

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ” ได้แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. วิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัย
2. วิเคราะห์บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัย
3. วิเคราะห์ปัจจัยทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

4.1 วิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัย

จากการศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัย ผู้วิจัยได้ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างโครงการอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครที่ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ตั้งแต่ซอย 1 – 65 และ ซอย 2 – 44 ในระดับราคา 80,000 – 100,000 บาทต่อตารางเมตร เริ่มเปิดขาย โครงการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 และดำเนินโครงการโดยผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงในตลาดอาคารชุดพักอาศัย เลือกเป็นกรณีศึกษาทั้งหมด 5 โครงการ ด้วยการเลือกอย่างเจาะจง (purposive sampling) กล่าวคือ เป็นโครงการที่ให้ความร่วมมือในการเข้าสำรวจ และให้ข้อมูลรายละเอียดของอาคารชุด โดยสามารถแบ่งกลุ่มโดยใช้ระยะเวลาในการปิดการขายเป็นเกณฑ์ได้ 2 กลุ่ม คือ 1) อาคารชุดพักอาศัย ที่ใช้ระยะเวลาปิดการขายมากกว่า 6 เดือน และ 2) อาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน ดังตารางที่ 4.1 ลักษณะทางกายภาพของโครงการอาคารชุดที่ปิดการขายได้เร็ว น่าจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคมาก โดยในการศึกษานี้ได้แบ่งประเด็น ดังต่อไปนี้

1. รายละเอียดของโครงการอาคารชุดพักอาศัย
2. ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ
3. การออกแบบอาคาร
 - 3.1 รูปลักษณะของอาคาร
 - 3.2 ห้องชุดพักอาศัย
4. สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคาร

ตารางที่ 4.1

โครงการอาคารชุดพักอาศัยกลุ่มตัวอย่าง

	อาคารชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขาย
อาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาปิดการขายมากกว่า 6 เดือน	อาคารชุดพักอาศัย เอ 1	36 เดือน
	อาคารชุดพักอาศัย เอ 2	มากกว่า 29 เดือน
	อาคารชุดพักอาศัย เอ 3	32 เดือน
อาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	อาคารชุดพักอาศัย บี 1	6 เดือน
	อาคารชุดพักอาศัย บี 2	3 วัน

4.1.1 รายละเอียดของโครงการอาคารชุดพักอาศัย

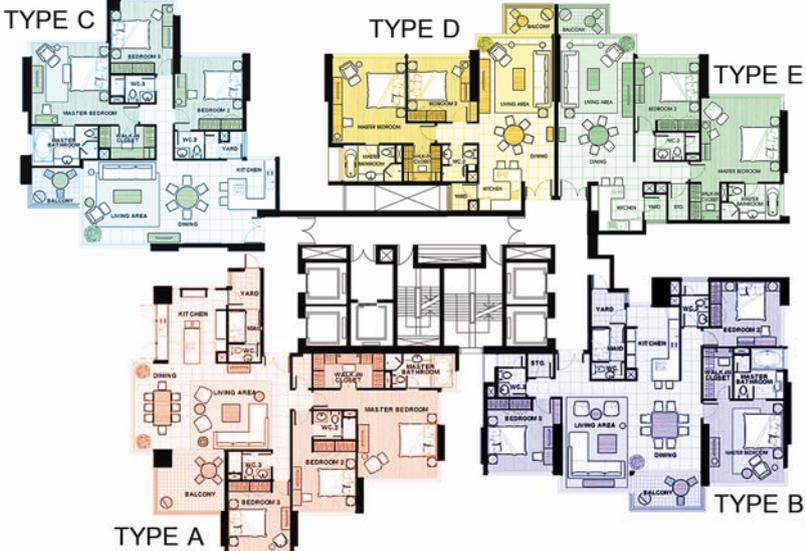
1. โครงการอาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน รายละเอียดดังตารางที่ 4.2
2. โครงการอาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน รายละเอียดดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.2

โครงการอาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน

โครงการ	อาคารชุดพักอาศัย เอ 1
ที่ตั้งโครงการ	ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
มูลค่าโครงการ	1,600 ล้านบาท
ขนาดที่ดิน	3,620 ตารางเมตร
ราคาเริ่มต้น	7.5 ล้านบาท
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	81,400 บาทต่อตารางเมตร
ความสูงอาคาร	37 ชั้น
จำนวนห้องชุด	139 ห้อง
สตูดิโอ	-
1 ห้องนอน	-

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

2 ห้องนอน	52 ห้อง	96-105 ตารางเมตร
3 ห้องนอน	78 ห้อง	132-170 ตารางเมตร
เพนท์เฮ้าส์	9 ห้อง	266-377 ตารางเมตร
สิ่งอำนวยความสะดวก	สวน ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ สปา ห้องอบไอน้ำ ห้องสมุด ลานบาร์บีคิว สนามเด็กเล่น ห้องซักรีด	
รูปลักษณะของอาคาร		
ผังอาคารชั้น 1	-	
ผังอาคารชั้นห้องชุด		

ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2547. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ผังห้องชุด แบบสตูดิโอ	-
ผังห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน	-
ผังห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน	
ผังห้องชุดแบบ 3 ห้องนอน	

ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2547. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ผังห้องชุดแบบ เพนท์เฮ้าส์	-
ผังอาคารชั้น สิ่งอำนวยความสะดวก ความสะอาด	 <p>1 Infinity edge swimming pool 2 Children's pool 3 Pool terrace 4 Sunlounge 5 Playground 6 Multi-purpose area 7 Multi-purpose room 8 Spa 9 Fitness</p> <p>Sukhumvit Road</p>

ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2547. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

แผนที่ตั้งโครงการ	
โครงการ	อาคารชุดพักอาศัย เอ 2
ที่ตั้งโครงการ	ช.สุขุมวิท 23 ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
มูลค่าโครงการ	-
ขนาดที่ดิน	3,116 ตารางเมตร
ราคาเริ่มต้น	4.9 ล้านบาท
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	95,000 บาทต่อตารางเมตร
ความสูงอาคาร	22 ชั้น
จำนวนห้องชุด	220 ห้อง
สตูดิโอ	-
1 ห้องนอน	172 ห้อง 48-50 ตารางเมตร
2 ห้องนอน	44 ห้อง 75 ตารางเมตร

ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2547. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

3 ห้องนอน	-
เพนท์เข้าสั้	4 ห้อง 175-226 ตารางเมตร
สิ่งอำนวยความสะดวก	สวน ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ห้องอบไอน้ำ ลานบาร์บีคิว สนามเด็กเล่น ห้องซักรีด สนามบาสเกตบอล สนามเทนนิส
รูปลักษณะของอาคาร	
ผังอาคารชั้น 1	-
ผังอาคารชั้นห้องชุด	

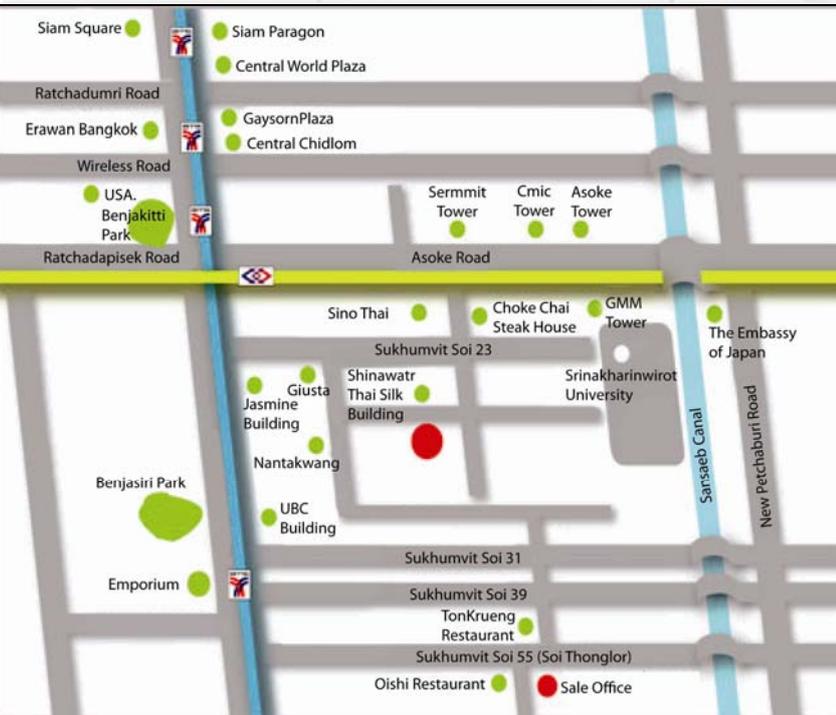
ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ผังห้องชุด แบบสตูดิโอ	-
ผังห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน	
ผังห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน	
ผังห้องชุดแบบ 3 ห้องนอน	-
ผังห้องชุดแบบ เพนท์เฮ้าส์	-

ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

<p>ผังอาคารชั้น สิ่งอำนวยความสะดวก สระตก</p>	
<p>แผนที่ตั้ง โครงการ</p>	

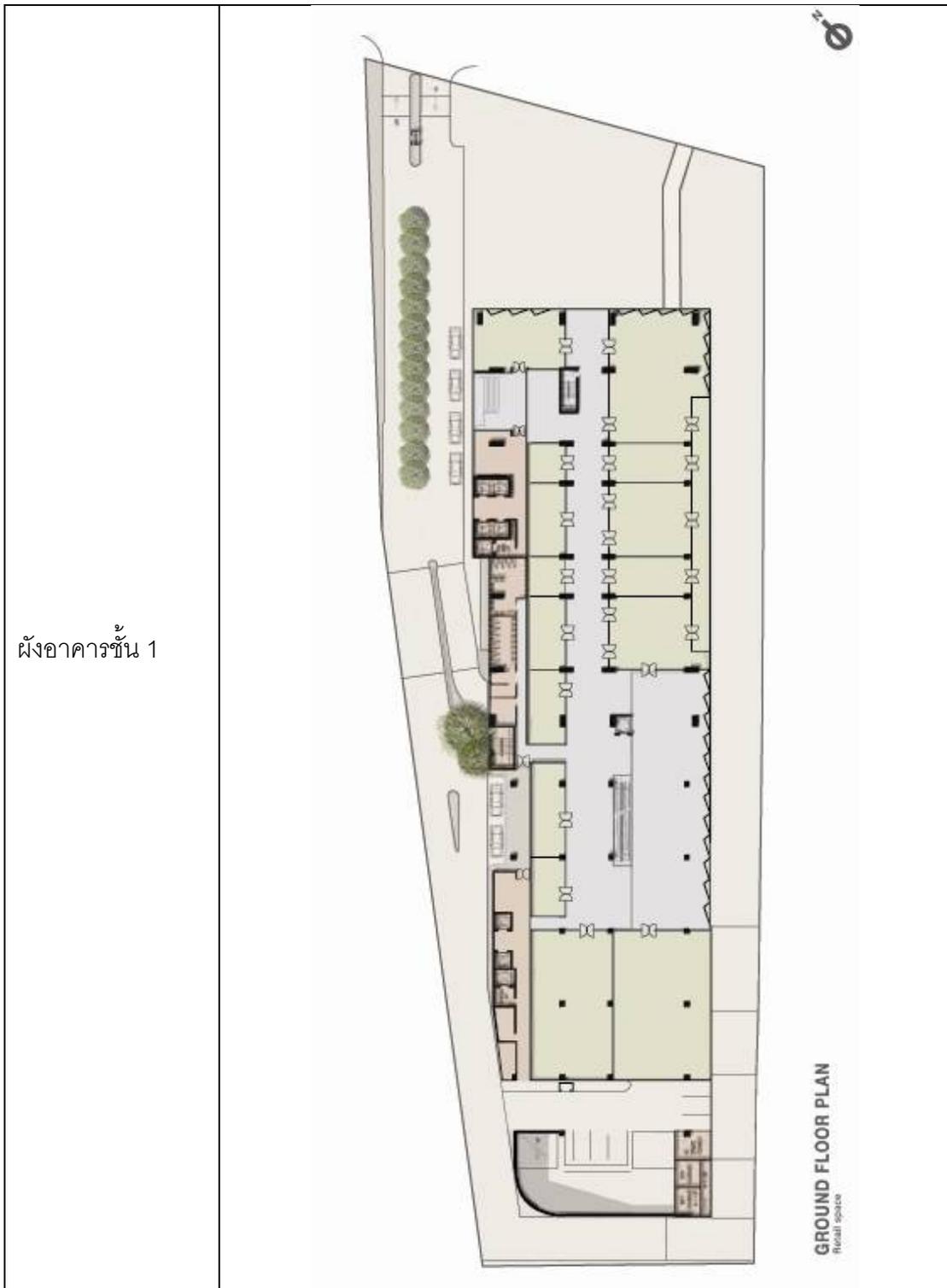
ที่มา: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

โครงการ	อาคารชุดพักอาศัย เอ 3
ที่ตั้งโครงการ	ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
มูลค่าโครงการ	-
ขนาดที่ดิน	8,000 ตารางเมตร
ราคาเริ่มต้น	2.94 ล้านบาท
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	92,100 บาทต่อตารางเมตร
ความสูงอาคาร	33 ชั้น
จำนวนห้องชุด	504 ห้อง
สตูดิโอ	22 ห้อง 36-44 ตารางเมตร
1 ห้องนอน	386 ห้อง 41-62 ตารางเมตร
2 ห้องนอน	65 ห้อง 77-96 ตารางเมตร
3 ห้องนอน	23 ห้อง 101-183 ตารางเมตร
เพนท์เฮาส์	8 ห้อง 418 ตารางเมตร
สิ่งอำนวยความสะดวก	สวน ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ
รูปลักษณะของอาคาร	

หมายเหตุ: ถ่ายภาพโดยผู้วิจัยเมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2553

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)



ที่มา: โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

<p>ผังอาคาร ชั้นห้องชุด</p>	 <p>7TH - 18TH FLOOR PLAN</p>
<p>ผังห้องชุด แบบสตูดิโอ</p>	<p>-</p>

