

บทคัดย่อ

ในสภาวะการณ์แข่งขันทางธุรกิจที่สูงขึ้นของอาคารชุดพักอาศัย การศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคมีความสำคัญต่อทั้งผู้ประกอบการ นักออกแบบ นักการตลาด รวมทั้งผู้บริโภค เพื่อที่โครงการจะได้บรรลุเป้าหมาย พร้อมทั้งตอบสนองความต้องการที่ผู้บริโภคคาดหวังไว้ ตามหลักทฤษฎีกระบวนการตัดสินใจซื้อ คุณค่าที่ผู้บริโภครับรู้ในอาคารชุดพักอาศัย (สินค้า) มีบทบาทสำคัญอย่างมากที่จะนำไปสู่การซื้อในที่สุด โดยที่คุณภาพของอาคาร เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อคุณค่านั้น จึงมีความจำเป็นในการศึกษาเกี่ยวกับ ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดว่าส่งผลต่อการซื้อของผู้บริโภคอย่างไรบ้าง

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ” มีวัตถุประสงค์ของการวิจัย 3 ประการ ดังนี้ 1) ศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร 2) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค 3) เปรียบเทียบรูปแบบของลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค โดยมีสมมติฐานที่ว่า ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยส่งผลต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในลำดับความสำคัญที่แตกต่างกัน

งานวิจัยนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลทางกายภาพจากเอกสารต่างๆ และการสำรวจ โครงการอาคารชุดพักอาศัยที่ดำเนินโครงการตั้งแต่ปี 2547 จำนวน 5 โครงการ และเก็บแบบสอบถามจากผู้ที่ต้องการซื้ออาคารชุดพักอาศัย จำนวน 272 คน รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยจาก 5 บริษัท

ผลการศึกษา พบว่า ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมและการออกแบบสถาปัตยกรรมของโครงการ มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ มากกว่าสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคาร และการจัดการและการบำรุงรักษา โดยสรุปประเด็นสำคัญของแต่ละด้าน ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อได้ ดังนี้

1. ที่ตั้งของโครงการต้องมีความสะดวกในการเดินทาง และง่ายต่อการเข้าถึง รวมถึงมีแนวโน้มที่มูลค่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต สภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยจากอาชญากรรม และมลพิษของสภาพแวดล้อม มีความเป็นส่วนตัวจากอาคารโดยรอบ และพื้นที่สีเขียวที่มีความสวยงาม บรรยากาศเพลิดเพลิน

2. การจัดพื้นที่ใช้สอยและการแบ่งสัดส่วนของภายในห้องให้เกิดประโยชน์สูงสุด เป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้บริโภค รวมทั้งความสูงจากพื้นถึงเพดาน การตกแต่ง และคุณภาพวัสดุภายในห้องชุด

3. โครงการจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกเทียบเท่า หรือมากกว่าคู่แข่งอื่นในตลาด สิ่งอำนวยความสะดวกที่เพิ่มมากขึ้น เป็นองค์ประกอบที่ช่วยเสริมภาพลักษณ์ของโครงการให้ดูดี ส่วนระบบประกอบอาคาร เป็นสิ่งที่ผู้บริโภคผู้บริโภคคาดหวังว่าโครงการจะต้องจัดเตรียมไว้ และเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นจะเข้ามามีบทบาทต่อการออกแบบระบบของอาคารมากขึ้น

4. การจัดการและการบำรุงรักษาเป็นประเด็นที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้อย ผู้บริโภคมีความคาดหวังอยู่แล้ว ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการจะช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในระหว่างการซื้อได้

การศึกษาี้ สามารถเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานการดำรงชีวิตของผู้บริโภคในด้านที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการและนักออกแบบสามารถใช้เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนในอนาคต และพัฒนารูปแบบของอาคารชุดพักอาศัยให้ต่อไป