปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย ดำเนินการทดสอบสมมติฐานด้วยสถิติ Logistic Regression โดยวิธี Binary Logistic วิเคราะห์อิทธิพลร่วมผลกระทบอุทกภัยปี 2554 ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาค่าสถิติต่าง ๆ ดังนี้

4.2.1 นำข้อมูลทั้งหมดมาทำการจัดระบบข้อมูลโดยการบันทึกลงในโปรแกรมสำเร็จรูป

4.2.2 นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม นำมาแจกแจงความถี่และสรุปผลเป็นคำร้อยละสำหรับข้อมูลส่วนที่ 1 และส่วนที่ 3

4.2.4 การทดสอบสมมติฐาน ใช้สถิติ Logistic regression โดยวิธี Binary Logistic วิเคราะห์ว่าปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการซื้ออาคารชุดพักอาศัย โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามในส่วนที่ 2 ในการวิเคราะห์จะใช้แบบจำลองลอจิสติกแบบสองทางเลือก เนื่องจากตัวแปรตามมีลักษณะที่ไม่ต่อเนื่อง กล่าวคือผู้บริโภคเลือกที่จะซื้ออาคารชุดพักอาศัยและเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น

ในการเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยของผู้บริโภคนั้น จะมีทางเลือกให้ผู้บริโภค 2 ทาง คือ ตัดสินใจซื้อ และไม่ซื้อ ดังนั้นจะใช้แบบจำลองแบบ 2 ทางเลือก (Binomial Logistic) โดยระบุตัวแปรอิสระที่เป็นตัวแปรเชิงกลุ่ม (Categorical Variables) คือ ผลกระทบอุทกภัยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบอุทกภัยและไม่ประสบอุทกภัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ ได้ดังนี้

$$PR = f(EF, LR, PC, FC, TR, FN,)$$

เมื่อ

$$PR = 1 \text{ เมื่อผู้บริโภคซื้ออาคารชุดพักอาศัย}$$

$$= 0 \text{ เมื่อผู้บริโภคซื้อที่พักอาศัยประเภทอื่น (ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัย)}$$

กำหนดให้

EF แทน ผลกระทบอุทกภัย

$$EF = 1 \text{ เมื่อผู้บริโภคประสบปัญหาอุทกภัย}$$

$$= 0 \text{ เมื่อผู้บริโภคไม่ประสบปัญหาอุทกภัย}$$

LR แทน ปัจจัยด้านบริเวณที่ตั้งของโครงการเฉลี่ย

PC แทน ปัจจัยด้านเงื่อนไขราคาเฉลี่ย

FC แทน ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเฉลี่ย

TR แทน ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการเฉลี่ย

FN แทน ปัจจัยด้านสถานภาพทางการเงินเฉลี่ย

5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 สถิติพื้นฐาน เป็นสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ใช้สถิติพื้นฐานดังนี้

5.1.1. ร้อยละ (Percentage) การคำนวณหาสัดส่วนของข้อมูลในแต่ละตัวเทียบกับข้อมูลรวมทั้งหมด โดยให้ข้อมูลรวมทั้งหมดมีค่าเป็นร้อย คำนวณจากสูตร (ชานินทร์ ศิลป์จารุ. 2548: 152)

$$\text{ร้อยละ (\%)} = \frac{X \times 100}{N}$$

เมื่อ X = จำนวนข้อมูล (ความถี่) ที่ต้องการนำมาหาค่าร้อยละ

N = จำนวนข้อมูลทั้งหมด

5.1.2 ค่าเฉลี่ย (Mean) คือ ค่าคะแนนตัวหนึ่ง ซึ่งเกิดจากการเอาค่าคะแนนทุกตัวมารวมกัน แล้วหารด้วยจำนวนของคะแนนทั้งหมด เพื่อต้องการทราบค่าเฉลี่ยของตัวแปรต้นและตัวแปรตาม คำนวณจากสูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2550: 33)

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

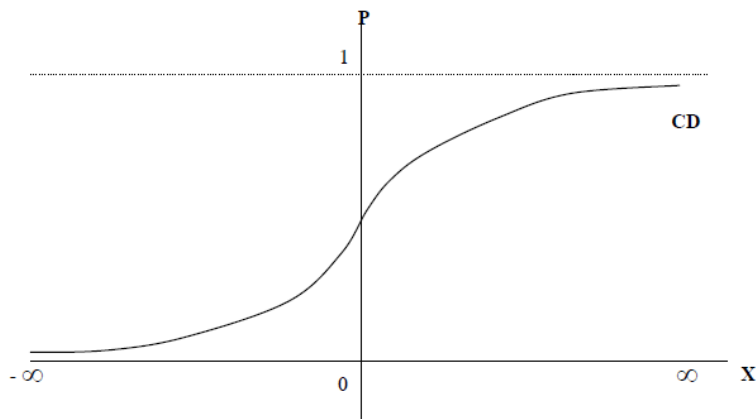
เมื่อ \bar{x} = ค่าเฉลี่ย

$\sum x$ = ผลรวมทั้งหมดของข้อมูล

n = จำนวนข้อมูลทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่าง

5.2 สถิติที่ใช้ทดสอบสมมุติฐาน

การวิจัยครั้งนี้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป โดยประมวลข้อมูลเป็นขั้นตอน คือ หลังจากตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว จึงนำข้อมูลที่ได้มาเปลี่ยนเป็นรหัสตัวเลข แล้วบันทึกลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ และใช้โปรแกรมสั่งการด้วยสถิติ Logistic Regression โดยวิธี Binary Logistic Regression ใช้หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรคุณภาพหรือตัวแปรที่ขาดคุณสมบัติความต่อเนื่อง (Dichotomous) กล่าวคือ ตัวแปรตามมีค่าได้สองค่า คือ 0 และ 1 ซึ่งมีลักษณะเหมือนกับ cumulative distribution (CDF)



ภาพประกอบ 10 Cumulative distribution function (CDF)

ที่มา : ธนภัทร์ ทวนสุริยา. (2546) : หน้า 17

แบบจำลองลอจิต (Logit Model)

ในแบบจำลองลอจิต จะกำหนดให้ Cumulative distribution function (CDF) มีการกระจายแบบ logistic ซึ่งจะได้ Logistic distribution function ดังแสดงในสมการที่ (1)

Binomial Logistic Probability Functions

$$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \quad (1)$$

โดยที่ $z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$

เมื่อ P คือ ความน่าจะเป็นที่จะเกิดเหตุการณ์ที่สนใจ
(ผู้บริโภคเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย)

e คือ natural logarithm มีค่าประมาณ 2.71828

X คือ ตัวแปรอิสระ

β คือ สัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ

โดยที่ Z_i จะมีค่าระหว่าง $-\infty$ ถึง $+\infty$ และ P_i จะมีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ซึ่งเมื่อ Z_i มีค่าเข้าใกล้ $-\infty$ แล้ว P_i จะมีค่าเข้าใกล้ 0 และถ้า Z_i มีค่าเข้าใกล้ $+\infty$ แล้ว P_i จะมีค่าเข้าใกล้ 1

ใช้ทดสอบสมมติฐานส่วนที่ 2 เปรียบเทียบปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย ได้แก่ ทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการและสถานะภาพทางการเงินของผู้บริโภค โดยเปรียบเทียบกับตัวแปรเชิงกลุ่ม (Categorical Variables) ซึ่งในงานวิจัยนี้ คือ ผลกระทบอุทกภัยของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพัก

อาศัย ซึ่งกำหนด Reference Category คือ ผู้ได้รับผลกระทบอวกาศ ตัวแปรอิสระประกอบด้วยทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงินของผู้ซื้อ

การประมาณค่าพารามิเตอร์

เนื่องจากไม่ทราบค่าความน่าจะเป็นในการตัดสินใจของผู้บริโภคแต่ละคน แต่ทราบเพียงว่าผู้บริโภคจะตัดสินใจเลือกทางใดทางหนึ่ง นั่นคือ $Z=1$ เมื่อผู้บริโภคตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย และ $Z=0$ เมื่อผู้บริโภคไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัย และจากสมการที่ (1) สิ่งที่ต้องการหาต่อ คือ การหาค่าพารามิเตอร์ (β) ว่ามีค่าเท่าใด ซึ่งหากเรากำหนดให้มีผู้บริโภคตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย n_1 คน และมีผู้บริโภคตัดสินใจไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัย n_2 คน ($n_1 + n_2 = N$) และเมื่อเรียงข้อมูลและจำนวนตัวอย่างประชากรที่ทดสอบจำนวน n_i ตัวอย่างแรก ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย ($Z=1$) จะได้สมการ likelihood function ดังสมการที่ (2)

$$L = \text{Prob}(Z_1, \dots, Z_N) = \text{Prob}(Z_1) \cdots \text{Prob}(Z_N) \quad (2)$$

