

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

ในการศึกษารูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนในเขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยมีความมุ่งหมายที่จะหารูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นจากทั้งในส่วนของภายในห้องพัก และในพื้นที่ส่วนกลาง โดยข้อมูลดังกล่าวสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ข้อมูลเชิงคุณภาพ (qualitative data) และเชิงปริมาณ (quantitative data) โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ ดำเนินการเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ เช่น การสังเกต แบบสอบถาม การสัมภาษณ์ นอกจากนี้ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากสื่อโฆษณาการขาย โครงการ เอกสารอิเล็กทรอนิกส์ และวารสาร เป็นต้น

3.1 พื้นที่ที่ทำการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ได้มุ่งศึกษาโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบน ซึ่งมีความสูงของอาคาร 8 ชั้นขึ้นไป ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา-คลองเตย โดยมีราคาขายเริ่มต้นเฉลี่ยอยู่ที่ 80,000 ถึง 99,999 บาทต่อตารางเมตร และ 100,000 ถึง 129,999 บาทต่อตารางเมตร โดยศึกษาเฉพาะโครงการที่มีชื่อเสียง และมีการสร้างแบรนด์ของโครงการ เนื่องจากแบรนด์ถือเป็นรูปแบบหนึ่งของมูลค่าเพิ่ม และมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ (Chematory & Harris, 1998) โดยทำการสำรวจลักษณะทางกายภาพของโครงการ ซึ่งประกอบด้วย

1. ข้อมูลพื้นฐานของโครงการ ได้แก่ ประเภทห้องพัก จำนวนห้องพัก จำนวนชั้น ที่ตั้ง ราคาขายเริ่มต้น ราคาขายต่อตารางเมตร สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ
2. ลักษณะพิเศษที่เพิ่มขึ้นในส่วนของห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ส่วนกลางที่นอกเหนือจากมาตรฐานทั่วไป เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ชานว่

3.2 การเลือกกรณีศึกษา

กรณีศึกษาที่เลือกนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ 1 โครงการอาคารชุดพักอาศัยที่มีที่ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ซอย 1 ถึง 61 เขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร แบ่งเป็น 2 ระดับ คือ โครงการระดับกลางบนราคาขายเริ่มต้น 80,000 ถึง 99,999 บาทต่อตารางเมตร จำนวน 3 โครงการ และระดับบนราคาขายเริ่มต้น 100,000 ถึง

129,999 บาทต่อตารางเมตร จำนวน 4 โครงการ โดยมีการแบ่งกลุ่มเป้าหมายของโครงการ เป็นกลุ่มผู้สนใจซื้อห้องสตูดิโอ/ 1 ห้องนอน และกลุ่มผู้สนใจซื้อ 2 ห้องนอนขึ้นไป อีกทั้งโครงการดังกล่าวมีการเพิ่มขึ้นของลักษณะการใช้งานภายในห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งเมื่อนอกเหนือจากมาตรฐานทั่วไปของอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาเดียวกัน โดยผู้วิจัยได้ทำการระบุตำแหน่งของกลุ่มโครงการอาคารชุดพักอาศัยลงบนแผนที่ ดังภาพที่ 3.1

ภาพที่ 3.1

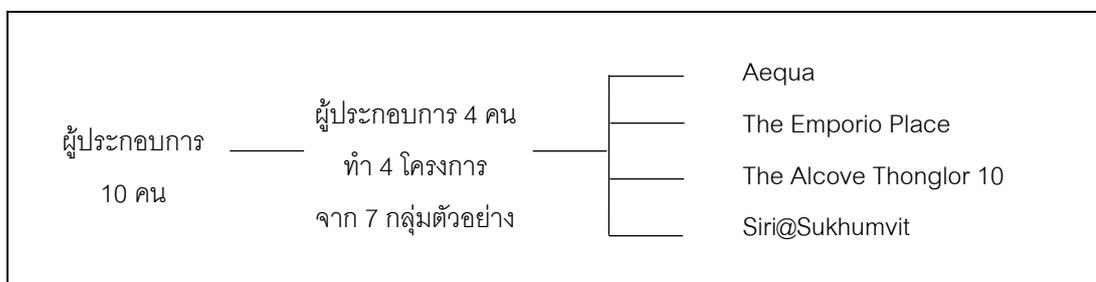
การกำหนดกลุ่มโครงการอาคารชุดพักอาศัย



ที่มา: Google Inc., 2009. (ดัดแปลง)

