

การศึกษาการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด

ทิพสุดา แดนจอหอ¹ และ ดร.สุรเชษฐ์ โชวเกียรติรุ่ง²

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การศึกษาการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษาคูณลักษณะที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญและส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 105 คน ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำหนดไว้จนครบตามจำนวน โดยขอความร่วมมือจากกลุ่มที่ตัวอย่างที่เป็นลูกค้าที่สนใจมาซื้อบ้านของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการค้นคว้าข้อมูลจากเอกสารงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถเชื่อถือ และอ้างอิงได้ รวมถึงแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตเพื่อประกอบการศึกษาในครั้งนี้ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดสอบเป็นกลุ่มลูกค้าที่กำลังสนใจซื้อบ้านของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด จำนวน 105 ตัวอย่าง โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) และใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota sampling) แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่กำลังสนใจซื้อทาวน์เฮาส์ 35 ตัวอย่าง บ้านแฝด 35 ตัวอย่าง และบ้านเดี่ยว 35 ตัวอย่าง ซึ่ง 1 ตัวอย่างหมายถึง 1 ครอบครัว และสถานที่ที่ทำการเก็บแบบสำรวจคือ งานเปิดขายโครงการโกลเด้น นีโอ แจงวัฒนะ-เมืองทอง วันที่ 20-21 กรกฎาคม 2562 โครงการโกลเด้น ซิตี้ แจงวัฒนะ-เมืองทอง วันที่ 3-4 สิงหาคม 2562 และโครงการแกรนด์ไอ้ รัมอินทรา-วงแหวน (เปิดจองรอบ VIP) วันที่ 19-20 ตุลาคม 2562

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) มาประยุกต์เป็นคำถามในแบบสอบถาม (Questionnaire) กับกลุ่มตัวอย่างในส่วนของข้อมูลทั่วไป และคุณลักษณะที่คนให้ความสำคัญและส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด โดยโครงสร้างของแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และส่วน

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต โครงการสามเอ็ม คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

² อาจารย์ประจำ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ที่ 2 ข้อมูลคุณลักษณะ และระดับคุณลักษณะของความต้องการซื้อบ้าน เป็นการวัดโดยใช้ส่วนประสมทางการตลาด โดยสมมติเหตุการณ์ให้กลุ่มตัวอย่างเลือกรูปแบบบ้านตามชุดคุณลักษณะจำนวน 29 แบบ โดยเลือกให้คะแนนความต้องการซื้อบ้านสำหรับผู้สูงอายุของแต่ละรูปแบบตามชุดคุณลักษณะจำนวน 29 แบบอย่างเป็นอิสระต่อกัน โดยตัวเลขระดับคะแนน 1-10 เป็นระดับความต้องการซื้อบ้านจากรูปแบบตามชุดคุณลักษณะนั้น ๆ จากมากไปน้อย

การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS ทั้งในส่วนของการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ใช้สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 1 ของแบบสอบถาม เป็นการวิเคราะห์เพื่ออธิบายภาพรวมลักษณะทางประชากร ผลที่ได้ใช้อธิบายลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลมาจากแบบสอบถามจากการศึกษาในครั้งนี้เท่านั้น ไม่สามารถอ้างอิงกับกลุ่มตัวอย่างประชากรอื่นได้ โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบของสถิติร้อยละ (Percentage) และค่าความถี่ (Frequency) ในการวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ใช้สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 2 ของแบบสอบถาม เป็นการวิเคราะห์เพื่อทราบความต้องการซื้อของลูกค้ำต่อชุดคุณลักษณะในการซื้อบ้านเพื่อการอยู่ร่วมกับผู้สูงอายุ ของ บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) คือ การวิเคราะห์ความชอบ/ความเอนเอียงที่จะชอบ (Preference) ของกลุ่มคน

