

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบัน ปี พ.ศ. 2553 กรุงเทพมหานคร ถือเป็นศูนย์กลางความเจริญของประเทศไทย เป็นแหล่งรวบรวมงานและโอกาสสำหรับคนทุก ๆ คน ที่พักอาศัยถือเป็นส่วนสำคัญในการรองรับประชากรที่ย้ายเข้ามาอาศัยในตัวเมือง แต่เนื่องจากที่ดินในกรุงเทพมหานครมีจำนวนจำกัด ส่งผลให้ราคาที่ดินที่ถือเป็นต้นทุนในการพัฒนาที่อยู่อาศัยมีราคาสูง (สุทธิณี มาพันธ์, 2552, น. 110-111) ดังนั้นรูปแบบของการพัฒนาที่อยู่อาศัยจึงมีความจำเป็นต้องพัฒนาในแนวสูง เพื่อใช้ประโยชน์ของที่ดินให้คุ้มค่าที่สุดที่สุด เพราะฉะนั้น อาคารชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียม จึงเป็นรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับความนิยมสูงสุด ซึ่งสามารถสังเกตได้จากตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ที่มีอัตราส่วนร้อยละ 30 ของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมด (AREA, 2552) จากปัจจัยด้านที่ดิน และความต้องการที่อยู่อาศัย ทำให้เกิดการพัฒนาคอนโดมิเนียมขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งส่งผลให้เกิดการแข่งขันทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง ราคา การออกแบบ รวมถึงการบริการหลังการขาย จากเหตุผลข้างต้น ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงการสร้างมูลค่าเพิ่ม ที่ทำให้โครงการมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน สามารถตอบสนองความต้องการ และมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้า

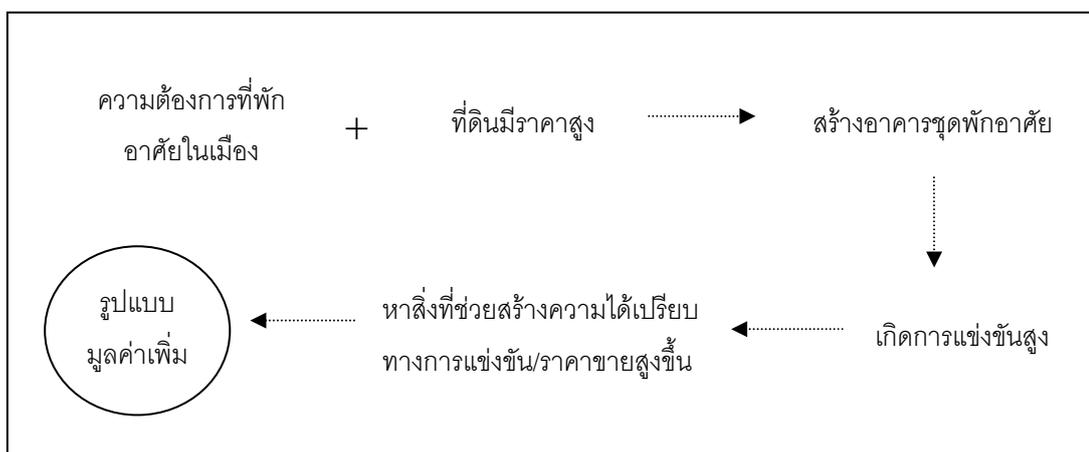
ปัจจุบัน ปี พ.ศ. 2553 อาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบน (upper-mid-range) ถึงระดับบน (high-end) ในเขตกรุงเทพมหานครเริ่มมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีปริมาณความต้องการที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งจากผู้บริโภคภายในประเทศ และนักลงทุนชาวต่างชาติ (กรุงเทพธุรกิจออนไลน์ อสังหาริมทรัพย์, 2552) ทำให้ปริมาณอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนมีจำนวนมากขึ้น ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น การออกแบบ และการใช้งานของพื้นที่ส่วนกลางภายในอาคารถูกนำมาเป็นจุดขาย และช่วยสร้างมูลค่าให้แก่โครงการ โดยมีรูปแบบต่าง ๆ อาทิเช่น การเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ส่วนกลาง หรือการให้บริการเสริมต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกต่อการใช้ชีวิตที่ง่ายขึ้น ในขณะที่เดียวกันรูปแบบการเพิ่มขึ้นดังกล่าว ล้วนมีต้นทุน และสามารถสร้างมูลค่าที่แตกต่างกันให้แก่ตัวโครงการ

