

ชื่อเรื่อง : ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณแนวเส้นทางรถไฟฟ้า BTS ตั้งแต่สถานีกรุงธนบุรีถึงสถานีบางหว้า

ชื่อวิจัย : ดร.ยิ่งศักดิ์แหวนเพชร

ปีที่ทำการวิจัย : 2561

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้มุ่งที่จะศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อคอนโดและศึกษาความสัมพันธ์องค์ประกอบด้านต่างๆของผู้บริโภคในการซื้อคอนโด ในเขตธนบุรี กรุงเทพมหานครตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ผลการศึกษาพบว่า บิตามารดาเป็นบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมากที่สุด ขนาดของคอนโดมิเนียมๆได้รับความสนใจอยู่ในช่วง 67-87 ตารางเมตร ชั้นของคอนโดมิเนียมที่ได้รับความสนใจคิดเป็นสัดส่วนมากที่สุดคือชั้น 11-15 กลุ่มตัวอย่างสนใจซื้อคอนโดที่ตกแต่งแล้ว วัสดุปูพื้นคอนโดมิเนียมที่กลุ่มตัวอย่างสนใจมากที่สุด คือ กระเบื้องเซรามิค, หินขัด, และปาร์เกตามลำดับ

ระดับราคาคอนโดมิเนียมที่เหมาะสมในพื้นที่ตามความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างคือ 2,579,420.65 บาท ช่วงระดับราคาคอนโดมิเนียมที่เหมาะสมตามกลุ่มตัวอย่าง อยู่ระหว่าง 1,500,000-3,000,000 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.9 ต้องการซื้อด้วยเงินผ่อนคิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 85.5 ต้องการผ่อนชำระโดยใช้ระยะเวลา 10ปี 15ปี และ 20ปี ตามลำดับปัจจัยที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสนใจมากที่สุดในการเลือกซื้อคอนโดคือ สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ เช่น คลินิก ร้านค้า, สภาพแวดล้อมภายในโครงการ เช่นสวนสาธารณะ และ สาธารณูปโภค ตามลำดับสิ่งสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสนใจมากที่สุดในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม 3อันดับแรก คือ การคมนาคมสะดวก รวดเร็ว ใกล้ที่ทำงาน และ สภาพแวดล้อมที่ดี ตามลำดับ

จากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนพบว่า กลุ่มอ้างอิง มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับทุกองค์ประกอบ เพราะฉะนั้นการบริหารจัดการโครงการคอนโดมิเนียมควรพิจารณาถึงปัจจัยในการดำเนินงานให้ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มอ้างอิงด้วย

Research Title : The Feasibility Study of Investment in Buying Condominium along
BTS Line from Thon Buri to Bang Wa Station

Author : Yingsak Vanpetch, D.B.A.

Year : 2018

Abstract

This research aims to examine the consumer behavior and various aspects in buying a condominium in Thonburi, Bangkok, according to the theory of planned behavior (TPB).

The study found: parents are the people who significantly influence the buying decision. The size of the condominiums, which were relatively interested in the range of 67-87 square meters, 11-15 floor of condominiums were the most interested, prefer full-furnished. In addition, floor materials of the condominiums that were most interested are ceramic tile, terrazzo and parquet respectively. The price of condominiums in the area according to the survey is 2,579,420.65 baht; preferred price range of condominiums is between 1.5 -3 million accounted for 55.9 percent. Moreover, 85.5 percent prefer mortgage, repayment period are 10 years, 15 years and 20 years respectively.

The factors that were most interested in buying a condominium are: the external environment such as clinics, shops, the internal environment and public utility.

The top three factors related to buying condominiums are: convenient transportation, close to the workplace and the environment, respectively.

According to the theory of planned behavior, references groups showed a positive relationship to all elements. Therefore, management should consider the factors in project implementation to meet the needs of references groups.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณแนวเส้นทางรถไฟฟ้า BTS ตั้งแต่สถานีกรุงธนบุรีถึงสถานีบางหว้า สำเร็จได้เพราะได้รับการสนับสนุนกำลังใจ ช่วยแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆให้ความรู้อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค่าปรึกษาชี้แนะในหลายสิ่งหลายอย่าง จนกระทั่งงานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีจากผู้ทรงคุณวุฒิ รวมถึงผู้ประชาชนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่เขตธนบุรี ที่ให้ความร่วมมือในการทำแบบสอบถามเพื่อเป็นประโยชน์ในการทำวิจัยครั้งนี้รวมถึงเพื่อนๆและทุกคนที่ให้การสนับสนุนช่วยเป็นกำลังใจในการทำวิจัย ผู้เขียนจัดทำรายงานวิจัยรู้สึกซาบซึ้งและขอบพระคุณผู้ที่ได้ให้ความร่วมมือในการทำการวิจัยครั้งนี้ทุกท่านไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ดร.ยิ่งศักดิ์ แหวนเพชร