ผลการสำรวจของวิจัยเรื่อง การศึกษาการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อรองรับการอยู่อาศัยร่วมกับผู้สูงอายุ กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด สามารถสรุประดับความพึงพอใจของคุณลักษณะที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อโดยการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบร่วมครั้งนี้พบว่าลูกค้ำให้ความสำคัญในคุณลักษณะของบ้านมากที่สุดคือ ด้านราคา คิดเป็นร้อยละ 55.57 แสดงให้เห็นว่าลูกค้ำให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยพิจารณาจากราคาเป็นอันดับแรก ความสำคัญรองลงมาคือ ด้านรูปแบบของบ้าน ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกปั้มสวิตช์ฉุกเฉิน และด้านการออกแบบเพื่อผู้สูงอายุ คิดเป็นร้อยละ 34.52 5.36 และ 4.55 ตามลำดับ

บทนำ

บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ได้สร้างเอกลักษณ์จากการสร้างสรรค์คุณภาพ หลากหลาย นวัตกรรมการออกแบบที่ถูกออกแบบเพื่อรองรับการอยู่อาศัยสำหรับทุกวัย ด้วยการคำนึงถึงรูปแบบที่โดดเด่นและความใส่ใจในรายละเอียดในแต่ละโครงการ โดยส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมในระบบการก่อสร้างภายใต้หน่วยงานพัฒนาคุณภาพ (Quality Development) เกิดเป็นนวัตกรรมใหม่ๆที่ทำงานก่อสร้างมีคุณภาพสูงและได้มาตรฐานจากการพัฒนาที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในระบบทำให้โกลเด้นแลนด์เป็นที่ยอมรับและประสบความสำเร็จในตลาด

อสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างสูง เพื่อการต่อยอดนวัตกรรมการออกแบบเพื่อการอยู่อาศัยในอนาคต ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นโอกาสสำหรับการพัฒนาบ้านเพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัยที่ให้ความสะดวกสบาย และมีความปลอดภัยสำหรับทุกวัย โดยผู้วิจัยมีความสนใจการออกแบบบ้านเพื่อการอยู่อาศัยร่วมกับผู้สูงอายุมากเป็นพิเศษ ต่อเนื่องจากประเทศไทยก็เป็นอีกหนึ่งประเทศที่กำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยผู้สูงอายุในประเทศไทยนั้นเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเป็นอันดับ 3 ของโลก (สยามรัฐ, 2561) ปัจจุบันกลุ่มที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป มีจำนวนประมาณ 21 ล้านคน ซึ่งถือเป็น 1 ใน 3 ของประชากรทั่วราชอาณาจักรไทย (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561) โดยประเมินว่าอีก 3 ปีข้างหน้าจะมีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นถึง 3 ล้านคน ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นโอกาสสำหรับการนำเสนอการพัฒนาปรับเปลี่ยนพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านและปรับรูปแบบการใช้งานของบ้านเพื่อให้รองรับการอยู่อาศัยร่วมกันในทุกวัย

งานวิจัยนี้จึงมุ่งเน้นศึกษาคุณลักษณะที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยซึ่งเป็นการเสนอรูปแบบของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ปรับการใช้งานให้มีความเหมาะสมสำหรับรองรับการใช้งานของผู้อายุ ซึ่งผลสรุปของการทำวิจัยที่ได้ก็จะเป็นประโยชน์และเป็นการสนับสนุนนโยบายการพัฒนานวัตกรรมบ้านเพื่อส่งเสริมเอกลักษณ์จากการสร้างสรรค์คุณภาพ พร้อมทั้งสร้างความได้เปรียบและความสามารถในการตลาดอสังหาริมทรัพย์และก้าวขึ้นเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 5 อันดับแรกของประเทศไทยภายในปี 2563 ตามนโยบายของบริษัท

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาคุณลักษณะที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญและส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษาบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด

ขอบเขตของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดสอบเป็นกลุ่มลูกค้าที่กำลังสนใจซื้อบ้านของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด จำนวน 105 ตัวอย่าง แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่กำลังสนใจซื้อทาวน์เฮาส์ 35 ตัวอย่าง บ้านแฝด 35 ตัวอย่าง และบ้านเดี่ยว 35 ตัวอย่าง ซึ่ง 1 ตัวอย่างหมายถึง 1 ครอบครัว และสถานที่ที่ทำการเก็บแบบสำรวจคืองานเปิดขายโครงการโกลเด้น นีโอ แจ็งวัฒนะ-เมืองทอง วันที่ 20-21 กรกฎาคม 2562 โครงการโกลเด้น ซิตี้ แจ็งวัฒนะ-เมืองทอง วันที่ 3-4 สิงหาคม 2562 และโครงการ แกรนด์ไอ้ รามอินทรา-วงแหวน (เปิดจองรอบ VIP) วันที่ 19-20 ตุลาคม 2562

แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยพื้นฐานของมนุษย์ การศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยจึงมีความสำคัญ เพื่อให้เข้าใจถึงเหตุปัจจัยที่ส่งผลต่อความความพอใจในการเลือกที่อยู่อาศัย ซึ่งก็มีหลายท่านได้กล่าวเกี่ยวกับอิทธิพลที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยดังนี้

B.M. Mariatry ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยไว้ 2 ปัจจัย คือ

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ความสามารถในการจ่ายเป็นปัจจัยพื้นฐานอันดับ 1 ในการเลือกที่อยู่อาศัย ระยะทางไปยังแหล่งงาน และราคาที่ดินเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลที่ตามภายหลัง การตัดสินใจเลือกที่ตั้งที่แตกต่างกันนั้นเกิดขึ้นจากงบประมาณที่มีอยู่ และรายได้ของผู้อยู่อาศัย ซึ่งเป็นตัวกำหนดการกระจายตัวของบริเวณที่อยู่อาศัยของผู้ที่มีรายได้ที่แตกต่างกันภายในเมือง

2. ปัจจัยด้านสังคม กล่าวถึงความแตกต่างกันในด้านคุณค่า ความต้องการ และความพอใจ

Harold Cater กล่าวว่าไว้ว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยมี 2 ปัจจัย ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการเลือกที่อยู่อาศัยว่าจะอยู่บริเวณใดของเมือง ได้แก่

1. สถานะทางสังคมของผู้อยู่อาศัย ตัวอย่างเช่น ระดับรายได้ บุคลิกส่วนบุคคล และกลุ่มทางสังคม
2. สภาพครอบครัว ตัวอย่างเช่น ครอบครัวที่ประกอบไปด้วยผู้สูงอายุก็ต้องการที่อยู่อาศัยที่เงียบสงบ

แนวคิดการออกแบบที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

ในการออกแบบเบื้องต้นสำหรับการออกแบบที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุมุ่งจุดประสงค์หลักเพื่อให้เกิดความปลอดภัยกับผู้สูงอายุ โดยให้ความสำคัญกับ 3 ประการดังนี้

1. สนองความต้องการทางด้านความปลอดภัย เช่น ในห้องน้ำต้องมีราวจับสำหรับช่วยพยุงตัวของผู้สูงอายุ พื้นกระเบื้องต้องไม่ลื่น เป็นต้น
2. สัญญาณฉุกเฉินจากหัวเตียง หรือห้องน้ำ เพื่อสามารถเรียกขอความช่วยเหลือเมื่อเกิดอุบัติเหตุ
3. ออกแบบสิ่งส่งเสริมสุขอนามัย เช่น อากาศพื้นที่ให้มีอากาศถ่ายเทสะดวก และมีแสงสว่างเข้าถึง