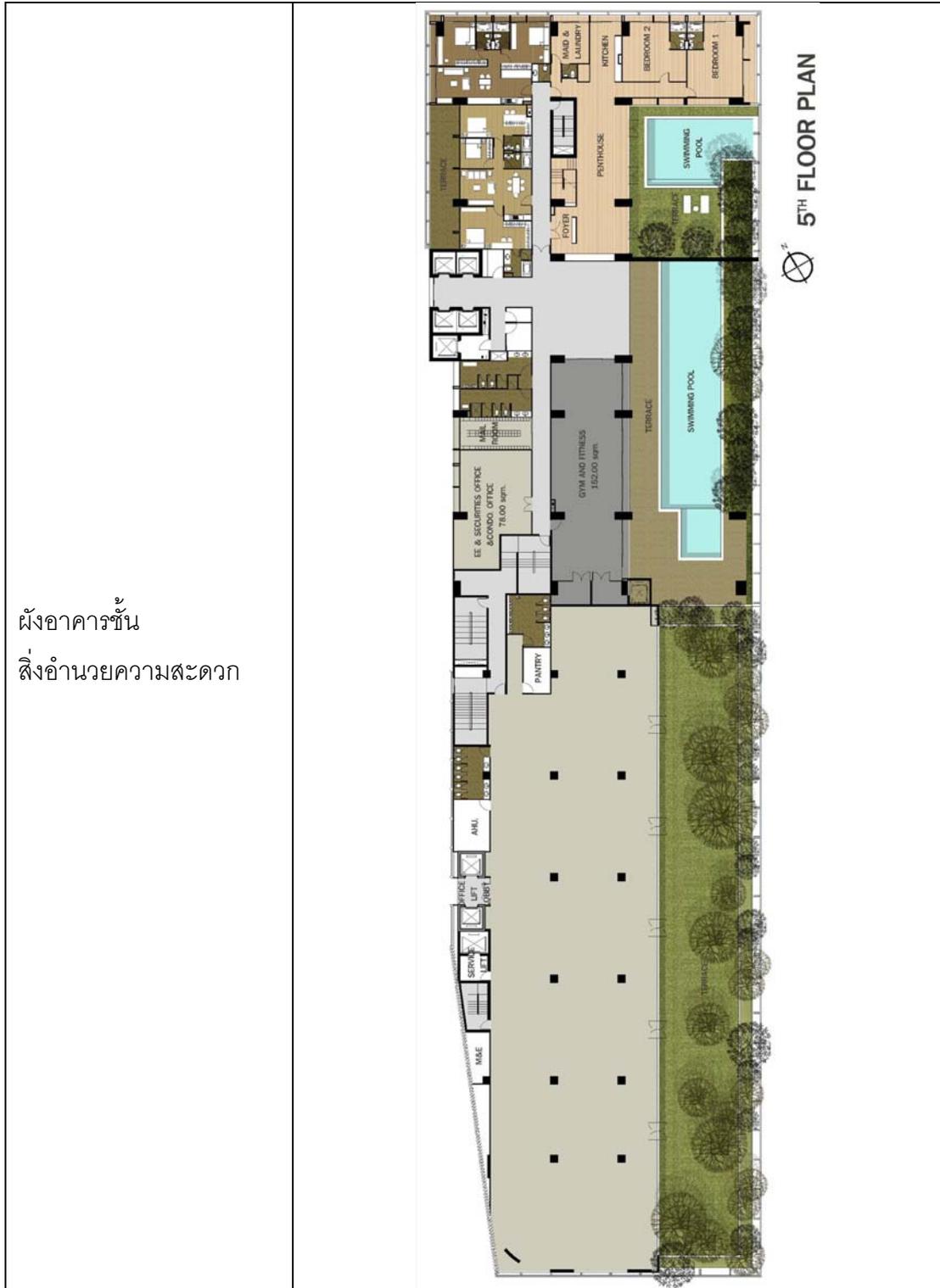
ที่มา: โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

<p>ผังห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน</p>	
<p>ผังห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน</p>	
<p>ผังห้องชุดแบบ 3 ห้องนอน</p>	-
<p>ผังห้องชุดแบบ เพนท์เฮ้าส์</p>	-

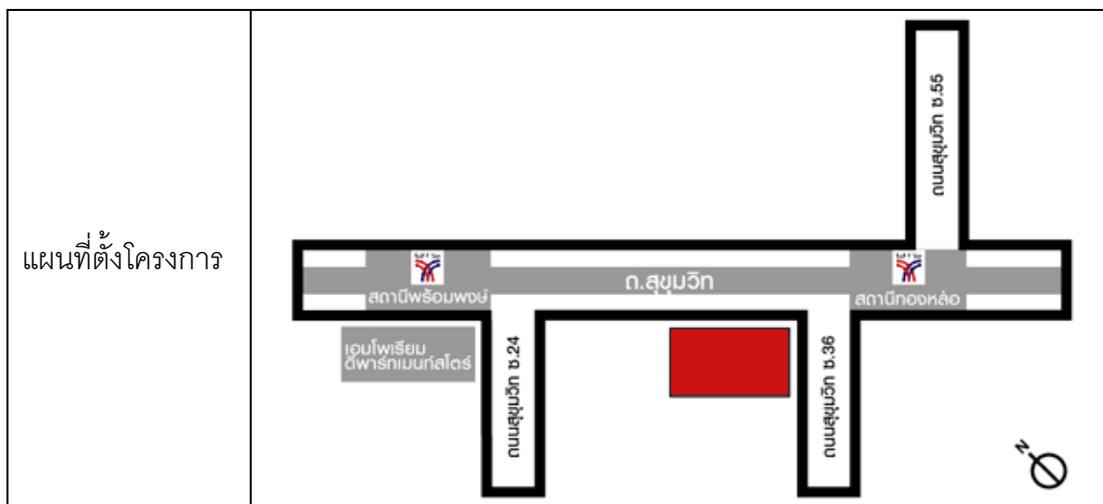
ที่มา: โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)



ที่มา: โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)



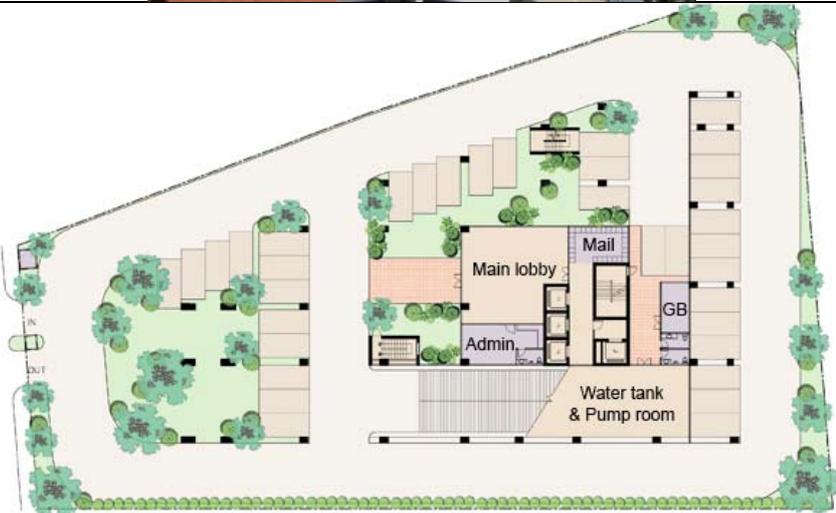
ที่มา: โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3

โครงการอาคารชุดพักอาศัยที่ใช้ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน

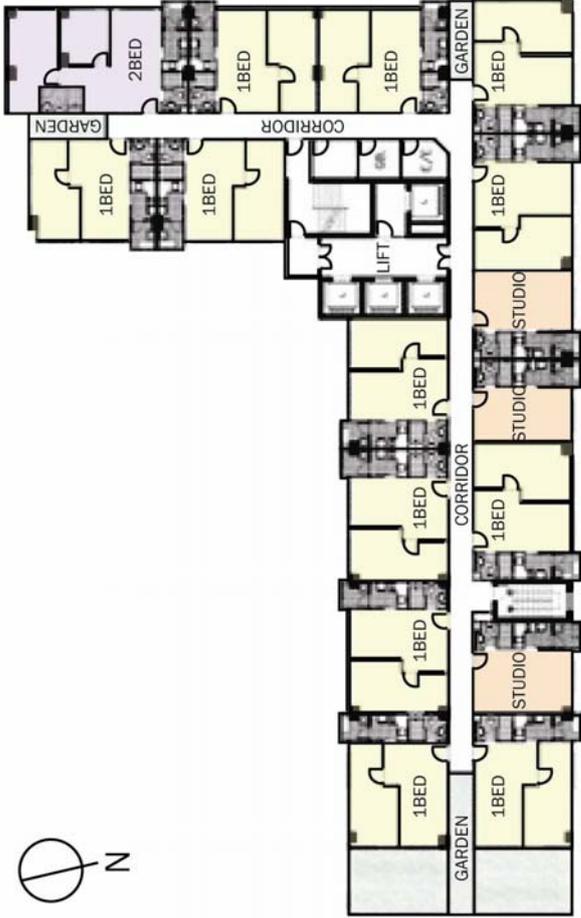
โครงการ	อาคารชุดพักอาศัย ปี 1
ที่ตั้งโครงการ	ช.สุขุมวิท 26 ถ.สุขุมวิท เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
มูลค่าโครงการ	-
ขนาดที่ดิน	3,172 ตารางเมตร
ราคาเริ่มต้น	2.7 ล้านบาท
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	86,340 บาทต่อตารางเมตร
ความสูงอาคาร	28 ชั้น
จำนวนห้องชุด	329 ห้อง
สตูดิโอ	60 ห้อง 32-34 ตารางเมตร
1 ห้องนอน	216 ห้อง 49-51 ตารางเมตร
2 ห้องนอน	49 ห้อง 70-74 ตารางเมตร
3 ห้องนอน	4 ห้อง 107 ตารางเมตร
เพนท์เฮ้าส์	-
สิ่งอำนวยความสะดวก	สวน ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ห้องอบไอน้ำ ห้องซักอบรีด

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>รูปลักษณะของ อาคาร</p>	
<p>ผังอาคารชั้น 1</p>	

ที่มา: บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>ผังอาคาร ชั้นห้องชุด</p>	
<p>ผังห้องชุด แบบสตูดิโอ</p>	

ที่มา: บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>ผังห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน</p>	
<p>ผังห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน</p>	

ที่มา: บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>ผังห้องชุดแบบ 3 ห้องนอน</p>	
<p>ผังห้องชุดแบบ เพนท์เฮ้าส์</p>	<p>-</p>
<p>ผังอาคารชั้น สิ่งอำนวยความสะดวก</p>	

ที่มา: บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

แผนที่ตั้งโครงการ	
โครงการ	อาคารชุดพักอาศัย ปี 2
ที่ตั้งโครงการ	ช.สุขุมวิท 63 ถ.สุขุมวิท เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
มูลค่าโครงการ	-
ขนาดที่ดิน	-
ราคาเริ่มต้น	2.6 ล้านบาท
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	84,200 บาทต่อตารางเมตร
ความสูงอาคาร	27 ชั้น
จำนวนห้องชุด	273 ห้อง
สตูดิโอ	22 ห้อง 30.88 ตารางเมตร
1 ห้องนอน	176 ห้อง 45-54.6 ตารางเมตร
2 ห้องนอน	75 ห้อง 67-70.8 ตารางเมตร
3 ห้องนอน	-
เพนท์เฮ้าส์	-
สิ่งอำนวยความสะดวก	สวน ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ

ที่มา: บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, 2549. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>รูปลักษณะของอาคาร</p>	
<p>ผังอาคารชั้น 1</p>	 <p>SUKHUMVIT 63 (EKAMAI ROAD)</p>

ที่มา: บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2551. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>ผังอาคาร ชั้นห้องชุด</p>	
<p>ผังห้องชุด แบบสตูดิโอ</p>	
<p>ผังห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน</p>	

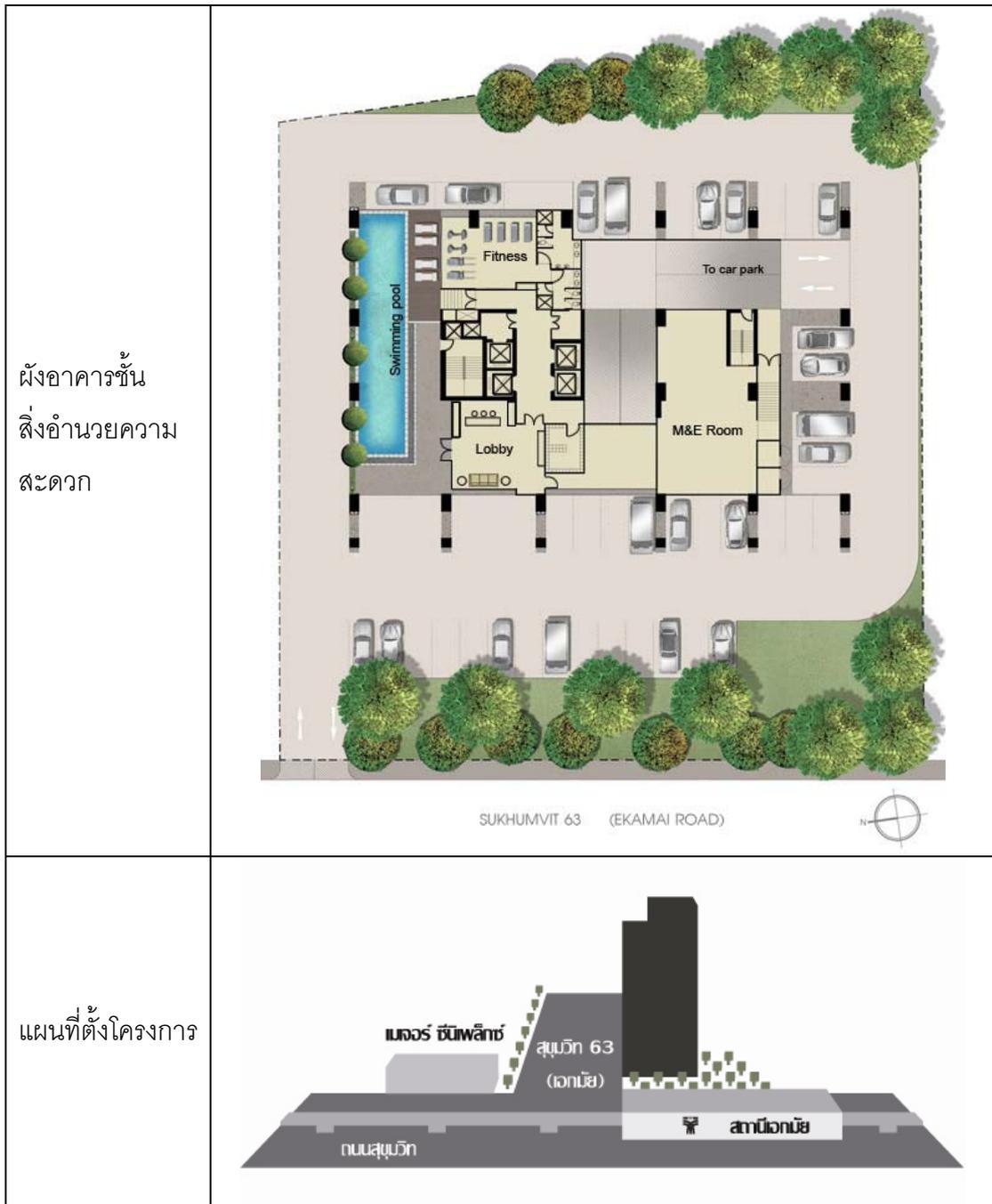
ที่มา: บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2551. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

