

# การศึกษาหาค่าน้ำหนักปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวโด ยกระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น กรณีศึกษาตำบลท่าขอนยาง – ขามเรียง จังหวัดมหาสารคาม

## The Study of Weight criterion to make the decision buys the detached house by using the Analytic Hierarchy Process (AHP) Case study: Ta Khon Yang – Khamriang Sub-District, Mahasarakham province.

วรรณะ ประภาภรณ์<sup>1</sup>, สุ่มงคล นาทัน<sup>2</sup>, สุขสันต์ แพงห่อพาน<sup>3</sup>, จักรพัฒน์ มีบุญ<sup>4</sup>

Wantana papaporn<sup>1</sup>, Sumongkon natan<sup>2</sup>, Suksan phanghorphan<sup>3</sup>, Jakkapat meboon<sup>4</sup>

### บทคัดย่อ

จากความต้องการด้านที่อยู่อาศัยของประชากรในจังหวัดมหาสารคามที่เพิ่มขึ้นถึงในช่วงปี 2551 – 2555 ถึงร้อยละ 2.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงเกิดการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ผู้วิจัยจึงมีความสนใจถึงกรอบการตัดสินใจ และค่าน้ำหนักในการตัดสินใจของปัจจัยการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์หรือบ้านเดี่ยวของกลุ่มตัวอย่างประชากร ที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ ตำบลท่าขอนยาง-ขามเรียง จ. มหาสารคาม เพื่อให้เข้าใจและตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคในด้านที่อยู่อาศัยโดยใช้กระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น ปัจจัยของกรอบในการตัดสินใจประกอบด้วย ด้านกายภาพ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสภาพแวดล้อม และด้านชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยหลัก 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1. ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม คิดเป็นร้อยละ 32.51 , 2. ด้านทำเลที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 28.81 และ 3. ด้านกายภาพคิดเป็นร้อยละ 22.89 สำหรับการให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อย 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1. โครงการมีการดูแลรักษาความปลอดภัยคิดเป็นร้อยละ 11.53, 2. ปัจจัยด้านความสะดวกในการคมนาคมและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 9.34 และ 3. ปัจจัยด้านมลพิษต่างๆเช่น เสียง กลิ่น น้ำเสีย เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 9.14.

**คำสำคัญ:** การตัดสินใจ, เกณฑ์ค่าน้ำหนัก, บ้านเดี่ยว, กระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น, ตำบลท่าขอนยาง-ขามเรียง จ. มหาสารคาม

### Abstract

Housing needs in Mahasarakham province since 2551 – 2555 B.E. increasing 2.2 percent. The appraisal value changes of real-estate have been affected to grow up 48.01 percent. The researcher was interested in the decision framework consider to buys a detached house in population samples, Ta Khon Yang – Khamriang Sub-District, Mahasarakham province, by using the Analytic Hierarchy Process (AHP) technique. The main goal was to find the weight criterion to make the decision which consists of 4 main factors including 1. Physical of building, 2. Project layout and location, 3. Project Environment and 4. Entrepreneur reputation.

<sup>1</sup> อาจารย์,<sup>2,3,4</sup>นิสิตปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม 44150

<sup>1</sup> Lecturer,<sup>2,3,4</sup> Undergraduate., Faculty of Engineering, Mahasarakham University, Kantharawichai District, Maha Sarakham 44150, Thailand.

The researcher found that the sample focused on the first three main factors, 1. Project Environment 32.51 percent, 2. Project layout and location 28.81 percent, and 3. Physical of building 22.89 percent. For the sub – factor, the researcher found that the sample focus on the first three sub-factors, 1. The sub-factor of project security 11.53 percent, 2 . The sub-factor of project accessibility and infrastructure 9.34 percent, and 3. The sub-factor of project pollutions such as wastewater pollution, air pollution 9.14 percent

**Keywords:** Decision making, weight criterion, detached house, Analytic Hierarchy Process (AHP), Ta Khon Yang – Khamriang Sub-District, Mahasarakham province