การออกแบบเพื่อผู้สูงอายุเบื้องต้นจะต้องคำนึงถึงความปลอดภัย ลดอุบัติเหตุที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ทั้งในการยืน เดิน การทรงตัว และการลื่นล้ม ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่มักจะเกิดขึ้นกับผู้สูงอายุ เอื้อให้ผู้สูงอายุสามารถดำเนินชีวิตประจำวันของตนเองได้ดีขึ้น เพื่อสร้างกำลังใจและแรงกระตุ้นให้ผู้สูงอายุรู้สึกถึงคุณค่าของตัวเอง อ้างอิงจากคู่มือการจัดสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมและปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ, สำนักส่งเสริม และพิทักษ์ผู้สูงอายุ จึงสรุปแนวความคิดหลักในการออกแบบสภาพแวดล้อมและที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุมา 4 ปัจจัยคือ

1. สร้างความปลอดภัย ลดอุบัติเหตุ ต้องเป็นสภาพแวดล้อมที่ก่อให้เกิดความปลอดภัยแก่ผู้สูงอายุในด้านต่าง ๆ ทั้งการเคลื่อนไหว การมองเห็น การได้ยิน เช่น ระวังทางเดินในจุดต่าง ๆ มีราวจับ กระจับปี่ หรือวัสดุที่ใช้ปูพื้นต้องไม่ลื่น มีระบบขอความช่วยเหลือหลาย ๆ จุด เช่น ในห้องน้ำ ห้องนอน

2. ใช้งานสะดวก ต้องสามารถเข้าถึงง่าย ในส่วนต่าง ๆ ของบ้านต้องทำให้ผู้สูงอายุสามารถเข้าถึงอุปกรณ์ของใช้ต่าง ๆ ได้อย่างสะดวก เช่น ความสูงของตู้เก็บของ และสวิตช์ไฟที่เหมาะสมกับผู้สูงอายุหรือผู้ใช้รถเข็น ในบริเวณที่มีการเปลี่ยนระดับต้องมีทางลาดสำหรับรถเข็น เป็นต้น โดยที่พักอาศัยควรอยู่ใกล้แหล่งบริการต่างๆ ที่จำเป็นกับผู้สูงอายุเช่น โรงพยาบาล ร้านค้า สวนสาธารณะ รวมถึงระบบขนส่งมวลชน

3. มีสภาพแวดล้อมที่สร้างแรงกระตุ้น ต้องมีการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมทางกายภาพให้มีความน่าสนใจ มีการเลือกใช้สีที่เหมาะสม ประกอบกับการใช้ความสว่างที่พอดี และชัดเจน รวมถึงควรมีการสร้างสภาพแวดล้อมที่ผู้สูงอายุสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม และชุมชนได้

4. ต้องดูแลรักษาได้ง่าย ที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุควรต้องดูแลรักษาได้ง่าย มีขนาดไม่ใหญ่เกินไป อากาศถ่ายเทได้สะดวก ทั้งความร้อน และความชื้นสัมพัทธ์ปัจจุบันถือว่าเป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ แหล่งความรู้มีอยู่มากมาย และกระจัดกระจายอยู่ในหลายรูปแบบ มนุษย์สามารถแสวงหาความรู้และเรียนรู้ได้อยู่ตลอดเวลา

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ เป็นกลุ่มลูกค้าที่สนใจมาซื้อบ้านของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ที่มาเข้าร่วมงานเปิดตัวโครงการ 3 โครงการ คือ โครงการโกลเด้น นีโอ แจ็งวัฒนะ-เมืองทองฯ โครงการโกลเด้น ซิตี้ แจ็งวัฒนะ-เมืองทองฯ และโครงการแกรนด์โอ รามอินทรา-วงแหวน ซึ่งไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน การศึกษาจึงเป็น

การศึกษาโดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) และใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota sampling) ซึ่งทางผู้ศึกษาต้องการกลุ่มตัวอย่าง 105 ตัวอย่าง แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านจากโครงการโกลเด้น นีโอ แจ็งวัฒนะ-เมืองทองฯ 35 ตัวอย่าง โครงการโกลเด้น ซิตี้ แจ็งวัฒนะ-เมืองทองฯ 35 ตัวอย่าง และโครงการแกรนด์ไอ้ รัมอินทรา-วงแหวน 35 ตัวอย่าง

ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 105 คน ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้กำหนดไว้จนครบตามจำนวน โดยขอความร่วมมือจากกลุ่มที่ตัวอย่างที่เป็นลูกค้าที่สนใจมาซื้อบ้านของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร งานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถเชื่อถือ และอ้างอิงได้ รวมถึงแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตเพื่อประกอบการศึกษาในครั้งนี้ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดสอบเป็นกลุ่มลูกค้าที่กำลังสนใจซื้อบ้านของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด จำนวน 105 ตัวอย่าง โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ทราบความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) และใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota sampling) แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่กำลังสนใจซื้อทาวน์เฮาส์ 35 ตัวอย่าง บ้านแฝด 35 ตัวอย่าง และบ้านเดี่ยว 35 ตัวอย่าง ซึ่ง 1 ตัวอย่างหมายถึง 1 ครอบครัว และสถานที่ที่ทำการเก็บแบบสำรวจคือ งานเปิดตัวโครงการโกลเด้น นีโอ แจ็งวัฒนะ-เมืองทอง วันที่ 20-21 กรกฎาคม 2562 โครงการโกลเด้น ซิตี้ แจ็งวัฒนะ-เมืองทอง วันที่ 3-4 สิงหาคม 2562 และโครงการ แกรนด์ไอ้ รัมอินทรา-วงแหวน (เปิดจองรอบ VIP) วันที่ 19-20 ตุลาคม 2562

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษานี้ เป็นการวิเคราะห์องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) มาประยุกต์เป็นคำถามในแบบสอบถาม (Questionnaire) กับกลุ่มตัวอย่างในส่วนของข้อมูลทั่วไป และคุณลักษณะที่คนให้ความสำคัญ โดยโครงสร้างของแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และส่วนที่ 2 ข้อมูลคุณลักษณะ และระดับคุณลักษณะของความต้องการซื้อบ้าน เป็นการวัดโดยใช้ส่วนประสมทางการตลาด โดยสมมติเหตุการณ์ให้กลุ่มตัวอย่างเลือกรูปแบบบ้านตามชุดคุณลักษณะจำนวน 29 แบบ โดยเลือกให้คะแนนความต้องการซื้อบ้านสำหรับผู้สูงอายุของแต่ละรูปแบบตามชุดคุณลักษณะจำนวน 29 แบบอย่างเป็นอิสระต่อกัน โดยตัวเลขระดับคะแนน 1-10 เป็นระดับความต้องการซื้อบ้านจากรูปแบบตามชุดคุณลักษณะนั้น ๆ จากมากไปน้อย

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม SPSS ทั้งในส่วนของการใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ใช้สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 1 ของแบบสอบถาม เป็นการวิเคราะห์เพื่ออธิบายภาพรวมลักษณะทางประชากร ผลที่ได้ใช้อธิบายลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลมาจากแบบสอบถามจากการศึกษาในครั้งนี้ เท่านั้น ไม่สามารถอ้างอิงกับกลุ่มตัวอย่างประชากรอื่นได้ โดยนำเสนอข้อมูลในรูปแบบของสถิติร้อยละ (Percentage) และค่าความถี่ (Frequency) ในการวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ใช้สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 2 ของแบบสอบถาม เป็นการวิเคราะห์เพื่อทราบความต้องการซื้อของลูกค้าต่อชุดคุณลักษณะในการซื้อบ้านเพื่อการอยู่ร่วมกับผู้สูงอายุ ของ บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ห้องค์ประกอบร่วม (Conjoint Analysis) คือ การวิเคราะห์ความชอบ/ความเอนเอียงที่จะชอบ (Preference) ของกลุ่มคน