และเมื่อแทนค่าความน่าจะเป็นของผู้บริโภคไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยด้วย $(1 - P_i)$ ในสมการที่ (2) และจัดให้อยู่ในรูปเครื่องหมายผลคูณ (II) จะได้ likelihood function ดังสมการที่ (3)

$$L = P_1 \cdots P_{n_1} (1 - P_{n_1+1}) \cdots (1 - P_N) = \prod_{i=1}^{n_1} P_i \prod_{i=n_1+1}^N (1 - P_i) \quad (3)$$

$$= \prod_{i=1}^N P_i^{Z_i} (1 - P_i)^{(1-Z_i)}$$

โดยที่ $Z_i = 1$ สำหรับ กลุ่มประชากรตัวอย่างที่ 1 เป็นจำนวน n_1 และ $Z_i = 0$ สำหรับจำนวนตัวอย่างจำนวน n_2

ดังนั้นสามารถ Maximize logarithm ของ L โดยการแทนค่าลงไปในฟังก์ชันความน่าจะเป็นแบบโลจิสติก ในสมการที่ (1) ซึ่งจะได้

$$\log L = \sum_{i=1}^{n_1} \log P_i + \sum_{i=n_1+1}^N \log (1 - P_i) \quad (4)$$

ซึ่งจะประมาณค่าพารามิเตอร์โดย Differentiate $\log L$ with respect to β และ กำหนดให้เท่ากับศูนย์ ซึ่งจะได้

$$\frac{\partial(\log L)}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^{n_1} \frac{\partial P_i / \partial \beta}{P_i} - \sum_{i=n_1+1}^N \frac{\partial P_i / \partial \beta}{1 - P_i} = 0 \quad (5)$$

และการประมาณ Maximum-likelihood นี้ จะได้ค่าพารามิเตอร์ที่ Consistent มีการแจกแจงแบบ Asymptotically Normal ดังนั้นจึงสามารถใช้ t-test ได้ เมื่อต้องการทดสอบนัยสำคัญของพารามิเตอร์ที่ประมาณได้ และสามารถวัดความถูกต้องในการทำนาย (Goodness of fit) จาก

$$1 - \frac{L_0}{L_{\max}}$$

ฟังก์ชัน likelihood

การคำนวณหาค่าความน่าจะเป็น

เมื่อสามารถประมาณค่าพารามิเตอร์ได้แล้ว จะสามารถหาค่าความน่าจะเป็น โดยการกำหนดค่าของตัวแปรอิสระ (X) ที่ระดับต่างๆ ที่เราสนใจ แล้วนำไปแทนในสมการที่ (1) ที่ใส่ค่าพารามิเตอร์ที่ได้จากการประมาณแล้ว ซึ่งจะได้ค่าความน่าจะเป็น ณ ระดับตัวแปรอิสระต่างๆ

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-z_i}} \quad (6)$$

$$\text{โดยที่ } z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$$

ทั้งนี้ ในแบบจำลองที่จะใช้ในการศึกษาครั้งนี้ จะทำการแทนค่า Z ด้วย PR ซึ่งก็คือการตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม แสดงได้ดังนี้

$$PR_f = c + b_1 EF + b_2 LC + b_3 PC + b_4 FC + b_5 TR + b_6 FN + e$$

เมื่อ

$$\begin{aligned} PR &= 1 \text{ เมื่อผู้บริโภครู้สึกว่าอาคารชุดพักอาศัย} \\ &= 0 \text{ เมื่อผู้บริโภครู้สึกว่าพักอาศัยประเภทอื่น (ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัย)} \end{aligned}$$

กำหนดให้

EF แทน ผลกระทบอุทกภัย

EF = 1 เมื่อผู้บริโภคประสบปัญหาอุทกภัย

= 0 เมื่อผู้บริโภคไม่ประสบปัญหาอุทกภัย

LR แทน ปัจจัยด้านบริเวณที่ตั้งของโครงการเฉลี่ย

PC แทน ปัจจัยด้านเงื่อนไขราคาเฉลี่ย

FC แทน ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเฉลี่ย

TR แทน ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการเฉลี่ย

FN แทน ปัจจัยด้านสถานภาพทางการเงินเฉลี่ย

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยเรื่องการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครหลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาถึงปัจจัยในการพิจารณาเพื่อตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครภายหลังผ่านเหตุการณ์อุทกภัยครั้งใหญ่ในช่วงปลายปี 2554 ทั้งในส่วนของคุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม ของกลุ่มตัวอย่าง รวมถึงการศึกษาโอกาสความเป็นไปได้ในการซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยในการพิจารณาต่างๆ และยังมีการศึกษาถึงคุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกซื้อ โดยผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

PR แทน การตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย (ซื้อหรือไม่ซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม)

EF แทน ผลกระทบอุทกภัย (การประสบปัญหาหรือไม่ประสบปัญหาอุทกภัย)

LC แทน ปัจจัยด้านบริเวณที่ตั้งของโครงการเฉลี่ย

PC แทน ปัจจัยด้านเงื่อนไขราคาเฉลี่ย

FC แทน ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเฉลี่ย

TR แทน ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการเฉลี่ย

FN แทน ปัจจัยด้านสภาพทางการเงินเฉลี่ย

df แทน ชั้นแห่งความเป็นอิสระ

B แทน ค่าสัมประสิทธิ์โลจิสติก

* แทน ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอเป็น 2 ส่วนตามลำดับ ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย และคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภครอคัดตัดสินใจซื้อ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์โอกาสความเป็นไปได้ในการซื้ออาคารชุดพักอาศัยหลังจากเกิดอุทกภัยจากปัจจัยในการพิจารณาต่างๆ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม และคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัยที่ตัดสินใจเลือกซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ในส่วนแรกนี้จะนำเสนอจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งสิ้น 400 ราย โดยจำแนกเป็นผู้ประสบปัญหาอุทกภัย 230 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.50 และ

ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย 170 ราย คิดเป็นร้อยละ ร้อยละ 42.50 ซึ่งเฉพาะในส่วนของผู้ประสบปัญหาอุทกภัยพบว่า เป็นผู้ที่ตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยร้อยละ 58.26 และไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยร้อยละ 41.74 และเฉพาะส่วนของผู้ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยเป็นผู้ที่ตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยร้อยละ 60.00 และไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยร้อยละ 40.00 ตามตาราง 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

ตาราง 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

ผลกระทบอุทกภัย	จำนวนราย		รวม (จำนวนราย)	ร้อยละ		รวม (ร้อยละ)
	ผู้ซื้อ	ผู้ไม่ซื้อ		ผู้ซื้อ	ผู้ไม่ซื้อ	
ประสบปัญหาอุทกภัย	134	96	230	58.26	41.74	57.50
ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย	102	68	170	60.00	40.00	42.50
รวม	236	164	400	59.00	41.00	100.00

ที่มา : จากการสำรวจโดยการออกแบบสอบถาม

ลำดับถัดไปจะทำการศึกษาถึงคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ตัดสินใจซื้อและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัย ภายหลังจากที่ได้จำแนกเป็นผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยจำนวน 230 ราย และผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจำนวน 170 ราย ดังนี้

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นเพศชายร้อยละ 25.37 และเป็นเพศหญิงร้อยละ 74.63 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นเพศชายร้อยละ 69.79 และเป็นเพศหญิงร้อยละ 30.21 แสดงให้เห็นว่าผู้ที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ด้านผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นเพศชายร้อยละ 12.75 และเป็นเพศหญิงร้อยละ 87.25 ในขณะที่ผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นเพศชายร้อยละ 57.35 และเป็นเพศหญิงร้อยละ 42.65 ซึ่งจะเห็นได้ว่าสำหรับผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชายเช่นกัน

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามอายุได้เป็น อายุ 21-30 ปี ร้อยละ 18.66 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 62.69 อายุ 41-50 ปี ร้อยละ 12.69 และอายุ 50 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 5.97 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามอายุได้เป็น อายุ 21-30 ปี ร้อยละ 34.38 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 62.50 อายุ 41-50 ปี ร้อยละ 1.04 และอายุ 50 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 2.08 ส่วนผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามอายุได้เป็น อายุ 21-30 ปี ร้อยละ 32.35 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 54.90 อายุ 41-50 ปี ร้อยละ 9.80 และอายุ 50 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 2.94 ในขณะที่ผู้ตอบ

แบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้อซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามอายุได้เป็น อายุ 21-30 ปี ร้อยละ 25.00 อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 66.18 อายุ 41-50 ปี ร้อยละ 2.94 และอายุ 50 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 5.88 อันจะเห็นได้ว่าที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะมีอายุระหว่าง 31-40 ปี ทั้งในส่วนที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัย

ระดับการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามระดับการศึกษาได้เป็น ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 2.24 ปริญญาตรี ร้อยละ 50.75 และสูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 47.01 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามระดับการศึกษาได้เป็น ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 11.46 ปริญญาตรี ร้อยละ 52.08 และสูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 36.46 ด้านผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามระดับการศึกษาได้เป็น ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 5.88 ปริญญาตรี ร้อยละ 72.55 และสูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 21.57 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามระดับการศึกษาได้เป็น ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 4.41 ปริญญาตรี ร้อยละ 73.53 และสูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 22.06 ซึ่งจะเห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีการศึกษาในระดับปริญญาตรีที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย รองมาก็จะเป็นผู้ที่มีการศึกษาในระดับสูงกว่าปริญญาตรี

สถานภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามสถานภาพสมรสได้เป็น โสด ร้อยละ 58.21 สมรส ร้อยละ 40.30 และ หย่าร้าง ร้อยละ 1.49 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามสถานภาพสมรสได้เป็น โสด ร้อยละ 60.42 และสมรส ร้อยละ 39.58 ด้านผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามสถานภาพสมรสได้เป็นโสด ร้อยละ 80.39 สมรส ร้อยละ 17.65 และ หย่าร้าง ร้อยละ 1.96 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามสถานภาพสมรสได้เป็นโสด ร้อยละ 72.06 และสมรส ร้อยละ 27.94 โดยจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสดจะตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพสมรส โดยเฉพาะสัดส่วนของผู้ที่ไม่ประสบปัญหา น้ำท่วม

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามอาชีพได้เป็น พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 85.07 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 14.18 และอื่นๆ ร้อยละ 0.75 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามอาชีพได้เป็น พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 63.54 ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 30.21 ข้าราชการ ร้อยละ 1.04 และพนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 5.21 ด้านผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามอาชีพได้เป็น พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 64.71 ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 14.71 ข้าราชการ ร้อยละ 3.92 และพนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 16.67 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามอาชีพได้เป็น พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 72.06 และพนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 27.94 ซึ่งจะเห็นได้ว่าพนักงานบริษัทเอกชนมีสัดส่วนมากที่สุดที่จะตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

รองมาเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจทั้งในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัย และไม่ประสบปัญหาอุทกภัย

รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามระดับรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนได้เป็น ต่ำกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 31.34 รายได้ 20,000-40,000 บาท ร้อยละ 31.34 รายได้ 40,001-60,000 บาท ร้อยละ 17.91 รายได้ 60,000 บาท ขึ้นไป ร้อยละ 20.15 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามระดับรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนได้เป็น ต่ำกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 70.83 รายได้ 20,000-40,000 บาท ร้อยละ 14.14 รายได้ 40,001-60,000 บาท ร้อยละ 13.54 รายได้ 60,000 บาท ขึ้นไป ร้อยละ 1.04 นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามระดับรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนได้เป็น ต่ำกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 11.76 รายได้ 20,000-40,000 บาท ร้อยละ 25.49 รายได้ 40,001-60,000 บาท ร้อยละ 48.04 รายได้ 60,000 บาท ขึ้นไป ร้อยละ 14.71 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามระดับรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนได้เป็น ต่ำกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 22.06 รายได้ 20,000-40,000 บาท ร้อยละ 60.29 รายได้ 40,001-60,000 บาท ร้อยละ 10.29 รายได้ 60,000 บาท ขึ้นไป ร้อยละ 7.35 อันจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยที่มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท และมีรายได้ระหว่าง 20,000-40,000 บาท จะตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะมีรายได้ที่ 40,001-60,000 บาท

จำนวนสมาชิกในครอบครัว ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวได้เป็น จำนวน 1 คน ร้อยละ 8.21 จำนวน 2 คน ร้อยละ 14.93 จำนวน 3 คน ร้อยละ 33.58 จำนวน 4 คน ร้อยละ 36.57 และจำนวน 5 คน ขึ้นไป ร้อยละ 6.72 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวได้เป็น จำนวน 1 คน ร้อยละ 2.08 จำนวน 2 คน ร้อยละ 19.79 จำนวน 3 คน ร้อยละ 16.67 จำนวน 4 คน ร้อยละ 28.13 และจำนวน 5 คน ขึ้นไป ร้อยละ 33.33 ด้านผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวได้เป็น จำนวน 1 คน ร้อยละ 13.73 จำนวน 2 คน ร้อยละ 16.67 จำนวน 3 คน ร้อยละ 20.59 และจำนวน 4 คน ร้อยละ 49.02 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวได้เป็น จำนวน 2 คน ร้อยละ 8.82 จำนวน 3 คน ร้อยละ 20.59 จำนวน 4 คน ร้อยละ 36.76 และจำนวน 5 คน ขึ้นไป ร้อยละ 33.82 อันจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน มีสัดส่วนซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากที่สุด

ที่พักอาศัยปัจจุบัน ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบันได้เป็น ประเภทบ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเอง ร้อยละ 55.22 ประเภทห้องชุดพักอาศัยของตนเอง ร้อยละ 9.70 ประเภทอาศัยกับผู้อื่น ร้อยละ 25.37 และประเภทบ้านเช่า/ห้องเช่า ร้อยละ 9.70 ในขณะที่ผู้ตอบแบบ

สอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบันได้เป็น ประเภทบ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเอง ร้อยละ 96.88 ประเภทห้องชุดพักอาศัยของตนเอง ร้อยละ 1.04 และประเภทบ้านเช่า/ห้องเช่า ร้อยละ 2.08 ด้านผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจำแนกตามลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบันได้เป็น ประเภทบ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเอง ร้อยละ 45.10 ประเภทห้องชุดพักอาศัยของตนเอง ร้อยละ 16.67 ประเภทอาศัยกับผู้อื่น ร้อยละ 36.27 ประเภทบ้านเช่า/ห้องเช่า ร้อยละ 0.98 และประเภทอื่นๆ ร้อยละ 0.98 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยสามารถจำแนกตามลักษณะที่พักอาศัยในปัจจุบันได้เป็น ประเภทบ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเอง ร้อยละ 88.24 ประเภทห้องชุดพักอาศัยของตนเอง ร้อยละ 5.88 ประเภทอาศัยกับผู้อื่น ร้อยละ 1.47 และประเภทบ้านเช่า/ห้องเช่า ร้อยละ 4.41 โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยที่มีที่พักอาศัยปัจจุบันประเภทบ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเองมีสัดส่วนซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากที่สุด รองมาเป็นผู้ที่มีที่พักอาศัยประเภทอาศัยกับผู้อื่น

ตาราง 2 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบอุทกภัยกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยแยกตามคุณลักษณะทั่วไปทางประชากร

คุณลักษณะทั่วไปทางประชากร	ประสบปัญหาอุทกภัย		ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย	
	ผู้ซื้อ (ร้อยละ)	ผู้ไม่ซื้อ (ร้อยละ)	ผู้ซื้อ (ร้อยละ)	ผู้ไม่ซื้อ (ร้อยละ)
1. เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม				
ชาย	25.37	69.79	12.75	57.35
หญิง	74.63	30.21	87.25	42.65
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
2. อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม				
21-30 ปี	18.66	34.38	32.35	25.00
31-40 ปี	62.69	62.50	54.90	66.18
41-50 ปี	12.69	1.04	9.80	2.94
50 ปี ขึ้นไป	5.97	2.08	2.94	5.88
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
3. ระดับการศึกษา				
ต่ำกว่าปริญญาตรี	2.24	11.46	5.88	4.41
ปริญญาตรี	50.75	52.08	72.55	73.53
สูงกว่าปริญญาตรี	47.01	36.46	21.57	22.06
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ตาราง 2 (ต่อ)