## บทนำ

ประชากรในจังหวัดมหาสารคาม ระหว่างปี พ.ศ.2551-2555 มีความต้องการด้านที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ถึง 2.2%<sup>1</sup> ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการปรับตัวด้านราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน รอบบัญชี ปี พ .ศ. 2555 – 2558 เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 48.01<sup>2</sup> จากความต้องการที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทำให้การยกระดับคุณภาพชีวิต และโครงสร้างพื้นฐาน มีความจำเป็นในการศึกษาเพื่อพัฒนาให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคต่อไป

งานวิจัยในขั้นนี้จึงมีความสนใจใน เก็บข้อมูลเพื่อทำการสอบถามถึงค่านักการให้ค่าความสำคัญของปัจจัยในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์หรือบ้านเดี่ยว โดยใช้กระบวนการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process) สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอยู่ใน ตำบลท่าขอนยาง – ขามเรียง จังหวัดมหาสารคาม

การทำความเข้าใจถึง การตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์หรือบ้านเดี่ยว จึงจะเป็นข้อมูลที่จะทำให้ผู้ประกอบการลงทุนอสังหาริมทรัพย์เกิดความเข้าใจ และ นำไปปรับประยุกต์ ใช้ในการตัดสินใจ ทางธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายต่อไป

## วัตถุประสงค์และวิธีการวิจัย

ในงานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยการใช้แบบสอบถามแบบ กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP) โดยมีการวางกรอบแนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลและส่งผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

## ปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

### ปัจจัยทางด้านกายภาพ

ปัจจัยทางด้านกายภาพนั้นหมายถึง ลักษณะทั่วไปของตัวอาคาร ซึ่งจะแปรผันกับราคาของ อาคาร โดยลักษณะทางกายภาพของ อาคารนั้นจะถูกนำมาใช้ในการกำหนดราคา และ/หรือ กำหนดกลุ่มลูกค้า (Segment) และ/หรือ นำมาใช้สร้างความแตกต่างทางธุรกิจ

ในการพิจารณา ปัจจัยทางด้านกายภาพของ อสังหาริมทรัพย์สรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลและส่งผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ดังนี้<sup>3,4,5</sup>

- ลักษณะของบ้าน
- ขนาดพื้นที่ใช้สอยสอดคล้องกับวิถีชีวิตประจำวัน
- ขนาดและรูปร่างที่ดิน

### ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง

ทำเล ที่ตั้ง จะเป็นปัจจัย ที่พิจารณาจากความสะดวกในการเดินทาง ประกอบกับระยะทางจากที่อยู่อาศัยไปทำงาน ซึ่งจะเกี่ยวพันกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางและต้นทุนด้านเวลาของผู้บริโภค

ในการพิจารณาปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง สรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลและส่งผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ดังนี้<sup>3,4,5</sup>

- ระยะทางจากศูนย์กลางกิจกรรมต่างๆ (สถานที่ทำงาน โรงเรียน โรงพยาบาล ฯลฯ)
- ความสะดวกในการคมนาคม และ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ
- ใกล้แหล่งชุมชน
- ใกล้บ้านเดิม

## ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม

ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมนั้น

ประกอบด้วยสาธารณูปโภคที่ประกอบอยู่ในโครงการ เช่น สวนสาธารณะ สถานที่ออกกำลังกาย การรักษาความปลอดภัยและความสะอาด พื้นที่ใช้สอยส่วนกลาง เป็นต้น โดยปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมสรุปได้ดังนี้

ในการพิจารณาปัจจัยด้านปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม สรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลและส่งผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ดังนี้<sup>3,4,5</sup>

- มลพิษต่างๆ ทั้งด้านเสียง กลิ่น คิว้น น้ำเสีย เป็นต้น
- มีการดูแลและรักษาหมู่บ้านให้สะอาด
- จำนวนบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการมีจำนวนพอเหมาะ
- โครงการมีการดูแลรักษาความปลอดภัย