ผลการวิจัย

งานวิจัยเรื่อง การศึกษาการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด เพื่อศึกษาคุณลักษณะที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบตารางประกอบคำบรรยาย แบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสถานภาพส่วนบุคคลของลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้าน ของ บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งในตอนที่ 1 นี้ จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลคุณลักษณะส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่พักอาศัยอยู่ด้วยกัน รายได้ครอบครัวเฉลี่ยรวมต่อเดือน และงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของลูกค้า พบว่า ลูกค้า ที่ต้องการซื้อบ้านของ บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 63.80) อายุ 25-39 ปี (ร้อยละ 51.42) มีอาชีพเป็นพนักงานเอกชน (ร้อยละ 33.33) มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อาศัยอยู่ร่วมกัน 1-3 คน (ร้อยละ 78.10) รายได้ครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน 75,001-100,000 บาท (ร้อยละ 26.67) มีงบประมาณในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ที่ 5.01-6.00 ล้านบาท (ร้อยละ 25.71)

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะบ้านที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย กรณีศึกษา บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ในการศึกษาครั้งนี้ได้ผลการวิเคราะห์ระดับอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจในองค์ประกอบของบ้าน ด้วยคุณลักษณะ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านรูปแบบของบ้าน ด้านการออกแบบเพื่อผู้สูงอายุ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกปั๊มสวิตช์ฉุกเฉิน และด้านราคา มีค่าอรรถประโยชน์และค่าน้ำหนักความสำคัญของคุณลักษณะบ้านเพื่อการอยู่ร่วมกับผู้สูงอายุ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าอรรถประโยชน์ความพึงพอใจในคุณลักษณะบ้าน

คุณลักษณะ	ระดับของคุณลักษณะ	ค่าอรรถประโยชน์ที่คำนวณ จากระดับคุณลักษณะ
รูปแบบของบ้าน	1.บ้านทาวนโฮม	-2.353
	2.บ้านแฝด	0.437
	3.บ้านเดี่ยว	1.916
การออกแบบสำหรับผู้สูงอายุ	1.มี	-0.270
	2.ไม่มี	0.270
สิ่งอำนวยความสะดวก ปุ่มสวิตช์ฉุกเฉิน	1.มี	-0.280
	2.ไม่มี	0.280
ราคา	ต่ำกว่า 2.50ลบ.	3.716
	2.51-5.00ลบ.	1.571
	5.01-7.50ลบ.	-0.408
	7.51-10.0ลบ.	-2.03
	10ลบ. ขึ้นไป	-2.842
ค่าคงที่		4.490

ตารางที่ 1 แสดงค่าอรรถประโยชน์ความพึงพอใจในคุณลักษณะบ้าน พบว่า ลูกคามีความพึงพอใจต่อคุณลักษณะด้านราคา มาเป็นอันดับหนึ่ง โดยระดับอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นเป็น 3.716 หน่วย เมื่อเป็นระดับราคาต่ำกว่า 2.50 ล้านบาท รองลงมาที่ลูกค้าให้ความพึงพอใจ คือ คุณลักษณะของรูปแบบบ้าน โดยระดับอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นเป็น 1.916 หน่วย เมื่อเป็นบ้านเดี่ยว และมีค่าอรรถประโยชน์ต่อคุณลักษณะด้านราคา ในระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป มีความพึงพอใจน้อยที่สุด โดยระดับอรรถประโยชน์จะลดลงเป็น 2.842 หน่วย

จากผลการวิเคราะห์สามารถเขียนในรูปแบบสมการ ได้ดังนี้

$$Y=4.490-2.353\text{Town}+0.437\text{Twin}+1.916\text{Single}-0.270\text{Elderly}+0.270\text{Standard}-0.280\text{Yes}+0.280\text{No}+3.176\text{PriceA}+1.571\text{PriceB}-0.408\text{PriceC}-2.037\text{PriceD}-2.842\text{PriceE}$$