<p>ผังห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน</p>	
<p>ผังห้องชุดแบบ 3 ห้องนอน</p>	-
<p>ผังห้องชุดแบบ เพนท์เฮ้าส์</p>	-

ที่มา: บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2551. (ดัดแปลง)

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)



ที่มา: บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), 2551. (ดัดแปลง)

จากข้อมูลในตารางที่ 4.2 และ 4.3 พบว่า ราคาเริ่มต้นและราคาต่อตารางเมตร โดยเฉลี่ยของกลุ่มที่มีระยะเวลาในการขายมากกว่า 6 เดือนสูงกว่า กล่าวคือ โครงการที่เปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือนมีราคาห้องชุดเริ่มต้น 2.94 - 7.5 ล้านบาท และราคาต่อตารางเมตร 81,400 - 95,000 บาทต่อตารางเมตร ในขณะที่โครงการที่เปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนมีราคาห้องชุดเริ่มต้น 2.6 - 2.7 ล้านบาท 84,200 - 86,340 บาทต่อตารางเมตร

ประเด็นด้านรูปแบบของห้องชุดของโครงการทั้ง 2 กลุ่มนั้นมีความแตกต่างกัน คือ กลุ่มที่เปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน มีสัดส่วนห้องชุดแบบ 3 ห้องนอนมากกว่าแบบสตูดิโอ ส่วนกลุ่มที่เปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนนั้น มีสัดส่วนห้องแบบสตูดิโอมากกว่าแบบ 3 ห้องนอน

ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก โครงการที่เปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนมีสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานทั่วไป เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย และห้องซาวน่าหรือสปา ในขณะที่โครงการที่เปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือนมีชนิดของสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่า เช่น ลานบาร์บีคิว สนามเด็กเล่น ห้องสมุด เป็นต้น

4.1.2 ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ

ตารางที่ 4.4

การสำรวจกายภาพด้านที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ

ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ		ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
		อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด ปี 1	อาคารชุด ปี 2
ระยะห่างจากระบบขนส่งมวลชน (เมตร)	สถานี BTS	400	795	165	715	220
	สถานี MRT	-	540	-	-	-
	ป้ายรถประจำทาง	90	365	35	715	5
ระยะห่างจากร้านสะดวกซื้อ/ตลาด (เมตร)		70	302	138	36	110

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ		ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
		อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
สภาพแวดล้อม รอบโครงการและ ความสูงของ อาคารข้างเคียง	ทิศเหนือ	อาคารชุดพักอาศัย สูง 8 ชั้น	อาคารชุดพักอาศัย สูง 23 ชั้น	ถนนสุขุมวิท	บ้านพักอาศัย สูง 2 ชั้น	บ้านพักอาศัย สูง 2 ชั้น
	ทิศตะวันออก	อาคารอยู่ในระหว่างก่อสร้าง สูง 7 ชั้น	บ้านพักอาศัย สูง 2 ชั้น	สถานีบริการน้ำมัน	อาคารพาณิชย์ สูง 3 ชั้น	อาคารส่วนบุคคล สูง 10 ชั้น
	ทิศใต้	ถนนสุขุมวิท	อาคารพักอาศัยให้เช่า สูง 9 ชั้น	อาคารพาณิชย์ สูง 4 ชั้น	โรงแรม สูง 20 ชั้น	อาคารส่วนบุคคล สูง 3 ชั้น
	ทิศตะวันตก	อาคารพาณิชย์ สูง 4 ชั้น	บ้านพักอาศัย สูง 2 ชั้น	บ้านพักอาศัย สูง 2 ชั้น	อาคารชุดพักอาศัย สูง 32 ชั้น	ร้านอาหาร สูง 2 ชั้น

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ทุกโครงการอยู่บนเส้นทางรถไฟฟ้าบีทีเอสทั้งหมด โดยมีระยะห่างแตกต่างกันไป มีเพียงโครงการเดียวที่ตั้งอยู่บนเส้นทางรถไฟฟ้าใต้ดินเอ็มอาร์ที ข้อมูลจากการสำรวจทำให้ยังไม่สามารถสรุปได้แน่ชัดว่า ระยะห่างจากระบบขนส่งมวลชนมีผลต่อความเร็วในการปิดการขายของโครงการอย่างไร

กลุ่มที่มีระยะเวลาในการขายไม่เกิน 6 เดือนมีระยะห่างจากร้านสะดวกซื้อหรือตลาดโดยเฉลี่ยใกล้กว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาในการขายมากกว่า 6 เดือน

ด้านสภาพแวดล้อมของโครงการ พบว่า มี 2 โครงการที่ตั้งอยู่ติดกับถนนสุขุมวิทซึ่งเป็นโครงการในกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน ส่วนกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน แม้ว่าจะไม่ได้ตั้งอยู่บนถนนสายหลัก แต่ชอยที่โครงการตั้งอยู่นั้น เป็นบริเวณที่มีความพลุกพล่าน เนื่องจากเป็นถนนหลัก ทางลัดเชื่อมกับความสูงของอาคารรอบโครงการอาคารชุดพักอาศัยทั้ง 2 กลุ่มจะเป็นอาคารที่มีความสูงไม่เกิน 10 ชั้น มีเพียง 2 โครงการที่ตั้งอยู่ติดกับอาคารที่สูงเกิน 10 ชั้น

ปัจจัยด้านที่ตั้งและสภาพแวดล้อมจากการสำรวจทางกายภาพพบว่า ยังไม่สามารถสรุปได้ว่า รูปแบบของระบบขนส่งมวลชนและระยะทางถึงสถานี ระยะห่างจากร้านสะดวกซื้อหรือ

ตลาด สภาพแวดล้อม และความเป็นส่วนตัวรอบโครงการส่งผลต่อระยะเวลาในการปิดโครงการอย่างไร แม้ว่าจะเป็นส่วนสำคัญในการทำโครงการอาคารชุด แต่ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมยังไม่ใช่ว่าปัจจัยเดียวที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ ผู้บริโภคจะพิจารณาตัวแปรอื่นด้วย ยกตัวอย่างเช่นขนาดของห้องชุด ถ้าห้องชุดของโครงการที่อยู่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้ามีขนาดใหญ่กว่า ในขณะที่โครงการที่อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าห้องชุดมีขนาดเล็กกว่า ผู้ซื้ออาจจะต้องการโครงการที่ห้องชุดขนาดใหญ่กว่าเพื่อให้ได้ห้องที่กว้างขวาง (รายละเอียดเพิ่มเติมในข้อเสนอแนะ บทที่ 5)

4.1.3 การออกแบบอาคาร

1. รูปลักษณะของอาคาร

ในการศึกษาเรื่องรูปลักษณะของอาคารได้ทำการเปรียบเทียบแต่ละอาคารใน 3 ประเด็นด้วยกัน ได้แก่ ความสูงของอาคาร การใช้สีของอาคาร และวัสดุตกแต่งอาคาร ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5

การสำรวจกายภาพด้านรูปลักษณะของอาคารชุดพักอาศัย

รูปลักษณะของอาคารชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด ปี 1	อาคารชุด ปี 2
ความสูงของอาคาร	37 ชั้น	22 ชั้น	33 ชั้น	28 ชั้น	25 ชั้น
การใช้สีของอาคาร	สีน้ำตาลและสีขาว	สีเขียวและสีขาว	สีม่วงอมเทา	สีส้มเหลือง	สีน้ำตาล
วัสดุตกแต่งอาคาร	คอนกรีต ทาสี	คอนกรีต ทาสี	คอนกรีต ทาสี	คอนกรีต ทาสี	คอนกรีต ทาสี

จากตารางที่ 4.5 โครงการอาคารชุดพักอาศัยทั้งสองกลุ่มถือเป็นอาคารสูงตามข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่องควบคุมอาคาร พ.ศ. 2544 หมวด 1 ข้อ 5 (110) “อาคารสูง” หมายความว่า อาคารที่บุคคลอาจเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ที่มีความสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยา ให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด การใช้สีของอาคารมีความแตกต่างกันไปตามแนวคิดของแต่ละอาคาร มากกว่าที่จะมีความแตกต่างเมื่อจำแนกด้วยระยะเวลาในการปิดการขายของอาคารชุดพักอาศัย ส่วนเรื่องวัสดุตกแต่งอาคาร ทุกอาคารไม่ได้มีการตกแต่งเพิ่มเติมเป็นพิเศษ มีเพียงการใช้วัสดุคอนกรีตและทาสีอาคารเท่านั้น

2. ห้องชุดพักอาศัย

ห้องชุดพักอาศัยเป็นส่วนที่มีรายละเอียดมากมายในการทำโครงการ ไม่ว่าจะเป็นขนาดของห้องชุด สัดส่วนของห้องชุดแต่ละประเภท รวมไปถึงพื้นที่ใช้สอยภายในห้อง เป็นต้น ในการวิเคราะห์จึงทำการแยกเปรียบเทียบแต่ละโครงการ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.6

การสำรวจกายภาพด้านขนาดของห้องชุดพักอาศัย

รูปแบบห้องชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขาย ไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
สตูดิโอ (ตร.ม.)	-	-	36-44	32-34	31
1 ห้องนอน (ตร.ม.)	-	48-50	41-62	49-51	45-55
2 ห้องนอน (ตร.ม.)	96-105	75	77-96	70-74	67-71
3 ห้องนอนขึ้นไป (ตร.ม.)	132-377	175-226	101-418	107	-

จากตารางที่ 4.6 พบว่า โครงการทั้งสองกลุ่มมีขนาดของห้องชุดแต่ละแบบใกล้เคียงกัน แต่โดยภาพรวมแล้ว ขนาดห้องของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน มีขนาดใหญ่ กว่ากลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน เกือบทุกแบบ ยกเว้นห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนที่มีขนาดโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 4.7

การสำรวจกายภาพด้านสัดส่วนของห้องชุดพักอาศัย

รูปแบบห้องชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขาย ไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
สตูดิโอ (ร้อยละ)	-	-	4.37 (n = 22)	18.24 (n = 60)	8.06 (n = 22)
1 ห้องนอน (ร้อยละ)	-	78.18 (n = 172)	76.59 (n = 386)	65.65 (n = 216)	64.47 (n = 176)
2 ห้องนอน (ร้อยละ)	37.41 (n = 52)	20.00 (n = 44)	12.90 (n = 65)	14.89 (n = 49)	27.47 (n = 75)
3 ห้องนอนขึ้นไป (ร้อยละ)	62.59 (n = 87)	1.82 (n = 4)	6.14 (n = 31)	1.22 (n = 4)	-
รวม (ร้อยละ)	100 (n = 139)	100 (n = 220)	100 (n = 504)	100 (n = 329)	100 (n = 273)

จากตารางที่ 4.7 สัดส่วนห้องชุดของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน จะไม่เน้นห้องแบบสตูดิโอ คือมีเพียงโครงการเดียวที่มีห้องพักรูปแบบนี้ ในสัดส่วนร้อยละ 4.37 ในขณะที่โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน ไม่เน้นห้องชุดแบบ 3 ห้องนอน ขึ้นไป โดยมีสัดส่วนร้อยละ 1.22 ห้องชุดพักอาศัยแบบ 1 ห้องนอนมีสัดส่วนมากที่สุดในโครงการ ทั้ง 2 กลุ่ม คือ ร้อยละ 78.18 และ 76.59 สำหรับกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน และร้อยละ 65.65 และ 64.47 สำหรับกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน

ห้องชุดที่มีสัดส่วนรองลงมาของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน ได้แก่ ห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน (ร้อยละ 37.41 ร้อยละ 20.00 และร้อยละ 12.90) ขณะที่โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน มีสัดส่วนแตกต่างกันออกไปในอันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.8

การสำรวจกายภาพด้านสัดส่วนพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดพักอาศัยแบบสตูดิโอ

พื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
ส่วนต้อนรับ/ รับประทานอาหาร (ร้อยละ)	-	-	-	34.38	27.51
ห้องนอน (ร้อยละ)	-	-	-	31.25	40.13
ห้องน้ำ (ร้อยละ)	-	-	-	12.50	12.94
ครัว/ห้องเก็บของ (ร้อยละ)	-	-	-	14.06	15.53
ระเบียง (ร้อยละ)	-	-	-	7.81	3.88

จากตารางที่ 4.8 พบว่า โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน สัดส่วนพื้นที่ห้องน้ำและพื้นที่ครัวและห้องเก็บของ มีความใกล้เคียงกันในทั้ง 2 โครงการ พื้นที่ที่มีสัดส่วนมากที่สุดสองอันดับแรก คือ ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหาร และห้องนอน ในขณะที่สัดส่วนพื้นที่ระเบียงของทั้ง 2 โครงการ มีพื้นที่น้อยที่สุดในสัดส่วนที่แตกต่างกันมาก

สำหรับโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่ไม่มีห้องแบบสตูดิโอ

ตารางที่ 4.9

การสำรวจกายภาพด้านสัดส่วนพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดพักอาศัยแบบ 1 ห้องนอน

พื้นที่ใช้สอยภายใน ห้องชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
ส่วนต้อนรับ/ รับประทานอาหาร (ร้อยละ)	-	35.40	46.34	42.00	27.51
ห้องนอน (ร้อยละ)	-	32.00	29.27	36.00	40.13
ห้องน้ำ (ร้อยละ)	-	10.00	10.49	8.00	12.94
ครัว/ห้องเก็บของ (ร้อยละ)	-	16.00	8.29	9.00	15.53
ระเบียง (ร้อยละ)	-	6.60	5.61	5.00	3.88

จากตารางที่ 4.9 พบว่า พื้นที่ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหารของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน เฉลี่ยแล้วมีสัดส่วนใหญ่กว่าของกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน ซึ่งพื้นที่ที่ใหญ่ที่สุดของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 46.34 และของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนคิดเป็น ร้อยละ 42.00

ในขณะที่สัดส่วนพื้นที่ห้องนอนของกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน มีขนาดโดยเฉลี่ยเล็กกว่ากลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน โดยที่โครงการทั้ง 2 กลุ่มมีพื้นที่ห้องน้ำ ครัวและห้องเก็บของ และระเบียงในสัดส่วนใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 4.10

การสำรวจกายภาพด้านสัดส่วนพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดพักอาศัยแบบ 2 ห้องนอน

พื้นที่ใช้สอยภายใน ห้องชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
ส่วนต้อนรับ/ รับประทานอาหาร (ร้อยละ)	36.46	33.33	29.88	35.71	33.62
ห้องนอน 1 (ร้อยละ)	26.04	22.00	33.49	28.57	23.31
ห้องน้ำ 1 (ร้อยละ)	7.29	6.00	5.06	5.14	5.65
ห้องนอน 2 (ร้อยละ)	13.54	16.00	15.30	14.86	14.41
ห้องน้ำ 2 (ร้อยละ)	4.17	5.33	5.06	5.71	5.23
ครัว/ห้องเก็บของ (ร้อยละ)	7.29	13.33	4.46	6.43	6.78
ระเบียง (ร้อยละ)	5.21	4.00	6.75	3.57	11.02