ดังนั้นการศึกษารูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสร้างองค์ความรู้ ทั้งทางผู้ประกอบการเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ ผู้บริโภคสามารถนำไปใช้เป็นส่วนประกอบในการพิจารณาตัดสินใจเลือกซื้อห้องชุด รวมถึง

สถาปนิกที่สามารถใช้เป็นเครื่องมือสื่อสารกับผู้ประกอบการ เพื่อให้บรรลุลงานออกแบบซึ่งสามารถตอบโจทย์ทั้งด้านการลงทุน และการออกแบบที่มีประสิทธิภาพ โดยการศึกษานี้จะมุ่งไปที่รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในพื้นที่ส่วนกลาง และภายในห้องพักในโครงการอาคารชุดพักอาศัย ว่ามีอะไร และแต่ละรูปแบบมีลำดับความสำคัญแตกต่างกันอย่างไรทั้งในมุมมองของผู้ประกอบการ และมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคมากน้อยเพียงใด

ภาพที่ 1.1

ผังอธิบายที่มาและความสำคัญของปัญหา



1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. วิเคราะห์รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนในเขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร
2. จัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนในเขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร ในมุมมองของผู้ประกอบการ
3. จัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนในเขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

1.3 ขอบเขตการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยนี้ได้กำหนดขอบเขตของการศึกษา ได้แก่

1. ศึกษาการใช้งานของพื้นที่ภายในห้องพัก และพื้นที่ส่วนกลางของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบน ที่มีจำนวนชั้นมากกว่า 8 ชั้นขึ้นไป โดยราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรเริ่มต้นที่ 80,000 ถึง 99,999 บาท และ 100,000 ถึง 129,999 บาท มีที่ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ระหว่างซอย 1 ถึง 61 เขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร และมีแบรนด์ที่มีชื่อเสียง
2. ศึกษาสิ่งที่เป็นจุดขาย และการใช้งานที่เพิ่มขึ้นในพื้นที่ของห้องพัก และพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ

1.4 สมมติฐานการวิจัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสัมพันธ์กับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่ม

1. จากการศึกษาเบื้องต้นของผู้ประกอบการ รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยของกลุ่มผู้ซื้อ
2. รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มมีความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ซื้อ

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยต่อไปในอนาคต
2. นักออกแบบสามารถใช้เป็นแนวทางการออกแบบการใช้งานของพื้นที่ภายในห้องพัก และพื้นที่ส่วนกลางเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการอาคารชุดพักอาศัย
3. ผู้บริโภคสามารถใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุดพักอาศัย โดยพิจารณาจากรูปแบบมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้น

1.6 ข้อจำกัดในการวิจัย

เนื่องจากการวิจัยเรื่องรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยมีเนื้อหาบางส่วนซึ่งเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ จึงทำให้มีข้อมูลบางส่วนที่ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าถึงได้ เช่น รายรับ กำไร หรือต้นทุนในการดำเนินโครงการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงไม่สามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาพิจารณาประกอบกับการวิจัยครั้งนี้ได้

1.7 นิยามศัพท์

รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่ม หมายถึง การเพิ่มขึ้นของสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ส่วนกลาง และรูปแบบการใช้งานภายในห้องพัก ที่นอกเหนือจากมาตรฐานทั่วไปของอาคารชุดพักอาศัยที่อยู่ในระดับราคาเดียวกัน

อาคารชุดพักอาศัย หรือคอนโดมิเนียม (condominium) หมายถึง อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาขายเฉลี่ยเริ่มต้นอยู่ระหว่าง 80,000 บาท ถึง 129,999 บาท ต่อตารางเมตร โดยส่วนใหญ่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ เช่น ถนนสุขุมวิท ถนนเอกมัย

สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน หมายถึง สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ที่จอดรถ โถงต้อนรับ และชานน้ำ