ตุลาคม 2561

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
ABSTRACT	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญ	(4)
สารบัญตาราง	(6)
สารบัญภาพ	(7)
บทที่1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	2
สมมุติฐาน	2
ขอบเขตการวิจัย	3
นิยามศัพท์	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560	5
แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยและพฤติกรรมการอยู่อาศัย	7
แนวความคิดเกี่ยวกับการซื้อ และกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	13
ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	25
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	36
บทที่3 วิธีดำเนินงาน	38
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	38
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	38
การสุ่มตัวอย่าง	39
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	39
การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย	39
การให้คะแนนตัวแปร	40
บทที่4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	42
ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง	42
พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม	45

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
สัดส่วนเฉลี่ยองค์ประกอบในแต่ละด้านอ้างอิงจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	51
บทที่5 สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ	55
ลักษณะทางประชากรศาสตร์	55
พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม	55
พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดจําแนกตามเพศ	55
องค์ประกอบด้านต่างๆของผู้บริโภคในการซื้อคอนโด	56
ความสัมพันธ์ขององค์ประกอบด้านต่างๆตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนของ	56
ผู้บริโภคที่มีต่อ พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าในเขตกรุงเทพมหานคร	
อภิปรายผล	57
บรรณานุกรม	58
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก	61
ภาคผนวก ข	63
ประวัติผู้ทำรายงานการวิจัย	66

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 เครื่องชี้วัดภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล	7
2 ค่าเฉลี่ยของระดับความคิดเห็น	40
3 เพศ อายุ ระดับการศึกษา และสถานะของกลุ่มตัวอย่าง	42
4 อาชีพและ รายได้ของกลุ่มตัวอย่าง	43
5 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง	44
6 คนที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม	44
7 ขนาดของคอนโดมิเนียมในทีกลุ่มตัวอย่างสนใจ	45
8 ชั้นของคอนโดมิเนียมทีกลุ่มตัวอย่างสนใจ	45
9 ลักษณะการตกแต่งภายใน	45
10 วัสดุปูพื้นคอนโดมิเนียมทีกลุ่มตัวอย่างสนใจ	46
11 ปัจจัยที่ทานให้ความสนใจมากที่สุดในการเลือกซื้อคอนโด	46
12 ราคาคอนโดมิเนียมทีเหมาะสมในพื้นที่	46
13 สิ่งทีสำคัญในการเลือกซื้อคอนโด	47
14 วิธีการเลือกชำระค่าคอนโดมิเนียมทีเหมาะสม	47
15 ระยะเวลาการผ่อนชำระ	48
16 บุคคลทีมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดจำแนกตามเพศ	49
17 กลุ่มตัวอย่างทีเลือกขนาดห้อง 25-45 ตารางเมตร 46-66ตารางเมตรและ 88 - 108 ตารางเมตรมีสัดส่วนเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย	49
18 ความคิดเห็นทีมีต่อการเลือกชั้นของคอนโดมิเนียมจำแนกตามเพศ	49
19 ปัจจัยทีพิจารณาในการเลือกคอนโดจำแนกตามเพศ	50
20 สิ่งสำคัญทีคำนึงถึงในการเลือกคอนโดมิเนียมจำแนกตามเพศ	50
21 เปรียบเทียบระดับราคาเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมทีคาดหวังในพื้นที่ห้วยขวาง จำแนกตามเพศ	51
22 สัดส่วนเฉลี่ยองค์ประกอบในแต่ละด้านอ้างอิงจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	51
23 ความสัมพันธ์ของค่าเฉลี่ยขององค์ประกอบแต่ละด้านตามแนวคิดของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	53

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	โครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดขายมากที่สุด	1
2	เขตพื้นที่ธนบุรี	2
3	ปัจจัยที่มีผลกระทบและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค	13
4	Steps between evaluation of alternative and a purchase decision	14
5	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค	17
6	โครงสร้างพื้นฐานของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	27