จากตารางที่ 4.10 พบว่า พื้นที่ต่าง ๆ ภายในห้องชุดแบบ 2 ห้องนอนของโครงการทั้ง 2 กลุ่ม มีสัดส่วนโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกันทั้งหมด โดยพื้นที่ที่มีสัดส่วนมากที่สุดได้แก่ ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหาร (ประมาณร้อยละ 34) รองลงมาได้แก่พื้นที่ห้องนอน 1 (ประมาณร้อยละ 26) และห้องนอน 2 (ประมาณร้อยละ 15) ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11

การสำรวจกายภาพด้านสัดส่วนพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดพักอาศัย แบบ 3 ห้องนอนขึ้นไป

พื้นที่ใช้สอยภายใน ห้องชุดพักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
ส่วนต้อนรับ/ รับประทานอาหาร (ร้อยละ)	33.97	-	-	29.91	-
ห้องนอน 1 (ร้อยละ)	15.38	-	-	28.04	-
ห้องน้ำ 1 (ร้อยละ)	5.13	-	-	3.74	-
ห้องนอน 2 (ร้อยละ)	9.62	-	-	14.02	-
ห้องน้ำ 2 (ร้อยละ)	2.56	-	-	3.74	-
ห้องนอน 3 (ร้อยละ)	8.97	-	-	10.75	-
ห้องน้ำ 3 (ร้อยละ)	2.56	-	-	-	-
ครัว/ห้องเก็บของ (ร้อยละ)	13.46	-	-	5.61	-
ระเบียง (ร้อยละ)	8.33	-	-	4.21	-

จากตารางที่ 4.11 พบว่า พื้นที่ที่มีสัดส่วนมากที่สุดของโครงการอาคารชุดพักอาศัย ทั้ง 2 กลุ่ม คือ ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหาร คิดเป็นร้อยละ 33.97 และ ร้อยละ 29.91 ตามลำดับ รองลงมา คือ พื้นที่ห้องนอน 1 คิดเป็นร้อยละ 15.38 และร้อยละ 28.04 ตามลำดับ สังเกตได้ว่าโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลา มากกว่า 6 เดือน ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหารมีพื้นที่มากกว่าห้องนอน 1 ประมาณหนึ่งเท่า ในขณะที่พื้นที่ทั้ง 2 ส่วนของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนมีขนาดใกล้เคียงกัน

ห้องนอน 2 และห้องนอน 3 ของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลา มากกว่า 6 เดือน (ร้อยละ 9.62 และร้อยละ 8.97 ตามลำดับ) มีสัดส่วนน้อยกว่าของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน (ร้อยละ 14.02 และร้อยละ 10.75 ตามลำดับ)

ส่วนพื้นที่ห้องน้ำ 1 ของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน (ร้อยละ 5.13) มีสัดส่วนมากกว่า ห้องน้ำ 2 และห้องน้ำ 3 ซึ่งมีขนาดเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 2.56 ต่างจาก สัดส่วนพื้นที่ห้องน้ำของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนที่มีห้องน้ำเพียง 2 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.74 เท่ากัน

ในขณะที่สัดส่วนของครัวและห้องเก็บของของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลา มากกว่า 6 เดือนมีขนาดใหญ่กว่าของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนมาก ซึ่งคิด เป็นร้อยละ 13.46 และร้อยละ 5.61 ตามลำดับ เช่นเดียวกับสัดส่วนของระเบียง สัดส่วนของกลุ่มที่ ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือนมีขนาดใหญ่กว่าของกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่ เกิน 6 เดือนมาก คิดเป็นร้อยละ 8.33 และร้อยละ 4.21 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12

การสำรวจกายภาพด้านสัดส่วนพื้นที่ช่องเปิดภายในห้องชุดพักอาศัย

พื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุด พักอาศัย	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่ เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
สตูดิโอ (ร้อยละ)	-	-	-	8.80	12.35
1 ห้องนอน (ร้อยละ)	-	18.52	11.73	13.50	17.99
2 ห้องนอน (ร้อยละ)	27.76	23.87	17.38	10.31	17.38
3 ห้องนอนขึ้นไป (ร้อยละ)	35.13	-	-	19.58	-

จากตารางที่ 4.12 พบว่า สัดส่วนพื้นที่ช่องเปิดภายในห้องชุดพักอาศัยแบบสตูดิโอ ของโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนคิดเป็นร้อยละ 8.80 และร้อยละ 12.35 ส่วน พื้นที่ ช่องเปิดของห้องแบบ 1 ห้องนอนของโครงการทั้ง 2 กลุ่มมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน

ในห้องชุดพักอาศัยแบบ 2 ห้องนอน โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน มีสัดส่วนพื้นที่ช่องเปิดภายในห้องชุดมากกว่า โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน โดยโครงการที่มีสัดส่วนมากที่สุดของกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือน คิดเป็น ร้อยละ 27.76 ส่วนของกลุ่มที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 17.38

พื้นที่ช่องเปิดของห้องชุดแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไป โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลา มากกว่า 6 เดือนมีสัดส่วนพื้นที่ช่องเปิดภายในห้องชุดมากกว่าโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลา ไม่เกิน 6 เดือน ได้แก่ ร้อยละ 35.13 และร้อยละ 19.58 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม จะสังเกตได้ว่า ห้องที่มีขนาดใหญ่ขึ้นจะมีสัดส่วนพื้นที่ช่องเปิดภายในห้องชุดพักอาศัยมากขึ้นตามไปด้วย

โดยสรุปแล้ว ในประเด็นเรื่องรูปลักษณะภายนอกของอาคารชุดพักอาศัย ความสูงของอาคารไม่น่าจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อเท่าใดนัก การใช้สีของอาคารมีความแตกต่างกันไปขึ้นกับแนวคิดของโครงการ และเป็นสิ่งที่สามารถสร้างความแตกต่างและดึงดูดผู้ซื้อได้ มากกว่าวัสดุตกแต่งอาคาร

ห้องชุดพักอาศัยของโครงการที่เปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือนมีขนาดใหญ่กว่าของโครงการที่เปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน ห้องชุดแบบ 1 นอน ขนาดประมาณ 50 ตารางเมตร มีอัตราส่วนมากที่สุดในทุกโครงการทั้งสองกลุ่ม จึงน่าจะสรุปได้ว่าเป็นแบบที่ขายได้ง่ายที่สุด โครงการที่เปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือนมีสัดส่วนห้องแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไปมากกว่าห้องสตูดิโอ ซึ่งเป็นแบบที่ขายสำหรับคนเฉพาะกลุ่มเท่านั้น ในทางกลับกัน โครงการที่เปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือนนั้นมีสัดส่วนห้องสตูดิโอมากกว่า ห้องแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไป ซึ่งน่าจะทำให้การขายห้องชุดเป็นไปได้ง่ายกว่า ส่วนพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุดนั้น โครงการทั้งสองกลุ่มมีสัดส่วนพื้นที่สาธารณะหรือกึ่งสาธารณะ เช่น ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหารหรือครัวและห้องเก็บของ มากกว่าพื้นที่ส่วนตัว เช่น ห้องนอน โครงการที่มีพื้นที่ช่องเปิดมากกว่า แต่มีระยะเวลาในการขายมากกว่า ปัจจัยเรื่องพื้นที่ช่องเปิดภายในห้องชุดที่สัมพันธ์กับการถ่ายเทอากาศและปริมาณแสงธรรมชาติ จึงไม่ใช่สิ่งสำคัญสำหรับการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

4.1.4 สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคาร

ตารางที่ 4.13

การสำรวจกายภาพด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ	ระยะเวลาในการเปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการเปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
ห้องออกกำลังกาย	✓	✓	✓	✓	✓
สระว่ายน้ำ	✓	✓	✓	✓	✓
ชวานาหรือสปา	✓	✓	-	✓	-
ห้องซักอบรีด	✓	✓	-	✓	-
ห้องสมุด	✓	-	-	-	-
ลานบาร์บีคิว	✓	✓	-	-	-
สนามเด็กเล่น	✓	✓	-	-	-
สนามบาสเกตบอล	-	✓	-	-	-
สนามเทนนิสหรือสนามแบดมินตัน	-	✓	-	-	-

✓ = มี, - = ไม่มี

จากตารางที่ 4.13 พบว่า โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลามากกว่า 6 เดือนส่วนใหญ่ จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่าโครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน โดยโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่าพื้นฐานนั้น ดำเนินโครงการโดยผู้ประกอบการรายเดียวกัน จึงน่าจะสรุปได้ว่า การกำหนดชนิดและความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกนั้น อาจจะขึ้นอยู่กับแนวคิดในการทำโครงการของผู้ประกอบการแต่ละราย ทั้งนี้ ห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ คือ สิ่งอำนวยความสะดวกที่ทุกโครงการมี ซาวน่าหรือสปา และห้องซักรีด คือ สิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการจัดไว้มากเป็นอันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.14

การสำรวจกายภาพด้านปริมาณห้องชุดพักอาศัยต่อลิฟต์โดยสาร

	ระยะเวลาในการปิดการขายมากกว่า 6 เดือน			ระยะเวลาในการปิดการขายไม่เกิน 6 เดือน	
	อาคารชุด เอ 1	อาคารชุด เอ 2	อาคารชุด เอ 3	อาคารชุด บี 1	อาคารชุด บี 2
ปริมาณห้องชุดพักอาศัยต่อลิฟต์ (ห้อง/ลิฟต์)	34.75	55	126	109.67	68.25
จำนวนห้องชุด (ห้อง)	139	220	504	329	273
จำนวนลิฟต์ (ตัว)	4	4	4	3	4

จากตารางที่ 4.14 พบว่า อัตราส่วนของห้องชุดพักอาศัยต่อลิฟต์โดยสารไม่สามารถจำแนกความแตกต่างของโครงการทั้ง 2 กลุ่มได้อย่างชัดเจน แต่โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลา มากกว่า 6 เดือน มีแนวโน้มที่จะมีอัตราส่วนน้อยกว่า โครงการที่ปิดการขายในระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน เมื่อพิจารณาในแต่ละโครงการจะพบว่า มี 2 โครงการที่มีปริมาณห้องชุดพักอาศัยต่อลิฟต์โดยสารสูงกว่าโครงการอื่น ๆ ได้แก่ อาคารชุดเอ 3 และอาคารชุดบี 1 ซึ่งทั้ง 2 โครงการนี้มีห้องชุดจำนวนมากเป็น 2 อันดับแรกของโครงการทั้งหมดคือ 504 ห้อง และ 329 ห้อง ตามลำดับ ในขณะที่โครงการอื่น ๆ มีห้องชุดประมาณ 139-273 ห้อง

จากการสำรวจกายภาพด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคาร ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค โดยสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่โครงการส่วนใหญ่มี ได้แก่ ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ซาวน่าหรือสปา และห้องซักรีด และอัตราส่วนของห้องชุดพักอาศัยต่อลิฟต์โดยสารก็ไม่ใช่ว่าปัจจัยที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่พิจารณาในการซื้อเช่นกัน

เมื่อพิจารณาจากระยะเวลาปิดการขายอาคารชุดพักอาศัย ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมใน ประเด็นที่ได้ทำการวิเคราะห์นั้น ไม่ใช่ปัจจัยเดียวที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ เช่นเดียวกับรูปลักษณ์ อาคารด้านความสูง และวัสดุตกแต่งอาคาร ส่วนการใช้สีของอาคารที่มีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับแนวคิดของโครงการนั้น น่าจะเป็นสิ่งที่สามารถสร้างความแตกต่างและดึงดูดผู้ซื้อได้

ห้องชุดพักอาศัยในแบบเดียวกันที่มีขนาดเล็กกว่า มีระยะเวลาในการปิดการขายเร็วกว่าห้องขนาดใหญ่กว่า สาเหตุอาจเป็นเพราะว่าห้องขนาดเล็กมักมีราคาถูกลงกว่า ด้านพื้นที่ใช้สอย ภายในห้องพัก พื้นี่สาธารณะหรือกึ่งสาธารณะ เช่น ส่วนต้อนรับและรับประทานอาหาร หรือครัว และห้องเก็บของ ควรมีสัดส่วนมากกว่าพื้นที่ส่วนตัว เช่น ห้องนอน ส่วนปัจจัยเรื่องพื้นที่ช่องเปิด ภายในห้องชุดที่สัมพันธ์กับการถ่ายเทอากาศและปริมาณแสงธรรมชาติ ไม่ใช่สิ่งสำคัญสำหรับการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการและอัตราส่วนของห้องชุดพักอาศัยต่อลิฟต์โดยสารไม่มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค โดยสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่โครงการส่วนใหญ่มีได้แก่ ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ ชานาหรือสปา และห้องซักอบรีด

4.2 วิเคราะห์ทัศนภาพของผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัย

ในการวิเคราะห์ทัศนภาพของผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในทัศนะของผู้ประกอบการหรือผู้ขายอาคารชุด โดยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 5 ราย ตามประเด็นดังต่อไปนี้

4.2.1 ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการซื้อ

ในการวิเคราะห์ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ได้วิเคราะห์ตามงานวิจัยของ Liu (1999) เรื่องคุณภาพของอาคารชุดพักอาศัยด้านความพึงพอใจของผู้ใช้งาน โดยนำมาจัดกลุ่มใหม่ได้ 4 กลุ่ม คือ 1) ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ 2) การออกแบบสถาปัตยกรรม 3) สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคาร และ 4) การจัดการและการบำรุงรักษา โดยสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 4.15

ตารางที่ 4.15

อันดับความสำคัญของลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อ
การตัดสินใจซื้อในทัศนะของผู้ประกอบการ

	ที่ตั้งและสภาพแวดล้อม ของโครงการ	การออกแบบ สถาปัตยกรรม	สิ่งอำนวยความสะดวก และระบบ ประกอบอาคาร	การจัดการและ การบำรุงรักษา
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Aqvarius จำกัด	2	1	3	4
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Nexus Property Consultant จำกัด	1	2	3	4
ผู้จัดการโครงการ บริษัท เอสซี แอสเซท จำกัด (มหาชน)	4	1	3	2
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน)	3	1	2	4
รองผู้จัดการฝ่ายการตลาดโครงการแนวสูง บริษัท แسنสิริ จำกัด (มหาชน)	1	2	4	3

1 หมายถึง สำคัญมากที่สุด, 4 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด

1. ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการ

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ผู้ประกอบการอาคารชุดกลุ่มหนึ่งมีความเห็นว่า ที่ตั้งและสภาพแวดล้อมของโครงการมีความสำคัญมากต่อการซื้อ เนื่องจากผู้บริโภคจะตัดสินใจจากสิ่งที่รับรู้ภายนอก แล้วจึงให้ความสนใจกับรายละเอียดภายในโครงการ ผู้บริโภคที่ไม่ได้มีความละเอียดมากสามารถตัดสินใจได้ โดยพิจารณาเพียง 2 ประเด็น คือ ที่ตั้งและสภาพแวดล้อม และการออกแบบสถาปัตยกรรม ในขณะที่ผู้ประกอบการอีกกลุ่มหนึ่งเห็นว่าผู้บริโภคจะพิจารณาเฉพาะที่ทัศนจากห้องที่ตัวเองสนใจเท่านั้น โดยในปัจจุบันผู้บริโภคมีความรู้มากขึ้น จึงพิจารณารายละเอียดด้านการวางตัวของอาคารต่อแสงแดดและทิศทางลมด้วย

2. การออกแบบสถาปัตยกรรม

การออกแบบสถาปัตยกรรมเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ จากตารางที่ 4.16 ผู้ประกอบการ 3 รายให้การออกแบบสถาปัตยกรรมสำคัญเป็นลำดับแรก อีก 2 รายให้ความสำคัญ เป็นลำดับที่ 2 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่า ผู้บริโภคจะพิจารณาเรื่องการใช้งาน

ภายในห้องชุด และการจัดพื้นที่ภายในให้เกิดประโยชน์สูงสุด เนื่องจากห้องชุดในปัจจุบันมีขนาดเล็กลง และเป็นสิ่งที่ผู้บริโภครู้ได้ในช่วงการซื้อ ในขณะที่เดียวกัน รูปลักษณะภายนอกอาคารยังคงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้อย โดยการตกแต่งภายในห้องชุดเป็นจุดขายมากกว่า อีกทั้งผู้บริโภครู้จะไม่ใส่ใจเรื่องวัสดุตกแต่งภายนอกอาคาร ซึ่งมีผลต่อต้นทุนค่าก่อสร้างมาก อย่างไรก็ตาม ในอาคารชุดระดับราคาสูง ผู้บริโภคจะมีความคาดหวังกับรูปลักษณะอาคารภายนอกมากกว่าอาคารชุดในระดับราคาต่ำ ตัวอาคารจะต้องทำให้ผู้บริโภครู้สึกภูมิใจ รู้สึกมีคุณค่าในทางสังคม

3. สิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคาร

ผู้บริโภคเห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบประกอบอาคารจะต้องมีเทียบเท่าหรือมากกว่าคู่แข่งอื่นในตลาดอาคารชุดพักอาศัย สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอย่างเช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย และห้องซาวน่า จะต้องเตรียมไว้ในโครงการ โดยพื้นที่สีเขียวเป็นสิ่งที่จะต้องทำตามข้อกำหนด ของกฎหมาย แม้ว่าผู้พักอาศัยในอาคารชุดมักใช้เวลาอยู่ในห้องของตนเองมากกว่า เข้าใช้งานบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ส่วนระบบประกอบอาคารผู้ประกอบการเห็นว่ามี ความสำคัญต่อการซื้อน้อย

4. การจัดการและการบำรุงรักษา

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่า การจัดการและการบำรุงรักษามีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้อย ผู้บริโภคยังไม่สามารถรับรู้เรื่องการจัดการและการบำรุงรักษาในขณะที่ตัดสินใจซื้อ หรืออีกนัยหนึ่งคือ การจัดการและการบำรุงรักษาเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคคาดว่าจะต้องมีอยู่แล้วในโครงการ โดย ผู้บริโภคจะพิจารณาจากความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการแทน เป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นในการซื้อ ผู้ประกอบการจะต้องหาวิธีเพื่อรักษาและเพิ่มมูลค่าของโครงการ เพราะการจัดการและการบำรุงรักษามีผลต่อมูลค่าในอนาคตของโครงการ นอกจากนั้นแล้ว ผู้ประกอบการยังให้ความเห็นว่า การจัดการและการบำรุงรักษา คือ ส่วนหนึ่งของการบริการ (service) เป็นประโยชน์ที่ได้รับของผู้บริโภค และสามารถเพิ่มคุณค่าให้กับโครงการได้โดยจะต้องพิจารณาให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้า การบริการจะมีในอาคารชุดพักอาศัยทุกระดับราคา แต่ระดับของการบริการจะแตกต่างกันไป เช่น ในอาคารชุดระดับกลางบริษัทจะเป็นผู้ดูแลการให้บริการเอง ขณะที่อาคารชุดระดับสูงมาก จะมีการจ้างบริษัท ผู้เชี่ยวชาญเพื่อเป็นผู้จัดการแทน

4.2.2 ความต้องการด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยจากงานวิจัยของ Liu (1999) สามารถจำแนกได้เป็นความต้องการด้านต่างๆ ของผู้บริโภค 5 ด้าน ได้แก่ 1) ความสะดวกสบาย 2) ความปลอดภัย 3) ความประหยัด 4) ความสวยงาม 5) ความคงทน เมื่อวิเคราะห์จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สามารถจัดลำดับความสำคัญได้ดังตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16

อันดับความสำคัญของความต้องการด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการซื้อในทัศนะของผู้ประกอบการ

	ความ สะดวกสบาย	ความ ปลอดภัย	ความ ประหยัด	ความ สวยงาม	ความคงทน
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Aqvarius จำกัด	-	-	-	-	-
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Nexus Property Consultant จำกัด	1	3	4	2	5
ผู้จัดการโครงการ บริษัท เอสซี แอสเซท จำกัด (มหาชน)	1	5	2	4	3
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน)	1	4	2	3	5
รองผู้จัดการฝ่ายการตลาดโครงการแนวสูง บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)	1	5	2	4	3

1 หมายถึง สำคัญมากที่สุด, 5 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด

ผู้ประกอบการมีความเห็นตรงกันว่า ความสะดวกสบาย คือ สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อห้องชุดมากที่สุดในทุกระดับราคา ผู้บริโภคสามารถรับรู้ได้ชัดเจนในเชิงปริมาณ เช่น ประโยชน์ใช้สอยภายในห้องชุด หรือจำนวนที่จอดรถ โดยส่วนใหญ่แล้ว ผู้ซื้ออาคารชุดพักอาศัยจะต้องเสียสละบางสิ่งไปเพื่อแลกกับความสะดวกสบาย เช่น เลือกราคาเฉลี่ยกลางเมืองที่สะดวกมากกว่าอาศัยในบ้านเดี่ยวชานเมือง

ในอันดับรองลงมา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่า ความปลอดภัยเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการซื้อตามมา โดยที่ผู้บริโภคมีคาดหวังไว้ว่าอาคารชุดต้องมีการรักษาความปลอดภัยที่ดี

ด้านความสวยงามและความเพลิดเพลิน ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งมีความเห็นว่า ไม่ได้เป็นประโยชน์หลักในการซื้อห้องชุดพักอาศัย แต่จะมีผลต่อภาพลักษณ์ทางสังคมของผู้บริโภค ในตลาดอาคารชุดระดับเอและบี ผู้บริโภคยังคงต้องการแสดงความสำเร็จของตนเอง รูปลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยจึงมีผลต่อการซื้อ อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้ให้ความเห็นว่า แม้ความสวยงามและความเพลิดเพลินจะเป็นเรื่องที่วัดได้ยาก แต่ก็มีผลต่อการตัดสินใจในเชิงจิตวิทยาได้ โดยผู้บริโภครับรู้จากภาพลักษณ์ที่น่าเสนอ จนเกิดเป็นความประทับใจต่อโครงการนั้น ๆ

ผู้ประกอบการให้ความเห็นในเรื่องความคงทนว่า เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับหนึ่ง เนื่องจากความคงทนคือค่าใช้จ่ายที่ของผู้บริโภคในอนาคต โดยห้องชุดที่ราคาสูง ผู้บริโภคจะคาดหวังว่าห้องชุดและวัสดุต่าง ๆ จะต้องมีความคุณภาพดีด้วย

4.2.3 ลักษณะภายในห้องชุดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อในทัศนะของผู้ประกอบการ

ห้องชุดพักอาศัยในปัจจุบันนี้ขนาดเล็กลง การออกแบบให้ใช้พื้นที่ได้คุ้มค่าจึงเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในทัศนะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ผู้บริโภคสามารถรับรู้ได้ง่าย เช่น ทำให้ห้องชุดมีอัตราส่วนที่สามารถใช้ได้จริง การออกแบบห้องน้ำหรือบริเวณครัวซึ่งเป็นส่วนที่เปลี่ยนแปลงหลังได้ยากให้ดีก็จะช่วยดึงดูดผู้บริโภคได้ คุณภาพของวัสดุตกแต่ง เครื่องปรับอากาศ ชุดครัว และความสูงของห้องชุดก็เป็นสิ่งที่ช่วยเพิ่มราคาของห้องชุดได้อีกด้วย

นอกจากนั้นแล้ว พฤติกรรมของผู้บริโภคทุกวันนี้เปลี่ยนแปลงไป นอกจากที่จะซื้ออาคารชุดเพื่อพักอาศัยเองแล้ว ยังมีผู้ซื้อเพื่อการลงทุนเพิ่มมากขึ้น ฉะนั้นแล้ว ห้องชุดที่ออกแบบและตกแต่งเฟอร์นิเจอร์มาให้พร้อมเข้าอยู่ก็จะช่วยประหยัดเวลาและสะดวกสบายต่อผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นอีกทั้งยังมีราคาที่ถูกลงอีกด้วย

4.2.4 สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อในทัศนะของผู้ประกอบการ

ในทัศนะของผู้ประกอบการ สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นองค์ประกอบที่ช่วยเสริมภาพลักษณ์ให้โครงการดูดี แต่ผู้ที่พักอาศัยไม่ได้เข้าไปใช้งานมากเท่าที่ควร เนื่องจากส่วนใหญ่แล้วจะมีวิถีชีวิตที่เร่งรีบ และระยะเวลาในการพักอาศัยในอาคารชุดก็แค่เพียงช่วงหนึ่งของชีวิตเท่านั้น การออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกในปัจจุบันมีแนวคิด 2 แนวคิดด้วยกัน คือ 1) ผู้พักอาศัยจะใช้สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกโครงการ เนื่องจากต้องการสังสรรค์กับครอบครัว เพื่อน หรือคนใกล้ชิด จึงไม่จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการมาก 2) เน้นการ

เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องชุด เช่น มีจากุซซี่ในห้อง ทำให้ห้องชุดมีลักษณะพิเศษเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ทั้ง 2 แนวคิดยังไม่สามารถสรุปได้ว่าแนวทางใดดีที่สุด ขึ้นอยู่กับมุมมองของผู้ประกอบการในการทำโครงการเพื่อตอบสนองวิถีชีวิตของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการจะออกแบบลักษณะพิเศษใหม่ ๆ ให้กับสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน เช่น ห้องออกกำลังกาย ตามกระแสของสังคมในแต่ละช่วง ยกตัวอย่างเช่น สระว่ายน้ำแบบไร้ขอบเขต (infinity edge pool) นอกจากนี้ ระบบเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าขึ้นก็ส่งผลกระทบต่อการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกให้พัฒนาและทันสมัยมากยิ่งขึ้นด้วย

4.3 วิเคราะห์ปัจจัยทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามของผู้สนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย เพื่อศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค มีปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์ ดังนี้

1. ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง
2. ความต้องการด้านห้องชุดของกลุ่มตัวอย่าง
3. ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
4. ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยกับลักษณะและความต้องการห้องชุด

4.3.1 ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.17

ข้อมูลด้านเพศของกลุ่มตัวอย่าง

	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	93	34.20
หญิง	179	65.80
รวม	272	100.00

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 272 คน เป็นเพศชาย ร้อยละ 34.20 และเพศหญิง ร้อยละ 65.80

ตารางที่ 4.18

ข้อมูลด้านอายุของกลุ่มตัวอย่าง

	จำนวน (คน)	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด	ค่าเฉลี่ย	S.D.
อายุ	272	20	62	35.80	9.43

จากตารางที่ 4.18 พบว่า โดยเฉลี่ยกลุ่มตัวอย่างมีอายุประมาณ 35 ปี อายุต่ำสุด 20 ปี และอายุสูงสุด 62 ปี

ตารางที่ 4.19

ข้อมูลด้านด้านประสบการณ์ในการซื้อห้องชุดของกลุ่มตัวอย่าง

ประสบการณ์ในการซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เคยซื้อ	64	23.50
ไม่เคยซื้อ	122	44.90
ไม่ระบุ	86	31.60
รวม	272	100.00

จากตารางที่ 4.19 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด มีผู้ไม่เคยมีประสบการณ์ในการซื้อห้องชุดมากที่สุด ร้อยละ 44.90 ผู้เคยมีประสบการณ์ในการซื้อ ร้อยละ 23.50 และไม่ระบุ ร้อยละ 31.60

4.3.2 ความต้องการด้านห้องชุดของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.20

ข้อมูลด้านความต้องการห้องชุดของกลุ่มตัวอย่าง

จุดประสงค์ในการซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พักอาศัย	204	75.00
ขายต่อในอนาคต	30	11.00
ให้เช่า	34	12.50
ไม่ระบุ	4	1.50
รวม	272	100.00

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

ระดับราคาห้องชุด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
3-4 ล้านบาท	220	80.90
5-6 ล้านบาท	36	13.20
7 ล้านบาทขึ้นไป	11	4.00
ไม่ระบุ	5	1.80
รวม	272	100.00
รูปแบบห้องชุด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สตูดิโอ	28	10.30
1 ห้องนอน	76	27.90
2 ห้องนอน	115	42.30
3 ห้องนอนขึ้นไป	51	18.80
ไม่ระบุ	2	0.70
รวม	272	100.00

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างซื้อห้องชุดเพื่อพักอาศัยเอง ร้อยละ 75.00 รองลงมา คือ ซื้อเพื่อให้เช่า ร้อยละ 12.50 และซื้อเพื่อขายต่อในอนาคต ร้อยละ 11.00 โดยมีผู้ไม่ระบุ ร้อยละ 1.50

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการห้องชุดในราคา 3-4 ล้านบาท ร้อยละ 80.90 รองลงมา คือ ห้องชุดในราคา 5-6 ล้านบาท ร้อยละ 13.20 และห้องชุดราคา 7 ล้านบาทขึ้นไป ร้อยละ 4.00 ทั้งนี้ มีผู้ไม่ระบุ ร้อยละ 1.80

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการห้องชุดแบบ 2 ห้องนอน ร้อยละ 42.30 รองลงมา คือ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน ร้อยละ 27.90 แบบ 3 ห้องนอนขึ้นไป ร้อยละ 18.80 และแบบสตูดิโอ ร้อยละ 10.30 ทั้งนี้ มีผู้ไม่ระบุ ร้อยละ 0.70