คุณลักษณะทั่วไปทางประชากร	ประสบปัญหาทุกภัย		ไม่ประสบปัญหาทุกภัย	
	ผู้ซื้อ (ร้อยละ)	ผู้ไม่ซื้อ (ร้อยละ)	ผู้ซื้อ (ร้อยละ)	ผู้ไม่ซื้อ (ร้อยละ)
4. สถานภาพสมรส				
โสด	58.21	60.42	80.39	72.06
สมรส	40.30	39.58	17.65	27.94
หย่าร้าง	1.49	-	1.96	-
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
5. อาชีพ				
พนักงานบริษัทเอกชน	85.07	63.54	64.71	72.06
ธุรกิจส่วนตัว	-	30.21	14.71	-
ข้าราชการ	-	1.04	3.92	-
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	14.18	5.21	16.67	27.94
อื่น ๆ	.75	-	-	-
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
6. รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน				
ต่ำกว่า 20,000 บาท	31.34	70.83	11.76	22.06
20,000 - 40,000 บาท	31.34	14.14	25.49	60.29
40,001 - 60,000 บาท	17.91	13.54	48.04	10.29
60,000 บาท ขึ้นไป	20.15	1.04	14.71	7.35
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว				
1 คน	8.21	2.08	13.73	-
2 คน	14.93	19.79	16.67	8.82
3 คน	33.58	16.67	20.59	20.59
4 คน	36.57	28.13	49.02	36.76
5 คน ขึ้นไป	6.72	33.33	-	33.82
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
8. ที่พักอาศัยปัจจุบัน				
บ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเอง	55.22	96.88	45.10	88.24
ห้องชุดพักอาศัยของตนเอง	9.70	1.04	16.67	5.88
อาศัยกับผู้อื่น	25.37	-	36.27	1.47
บ้านเช่า/ห้องเช่า	9.70	2.08	.98	4.41
อื่นๆ เช่น บ้านพักข้าราชการ	-	-	.98	-
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : จากการสำรวจโดยการออกแบบสอบถาม

สรุปผลปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคราย จำนวน 236 ราย แบ่งเป็นผู้ที่ประสบปัญหาอุทกภัย จำนวน 134 ราย และผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย จำนวน 102 ราย ได้ตัดสินใจที่จะเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยได้ ดังนี้

ทำเลที่ตั้งที่ตัดสินใจซื้อ จากกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยทั้งหมด 236 ราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในเขตชั้นในมากที่สุด เป็นจำนวน 139 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.90 โดยมีผู้ให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในเขตชั้นกลาง จำนวน 64 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.12 และมีผู้ให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในเขตชั้นนอกน้อยที่สุดที่ จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.98 ซึ่งสรุปได้ตั้งตาราง 3 จำนวนและร้อยละของผู้ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยตามทำเลที่ตั้ง

ตาราง 3 จำนวนและร้อยละของผู้ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยตามทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้ง	ผู้ซื้อ	ร้อยละ
เขตชั้นใน : พระนคร บ่อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน บางรัก ยานนาวา สาทร คลองสาน บางคอแหลม ดุสิต พญาไท ราชเทวี ห้วยขวาง ดินแดง คลองเตย จตุจักร ธนบุรี บางซื่อ บางกอกน้อย วัฒนา บางกอกใหญ่	139	58.90
เขตชั้นกลาง : พระโขนง ประเวศ บางเขน บางกะปิ บึงกุ่ม บางพลัด ภาษีเจริญ จอมทอง ราษฎร์บูรณะสวนหลวง บางนา ทุ่งครุ บางแค วังทองหลาง คันนายาว สะพานสูง สายไหม ลาดพร้าว	64	27.12
เขตชั้นนอก : มีนบุรี ดอนเมือง หนองจอก ลาดกระบัง หนองแขม บางขุนเทียน หลักสี่ คลองสามวา ตลิ่งชัน บางบอน ทวีวัฒนา	33	13.98
รวม	236	100.00

ระดับราคาที่ตัดสินใจซื้อ จากกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยทั้งหมด 236 ราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา ระหว่าง 1,000,001-2,000,000 บาท มากที่สุด เป็นจำนวน 115 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.73 รองลงมาเป็นอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท จำนวน 73 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.93 โดยมีผู้ให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในระดับราคา ระหว่าง 2,000,001-3,000,000 บาท จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.44 และมีผู้ให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาที่มากกว่า 3,000,000 เป็นจำนวนน้อยที่สุดที่ 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.90

ขนาดอาคารชุดพักอาศัย จากกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยทั้งหมด 236 ราย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยขนาด 1 ห้อง เป็นจำนวนมากที่สุด 203 ราย คิดเป็นร้อยละ 86.02 และสนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยขนาด 2 ห้อง เป็นจำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.98

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัจจัยในการเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

สำหรับในส่วนของการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัจจัยในการเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย จะแสดงให้เห็นถึงสัดส่วนความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยในการพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยทั้งในส่วนของบริษัทที่จัดโครงการ เงื่อนไขราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงินของผู้ตอบแบบสอบถาม หลังจากนั้นจะเป็นการศึกษา Binary Logistic Function เพื่อวิเคราะห์ถึงโอกาสความเป็นไปได้ที่ผู้ตอบแบบสอบถามจะซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากค่าเฉลี่ยความพึงพอใจในแต่ละด้านตามที่กล่าวมา

บริเวณที่ตั้งโครงการ จำแนกปัจจัยบริเวณที่ตั้งของโครงการออกเป็น พื้นที่ไม่เกิดอุทกภัยที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา วิธีชีวิตชุมชนที่อาศัยรอบๆ อาคารชุด และที่ตั้งอยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชน ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากที่ตั้งอยู่ใกล้ระบบขนส่งมวลชนและที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษาในระดับ “มากที่สุด” ในขณะที่พื้นที่ไม่เกิดอุทกภัยและวิธีชีวิตชุมชนที่อาศัยรอบๆ อาคารชุดผู้ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยในระดับ “มาก” ส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาน้ำท่วมจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยในพื้นที่ไม่เกิดอุทกภัยในระดับ “ปานกลาง” ส่วนปัจจัยด้านวิธีชีวิตชุมชนที่อาศัยรอบๆ อาคารชุดจะพิจารณาในระดับ “มาก” ดังตาราง 4

เงื่อนไขราคา จำแนกปัจจัยเงื่อนไขราคาออกเป็น ส่วนลดเงินสด ราคาเงินจอง/เงินดาวน์ ค่าส่วนกลางต่อเดือน และส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรก ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยค่าส่วนกลางต่อเดือนในระดับ “มากที่สุด” และจากปัจจัยส่วนลดเงินสด ปัจจัยราคาเงินจอง/เงินดาวน์ และปัจจัยส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรกในระดับ “ปานกลาง” ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยค่าส่วนกลางต่อเดือน ในระดับ “มากที่สุด” รองลงมาเป็นจากปัจจัยราคาเงินจอง/เงินดาวน์ และปัจจัยส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรกในระดับ “มาก” และพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยส่วนลดเงินสดในระดับ “ปานกลาง” ดังตาราง 4

สิ่งอำนวยความสะดวก จำแนกปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกออกเป็น ระบบสาธารณูปโภค พื้นฐาน ระบบรักษาความปลอดภัย สถานที่ออกกำลังกาย อุปกรณ์ตกแต่งห้อง และที่จอดรถ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยด้านที่จอดรถในระดับ “มากที่สุด” ส่วนปัจจัยระบบรักษาความปลอดภัย และปัจจัยอุปกรณ์ตกแต่งห้องในระดับ “มาก” นอกจากนี้จะพิจารณาจากปัจจัยสถานที่ออกกำลังกาย ปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในระดับ “ปานกลาง” ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยก็จะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยที่ไม่แตกต่างกับผู้ประสบอุทกภัย เว้นแต่ปัจจัยระบบสาธารณูปโภคให้อยู่ในระดับ “ปานกลาง” ดังตาราง 4

ตาราง 4 แสดงค่าเฉลี่ยของระดับคะแนนที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินปัจจัยในการพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัย

ปัจจัยในการพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัย	ประสบปัญหาทุกภัย		ไม่ประสบปัญหาทุกภัย	
	คะแนน	ระดับ	คะแนน	ระดับ
	เฉลี่ย	ความสำคัญ	เฉลี่ย	ความสำคัญ
1. บริเวณที่ตั้งโครงการ	3.97	มาก	3.94	มาก
- พื้นที่ไม่เกิดอุทกภัย	3.53	มาก	3.36	ปานกลาง
- ที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา	4.33	มากที่สุด	4.29	มากที่สุด
- ใกล้ฟิสไต้ลกลุ่มชุมชนที่อาศัยรอบๆ อาคารชุด	3.47	มาก	3.54	มาก
- ที่ตั้งอยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชน	4.57	มากที่สุด	4.57	มากที่สุด
2. เงื่อนไขราคา	3.57	มาก	3.67	มาก
- ส่วนลดเงินสด	3.13	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง
- ราคาเงินจอง/เงินดาวน์	3.28	ปานกลาง	3.43	มาก
- ค่าส่วนกลางต่อเดือน	4.55	มากที่สุด	4.56	มากที่สุด
- ส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรก	3.34	ปานกลาง	3.45	มาก
3. สิ่งอำนวยความสะดวก	3.59	มาก	3.64	มาก
- ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน	3.40	ปานกลาง	3.46	มาก
- ระบบรักษาความปลอดภัย	3.46	มาก	3.53	มาก
- สถานที่ออกกำลังกาย	3.20	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง
- อุปกรณ์ตกแต่งห้อง	3.66	มาก	3.73	มาก
- ที่จอดรถ	4.25	มากที่สุด	4.23	มากที่สุด
4. ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ	3.76	มาก	3.77	มาก
- ชื่อเสียงของกรรมการผู้จัดการ	4.28	มากที่สุด	4.21	มากที่สุด
- จำนวนโครงการบริหารที่ผ่านมา	4.27	มากที่สุด	4.32	มากที่สุด
- ชื่อเสียงของบริษัทเจ้าของโครงการ	3.93	มาก	4.04	มาก
- การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	3.48	มาก	3.54	มาก
- ทุนจดทะเบียน	2.85	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง
5. สถานภาพทางการเงิน	4.10	มาก	4.05	มาก
- รายได้รวม (รายได้ประจำ+รายได้พิเศษอื่นๆ)	3.88	มาก	3.83	มาก
- ระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อ	4.31	มากที่สุด	4.26	มากที่สุด