## ปัจจัยทางด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ

ปัจจุบันผู้บริโภคนิยมเลือกซื้อ

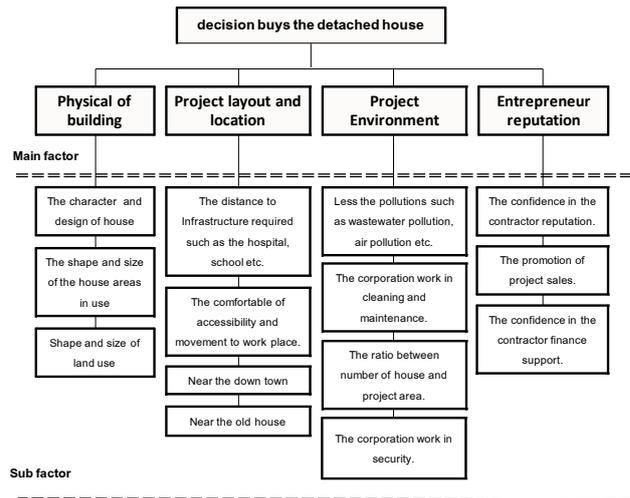
อสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีชื่อเสียง, มีความน่าเชื่อถือทางการเงิน และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จากการรวบรวมข้อมูลของบริษัท Agency for real estate affairs พบว่าส่วนแบ่งทางการตลาดของโครงการที่อยู่อาศัยที่พัฒนาโดยบริษัทมหาชน เพิ่มขึ้นจากปี 2549 - 2550 อยู่ร้อยละ 17.

ในการพิจารณาปัจจัยทางด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ สรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลและส่งผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ดังนี้<sup>3,4,5</sup>

- ความน่าเชื่อถือในด้านชื่อเสียง
- ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการขายที่ดี
- ผู้ประกอบการมีสถาบันทางการเงินที่น่าเชื่อถือ

## ระบบโครงสร้างของปัจจัยในการตัดสินใจ

ผู้วิจัยจึงดำเนินการวิเคราะห์สร้าง กรอบโครงสร้างในการพิจารณา ปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ในการตัดสินใจ เพื่อให้การพิจารณาการตัดสินใจการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมีความ ครบถ้วน แสดงได้ดังรูปที่ 1 กรอบแนวความคิดในการตัดสินใจเลือกซื้อ อสังหาริมทรัพย์หรือบ้านเดี่ยว



Figures 1. The decision making framework to buy the detached house

## กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP)

กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (Analytic Hierarchy Process: AHP) คือ เทคนิคที่ใช้การแบ่งองค์ประกอบของปัญหาออกเป็น ส่วน ๆ ในรูปของแผนภูมิตามลำดับชั้นแล้วมีการให้ค่าน้ำหนักของแต่ละองค์ประกอบแล้วนำมาคำนวณค่าน้ำหนัก เพื่อนำไปสู่ค่าลำดับความสำคัญของแต่ละทางเลือกกว่าทางเลือกใดมีค่าสูงสุดแล้วนำมาประกอบการตัดสินใจ

## โครงสร้างแบบการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น

การสร้างโครงสร้างแบบการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น คือ การ นำรายละเอียดของส่วนประกอบทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับปัญหา มาจัดสร้าง ให้เป็นหมวดหมู่ในรูปแบบโครงสร้างการวิเคราะห์เชิงลำดับชั้น โดยระดับชั้นที่สูงที่สุดจะเป็นเป้าหมายรวมของโครงสร้างคำตอบและระดับชั้นล่างสุดจะปัจจัยย่อยของแต่ละหมวด ซึ่งในโครงสร้างได้แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างองค์ประกอบต่างๆ ของเป้าหมายทำให้ผู้ตัดสินใจสามารถมองเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงและชัดเจน

ขั้นตอนการวิเคราะห์เพื่อหาลำดับ

ความสำคัญของ โดยสามารถทำการเขียนในรูปแบบคณิตศาสตร์ ดังต่อไปนี้

C1, C2, C3,..., Cn แทน เกณฑ์ทางเลือกของปัจจัยหลัก

SC1, SC2, SC3,..., SCn แทน เกณฑ์ทางเลือกของ  
ปัจจัยรอง

A1, A2, A3,..., An แทน เกณฑ์ทางเลือกของ  
ทางเลือกอื่น

การเปรียบเทียบทางเลือก ในการคำนวณ  
คะแนนรวมแต่ละทางเลือก

$$A_i = \sum_{j=1}^n W_j Z_{ij} \quad (1)$$

เมื่อ  $A_i$  = คะแนนรวมของทางเลือก  
ที่  $i = 1, 2, 3, \dots, n$

$W_j$  = ค่าน้ำหนักถ่วงของ  
หลักเกณฑ์ที่  $j$

$Z_{ij}$  = คะแนนของหลักเกณฑ์ที่  $j$   
ของ ทางเลือกที่  $i$

**Table 1** The comparing each pair data in matrix  
table.

Criterion (SCn)	A1	A 2	A 3
A 1	1	a12	a13
A 2	1/a12	1	a23
A 3	1/a13	1/a23	1
รวม	1+1/a12 + 1/a13	a21+1 +1/a23	a13+ a23+1

การวิเคราะห์ค่าความสอดคล้องกันของเหตุผล  
(Consistency Ratio, C.R.)

เมื่อทำการเก็บข้อมูลเสร็จสิ้นแล้วทำการ  
ตรวจสอบค่าความสอดคล้องกันของเหตุผล  
(Consistency Ratio, C.R.)<sup>6</sup>

จากสมการ

$$CR = \frac{CI}{RCI} \quad (1)$$

โดยที่ CR = ค่าอัตราส่วนความ  
สอดคล้องของ เหตุผล  
(Consistency Ratio)

CI = ค่าดัชนีความสอดคล้อง  
(Consistency Index)

RI = ค่าดัชนีจากการสุ่ม  
(Random Index)

จากการวิเคราะห์การตรวจสอบค่าความ  
สอดคล้องกันของเหตุผล ได้ผลดังตารางที่ 2 ค่าการ  
วิเคราะห์ค่าความสอดคล้องกันของเหตุผล  
(Consistency Ratio, C.R.)

**Table 2** Consistency Ratio analysis

No.	Description	Pass validation. (Number of samples)	Not pass validation (Number of sample)
1	Main factor	60	40
2	Sub factor		
	2.1 Physical of building	55	45
	2.2 Project layout and location	47	53
	2.3 Project Environment	52	48
	2.4 Entrepreneur reputation	49	51
		Percent (%)	
	<b>Total</b>	52.60	47.40

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม  
เป็นผู้อาศัยอยู่ใน ตำบลท่าขอนยาง – ขามเรียง  
จังหวัดมหาสารคาม กลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน เป็น  
ผู้มีรายได้ประจำอยู่ระหว่าง 15,000 – 20,000 บาท  
คิดเป็นร้อยละ 45.00 , 10,000 – 15,000 บาท คิดเป็น  
ร้อยละ 33.00 และ 20,000 – 30,000 บาท คิดเป็น  
ร้อยละ 12.00. กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบอาชีพ  
กิจการส่วนตัวคิดเป็นร้อยละ 33.00, พนักงานบริษัท  
คิดเป็นร้อยละ 29.00 และ รับราชการ คิดเป็นร้อยละ  
23.00.

ข้อมูลช่วงวงเงินในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน  
และ ขนาดความต้องการพื้นที่บ้าน ของการสำรวจกลุ่ม  
ตัวอย่างได้ผลดังนี้ วงเงินในช่วงการตัดสินใจเลือกซื้อ  
บ้านของกลุ่มตัวอย่าง อยู่ในช่วงวงเงิน 1-2 ล้านบาท  
คิดเป็นร้อยละ 53.00, ช่วงวงเงินต่ำกว่า 1 ล้านบาท  
คิดเป็นร้อยละ 29.00 และช่วงวงเงิน 2-3 ล้านบาท คิด  
เป็นร้อยละ 15.00 และ ขนาดความต้องการพื้นที่ใช้  
สอยพร้อมที่ดิน อยู่ในช่วง 50-100 ตารางวา คิดเป็น  
ร้อยละ 65.00, ขนาดความต้องการ พื้นที่ใช้สอยพร้อม  
ที่ดิน อยู่ในช่วง 101-150 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ

22.00 และ ขนาดความต้องการพื้นที่ใช้สอยพร้อมที่ดินน้อยกว่า 50 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 9.00.