ประเภทที่ 2 ผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในประเภทอาคารชุดพักอาศัยระดับราคากลางบนถึงระดับบน โดยมีที่ตั้งของโครงการอยู่บนถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร จำนวน 10 คน โดยเป็นผู้ประกอบการที่ดำเนินโครงการอยู่ในโครงการที่เลือกศึกษาจำนวน 4 คน แบ่งเป็น 1 คน ดำเนินโครงการอยู่ในระดับกลางบน และ 3 คน ดำเนินโครงการอยู่ในระดับบน ดังภาพที่ 3.2

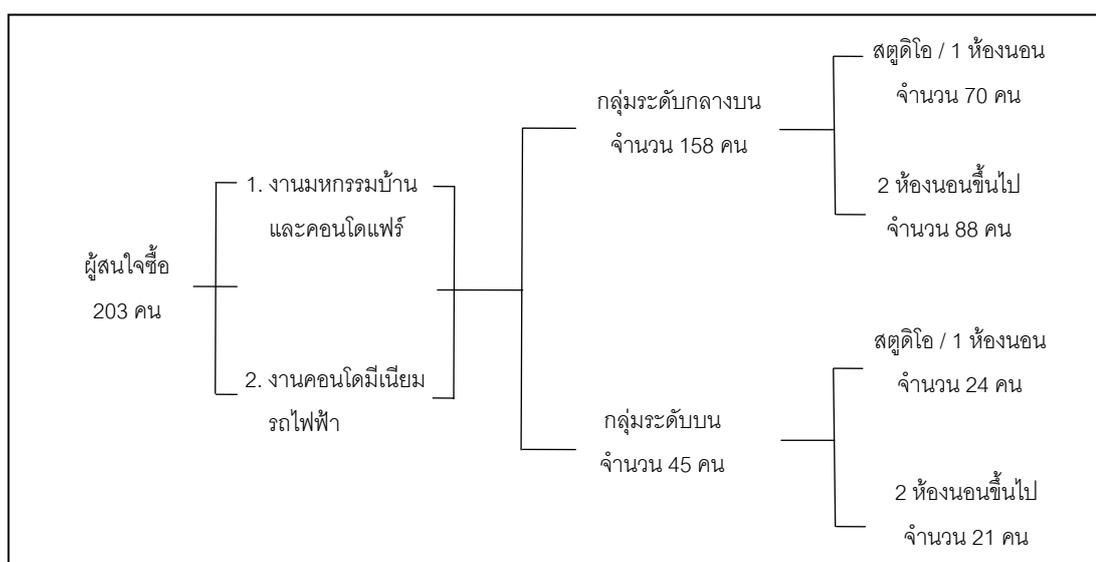
ภาพที่ 3.2
การกำหนดกลุ่มผู้ประกอบการ



หมายเหตุ: จัดทำโดยผู้วิจัย เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2553.

ประเภทที่ 3 ผู้สนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบน และระดับบนที่ตั้งอยู่บนถนน สุขุมวิท ซอย 1-61 เขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร โดยเป็นกลุ่มผู้สนใจซื้อจากงานมหกรรม บ้านและคอนโดแฟร์ และงานคอนโดมิเนียมรถไฟฟ้ารวมกัน จำนวน 203 คน จากเป้าหมาย 400 คน โดยจำนวนประชากรที่มีจำนวนอนันต์ (infinite population) ซึ่งมีระดับความเชื่อมั่นของสัดส่วน ประชากร (P) ที่มีความสนใจที่จะซื้ออาคารชุดพักอาศัยที่ร้อยละ 95 เมื่อความคลาดเคลื่อน (E) อยู่ใน ระดับ $\pm .05$ ของค่าสัดส่วนสูงสุด ของ ทาโร ยามาเน่ (จักรกฤษณ์ สำราญใจ, 2544) สังเกตจาก ภาพที่ 3.3

ภาพที่ 3.3
การกำหนดกลุ่มผู้สนใจซื้อ



หมายเหตุ: จัดทำโดยผู้วิจัย เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2553.