4.3.3 ลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ในการศึกษาเรื่องลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มตัวอย่างได้ครอบคลุมปัจจัย ทำเลที่ตั้งของโครงการ สภาพแวดล้อมของโครงการ และบริเวณรอบ ๆ รูปลักษณะของอาคาร ห้องชุด พื้นที่ส่วนกลาง สิ่งอำนวยความสะดวก และการจัดการและการบำรุงรักษา

แบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นข้อคำถามแบบให้ผู้ตอบเรียงลำดับความสำคัญ 5 ลำดับ ตั้งแต่สำคัญมากที่สุด (ลำดับที่ 1) ถึงไม่สำคัญเลย (ลำดับที่ 5) ผู้วิจัยให้คะแนนและแปลความหมาย ดังนี้

- 1 คะแนน สำหรับคำตอบ ลำดับที่ 5
- 2 คะแนน สำหรับคำตอบ ลำดับที่ 4
- 3 คะแนน สำหรับคำตอบ ลำดับที่ 3
- 4 คะแนน สำหรับคำตอบ ลำดับที่ 2
- 5 คะแนน สำหรับคำตอบ ลำดับที่ 1

ดังนั้น ข้อคำถามที่ได้คะแนนสูง (สูงที่สุด 5 คะแนน) หมายความว่า ข้อคำถามนั้นมีความสำคัญมาก ในทางตรงกันข้าม ถ้าข้อคำถามได้คะแนนน้อย (น้อยที่สุด 1 คะแนน) หมายความว่า ข้อคำถามนั้นมีความสำคัญน้อย แล้วจึงนำคะแนนที่ได้มาคำนวณหาค่าเฉลี่ยของลำดับความสำคัญในการสรุปผล ผู้วิจัยจัดปัจจัยที่มีค่าลำดับความสำคัญเฉลี่ยต่างกันไม่เกิน 0.10 ให้อยู่ในกลุ่มเดียวกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยใช้แนวคิดการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคประกอบการจัดกลุ่มปัจจัยด้วย

ตารางที่ 4.21

ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของทำเลที่ตั้ง

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D
ใกล้สถานีรถไฟ	252	4.31	1.19
มูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต	148	2.89	1.48
ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน	164	2.88	1.29
ใกล้ศูนย์การค้า	212	2.87	1.17
ใกล้ตลาดสดหรือร้านค้าชุมชน	182	2.79	1.32
ใกล้โรงเรียน	104	2.60	1.18
ใกล้โรงพยาบาล	167	2.46	1.23
ใกล้สวนสาธารณะ	129	2.29	1.20

จากตารางที่ 4.21 พบว่า อาคารชุดพักอาศัยที่มีทำเลที่ตั้งใกล้สถานีรถไฟ มีความสำคัญโดยเฉลี่ยสูงที่สุดอันดับแรก เท่ากับ 4.31 ปัจจัยรองลงมาที่มีค่าใกล้เคียงกัน คือ มูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน ใกล้ศูนย์การค้า และใกล้ตลาดสด หรือร้านค้าชุมชน โดยปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญน้อยที่สุดคือ ใกล้สวนสาธารณะ

ตารางที่ 4.22

ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของสภาพแวดล้อมบริเวณรอบโครงการ

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมบริเวณรอบโครงการ	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ความปลอดภัยจากอาชญากรรม	260	3.69	1.34
ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดมลพิษ	263	3.32	1.25
ไกลจากแหล่งเสื่อมโทรม	252	2.94	1.34
ทิวทัศน์รอบโครงการ	166	2.89	1.53
ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดอันตรายต่อชีวิต	225	2.65	1.28
ความหนาแน่นของชุมชน	189	2.22	1.33

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยอันดับแรกคือ ความปลอดภัยจากอาชญากรรม (3.69) รองลงมาคือไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดมลพิษ เช่น ทางเสียงทางอากาศ อันดับถัดไปมีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกันคือ ไกลจากแหล่งเสื่อมโทรม และทิวทัศน์รอบโครงการตามลำดับ โดยความหนาแน่นของชุมชนคือ ปัจจัยที่มีความสำคัญลำดับสุดท้าย มีค่าเท่ากับ 2.22

ตารางที่ 4.23

ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของสภาพแวดล้อมของโครงการ

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมของโครงการ	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ความเป็นส่วนตัว	262	3.84	1.30
ทิศทางของอาคาร	245	3.38	1.30
พื้นที่สีเขียวมีบรรยากาศสวยงามและเพลิดเพลิน	250	3.18	1.29
ความหนาแน่นของผู้พักอาศัยภายในโครงการ	221	2.95	1.39
ความสะดวกในการใช้งานพื้นที่สีเขียว	216	2.33	1.20
ความเพียงพอของพื้นที่สีเขียว	163	1.79	0.95

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ความเป็นส่วนตัว คือ ปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยสูงที่สุดเท่ากับ 3.84 รองลงมา คือ ทิศทางของอาคารต่อแสงแดดและทิศทางลม และพื้นที่สีเขียวที่มีบรรยากาศสวยงามและเพลิดเพลิน ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดได้แก่ ความเพียงพอของพื้นที่สีเขียวเท่ากับ 1.79

ตารางที่ 4.24
ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของรูปลักษณะอาคาร

ปัจจัยด้านรูปลักษณะอาคาร	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่คงทน	272	3.13	1.05
วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่สวยงาม	269	2.80	0.91
ความสูงของอาคาร	271	2.31	1.15
การใช้สีภายนอก	268	1.78	0.86

จากตารางที่ 4.24 พบว่า จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยอันดับแรกได้แก่ วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่คงทน (3.13) รองลงมาคือ วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่สวยงาม ตามลำดับ โดยการใช้สีภายนอกของอาคารคือปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดเท่ากับ 1.78

ตารางที่ 4.25
ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของห้องชุดพักอาศัย

ปัจจัยด้านห้องชุดพักอาศัย	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
การจัดพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอย	245	3.84	1.24
ความปลอดภัยของการออกแบบห้องชุด	210	3.41	1.51
ความสูงจากพื้นถึงเพดาน	142	2.92	1.31
วัสดุตกแต่งภายในห้องชุดสวยงาม	167	2.79	1.29
ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมให้เช่าอยู่ได้ทันที	112	2.77	1.45
วัสดุตกแต่งภายในห้องชุดที่คงทน	169	2.68	1.36
จำนวนและขนาดของหน้าต่างภายในห้องชุด	172	2.66	1.28
สุขภัณฑ์	138	2.30	1.18

จากตารางที่ 4.25 พบว่า การจัดพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอยคือปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยสูงสุดที่ 3.84 รองลงมาคือ ความปลอดภัยของการออกแบบห้องชุด และความสูงจากพื้นถึงเพดาน ตามลำดับ ปัจจัยด้านวัสดุตกแต่งภายในห้องชุดที่สวยงาม และการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมเช่าอยู่ มีความสำคัญใกล้เคียงกัน เช่นเดียวกับวัสดุตกแต่งห้องชุดที่คงทน ที่มีความสำคัญใกล้เคียงกับจำนวนและขนาดของหน้าต่างภายในห้องชุด (2.66) ซึ่งมีความสำคัญน้อยกว่า ความสูงจากพื้นถึงเพดานของห้อง (2.92) มาก โดยปัจจัยเรื่องสุขภัณฑ์มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดเท่ากับ 2.30

ตารางที่ 4.26
ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของพื้นที่ส่วนกลาง

ปัจจัยด้านพื้นที่ส่วนกลาง	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ระบบเทคโนโลยีเพื่อการรักษาความปลอดภัย	253	3.96	1.20
ความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย	189	2.99	1.31
ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร	69	2.97	1.59
จำนวนลิฟต์	101	2.85	1.33
ปริมาณและความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก	169	2.83	1.53
ความปลอดภัยในการใช้ลิฟต์	179	2.75	1.26
ห้องชุดใกล้บันไดหนีไฟ	92	2.71	1.46
ความสว่างบริเวณทางเดินและพื้นที่ส่วนกลาง	175	2.66	1.28
ความคงทนของระบบป้องกันอัคคีภัยและอุปกรณ์อื่น ๆ	130	2.59	1.29

จากตารางที่ 4.26 พบว่า ด้านพื้นที่ส่วนกลาง ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของระบบเทคโนโลยีเพื่อการรักษาความปลอดภัยมีค่าสูงที่สุดเท่ากับ 3.96 รองลงมาคือ ความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย (2.99) และความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร (2.97) ซึ่งมีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน และจำนวนลิฟต์ (2.85) และปริมาณและความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก (2.83) ที่มีค่าลำดับใกล้เคียงเช่นเดียวกัน โดยปัจจัยที่มีค่าลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ความคงทนของระบบป้องกันอัคคีภัยและอุปกรณ์อื่น ๆ (2.59)

ตารางที่ 4.27
ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
สระว่ายน้ำ	252	3.81	1.21
ห้องออกกำลังกาย	245	3.68	1.24
ลู่วิ่งจ็อกกิ้ง	98	3.02	1.32
ห้องซักรีด	168	2.76	1.41
สนามเด็กเล่น	141	2.59	1.30
ชานาหรือสปา	162	2.52	1.18
ห้องสมุด	117	2.47	1.34
สนามเทนนิสหรือสนามแบดมินตัน	116	2.30	1.31
อื่น ๆ	18	2.22	1.73
สนามบาสเกตบอล	31	2.13	1.36

จากตารางที่ 4.27 พบว่า สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยสูงที่สุดได้แก่ สระว่ายน้ำ (3.81) รองลงมาคือ ห้องออกกำลังกายและลู่วิ่งจ็อกกิ้งตามลำดับ ซึ่งเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการออกกำลังกาย อย่างไรก็ตาม ลู่วิ่งจ็อกกิ้งเป็นปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญเป็นอันดับ 3 แต่มีผู้เลือกตอบทั้งหมดน้อยกว่าห้องซักรีด ที่มีค่าเป็นลำดับ 4 ส่วนปัจจัยที่มีอันดับต่ำที่สุดได้แก่ สนามบาสเกตบอล เท่ากับ 2.13

ตารางที่ 4.28

ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของการใช้สิ่งอำนวยความสะดวก

ปัจจัยด้านการใช้สิ่งอำนวยความสะดวก	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ความปลอดภัยในการใช้งาน	270	3.35	0.84
ความสะดวกในการใช้งาน	270	2.96	0.90
ความคงทนของสิ่งอำนวยความสะดวก	268	2.17	0.85
ความเพลิดเพลินที่ได้รับจากการใช้งาน	268	1.53	0.90

จากตารางที่ 4.28 พบว่า สิ่งที่ถูกกลุ่มตัวอย่างคำนึงถึงในการเข้าใช้สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอันดับสูงที่สุดคือ ความปลอดภัยในการใช้งาน (3.35) รองลงมาคือ ความสะดวกในการใช้งาน และความคงทนของสิ่งอำนวยความสะดวกตามลำดับ โดยที่ปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดเท่ากับ 1.53 ได้แก่ ความเพลิดเพลินที่ได้รับจากการใช้งาน

ตารางที่ 4.29

ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของการจัดการและการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดการและการบำรุงรักษา	จำนวน (คน)	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัย	255	3.54	1.36
คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง	255	3.42	1.34
คุณภาพในการบำรุงรักษาตัวอาคารพักอาศัยภายนอก	234	3.09	1.38
บริเวณทิ้งขยะที่เพียงพอ	239	2.77	1.27
บริการรับส่งถึงสถานีรถไฟหรือห้างสรรพสินค้า	159	2.50	1.46
บริการทำความสะอาดห้องชุด	204	2.48	1.33

จากตารางที่ 4.29 พบว่า ในประเด็นเรื่องการจัดการและการบำรุงรักษา ปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัย คือ ปัจจัยที่มีอันดับสูงที่สุด (3.54) รองลงมาได้แก่ คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง และคุณภาพในการบำรุงรักษาตัวอาคารพักอาศัย

ภายนอก ตามลำดับ ซึ่งปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ บริการรับส่งถึงสถานีรถไฟหรือห้างสรรพสินค้า และบริการทำความสะอาดห้องชุด (2.50 และ 2.48 ตามลำดับ)

จากการสอบถามผู้ที่ต้องการซื้ออาคารชุดพักอาศัย พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยในด้านต่าง ๆ มาก เช่น สภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยจากอาชญากรรม ห่างไกลจากมลพิษ และมีความเป็นส่วนตัว การออกแบบห้องชุดให้ปลอดภัย ระบบเทคโนโลยีและ ปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัย รวมทั้งความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัยของอาคาร

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสะดวกสบายของผู้บริโภค ก็มีผลต่อการตัดสินใจเช่นกัน เช่น ทำเลที่ตั้งที่มีความสะดวกในการเดินทาง ใกล้ศูนย์การค้า ตลาด หรือร้านค้า ทิศทางแสงแดด และลมของอาคาร การจัดพื้นที่ภายในห้องชุดเพื่อประโยชน์ใช้สอยที่คุ้มค่า และความสูงจากพื้นถึงเพดาน เป็นต้น

นอกจากนั้นยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีกเช่น ด้านความคงทน ได้แก่ ความคงทนของวัสดุ ตกแต่ง อาคารที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากกว่าความสวยงามและสีของอาคาร และการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางและตัวอาคาร อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม เช่น บรรยากาศของพื้นที่ สีเขียว ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร และความสวยงามวัสดุตกแต่งภายในห้องชุด ก็มีผลต่อการตัดสินใจซื้อไม่น้อยเช่นกัน และปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของผู้บริโภคในเชิงจิตวิทยาได้

4.3.4 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยกับความต้องการห้องชุด

1. ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยกับประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด

ตารางที่ 4.30

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของทำเลที่ตั้งกับประสิทธิภาพในการซื้อห้องชุด

ทำเลที่ตั้ง	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ใกล้สถานีรถไฟฟ้า	4.25	1.22	4.23	1.28	4.31	1.19
ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน	3.38	1.17	2.65	1.32	2.88	1.29
ใกล้ศูนย์การค้า	2.81	1.10	2.97	1.26	2.87	1.17
ใกล้ตลาดสด/ร้านค้าชุมชน	2.60	1.46	2.91	1.36	2.79	1.32
ใกล้โรงพยาบาล	2.45	1.01	2.61	1.29	2.46	1.23
ใกล้โรงเรียน	2.54	1.24	2.58	1.18	2.60	1.18
ใกล้สวนสาธารณะ	2.19	1.19	2.55	1.27	2.29	1.20
มูลค่าของทำเลเพื่อขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต	2.89	1.65	2.70	1.35	2.89	1.48

จากตารางที่ 4.30 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของปัจจัยใกล้สถานีรถไฟฟ้ามีค่าสูงที่สุดทั้งในกลุ่มตัวอย่างที่เคยซื้อและไม่เคยซื้อห้องชุด ผู้ที่เคยซื้อห้องชุดให้ความสำคัญปัจจัยใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน และมูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต เป็นอันดับรองลงมาตามลำดับ ซึ่งแตกต่างจากผู้ที่ไม่เคยซื้อห้องชุดที่ให้ความสำคัญปัจจัยใกล้ศูนย์การค้า และใกล้ตลาดสดหรือร้านค้าชุมชน เป็นอันดับถัดมา ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มนี้ให้ความสำคัญของปัจจัยใกล้สวนสาธารณะเป็นอันดับสุดท้ายเช่นเดียวกัน