ที่มา : จากการสำรวจโดยการออกแบบสอบถาม

ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ จำแนกปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการออกเป็น ชื่อเสียงของกรรมการผู้จัดการ จำนวนโครงการบริหารที่ผ่านมา ชื่อเสียงของบริษัทเจ้าของโครงการ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และทุนจดทะเบียน ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาให้ระดับปัจจัยในการซื้ออาคารชุดพักอาศัยที่ไม่แตกต่างกัน โดยพิจารณาปัจจัยด้านชื่อเสียงของกรรมการผู้จัดการและจำนวนโครงการบริหารที่ผ่านมาในระดับ “มากที่สุด” และพิจารณาด้านชื่อเสียงของบริษัทเจ้าของโครงการและด้านการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในระดับ “มาก” ส่วนทุนจดทะเบียนในระดับ “ปานกลาง” ดังตาราง 4

สภาพทางการเงิน จำแนกปัจจัยด้านสภาพทางการเงินของผู้ตอบแบบสอบถามออกเป็น รายได้รวม (รายได้ประจำบวกรายได้พิเศษอื่นๆ หักด้วยรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน) และระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยด้านระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อในระดับ “มากที่สุด” และพิจารณาจากปัจจัยรายได้รวมในระดับ “มาก” ดังตาราง 4

นอกจากนี้ในส่วนของการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพิจารณตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยด้วยการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกแบบ 2 กลุ่ม ซึ่งการศึกษาในส่วนนี้จะทำการเฉลี่ยค่าระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย และดำเนินการทางแบบจำลอง ภายใต้สมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานในการวิจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัยปี 2554 ที่สำคัญ คือ

1. ปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
2. ปัจจัยราคาของอาคารชุดพักอาศัยหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
3. ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกที่เจ้าของโครงการจัดเตรียมไว้ให้หลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
4. ปัจจัยความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
5. ปัจจัยสภาพทางการเงินของผู้ซื้อหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

แบบจำลองทดสอบการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

$$PR_f = c + b_1EF + b_2LC + b_3PC + b_4FC + b_5TR + b_6FN + e$$

- โดยที่ PR แทน การตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย (ซื้อหรือไม่ซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม)
 EF แทน ผลกระทบอุทกภัย (การประสบปัญหาหรือไม่ประสบปัญหาอุทกภัย)
 LC แทน ปัจจัยด้านบริเวณที่ตั้งของโครงการเฉลี่ย
 PC แทน ปัจจัยด้านเงื่อนไขราคาเฉลี่ย
 FC แทน ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเฉลี่ย
 TR แทน ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการเฉลี่ย
 FN แทน ปัจจัยด้านสถานภาพทางการเงินเฉลี่ย
 c แทน ค่าคงที่
 b แทน สัมประสิทธิ์ของปัจจัย
 e แทน ค่าความคลาดเคลื่อน

ตาราง 5 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

Variables	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
EF	.058	.433	.018	1	.893	1.060	.453	2.478
LC	.680	.446	2.325	1	.127	1.973	.824	4.726
PC	-.325	.526	.383	1	.536	.722	.258	2.023
FC	2.590	.712	13.219	1	.000*	13.333	3.300	53.870
TR	-.765	.404	3.588	1	.058*	.465	.211	1.027
FN	1.404	.246	32.618	1	.000*	4.071	2.515	6.591
c	-11.926	2.115	31.791	1	.000	.000		

* ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 5 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย โดยระบุตัวแปรอิสระที่เป็นตัวแปรเชิงกลุ่ม (Categorical Variables) คือ ผลกระทบอุทกภัยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบอุทกภัยและไม่ประสบอุทกภัย (EF) ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อพบว่า ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก (FC) ตัวแปรความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ (TR) และตัวแปรสถานภาพทางการเงิน (FN) มีนัยสำคัญทางสถิติระดับ 0.01 ขึ้นไป หรือเป็นไปตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้ ส่วนตัวแปรการประสบปัญหาหรือไม่ประสบปัญหาอุทกภัย (EF) ซึ่งเป็นตัวแปรตัวแปรเชิงกลุ่ม ตัวแปร

บริเวณที่ตั้งโครงการ (LC) และตัวแปรเงื่อนไขราคา (PC) ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่าในคอลัมน์ Sig. มากกว่า .10) หรือไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้

ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่า ตัวแปรที่สำคัญในการพิจารณาซื้อ คือ

1. ผู้บริโภคพิจารณาซื้อจากปัจจัยความสะดวกสบายซึ่งเจ้าของโครงการได้จัดไว้ให้อันประกอบด้วย ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน ระบบรักษาความปลอดภัย สถานที่ที่ออกกำลังกาย อุปกรณ์ตกแต่งห้อง และที่จอดรถ นั่นคือ เมื่อเจ้าของโครงการได้จัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกไว้สูงขึ้นอีก 1 เท่า จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสูงถึง 13.33 เท่า

2. ในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย ผู้บริโภคได้พิจารณาปัจจัยด้านสถานภาพทางการเงิน อันประกอบด้วย รายได้รวม และระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อ นั่นคือเมื่อผู้บริโภคมีสถานภาพทางการเงินที่เพิ่มสูงขึ้นอีก 1 เท่า จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยเพิ่มสูงขึ้นถึง 4.07 เท่า

สำหรับผลกระทบจากอุทกภัยไม่กระทบต่อการตัดสินใจพิจารณาซื้ออาคารชุดพักอาศัยแต่อย่างใด แม้จะมีบางทำเลที่ตั้งโครงการอยู่บริเวณที่เคยน้ำท่วม ผู้บริโภคยังอาจตัดสินใจที่จะซื้อ เพราะผู้บริโภคพิจารณาอาคารชุดพักอาศัยจากความสะดวกสบาย โดยเฉพาะที่จอดรถที่โครงการจัดหาให้ซึ่งส่วนใหญ่ก็อยู่ในอาคารสูงซึ่งจะคลายความกังวลใจกับการแสวงหาที่จอดรถหากเกิดอุทกภัยเกิดขึ้นอีก และอีกปัจจัยที่พิจารณาจะเป็นด้านความพร้อมของผู้บริโภคในการเงินทุนในการตัดสินใจ ผู้บริโภคที่มีความพร้อมในฐานะทางการเงินและสภาพคล่องไม่ว่าจะเกิดภาวะอุทกภัยหรือไม่ก็ไม่กระทบกับการตัดสินใจที่จะเลือกซื้อ

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ต้องการการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 เพื่อศึกษาคุณลักษณะทางด้านประชากร เศรษฐกิจ และสังคมของผู้บริโภคกับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย และศึกษาถึงปัจจัยที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 โดยศึกษาความแตกต่างลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม และผลกระทบอุทกภัยที่ได้รับมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย และคุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกซื้อ ผู้วิจัยสามารถสรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะดังนี้

สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

ความมุ่งหมายของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งความมุ่งหมายไว้ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาผลกระทบจากอุทกภัยปี 2554 กับลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ และสังคมของผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 โดยศึกษาถึงปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการ เงื่อนไขราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงินของผู้บริโภค
3. เพื่อศึกษาถึงคุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อทั้งในส่วนของทำเลที่ตั้ง ระดับราคา และขนาดห้อง

สมมติฐานในการวิจัย

1. ปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
2. ปัจจัยราคาของอาคารชุดพักอาศัยหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
3. ปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกที่เจ้าของโครงการจัดเตรียมไว้ให้หลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
4. ปัจจัยความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย
5. ปัจจัยสถานภาพทางการเงินของผู้ซื้อหลังเกิดอุทกภัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัยที่สร้างขึ้นในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งอาจมีสำมะโนครัวประชากรในพื้นที่หรือไม่ก็ได้