โดยที่	Y	คือ	ความพึงพอใจรวม
	Town	คือ	ทาวน์โฮม
	Twin	คือ	บ้านแฝด
	Single	คือ	บ้านเดี่ยว
	Elderly	คือ	มีการออกแบบบ้านสำหรับผู้อายุ
	Standard	คือ	ไม่มีการออกแบบบ้านสำหรับผู้สูงอายุ
	Yes	คือ	มีปุมสวิตช์ฉุกเฉิน
	No	คือ	ไม่มีปุมกดสวิตช์ฉุกเฉิน
	PriceA	คือ	ราคาต่ำกว่า 2.50 ล้านบาท
	PriceB	คือ	ราคา 2.51-5.00 ล้านบาท
	PriceC	คือ	ราคา 5.01-7.50 ล้านบาท
	PriceD	คือ	ราคา 7.51-10.00 ล้านบาท
	PriceE	คือ	ราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาท ขึ้นไป

จากสมการ สามารถสรุประดับความพึงพอใจขององค์ประกอบรวมครั้งนี้พบว่าลูกค้าให้ความสำคัญในคุณลักษณะของบ้านมากที่สุดคือ ด้านราคา คิดเป็นร้อยละ 55.57 แสดงให้เห็นว่าลูกค้าให้ความสำคัญในการตัดสินใจซื้อโดยพิจารณาจากราคาเป็นอันดับแรก ความสำคัญรองลงมาคือ ด้านรูปแบบของบ้าน ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ปุ่มสวิตช์ฉุกเฉิน และด้านการออกแบบสำหรับผู้สูงอายุ คิดเป็นร้อยละ 34.52 5.36 และ 4.55 ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

เพื่อการนำไปใช้ของงานวิจัยชิ้นนี้ มีขอบเขตที่จำกัด โดยเป็นกรณีศึกษาเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มาร่วมงานเปิดตัวโครงการของบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ไม่สามารถเหมารวมเป็นหรือสรุปผลว่าคุณลักษณะที่ใช้ในการสำรวจมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยสำหรับคนส่วนใหญ่ได้ และเนื่องจากเวลาที่จำกัดทำให้กลุ่มตัวอย่างที่ได้เก็บข้อมูลไม่กระจายตัว จำนวนของกลุ่มตัวอย่างมีน้อยเกินไป และเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เลือกสุ่มจากผู้มาร่วมงานเปิดตัวโครงการ จึงทำให้ผลการวิจัยที่ออกมาไม่สามารถนำไปอ้างอิงกับงานวิจัยอื่นได้

เอกสารอ้างอิง

Harold Carter. (1975). *The study of Urban Geography*. 2d ed, pp. 285

Cater. (1975). *The Study of Urban Geography*. 2d ed, pp. 271

Lowton, M.P.1975: 54 อ้างถึงใน วรวรรณ นิตบงกช, 2541: 60

ไทรรัตน์ จารุทัศน์ และคณะ. (2548). *โครงการ ศึกษามาตรฐานขั้นต่ำสำหรับที่พักอาศัย และสภาพแวดล้อมของ*

ผู้สูงอายุ, สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย มูลนิธิสาธารณสุขแห่งชาติและสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

สมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์ และกรมโยธาธิการและผังเมือง. (2560). *ข้อแนะนำการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวก*

ความสะดวกสำหรับทุกคน, สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.

ข้อแนะนำการออกแบบสภาพแวดล้อมและที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ. (2559). ค้นเมื่อ 17 กันยายน 2562,

จาก <http://www.dop.go.th/th/know/5/18>

สังคมอยู่เย็นเป็นสุขอย่างยั่งยืน: ในบริบทสังคมสูงวัย. (2559). ค้นเมื่อ 17 กันยายน 2562,

จาก <http://lrc-older.dop.go.th/th/know/5/108>

อรพิน มโนมัยพิบูลย์. (2537). *การศึกษาเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในแนวราบ กับแนวตั้งในเขต-*

กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เคหะพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.