ตารางที่ 4.31

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของสภาพแวดล้อมบริเวณรอบ

โครงการกับประสิทธิภาพในการซื้อห้องชุด

สภาพแวดล้อมบริเวณรอบโครงการ	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ไกลจากแหล่งเสื่อมโทรม	2.98	1.42	2.82	1.36	2.94	1.34
ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดมลพิษ	3.28	1.25	3.23	1.25	3.32	1.25

ตารางที่ 4.31 (ต่อ)

ประสพการณ์ใน การซื้อห้องชุด	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
สภาพแวดล้อม บริเวณรอบโครงการ						
ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิด อันตรายต่อชีวิต	2.67	1.26	2.83	1.27	2.65	1.28
ความหนาแน่นของชุมชน	2.38	1.48	2.30	1.33	2.22	1.33
ความปลอดภัยจาก อาชญากรรม	3.57	1.35	3.68	1.41	3.69	1.34
ทิวทัศน์รอบโครงการ	2.97	1.50	2.93	1.57	2.89	1.53

จากตารางที่ 4.31 พบว่า ปัจจัยที่มีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยสูงที่สุด 2 อันดับแรก ของกลุ่มผู้ซื้อห้องชุดพักอาศัยทั้ง 2 กลุ่ม ได้แก่ ความปลอดภัยจากอาชญากรรม และไกลจากบริเวณ ที่ก่อให้เกิดมลพิษ อันดับถัดมาของกลุ่มผู้ที่เคยซื้อได้แก่ ไกลจากแหล่งเสื่อมโทรม กลุ่มผู้ที่ไม่เคย ซื้อห้องชุดพักอาศัยได้แก่ ทิวทัศน์รอบโครงการ ส่วนอันดับสุดท้ายของผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มนั้น ไม่มี ความแตกต่างกัน ได้แก่ ความหนาแน่นของชุมชน

ตารางที่ 4.32

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของสภาพแวดล้อมของโครงการกับ
ประสพการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสพการณ์ใน การซื้อห้องชุด	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.
สภาพแวดล้อม ของโครงการ						
ทิศทางของอาคาร	3.60	1.21	3.29	1.38	3.38	1.30
พื้นที่สีเขียวที่มีบรรยากาศสวยงาม และเพลิดเพลิน	3.18	1.37	3.18	1.31	3.18	1.29
ความสะดวกในการใช้งานพื้นที่สีเขียว	2.43	1.19	2.47	1.21	2.33	1.20
ความเพียงพอของพื้นที่สีเขียว	1.76	1.03	1.76	0.90	1.79	0.95
ความเป็นส่วนตัว	3.85	1.33	3.85	1.26	3.84	1.30
ความหนาแน่นของผู้พักอาศัยภายใน โครงการ	2.83	1.29	2.89	1.43	2.95	1.39

จากตารางที่ 4.32 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง ทั้ง 2 กลุ่มไม่มีความแตกต่างกันทุกอันดับ ซึ่งได้แก่ ความเป็นส่วนตัว ทิศทางของอาคาร และพื้นที่สีเขียวที่มีบรรยากาศสวยงามและเพลิดเพลินตามลำดับ โดยอันดับสุดท้าย คือ ความเพียงพอของพื้นที่สีเขียว

ตารางที่ 4.33

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของรูปลักษณะของอาคารกับ
ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
รูปลักษณะของอาคาร						
ความสูงของอาคาร	2.42	1.08	2.16	1.16	2.31	1.15
การใช้สีภายนอก	1.89	0.95	1.83	0.84	1.78	0.86
วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่คงทน	2.95	1.19	3.15	1.04	3.13	1.05
วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารสวยงาม	2.73	0.98	2.87	0.89	2.80	0.91

จากตารางที่ 4.33 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของแต่ละปัจจัย จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันทุกลำดับ ได้แก่ วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่คงทน วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่สวยงาม และความสูงของอาคารตามลำดับ โดยการใช้สีภายนอกเป็นอันดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.34

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของห้องชุดพักอาศัยกับประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ห้องชุดพักอาศัย						
การจัดพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอย	3.84	1.30	3.78	1.19	3.84	1.24
ความสูงจากพื้นถึงเพดาน	3.08	1.33	2.96	1.35	2.92	1.31
วัสดุตกแต่งภายในห้องชุดสวยงาม	2.83	1.34	2.74	1.28	2.79	1.29
วัสดุตกแต่งภายในห้องชุดที่คงทน	2.88	1.47	2.57	1.36	2.68	1.36
จำนวนและขนาดของหน้าต่างภายในห้องชุด	2.40	1.34	2.76	1.25	2.66	1.28
สุขภัณฑ์	2.47	1.04	2.23	1.13	2.30	1.18

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

ประสพการณ์ใน การซื้อห้องชุด	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ห้องชุดพักอาศัย						
ความปลอดภัยของการออกแบบ ห้องชุด	3.23	1.46	3.46	1.54	3.41	1.51
ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมให้เข้า อยู่ได้ทันที	2.77	1.45	3.00	1.52	2.77	1.45

จากตารางที่ 4.34 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของปัจจัยในอันดับหนึ่งและสองของกุ่มตัวอย่างทั้งสองกุ่มไม่มีความแตกต่างกัน ซึ่งได้แก่ การจัดพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอย และความปลอดภัยของการออกแบบห้องชุดตามลำดับ ในอันดับรองลงมาที่มีความแตกต่างกันคือ กุ่มผู้เคยซื้อห้องชุดจะเลือกความสูงจากพื้นถึงเพดาน ส่วนผู้ที่ไม่เคยซื้อห้องชุดเลือกตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมให้เข้าอยู่ได้ทันที อันดับสุดท้ายของกุ่มผู้เคยซื้อห้องชุด ได้แก่ จำนวนและขนาดของหน้าต่างภายในห้องชุด ส่วนกุ่มผู้ที่ไม่เคยซื้อ ได้แก่ สุขภัณฑ์

ตารางที่ 4.35

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของพื้นที่ส่วนกลางกับประสพการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสพการณ์ใน การซื้อห้องชุด	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.
พื้นที่ส่วนกลาง						
ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร	2.95	1.69	3.07	1.62	2.97	1.59
ปริมาณและความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก	2.82	1.64	2.87	1.57	2.83	1.53
ห้องชุดใกล้บันไดหนีไฟ	3.37	1.38	2.69	1.46	2.71	1.46
ความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย	3.00	1.46	2.99	1.22	2.99	1.31
ความคงทนของระบบป้องกัน อัคคีภัยและ อุปกรณ์อื่น ๆ	2.56	1.22	2.67	1.21	2.59	1.29
จำนวนลิฟต์	2.80	1.22	2.89	1.45	2.85	1.33
ความปลอดภัยในการใช้ลิฟต์	2.63	1.16	2.72	1.26	2.75	1.26
ระบบเทคโนโลยีเพื่อการรักษาความปลอดภัย	3.79	1.24	3.98	1.22	3.96	1.20
ความสว่างบริเวณทางเดินและพื้นที่ส่วนกลาง	2.76	1.38	2.58	1.32	2.66	1.28

จากตารางที่ 4.35 พบว่า ระบบเทคโนโลยีเพื่อการรักษาความปลอดภัยมีลำดับความสำคัญเป็นอันดับแรกสำหรับทั้งผู้ที่เคยซื้อและไม่เคยซื้อห้องชุด โดยในอันดับรองมาจะมีความแตกต่างกันไป สำหรับผู้เคยซื้อห้องชุด ได้แก่ ห้องชุดใกล้บันไดหนีไฟและความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย ตามลำดับ ส่วนผู้ที่ไม่เคยซื้อห้องชุด ได้แก่ ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคารและความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย ทั้งนี้อันดับสุดท้ายก็มีความแตกต่างกันคือ ในผู้ที่เคยซื้ออาคารชุด ได้แก่ ความคงทนของระบบป้องกันอัคคีภัยและอุปกรณ์อื่น ๆ ส่วนผู้ที่ไม่เคยซื้อห้องชุด ความสว่างบริเวณทางเดินและพื้นที่ส่วนกลางมีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยเป็นอันดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.36

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของสิ่งอำนวยความสะดวกกับ
ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด สิ่งอำนวยความสะดวก	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ห้องออกกำลังกาย	3.87	1.10	3.61	1.31	3.68	1.24
สระว่ายน้ำ	3.73	1.27	3.73	1.21	3.81	1.21
ลู่วิ่งจ็อกกิ้ง	3.04	1.22	3.04	1.41	3.02	1.32
สนามเทนนิสหรือสนามแบดมินตัน	2.14	1.19	2.20	1.33	2.30	1.31
ชานน้ำหรือสปา	2.59	1.38	2.36	1.04	2.52	1.18
ห้องซักอบรีด	2.68	1.45	2.90	1.40	2.76	1.41
สนามเด็กเล่น	2.60	1.24	2.56	1.39	2.59	1.30
สนามบาสเกตบอล	2.00	1.60	2.90	1.45	2.13	1.36
ห้องสมุด	2.48	1.22	2.62	1.42	2.47	1.34
อื่น ๆ	3.00	2.31	1.71	1.25	2.22	1.73

จากตารางที่ 4.36 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของสิ่งอำนวยความสะดวกใน 2 อันดับแรกของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มต่างกัน คือ กลุ่มผู้ที่เคยซื้อได้แก่ ห้องออกกำลังกาย และสระว่ายน้ำ ตามลำดับ กลุ่มผู้ที่ไม่เคยซื้อห้องชุดได้แก่ สระว่ายน้ำ และห้องออกกำลังกาย ตามลำดับ ในอันดับที่สามของผู้ซื้อทั้ง 2 กลุ่มไม่แตกต่างกันคือ ลู่วิ่งจ็อกกิ้ง ส่วนอันดับสุดท้ายมีความแตกต่างกันคือ กลุ่มที่เคยซื้อได้แก่ สนามบาสเกตบอล และกลุ่มผู้ที่ไม่เคยซื้อได้แก่ สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ เช่น ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น

ตารางที่ 4.37

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกกับ
ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสบการณ์ใน การซื้อห้องชุด การใช้สิ่ง อำนวยความสะดวก	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ความสะดวกในการใช้งาน	2.94	0.87	2.90	0.97	2.96	0.90
ความปลอดภัยในการใช้งาน	3.50	0.71	3.25	0.89	3.35	0.84
ความคงทนของสิ่งอำนวยความสะดวก	2.02	0.87	2.22	0.87	2.17	0.85
ความเพลิดเพลินที่ได้รับจากการใช้งาน	1.56	0.84	1.64	1.00	1.53	0.90

จากตารางที่ 4.37 พบว่า ในการใช้สิ่งอำนวยความสะดวก ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย
ไม่มีความแตกต่างกันในทุกอันดับ ทั้งกลุ่มผู้ที่เคยซื้อและไม่เคยซื้อห้องชุด ซึ่งได้แก่ ความปลอดภัย
ในการใช้งาน ความสะดวกในการใช้งาน ความคงทนของสิ่งอำนวยความสะดวก และความ
เพลิดเพลินที่ได้รับจากการใช้งาน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.38

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของการจัดการและการบำรุงรักษากับ
ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุด

ประสบการณ์ใน การซื้อห้องชุด การจัดการ และการบำรุงรักษา	เคยซื้อห้องชุด		ไม่เคยซื้อห้องชุด		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.
คุณภาพในการบำรุงรักษาตัว อาคารพักอาศัยภายนอก	2.95	1.37	3.26	1.39	3.09	1.38
คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ ส่วนกลาง	3.82	1.29	3.18	1.35	3.42	1.34
ปริมาณและประสิทธิภาพของ บุคลากรในการรักษาความปลอดภัย	3.22	1.35	3.60	1.39	3.54	1.36
บริเวณที่ขย่ะที่เพียงพอ	2.86	1.31	2.81	1.34	2.77	1.27
บริการทำความสะอาดห้องชุด	2.48	1.37	2.62	1.30	2.48	1.33
บริการรับส่งถึงสถานีรถไฟฟ้า/ ห้างสรรพสินค้า	2.27	1.31	2.36	1.38	2.50	1.46

จากตารางที่ 4.38 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยเรื่องการจัดการและการบำรุงรักษาของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกัน ดังนี้ อันดับของกลุ่มผู้ที่เคยซื้อ ได้แก่ คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง ปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัย และคุณภาพในการบำรุงรักษาตัวอาคารพักอาศัยภายนอก ตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้ที่ไม่เคยซื้อห้องชุด ได้แก่ ปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัย คุณภาพในการบำรุงรักษาตัวอาคารพักอาศัยภายนอก และคุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง ตามลำดับ โดยบริการรับส่งถึงสถานีรถไฟฟ้าหรือห้างสรรพสินค้ามีลำดับน้อยที่สุด จากทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่าง

ประสบการณ์ในการซื้อห้องชุดพักอาศัยไม่มีผลทำให้ลำดับความสำคัญของปัจจัยทางกายภาพแตกต่างกันมากนักในอันดับต้น ๆ อย่างไรก็ตาม มีบางปัจจัยที่มีประสบการณ์ในการซื้อ น่าจะมีผลต่อการตัดสินใจ ดังนี้ ปัจจัยที่ผู้เคยซื้อห้องชุดให้ความสำคัญมากกว่าผู้ที่ไม่เคยซื้อ ได้แก่ มูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต ความสูงจากพื้นถึงเพดานห้อง และห้องชุดอยู่ใกล้ทางหนีไฟ ส่วนผู้ที่ไม่เคยซื้อ ให้ความสำคัญกับการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่มากกว่าผู้ที่เคยซื้อ

2. ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายของอาคารชุดพักอาศัยกับจุดประสงค์ในการซื้อ

ตารางที่ 4.39

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของทำเลที่ตั้งกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

ทำเลที่ตั้ง	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ใกล้สถานีรถไฟฟ้า	4.33	1.21	4.36	0.99	4.06	1.32	4.31	1.19
ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน	2.78	1.34	3.40	1.12	3.00	1.11	2.88	1.29
ใกล้ศูนย์การค้า	2.88	1.15	2.58	1.38	2.90	0.97	2.87	1.17
ใกล้ตลาดสด/ร้านค้าชุมชน	2.82	1.30	2.47	1.25	2.71	1.52	2.79	1.32
ใกล้โรงพยาบาล	2.50	1.22	2.42	1.35	2.33	1.24	2.46	1.23
ใกล้โรงเรียน	2.68	1.25	2.55	1.13	2.33	0.90	2.60	1.18
ใกล้สวนสาธารณะ	2.30	1.19	2.31	1.11	2.27	1.44	2.29	1.20
มูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต	2.79	1.44	2.96	1.49	3.33	1.61	2.89	1.48