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาทั้งสิ้น จำนวน 400 ตัวอย่าง จากการสุ่มเลือกตามความสะดวก (Convenience Sampling) โดยการแจกแบบสอบถาม ซึ่งผู้วิจัยได้โดยการแจกแบบสอบถามให้แก่ผู้เดิมชมงานมหรรรณบ้านและคอนโด โครงการขายที่จัดตั้งบูธแสดงตามห้างสรรพสินค้า และให้กับเพื่อนร่วมชั้นเรียนและเพื่อนร่วมงานที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัยปี 2554 โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ซึ่งเป็นคุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม ของผู้ตอบแบบสอบถาม นำมาวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ และนำเสนอผลเป็นค่าร้อยละ และวิเคราะห์สัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่ตัดสินใจซื้อและไม่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยเป็นการวัดโดยใช้คำถามแบบปลายปิด(Closed Ended) ซึ่งลักษณะคำถามจะเป็นแบบคำตอบหลายตัวเลือก

ส่วนที่ 2 เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดที่ผู้บริโภคใช้ประกอบในการพิจารณาตัดสินใจเลือกอาคารชุดพักอาศัย ได้แก่บริเวณที่ตั้งโครงการ เงื่อนไขราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานะภาพทางการเงินของผู้บริโภค ซึ่งลักษณะคำถามจะเป็นแบบคำตอบหลายตัวเลือก (Multiple Choice) โดยประเมินความมากน้อยของปัจจัย ทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานะภาพทางการเงิน แบบRating Scale

ส่วนที่ 3 เป็นการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความประสงค์ของผู้ตอบแบบสอบถามที่จะซื้ออาคารชุดพักอาศัยโดยพิจารณาคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ โดยใช้คำถามแบบปลายปิด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยได้จากการใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 400 ชุด โดยการแจกแบบสอบถามให้แก่ผู้เดิมชมงานมหรรรณบ้านและคอนโด โครงการขายที่จัดตั้งบูธแสดงตามห้างสรรพสินค้า และให้กับเพื่อนร่วมชั้นเรียนและเพื่อนร่วมงานที่มีความสนใจอาคารชุดพักอาศัยโดยใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือน มีนาคม-เมษายน 2555

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการค้นคว้าเอกสารที่เป็นบทความทางวิชาการจากหนังสือ วารสาร เอกสารสิ่งพิมพ์ รายงานสถิติทั้งของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นประกอบด้วย ร้อยละ และค่าเฉลี่ย สำหรับวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 3 สำหรับส่วนที่ 2 อาศัยแบบจำลอง Binary Logistic Regression ในการทดสอบสมมติฐาน และศึกษาถึงความน่าจะเป็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามจะตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากปัจจัยในด้านต่าง ๆ ทั้งในส่วนของการทำเลที่ตั้งโครงการ เงื่อนไขราคา สิ่งอำนวยความสะดวก ความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ และสถานภาพทางการเงินของผู้บริโภค

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยด้วยการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกแบบ 2 กลุ่ม ซึ่งการศึกษาในส่วนนี้จะทำการเฉลี่ยค่าระดับความสำคัญในแต่ละปัจจัยพิจารณาเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 ราย โดยสร้างแบบจำลองในการศึกษา ดังนี้

$$PR_f = c + b_1EF + b_2LC + b_3PC + b_4FC + b_5TR + b_6FN + e$$

- โดยที่ PR แทน การตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย (ซื้อหรือไม่ซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม)
 EF แทน ผลกระทบอุทกภัย (การประสบปัญหาหรือไม่ประสบปัญหาอุทกภัย)
 LC แทน ปัจจัยด้านบริเวณที่ตั้งของโครงการเฉลี่ย
 PC แทน ปัจจัยด้านเงื่อนไขราคาเฉลี่ย
 FC แทน ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเฉลี่ย
 TR แทน ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการเฉลี่ย
 FN แทน ปัจจัยด้านสถานภาพทางการเงินเฉลี่ย
 c แทน ค่าคงที่
 b แทน สัมประสิทธิ์ของปัจจัย
 e แทน ค่าความคลาดเคลื่อน

สรุปและอภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554 มีผลการศึกษาโดยสรุปได้ดังนี้

คุณลักษณะทางประชากร เศรษฐกิจ สังคม ของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 ราย เป็นผู้ประสบปัญหาอุทกภัย ร้อยละ 57.50 และเป็นผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยร้อยละ 42.50 นอกจากนี้ในจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยมีการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย ร้อยละ 58.26 และ 60 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงจะตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากกว่าเพศชาย นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปี ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากที่สุด รองมาเป็นช่วงอายุระหว่าง 31-30 ปี สำหรับในส่วนของระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีมากที่สุด (เช่นเดียวกับผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย) รองมาเป็นระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ขณะที่สถานภาพสมรส ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสถานภาพโสดจะมีสัดส่วนตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากกว่าสถานภาพสมรส โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีสมาชิกในครอบครัว 4 คน จะตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากที่สุด ในด้านอาชีพผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นพนักงานบริษัทเอกชนมีการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมากกว่าอาชีพอื่นๆ สำหรับประเด็นรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะมีรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท และระหว่าง 20,000-40,000 บาท ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยแต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะมีรายได้ส่วนบุคคลอยู่ระหว่าง 40,000-60,000 บาท และประเด็นสุดท้ายผู้ตอบแบบสอบถามที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะมีที่พักอาศัยในปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ที่เป็นของตนเองเป็นส่วนใหญ่

การวิเคราะห์คุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อจะพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้บริโภค จำนวน 236 ราย (ผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย จำนวน 134 ราย และผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย จำนวน 102 ราย) ตัดสินใจที่จะเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย พบว่า มีผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 58.90 ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 48.73 สนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาระหว่าง 1,000,001-2,000,000 บาท รองมาเป็นระดับราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท ร้อยละ 30.93 และตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยในขนาด 1 ห้องถึงร้อยละ 86.02 แต่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยขนาด 2 ห้องเพียงร้อยละ 13.98

การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัจจัยในการเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาริเวณที่ตั้งโครงการในด้านที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา และด้านที่ตั้งอยู่ใกล้ระบบขนส่งมวลชนในระดับ “มากที่สุด” สำหรับในส่วนของเงื่อนไขราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาด้านค่าส่วนกลางต่อเดือนในระดับ “มากที่สุด” สำหรับผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะให้ความสำคัญของปัจจัยราคาเงินจอง/เงินดาวน์ และส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรกในระดับ “มาก” แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาเรื่องดังกล่าวในระดับ “ปานกลาง” ในส่วนของปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวก ผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาในด้านที่จอดรถในระดับ “มากที่สุด” สำหรับปัจจัยความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาในด้านชื่อเสียงของกรรมการผู้จัดการ และจำนวนโครงการบริหารที่ผ่านมาในระดับ “มากที่สุด” ในด้านชื่อเสียงของบริษัทเจ้าของโครงการในระดับและการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ให้ระดับ

“มาก” สุดท้ายปัจจัยสถานภาพทางการเงิน ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่ประสบปัญหาอุทกภัยและไม่ประสบปัญหาอุทกภัยจะพิจารณาในด้านระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อในระดับ “มากที่สุด” และรายได้รวมในระดับ “มาก”

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยด้วยการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกแบบ 2 กลุ่ม โดยระบุตัวแปรอิสระที่เป็นตัวแปรเชิงกลุ่ม คือ ผลกระทบอุทกภัยของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประสบอุทกภัยและไม่ประสบอุทกภัย พบว่า ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก (FC) ตัวแปรความน่าเชื่อถือของบริษัทเจ้าของโครงการ (TR) และตัวแปรสถานภาพทางการเงิน (FN) มีนัย สำคัญทางสถิติระดับ 0.01

โดยตัวแปรที่สำคัญที่ผู้บริโภคมองเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยนั้น ผู้บริโภคพิจารณาถึงปัจจัยสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย นั่นคือ เมื่อผู้บริโภคได้ประเมินค่าความสะดวกสบายที่จะได้รับเพิ่มขึ้น 1 เท่า จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสูงขึ้นถึง 13.33 เท่า และผู้บริโภคจะพิจารณาถึงปัจจัยสถานภาพทางการเงินของตน นั่นคือ หากผู้บริโภคมีสถานภาพทางการเงินเพิ่มสูงขึ้นอีก 1 เท่า โอกาสที่จะทำให้ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะสูงถึง 4.07 เท่า

