

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

ผู้ประกอบการโครงการอาคารชุดพักอาศัย เรื่อง รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มใน
อาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนใน
เขตวัฒนา-คลองเตย กรุงเทพมหานคร



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
โทรศัพท์ 0-2986-9434, 0-2986-9605-6, โทรสาร 0-29869434 ต่อ 703 <http://www.arch.tu.ac.th> e-mail: info@arch.tu.ac.th

คำชี้แจง: แบบสัมภาษณ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสอบถามถึงแนวคิดเรื่องมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยในมุมมองของผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วยข้อมูล 3 ส่วนได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับแนวความคิดเห็นเรื่องมูลค่าเพิ่มภาคทฤษฎีกับภาคปฏิบัติ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการจัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่ม

คำชี้แจง โปรดตอบคำถามลงในช่องว่างให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อบริษัท.....
2. ชื่อ.....
3. ตำแหน่ง.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับแนวความคิดเรื่องมูลค่าเพิ่ม

1. ในมุมมองของนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ข้อความใดมีความสำคัญมากที่สุดในการสร้างมูลค่าเพิ่มในคอนโดมิเนียม:

1.1 การเพิ่มบริการหรือพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น (Lindholm & Levainen,

2006, pp. 38-46)

1.2 การมองเห็นโอกาสในสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ (Roulac, 2006, pp. 474-479)

1.3 ลูกค้าน่าพอใจในสิ่งที่เพิ่มขึ้นมาเพื่อการได้เปรียบทางการแข่งขัน (Chernatony &

Harris, 1998, pp. 39-56)

1.4 มูลค่าเพิ่มนำไปสู่การเพิ่มราคาขายและช่วยเพิ่มความเร็วในการขายของโครงการ (Dranove & Marciano, 2006)

2. นอกเหนือจากที่ตั้งและแบรนด์ของโครงการแล้ว การสร้างมูลค่าเพิ่มมีวิธีทำได้อย่างไร ที่ซึ่งสามารถนำไปสู่การตั้งราคาขายที่สูงขึ้นและทำการขายได้เร็ว

3. ในการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางหรือภายในห้องพัก มีการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง เพื่อให้โครงการสามารถขายได้เร็วเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่ในระดับราคาเดียวกัน

4. ในย่านที่มีการแข่งขันสูง เช่น สุขุมวิท ส่วนประกอบของคนโตมึนียม (เช่น ตัวห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก หรือบริการเสริม) อะไรบ้างที่สามารถเพิ่มเพื่อใช้เป็นจุดขายหรือสร้างความแตกต่างในการแข่งขันได้

5. การเน้นจุดขายของแต่ละโครงการ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอย่างไรบ้าง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการจัดลำดับรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่ม

กรุณาตอบคำถามโดยใส่หมายเลข 1=สำคัญมากที่สุด ถึง 5=สำคัญน้อยที่สุด ลงในช่องตารางที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านในการเรียงลำดับความสำคัญของรูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโครงการชุดพักอาศัยในระดับกลางบนและระดับบน

ภายในห้องพัก (Unit Features)	ระดับกลางบน 80,000-99,999 บาท/ตรม		ระดับบน 99,999-130,000 บาท/ตรม	
	กลุ่มเป้าหมายคนโสด (1 ห้องนอน)	กลุ่มเป้าหมายครอบครัว (2-3 ห้องนอน)	กลุ่มเป้าหมายคนโสด (1 ห้องนอน)	กลุ่มเป้าหมายครอบครัว (2-3 ห้องนอน)
	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5
การออกแบบสถาปัตยกรรม - ความสูงพื้นถึงเพดาน, ความสูงหน้าต่างจากพื้นถึงเพดาน				
การจัดแบ่งพื้นที่การใช้งาน - รูปแบบการจัดห้อง				
รูปแบบการตกแต่งสำหรับการพักอาศัย - Built-in Fur., Walk in Closet, เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูป)				
คุณภาพของเครื่องครัว - ยี่ห้อของเครื่องครัว				
ติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวก - ระบบควบคุมอัจฉริยะ (Home Automation)				
อื่น ๆ				

สิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities)	ระดับกลางบน 80,000-99,999 บาท/ตรม		ระดับบน 99,999-130,000 บาท/ตรม	
	กลุ่มเป้าหมายคนโสด (1 ห้องนอน)	กลุ่มเป้าหมายครอบครัว (2-3 ห้องนอน)	กลุ่มเป้าหมายคนโสด (1 ห้องนอน)	กลุ่มเป้าหมายครอบครัว (2-3 ห้องนอน)
	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5	ลำดับความสำคัญ 1 ถึง 5
พื้นที่สำหรับออกกำลังกาย - (Tennis Court, Basketball Court, Jogging track)				
พื้นที่พิเศษ - สนามเด็กเล่น, ห้องสมุด				
พื้นที่จอดรถ (i.e. 1 unit 2 cars)				
บริการพิเศษ - รถรับส่ง(Shutter Bus to BTS, พนักงานบริการ (Concierge))				
เทคโนโลยีภายในอาคาร - (WiFi, Cable TV, CCTV)				