จากตารางที่ 4.39 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของใกล้สถานีรถไฟฟ้ามหิดล มากที่สุด จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม โดยในอันดับรองลงมา มีความแตกต่างกันดังนี้ กลุ่มผู้ซื้อ เพื่อพักอาศัยเองได้แก่ ใกล้ศูนย์การค้า และใกล้ตลาดสดหรือร้านค้าชุมชน ตามลำดับ กลุ่มผู้ซื้อ เพื่อขายต่อในอนาคตได้แก่ ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน และมูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต ตามลำดับ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่าได้แก่ มูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคต และใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน โดยใกล้สวนสาธารณะเป็นลำดับสุดท้ายในผู้ซื้อทั้งสามกลุ่ม

ตารางที่ 4.40

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของสภาพแวดล้อมรอบโครงการกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
สภาพแวดล้อมรอบโครงการ								
ไกลจากแหล่งเสื่อมโทรม	2.90	1.37	3.25	1.24	2.90	1.21	2.94	1.34
ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดมลพิษ	3.38	1.23	3.39	1.32	3.06	1.30	3.32	1.25
ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดอันตรายต่อชีวิต	2.65	1.28	2.67	1.20	2.62	1.32	2.65	1.28
ความหนาแน่นของชุมชน	2.19	1.25	1.89	1.29	2.50	1.68	2.22	1.33
ความปลอดภัยจากอาชญากรรม	3.68	1.37	3.41	1.45	3.97	1.08	3.69	1.34
ทิวทัศน์รอบโครงการ	2.94	1.53	2.95	1.59	2.59	1.56	2.89	1.53

จากตารางที่ 4.40 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของความปลอดภัยจากอาชญากรรมมีค่ามากที่สุดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม โดยในอันดับรองลงมา มีความแตกต่างกันดังนี้ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองได้แก่ ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดมลพิษ และทิวทัศน์รอบโครงการ โดยความหนาแน่นของชุมชนมีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยน้อยที่สุด ส่วนกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคตและกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่ามีอันดับเหมือนกันคือ ไกลจากบริเวณที่ก่อให้เกิดมลพิษ และไกลจากแหล่งเสื่อมโทรม โดยจะต่างกันอันดับสุดท้ายคือ ในกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคต ความหนาแน่นของชุมชนมีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยน้อยที่สุด ส่วนกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่า คือ ทิวทัศน์รอบโครงการ

ตารางที่ 4.41

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของสภาพแวดล้อมของโครงการกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด สภาพแวดล้อม ของโครงการ	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ทิศทางของอาคาร	3.36	1.30	3.30	1.38	3.48	1.33	3.38	1.30
พื้นที่สีเขียวที่มีบรรยากาศ สวยงามและเพลิดเพลิน	3.12	1.30	3.63	1.21	3.03	1.17	3.18	1.29
ความสะดวกในการใช้ งานพื้นที่สีเขียว	2.34	1.23	2.14	1.13	2.38	1.06	2.33	1.20
ความเพียงพอของพื้นที่ สีเขียว	1.86	0.98	1.75	0.97	1.50	0.72	1.79	0.95
ความเป็นส่วนตัว	3.86	1.29	3.70	1.29	4.09	1.17	3.84	1.30
ความหนาแน่นของผู้พัก อาศัยภายในโครงการ	2.95	1.39	2.92	1.38	3.00	1.47	2.95	1.39

จากตารางที่ 4.41 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของความเป็นส่วนตัวมีค่ามากที่สุดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม โดยในอันดับรองลงมาของกลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองและกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่าได้แก่ ทิศทางของอาคาร และพื้นที่สีเขียวที่มีบรรยากาศสวยงามและเพลิดเพลินตามลำดับ ส่วนกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคตมีอันดับรองลงมาต่างออกไปคือ พื้นที่สีเขียวที่มีบรรยากาศสวยงามและเพลิดเพลิน และทิศทางของอาคาร ตามลำดับ โดยความเพียงพอของพื้นที่สีเขียวมีลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยน้อยที่สุดในกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม

ตารางที่ 4.42

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของรูปลักษณะของอาคารกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด รูปลักษณะ ของอาคาร	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.	ลำดับความ สำคัญโดย เฉลี่ย	S.D.
ความสูงของอาคาร	2.31	1.16	2.17	0.95	2.35	1.23	2.31	1.15
การใช้สีภายนอก	1.80	0.87	1.59	0.78	1.71	0.80	1.78	0.86
วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่คงทน	3.12	1.07	3.43	0.86	3.00	1.04	3.13	1.05
วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่ สวยงาม	2.78	0.91	2.86	0.95	2.94	0.89	2.80	0.91

จากตารางที่ 4.42 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของทั้งสามกลุ่มตัวอย่างเหมือนกันในทุกอันดับได้แก่ วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่คงทน วัสดุตกแต่งภายนอกอาคารที่สวยงาม ความสูงของอาคาร และการใช้สีภายนอก

ตารางที่ 4.43

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของลักษณะภายในห้องชุดกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ห้องชุดพักอาศัย								
การจัดพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอย	3.80	1.26	3.85	1.35	4.00	1.08	3.84	1.24
ความสูงจากพื้นถึงเพดาน	2.98	1.32	2.22	1.26	3.00	1.17	2.92	1.31
วัสดุตกแต่งภายในห้องชุดสวยงาม	2.75	1.33	3.38	1.02	2.30	1.08	2.79	1.29
วัสดุตกแต่งภายในห้องชุดที่คงทน	2.65	1.35	2.95	1.36	2.60	1.46	2.68	1.36
จำนวนและขนาดของหน้าต่างภายในห้องชุด	2.77	1.28	1.87	1.06	2.75	1.94	2.66	1.28
สุขภัณฑ์	2.30	1.15	2.55	1.37	2.15	1.35	2.30	1.18
ความปลอดภัยของการออกแบบห้องชุด	3.40	1.52	3.58	1.47	3.43	1.55	3.41	1.51
ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมให้เช่าอยู่ได้ทันที	2.82	1.47	2.58	1.24	2.50	1.58	2.77	1.45

จากตารางที่ 4.43 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของการจัดพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอยมีค่ามากที่สุดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม โดยในอันดับรองลงมา มีความแตกต่างกัน ดังนี้ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองและกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่ามีอันดับเหมือนกัน คือ ความปลอดภัยของการออกแบบห้องชุด และความสูงจากพื้นถึงเพดาน โดยมีสุขภัณฑ์เป็นลำดับสุดท้าย ส่วนกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคต ได้แก่ ความปลอดภัยของการออกแบบห้องชุด และวัสดุตกแต่งภายในห้องชุดสวยงาม โดยลำดับสุดท้ายได้แก่ ความสูงจากพื้นถึงเพดาน

ตารางที่ 4.44

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของพื้นที่ส่วนกลางกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด พื้นที่ส่วนกลาง	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร	3.14	1.59	2.90	1.66	2.23	1.42	2.97	1.59
ปริมาณและความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก	2.88	1.57	2.93	1.39	2.30	1.22	2.83	1.53
ห้องชุดใกล้บันไดหนีไฟ	2.67	1.47	2.57	1.51	2.88	1.46	2.71	1.46
ความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย	2.89	1.31	3.15	1.23	3.30	1.35	2.99	1.31
ความคงทนของระบบป้องกันอัคคีภัยและอุปกรณ์อื่น ๆ	2.64	1.28	2.29	1.40	2.67	1.30	2.59	1.29
จำนวนลิฟต์	2.88	1.36	2.67	1.37	3.00	1.28	2.85	1.33
ความปลอดภัยในการใช้ลิฟต์	2.74	1.24	2.70	1.42	2.89	1.37	2.75	1.26
ระบบเทคโนโลยีเพื่อการรักษาความปลอดภัย	3.99	1.18	4.00	1.20	3.78	1.34	3.96	1.20
ความสว่างบริเวณทางเดินและพื้นที่ส่วนกลาง	2.61	1.23	2.70	1.26	3.00	1.50	2.66	1.28

จากตารางที่ 4.44 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของระบบเทคโนโลยีเพื่อการรักษาความปลอดภัยมีค่ามากที่สุดจากทั้ง 3 กลุ่ม โดยในอันดับรองลงมาแตกต่างกันดังนี้ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเอง ได้แก่ ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร และความน่าเชื่อถือของระบบป้องกัน อัคคีภัย ตามลำดับ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคต ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย และปริมาณและความหลากหลายของสิ่งอำนวยความสะดวก ตามลำดับ และกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่า ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของระบบป้องกันอัคคีภัย และจำนวนลิฟต์และความสว่างบริเวณทางเดินและพื้นที่ส่วนกลาง โดยในลำดับสุดท้ายมีความแตกต่างกัน คือ ผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเอง ได้แก่ ความสว่างบริเวณทางเดินและพื้นที่ส่วนกลาง ผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคต ได้แก่ ความคงทนของระบบป้องกันอัคคีภัยและอุปกรณ์อื่น ๆ และผู้ซื้อเพื่อให้เช่า ได้แก่ ความหรูหราของโถงทางเข้าอาคาร

ตารางที่ 4.45

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของสิ่งอำนวยความสะดวกกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
สิ่งอำนวยความสะดวก								
ห้องออกกำลังกาย	3.64	1.28	3.96	1.04	3.66	1.17	3.68	1.24
สระว่ายน้ำ	3.78	1.22	3.85	1.03	4.03	1.25	3.81	1.21
ลู่วิ่งจ็อกกิ้ง	3.15	1.29	2.40	1.43	2.43	1.51	3.02	1.32
สนามเทนนิส/แบดมินตัน	2.36	1.33	2.23	1.42	2.17	1.25	2.30	1.31
ชานาหรือสปา	2.50	1.16	2.22	1.17	2.71	0.06	2.52	1.18
ห้องซักอบรีด	2.74	1.43	2.79	1.35	2.75	1.52	2.76	1.41
สนามเด็กเล่น	2.66	1.34	2.50	1.16	2.35	1.30	2.59	1.30
สนามบาสเกตบอล	2.33	1.39	1.00	0.00	2.00	1.55	2.13	1.36
ห้องสมุด	2.34	1.32	2.89	1.62	2.86	1.10	2.47	1.34
อื่น ๆ	1.85	1.52	2.33	2.31	-	-	2.22	1.73

จากตารางที่ 4.45 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยสองอันดับแรกของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ สระว่ายน้ำ และห้องออกกำลังกาย ในลำดับถัดมามีความแตกต่างกัน ดังนี้ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองได้แก่ ลู่วิ่งจ็อกกิ้ง และกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคตและผู้ซื้อเพื่อให้เช่าให้ความสำคัญกับห้องสมุดเช่นเดียวกัน

ตารางที่ 4.46

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกกับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
การใช้สิ่งอำนวยความสะดวก								
ความสะดวกในการใช้งาน	3.00	0.87	2.60	0.97	3.09	0.87	2.96	0.90
ความปลอดภัยในการใช้งาน	3.32	0.86	3.53	0.73	3.35	0.77	3.35	0.84
ความคงทนของสิ่งอำนวยความสะดวก	2.10	0.83	2.53	0.78	2.18	0.90	2.17	0.85
ความเพลิดเพลินที่ได้รับจากการใช้งาน	1.58	0.94	1.33	0.76	1.38	0.70	1.53	0.90

จากตารางที่ 4.46 พบว่า ในการใช้สิ่งอำนวยความสะดวก ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย ไม่มีความแตกต่างกันในทุกอันดับ ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคต และกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่า ซึ่งได้แก่ ความปลอดภัยในการใช้งาน ความสะดวกในการใช้งาน ความคงทนของสิ่งอำนวยความสะดวก และความเพลิดเพลินที่ได้รับจากการใช้งาน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.47

ความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของการจัดการและการบำรุงรักษากับจุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด

จุดประสงค์ในการซื้อห้องชุด	พักอาศัยเอง		ขายต่อในอนาคต		ให้เช่า		รวม	
	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.	ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ย	S.D.
การจัดการและการบำรุงรักษา								
คุณภาพในการบำรุงรักษาตัวอาคารพักอาศัยภายนอก	3.07	1.39	3.46	1.35	2.83	1.39	3.09	1.38
คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง	3.35	1.35	3.61	1.27	3.68	1.35	3.42	1.34
ปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัย	3.47	1.39	3.80	1.20	3.82	1.29	3.54	1.36
บริเวณที่ขยະที่เพียงพอ	2.80	1.30	2.39	1.22	2.86	1.03	2.77	1.27
บริการทำความสะอาดห้องชุด	2.54	1.31	2.04	1.20	2.36	1.41	2.48	1.33
บริการรับส่งถึงสถานีรถไฟ/ห้างสรรพสินค้า	2.63	1.51	2.15	1.22	1.95	1.03	2.50	1.46

จากตารางที่ 4.47 พบว่า ลำดับความสำคัญโดยเฉลี่ยของปริมาณและประสิทธิภาพของบุคลากรในการรักษาความปลอดภัยมีค่ามากที่สุดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม โดยในอันดับรองลงมา มีความแตกต่างกันดังนี้ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองและกลุ่มผู้ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคตมีอันดับเหมือนกันคือ คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง และคุณภาพในการบำรุงรักษาตัวอาคารพักอาศัยภายนอก ตามลำดับ โดยอันดับสุดท้ายคือ บริการทำความสะอาดห้องชุด ส่วนกลุ่มผู้ซื้อเพื่อให้เช่าได้แก่ คุณภาพในการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง และบริเวณที่ขยະที่เพียงพอ อันดับสุดท้ายได้แก่ บริการรับส่งถึงสถานีรถไฟหรือห้างสรรพสินค้า

ลำดับความสำคัญของลักษณะทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อไม่แตกต่างกันในภาพรวม แม้ว่าจุดประสงค์ในการซื้อจะต่างกัน อย่างไรก็ตามมีบางปัจจัยที่มีความแตกต่างในด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ ผู้ที่ซื้อห้องชุดเพื่อขายต่อในอนาคตและให้เช่าให้ความสำคัญกับมูลค่าของทำเลเพื่อการขายต่อหรือให้เช่าในอนาคตมากกว่าผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเอง ซึ่งสอดคล้องกับจุดประสงค์ในการซื้อ ด้านห้องชุดพบว่า ในลำดับเดียวกัน ผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเองและเพื่อให้เช่าให้ความสำคัญกับความสูงจากพื้นถึงเพดานของห้อง ส่วนผู้ที่ซื้อเพื่อขายต่อในอนาคตเลือกวัสดุตกแต่งภายในห้องที่สวยงาม และความสูงจากพื้นถึงเพดานอยู่ในลำดับสุดท้าย