3.3 เครื่องมือวิจัย

1. แบบสำรวจ เป็นเครื่องมือที่สร้างขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษากรณีศึกษาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งประกอบด้วย ส่วนประกอบของพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่ขาย ตลอดจนรูปแบบการเพิ่มขึ้นของพื้นที่ใช้งานภายในห้องพักและพื้นที่ส่วนกลาง รวมถึงจุดขายของโครงการซึ่งประกอบด้วย

- 1) ที่ตั้งอาคาร
- 2) ราคาขายต่อตารางเมตร
- 3) จำนวนห้องพัก
- 4) จำนวนอาคาร
- 5) สิ่งอำนวยความสะดวก
- 6) รูปแบบการใช้งานภายในห้องพัก

2. แบบสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการเกี่ยวกับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางจนถึงระดับบนในเขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร ข้อคำถามแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ (ดูรายละเอียดภาคผนวก ข)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นเรื่องมูลค่าเพิ่มภาคทฤษฎีกับภาคปฏิบัติ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการจัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่ม

ทั้งนี้แบบสัมภาษณ์ดังกล่าว ผู้วิจัยกำหนดข้อคำถามจากการทบทวนวรรณกรรม และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในเรื่องของมูลค่าเพิ่ม หลังจากนั้นผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้สร้างไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้อง และได้แก้ไขตามคำแนะนำก่อนนำไปใช้จริง

3. แบบสอบถามผู้สนใจซื้อ โครงการอาคารชุดพักอาศัย เรื่องรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางจนถึงระดับบนในเขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร ข้อคำถามแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ (ดูรายละเอียดภาคผนวก ก)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้สนใจซื้อ

ส่วนที่ 2 ความต้องการขนาดห้องพัก

ส่วนที่ 3 จัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ทั้งนี้ ได้ทำการทดสอบความตรง (validity) ของแบบสอบถามโดยให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความถูกต้อง และครอบคลุมของเนื้อหาที่ทำการสอบถามโดยพิจารณาจากความชัดเจนของโครงสร้างเนื้อหา ภาษาที่ใช้ และนำแบบสอบถามที่ตรวจสอบแล้ว ไปทำการทดสอบ

โดยการแจกกลุ่มผู้สนใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย จำนวน 20 ชุด เพื่อดูว่าผู้สนใจซื้อที่มีความเข้าใจในเนื้อหาของแบบสอบถามหรือไม่ พบว่า กลุ่มผู้สนใจซื้อที่มีความเข้าใจเนื้อหาที่ตรงกัน

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

จากการสำรวจด้วยเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

1) การสำรวจข้อมูลภาคสนาม คุณลักษณะของห้องพัก และสิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารชุดพักอาศัย ทำการเก็บข้อมูลจากสื่อโฆษณาการขายของโครงการ และสำรวจพื้นที่จริงภายในโครงการ

2) การสัมภาษณ์ความคิดเห็นของผู้ประกอบการเกี่ยวกับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยทำการเก็บข้อมูลโดยการนัดสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแบบตัวต่อตัว (face to face interview) โดยมีการบันทึกเสียงและนำไปประมวลผลในแต่ละประเด็น

3) การสอบถามผู้สนใจซื้อ เพื่อจัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ทำการเก็บข้อมูลด้วยการแจกแบบสอบถามในงานแฟร์ที่รวบรวมโครงการอาคารชุดพักอาศัยในระดับราคาต่าง ๆ โดยผู้วิจัยทำการเลือกผู้สนใจซื้อจากโครงการที่มีราคาขายอยู่ในกลุ่มระดับกลางบน และระดับบน โดยการแจกแบบสอบถาม และบันทึกข้อมูลโดยผู้วิจัย

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

1) วิเคราะห์ และหาความแตกต่างของคุณลักษณะภายในห้องพัก และพื้นที่ส่วนกลาง โดยการสังเกต คำนวณพื้นที่ขาย และพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ

2) วิเคราะห์แนวความคิด และตีความข้อมูลในประเด็นต่าง ๆ ของข้อมูลจากคำถามปลายเปิดในการสัมภาษณ์

3) สถิติพื้นฐาน (descriptive statistics) ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

4) ผู้วิจัยใช้รูปแบบสถิติ independent t-test ในการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างกลุ่มผู้ซื้อ 2 ระดับราคา ซึ่งข้อมูลค่าเฉลี่ย คำนวณจากแบบสอบถามจัดลำดับ 5 ลำดับ (ลำดับที่ 1 ให้คะแนน 5 คะแนน จนถึงลำดับที่ 5 ให้คะแนน 1 คะแนน) ทำให้ค่าเฉลี่ยที่ได้ ในแต่ละข้อไม่เป็นอิสระจากกัน แต่ผู้วิจัยอนุมานนำค่าเฉลี่ยของการจัดลำดับในแต่ละปัจจัยดังกล่าวมาเปรียบเทียบกันเพื่อให้ได้สารสนเทศที่ตอบคำถามวิจัยได้ชัดเจนมากที่สุด

ภาพที่ 3.4
แผนผังการทำงาน