สำหรับข้อมูลการวิเคราะห์การให้ค่าน้ำหนักโดยใช้กระบวนการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น แสดงผลในตารางที่ 3 ค่าน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย ภายในกรอบโครงสร้างการประเมิน

**Table 3** The weight criterion to make the decision framework

Description		Weight (Percent)
Physical of building	The character and design of house	7.85
	The shape and size of the house areas in use	8.31
	Shape and size of land use	6.73
	Total	22.89
Project layout and location	The distance to Infrastructure required such as the hospital, school etc.	9.34
	The comfortable of accessibility and movement to work place.	7.84
	Near the old house	6.29
	Near the down town	5.34
	Total	28.81
Project Environment	Less the pollutions such as wastewater pollution, air pollution etc.	9.14
	The corporation works in cleaning and maintenance.	6.85
	The ratio between number of house and project area.	4.99
	The corporation works in security.	11.53
	Total	32.51
Entrepreneur reputation	The confidence in the contractor reputation	4.09
	The promotion of project sales.	6.19
	The confidence in the contractor financial support.	5.51
	Total	15.79

### สรุปผลการวิจัย

จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม ด้านปัจจัยหลัก พบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมเป็นปัจจัยหลักในการเลือกซื้อที่อยู่

อาศัย มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 32.51 เห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มรายได้ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 15,000 – 20,000 บาท ยังคงไม่ได้ให้ความสำคัญด้านลักษณะทางกายภาพและตำแหน่งทำเลที่ตั้ง เป็นองค์ประกอบหลักในการตัดสินใจ ทั้งนี้ เพราะกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่ ทำให้คุ้นชินกับสภาพการดำเนินชีวิตของพื้นที่เดิม

สำหรับการเก็บแบบสอบถามด้านปัจจัยย่อย เห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ บรรยากาศโครงการที่ปลอดภัย โดยที่ยังสามารถเดินทางได้สะดวก และ ไม่อยู่ใกล้สถานที่ ก่อมลพิษ โดยยังไม่ให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านการเป็นทำเลค้าขาย และ ปัจจัยด้านการดำเนินโครงการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย.

### กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอขอบคุณ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ดร.จักรพันธ์ วงษ์พา ตลอดจนบุคลากรทุกท่าน ในการช่วยเหลือและสนับสนุน เพื่อให้งานวิจัยนี้เสร็จสมบูรณ์ออกมาได้ด้วยดี

### เอกสารอ้างอิง

1. ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ .เอกสารเผยแพร่ “จำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมด ทั่วประเทศ (Housing Stock) รายปี 2013 . Available from: URL//http://www.reic.or.th/Default.aspx. Accessed June 5, 2013
2. ธนาคารอาคารสงเคราะห์ .เอกสารเผยแพร่ “การเปลี่ยนแปลงของราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศปี 2555”. Available from: URL//http://www.ghbhomecenter.com/journal/download.php?file=1620Sep12mWu8gZO.pdf. Accessed June 5, 2013
3. ดำรงค์ ศรีเขต . ปัจจัยการตัดสินใจ ผู้บริโภคในการเลือกซื้อบ้านพักอาศัยที่ก่อสร้างด้วยระบบชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป . วิทยานิพนธ์หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, 2554

4. ดวงใจ เขยสาคร. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม  
การซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขต  
กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ของการศึกษาตาม  
หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจ . บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต; 2549
5. จักรพันธ์ ศิริจันทร์พงศ์. ปัจจัยส่วน ประสมทางการ  
ตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของ  
ผู้บริโภคในโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัด  
เชียงใหม่ . วิทยานิพนธ์หลักสูตร บริหารธุรกิจ  
มหาบัณฑิต . บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่; 2550
6. วิฑูรย์ ตันศิริมงคล .AHP กระบวนการ ตัดสินใจที่  
ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก. กรุงเทพมหานคร :  
กราฟฟิค แอนด์ ปริ้นติ้ง; 2542