อย่างไรก็ตาม ตัวแปรการประสบปัญหาหรือไม่ประสบปัญหาอุทกภัย (EF) ซึ่งเป็นตัวแปรตัวแปรเชิงกลุ่ม ตัวแปรบริเวณที่ตั้งโครงการ (LC) และตัวแปรเงื่อนไขราคา (PC) ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งเป็นไปได้ว่าผู้บริโภคยังไม่กังวลกับสถานการณ์น้ำท่วมที่ผ่านมามากนัก

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

1. การวิจัยสะท้อนให้เห็นว่าผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย และเป็นผู้ที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มากกว่าช่วงอายุอื่นๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายของธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยจึงควรให้ความสำคัญกับความสนใจของเพศหญิงและผู้ที่มีช่วงอายุดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น

2. อาชีพพนักงานบริษัทเอกชนเป็นอาชีพที่ให้ความสนใจซื้อมากกว่ากลุ่มข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ดังนั้นหากภาคเอกชนผู้ประกอบการจะดำเนินโครงการที่พักอาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยสำหรับข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจอาจได้รับความสนใจน้อย

3. การศึกษากลุ่มผู้ที่ประสบปัญหาอุทกภัยส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยมีรายได้ไม่เกิน 40,000 บาท แต่ในส่วนของผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยที่มีรายได้ 40,001-60,000 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้ที่ไม่ประสบปัญหาอุทกภัยที่ตัดสินใจซื้อจะมีรายได้ที่สูงกว่ากลุ่มผู้ประสบปัญหาอุทกภัย ซึ่งข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ ทางผู้ประกอบการโครงการอาคารชุดพักอาศัย สถาบันการเงิน หรือหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง สามารถนำไปวิเคราะห์หรือศึกษาเพิ่มเติมเพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและประกาศนโยบายเพื่อให้ผู้ที่มีรายได้น้อยและประสบปัญหาอุทกภัยมีความสามารถทางการเงินอย่างเพียงพอที่จะรองรับการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยเพื่อไม่ให้กลายเป็นภาวะความต้องการในลักษณะฟองสบู่และกลายเป็นหนี้เสียสำหรับสถาบันการเงินในที่สุด

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรขยายขอบเขตกลุ่มตัวอย่างเพิ่มไปยังเขตปริมณฑล เนื่องจากอาคารชุดพักอาศัยมีแนวโน้มที่จะขยายไปยังพื้นที่ดังกล่าว ตามแนวต่อขยายเส้นทางรถไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างดำเนินการพัฒนาของภาครัฐ เพื่อให้สามารถสะท้อนภาพลักษณะตลาดอาคารชุดพักอาศัยได้มากยิ่งขึ้นต่อไป
2. ควรศึกษาความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคเปรียบเทียบอาคารชุดพักอาศัยกับที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น และเปรียบเทียบความพึงพอใจของที่อยู่อาศัยให้มีความชัดเจนมากขึ้น





บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กิตติพงษ์ ศรีจันทร์. (2552). *ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กรณีศึกษา เปรียบเทียบประเภทบ้านเดี่ยวระดับหรูและคอนโดมิเนียม. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ปรินซ์นิพนธ์. ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.*
- กิ่งกมล เกตุกิ่ง,จินตนา สิงห์ทอง และวาสนา ทรรศนีย์กุลกิจ. (2551). *การศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร. การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง ปรินซ์นิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยนเรศวร. ถ่ายเอกสาร.*
- ธนภัทร์ หวนสุริยา. (2546). *ปัจจัยกำหนดการตัดสินใจเลือกซื้ออพาร์ทเมนท์. ปรินซ์นิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.*
- ชนาวุฒิ เขียวรอด. (2552). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร. ปรินซ์นิพนธ์. วศ.บ. (วิศวกรรมโยธาและเทคโนโลยี). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี. ถ่ายเอกสาร.*
- นราทิพย์ ชุตินวงศ์. (2548). *ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.*
- บริษัท มาเก็ท อินโฟแอนด์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด. (2554). *ข้อมูลอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) พศวัต ศรีกองทัพ. (2551). ปัจจัยกำหนดความต้องการอาคารชุดในกรุงเทพมหานครและการประมาณแนวโน้มความต้องการอาคารชุด พ.ศ. 2550-2554. ปรินซ์นิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง. ถ่ายเอกสาร.*
- วิไลวรรณ วรรณนิชกุล. (2538). *เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรมและทฤษฎีต้นทุน หน่วยที่ 7. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.*
- รุ่งรัศ จันท์จารุภรณ์. (2547). *การศึกษาเปรียบเทียบตัวแบบที่ใช้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อของผู้บริโภค. ปรินซ์นิพนธ์ วท.บ. (สถิติประยุกต์). กรุงเทพฯ : คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.*
- รัตนา สายคณิต. (2551). *เศรษฐศาสตร์เพื่อการจัดการ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.*
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ .REIC Research Report. สืบค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน 2554 จาก <http://www.reic.or.th>
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2549). *ความต้องการที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, มองเศรษฐกิจ ฉบับที่ 1912*
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2550). *คอนโดมิเนียมครึ่งหลังปี 2551: ต้นทุนพุ่ง กำลังซื้อลดลง. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, มองเศรษฐกิจ ฉบับที่ 2207*
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2552). *การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของคนกรุงเทพฯ ทำเลที่ตั้ง และราคา ปัจจัยหลักในการตัดสินใจ. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2206*
- สวรจ บัญญอนันต์. (2552). *การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ และปัญหาผู้พักอาศัยอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร. ปรินซ์นิพนธ์. ค.ม. (ธุรกิจอุตสาหกรรม). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย*

- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. ถ่ายเอกสาร.
- สมบูรณ์ หวังโชคดำรง. (2545). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดหลังเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ*. ปรินซ์นิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง. ถ่ายเอกสาร.
- สุดสายใจ พุรวัดนะ. (2542). *ปัจจัยที่กำหนดความต้องการในการซื้อรถยนต์นั่งใหม่ในเขตกรุงเทพมหานคร*. ศ.ม.(เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- สาวิตร โกมาสถิตย์. (2549). *การตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร*. ปรินซ์นิพนธ์. ศ.ม.(เศรษฐศาสตร์การจัดการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สิทธิ อยู่นาน (2550). *อุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. ปรินซ์นิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง. ถ่ายเอกสาร.
- อภิลักษณ์ นิมมานพัชรินทร์ (2543). *ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดในกรุงเทพมหานคร*. ปรินซ์นิพนธ์ วท.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- Lancaster, Kelvin J. (1974). *Introduction to Microeconomics*. 2nd ed, Chicago : Rand McNally.
- Preston, V., Murdie, R., & Northrup, D. (1993). *Condominiums: An Investment Decision or Lifestyle Choice?*. Journal of Housing and the Built Environment.
- Shepherd, William G. (1979). *The Economics of Industrial Organization*. New Jersey : Prentice-Hall.
- Sherman, Roger (1974). *The Economic of Industry*. Boston : Little, Brown and Company.
- Simonsohn, U., & Loewenstein, G. (2006). *The Effect of Previously Encountered Prices on Current Housing Demand*. The Economic Journal.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

แบบสอบถาม

โครงการวิจัยเรื่อง : การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังเกิดอุทกภัย ปี 2554

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ โดยพิจารณาจากคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัย

ส่วนที่ 1 สถานภาพส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () ที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุดในแต่ละคำถาม

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. อายุ

() 21-30 ปี
() 31-40 ปี
() 41-50 ปี
() 50 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

() ต่ำกว่าปริญญาตรี
() ปริญญาตรี
() สูงกว่าปริญญาตรี

4. อาชีพ

() พนักงานบริษัทเอกชน
() ธุรกิจส่วนตัว
() ข้าราชการ
() พนักงานรัฐวิสาหกิจ
() อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. สถานภาพการสมรส

() โสด
() สมรส
() หย่าร้าง

6. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

() 1 คน
() 2 คน

- () 3 คน
 () 4 คน
 () 5 คนขึ้นไป
7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
- () ต่ำกว่า 20,000 บาท
 () 20,000 - 40,000 บาท
 () 40,001 - 60,000 บาท
 () 60,000 บาท ขึ้นไป
8. ที่พักอาศัยปัจจุบัน
- () บ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์ของตนเอง
 () ห้องชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียมของตนเอง
 () อาศัยกับผู้อื่น ระบุความสัมพันธ์.....
 () บ้านเช่า/ห้องเช่า
 () อื่นๆ ระบุ.....
9. ที่พักอาศัยปัจจุบันเคยประสบปัญหาอุทกภัยปีที่ผ่านมาหรือไม่
- () ประสบปัญหาอุทกภัย
 () ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความและทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านคิดว่าเห็นด้วยมากที่สุดในการพิจารณาปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

ความคิดเห็น	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ทำเลที่ตั้งโครงการ					
ที่ตั้งไม่เกิดอุทกภัย					
ที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา					
ไลฟ์สไตล์กลุ่มชุมชนที่อาศัยรอบๆ อาคารชุด					
ที่ตั้งอยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชน					
ราคา					
ส่วนลดเงินสด (สูง)					
จำนวนเงินจอง/เงินดาวน์ (ต่ำ)					
ค่าส่วนกลางต่อเดือน (ต่ำ)					
ส่วนลดมาตรการคืนภาษีบ้านหลังแรก (สูง)					

ความคิดเห็น	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
สิ่งอำนวยความสะดวก					
ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน					
ระบบรักษาความปลอดภัย					
สถานที่ออกกำลังกาย					
อุปกรณ์ตกแต่งห้อง					
ที่จอดรถ					
ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ					
ชื่อเสียงของกรรมการผู้จัดการ					
จำนวนโครงการบริหารที่ผ่านมา					
ชื่อเสียงของบริษัทเจ้าของโครงการ					
การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์					
ทุนจดทะเบียน					
สภาพทางการเงิน					
รายได้รวม (รายได้ประจำ+รายได้พิเศษอื่นๆหักด้วยรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน)					
ระบบการชำระเงินและแหล่งเงินทุนในการซื้อ					

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อ โดยพิจารณาจากคุณลักษณะอาคารชุดพักอาศัย

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () ที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุดในแต่ละคำถาม

1. ท่านประสงค์จะซื้ออาคารชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียมหรือไม่ อย่างไร

- () ตัดสินใจซื้อแล้ว
 () ประสงค์ที่จะซื้อภายใน.....ปี
 () ไม่ประสงค์ที่จะซื้อ โปรดระบุเหตุผล.....

2. ทำเลที่ตั้งของอาคารชุดพักอาศัย หรือ คอนโดมิเนียม ที่ท่านตัดสินใจเลือกซื้อตั้งอยู่ในเขต

- () เขตชั้นใน ประกอบด้วย 21 เขต ได้แก่ พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน บางรัก ยานนาวา สาทร บางคอแหลม ดุสิต บางซื่อ พญาไท ราชเทวี ห้วยขวาง คลองเตย จตุจักร ธนบุรี คลองสาน บางกอกน้อย บางกอกใหญ่ ดินแดง วัฒนา
 () เขตชั้นกลาง ประกอบด้วย 18 เขต ได้แก่ พระโขนง ประเวศ บางเขน บางกะปิ ลาดพร้าว บีงกุ่ม บางพลัด ภาษีเจริญ จอมทอง ราษฎร์บูรณะ สวนหลวง บางนา ทุ่งครุ บางแค วังทองหลาง คันนายาว สะพานสูง สายไหม

() เขตชั้นนอก ประกอบด้วย 11 เขต ได้แก่ มีนบุรี ดอนเมือง หนองจอก ลาดกระบัง ตลิ่งชัน หนองแขม บางขุนเทียน หลักสี่ คลองสามวา บางบอน ทวีวัฒนา

3. ระดับราคาที่ท่านตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

- () ต่ำกว่า หรือเท่ากับ 1,000,000 บาท
 () 1,000,001 – 2,000,000 บาท
 () 2,000,001 – 3,000,000 บาท
 () 3,000,001 บาทขึ้นไป

4. ขนาดของอาคารชุดที่ท่านประสงค์ที่จะซื้อ

- () 1 ห้องนอน
 () 2 ห้องนอน
 () 3 ห้องนอน

5. ข้อเสนอแนะอื่น

.....

.....

.....

.....

.....

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านที่กรุณาสละเวลาและให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี



ภาคผนวก ข
ตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูล



Output ตาราง 4

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases(a)		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	400	71.2
	Missing Cases	162	28.8
	Total	562	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		562	100.0

a If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
0	0
1	1

Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter coding (1)
flood	0	170	1.000
Impact	1	230	.000

Block 0: Beginning Block

Classification Table(a,b)

Observed			Predicted		
			Purchase condo or not		Percentage Correct
			0	1	
Step 0	Purchase condo or not	0	0	164	.0
		1	0	236	100.0
Overall Percentage					59.0

a Constant is included in the model.

b The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	.364	.102	12.818	1	.000	1.439

Variables not in the Equation

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	LOCATION	87.322	1	.000
		PRICE_CO	155.664	1	.000
		FACILITY	184.210	1	.000
		TRUST	84.173	1	.000
		FINANCE	241.002	1	.000
		FLOOD_IM(1)	.122	1	.727
	Overall Statistics		281.157	6	.000

Block 1: Method = Enter**Omnibus Tests of Model Coefficients**

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	376.174	6	.000
	Block	376.174	6	.000
	Model	376.174	6	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	165.313	.610	.822

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	16.826	8	.032

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Purchase condo or not = 0		Purchase condo or not = 1		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	40	39.943	0	.057	40
	2	39	38.779	0	.221	39
	3	40	39.381	0	.619	40
	4	17	25.452	23	14.548	40
	5	19	12.138	21	27.862	40
	6	8	5.583	32	34.417	40
	7	1	1.499	39	38.501	40
	8	0	.779	40	39.221	40
	9	0	.321	42	41.679	42
	10	0	.125	39	38.875	39

Classification Table(a)

Observed			Predicted		
			Purchase condo or not		Percentage Correct
			0	1	
Step 1	Purchase condo or not	0	133	31	81.1
		1	21	215	91.1
	Overall Percentage				87.0

a The cut value is .500

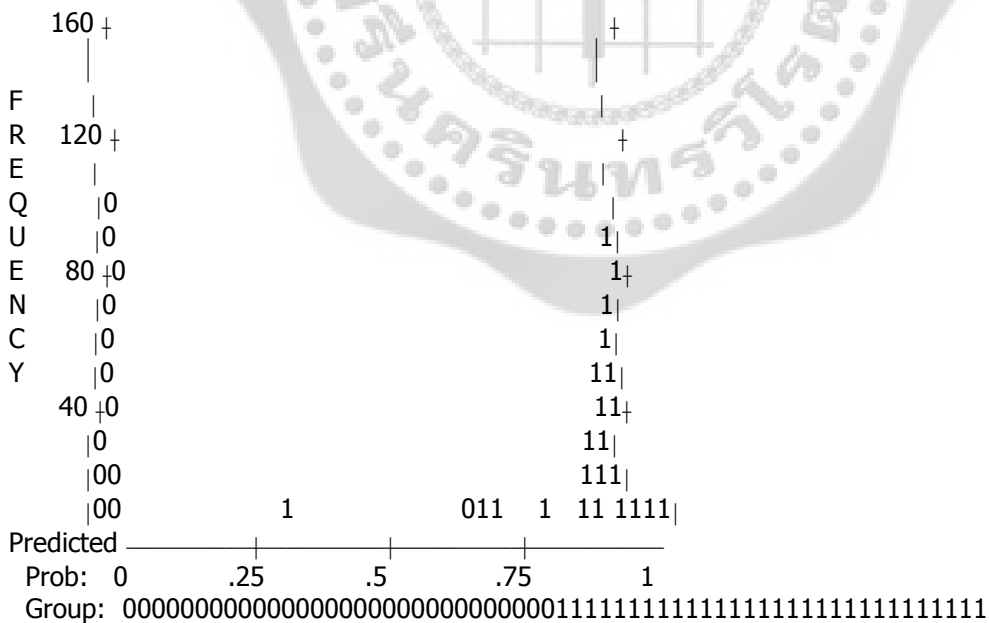
Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95.0% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Step 1(a) LOCATION	.680	.446	2.325	1	.127	1.973	.824	4.726
PRICE_CO	-.325	.526	.383	1	.536	.722	.258	2.023
FACILITY	2.590	.712	13.219	1	.000	13.333	3.300	53.870
TRUST	-.765	.404	3.588	1	.058	.465	.211	1.027
FINANCE	1.404	.246	32.618	1	.000	4.071	2.515	6.591
FLOOD_IM(1)	.058	.433	.018	1	.893	1.060	.453	2.478
Constant	-11.926	2.115	31.791	1	.000	.000		

a Variable(s) entered on step 1: LOCATION, PRICE_CO, FACILITY, TRUST, FINANCE, FLOOD_IM.

Step number: 1

Observed Groups and Predicted Probabilities





ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ ชื่อสกุล นางสาวปภาดา พงษ์อุตทา
วัน เดือน ปีเกิด 28 ธันวาคม 2523
สถานที่เกิด จังหวัดกาฬสินธุ์
สถานที่อยู่ปัจจุบัน 633 ถนนลาดพร้าว 3
แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
10900

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2547 เศรษฐศาสตรบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
จาก มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
พ.ศ. 2555 เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์การจัดการ)
จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

