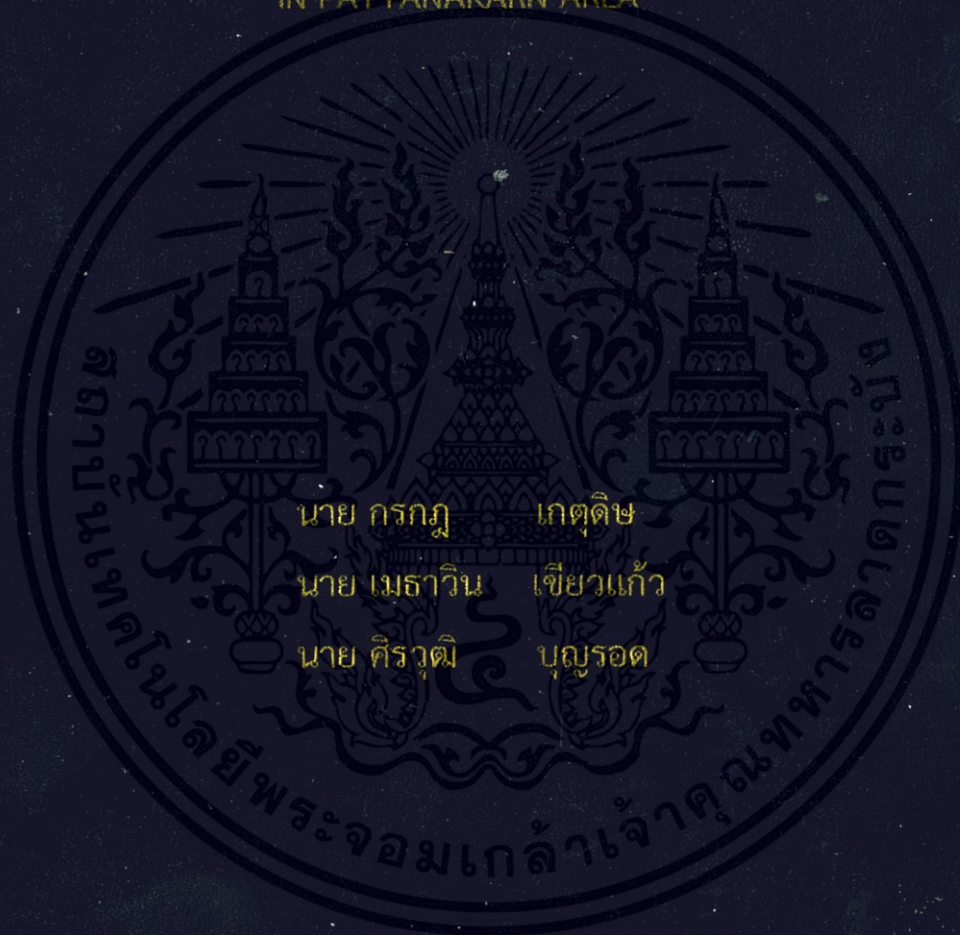


การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท  
ในพื้นที่เขตพัฒนาการ

A STUDY OF FACTORS IN MAKING BUYING DECISION OF  
RESIDENTIALS PRICED RANGED 1.5-3 MILLION BAHT  
IN PATTANAKARN AREA



นาย กรกฎ เกตุดิษ  
นาย เมธาวิณ เขียวแก้ว  
นาย ศีรวุฒิ บุญรอด

โครงการพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา

คณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปีการศึกษา 2556

การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท  
ในพื้นที่เขตพัฒนาการ

A STUDY OF FACTORS IN MAKING BUYING DECISION OF  
RESIDENTIALS PRICED RANGED 1.5-3 MILLION BAHT  
IN PATTANAKARN AREA



โครงการพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต  
สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา  
คณะวิศวกรรมศาสตร์  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานปีการศึกษา 2556 ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

A STUDY OF FACTORS IN MAKING BUYING DECISION OF  
RESIDENTIALS PRICED RANGED 1.5-3 MILLION BAHT  
IN PATTANAKARN AREA



MR.KORAKOT

KATEDIT

MR.METHAWIN

KHIEWKAEW

MR.SIRAWUT

BOONROD

A SPECIAL PROJECT SUBMITTED IN PARTIAL FULFILMENT  
OF THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF

BACHELOR OF CIVIL ENGINEERING

DEPARTMENT OF CIVIL ENGINEERING, FACULTY OF ENGINEERING

KING MUNGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
2013  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
ใบรับรองโครงการพิเศษ

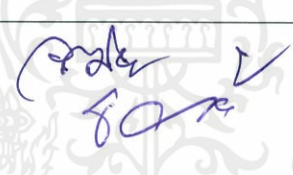
หัวข้อโครงการพิเศษ การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในเขตพัฒนาการ

นักศึกษา นายกรกฎ เกตุดิษ รหัสประจำตัว 53010023  
นายเมธาวิน เขียวแก้ว รหัสประจำตัว 53011310  
นายศิริวุฒิ บุญรอด รหัสประจำตัว 53011569

อาจารย์ที่ปรึกษา ผศ.ดร.วุฒิชัยชาติพัฒนานันท์

หลักสูตร วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา

ปีการศึกษา 2556

คณะกรรมการสอบโครงการพิเศษ		ลายมือชื่อ
ผศ.ดร.วุฒิชัย	ชาติพัฒนานันท์	
ผศ.ดร.ธนาตล	คงสมบูรณ์	
ดร.ภาสกร	ชั้นทองทิพย์	

วัน/เดือน/ปี ที่สอบ 19 มีนาคม 2557 เวลา 9.30-12.30 น.

สถานที่สอบ สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา ชั้น 3 ห้อง CV-303

สาขาวิชาวิศวกรรมโยธารับรองแล้ว

(รศ.สุพจน์ ศรีนิล)

ประธานสาขาวิชาวิศวกรรมโยธา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อโครงการพิเศษ	การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในพื้นที่เขตพัฒนาการ		
นักศึกษา	นายกรกฎ	เกตุดิษ	รหัสประจำตัว 53010023
	นายเมธาวิน	เชียวแก้ว	รหัสประจำตัว 53011310
	นายศิริวุฒิ	บุญรอด	รหัสประจำตัว 53011569
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผศ.ดร.วุฒิชัย	ชาติพัฒนานันท์	
หลักสูตร	วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต	สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา	
ปีการศึกษา	2556		

## บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในพื้นที่เขตพัฒนาการ โดยใช้แบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างที่มีความประสงค์ที่จะซื้อที่พักอาศัยในกรุงเทพมหานคร จำนวน 80 ราย โดยข้อมูลที่เก็บจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และส่วนที่สองคือปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ผลการวิเคราะห์พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญ 5 อันดับแรกได้แก่ ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค ปัจจัยด้านความปลอดภัย ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอยซึ่งทั้ง 5 ปัจจัยนี้มีความเหนี่ยวนำของแต่ละปัจจัยมากกว่า 4 คะแนน หมายถึงผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยเหล่านี้อยู่ในระดับมากถึงมากที่สุด เมื่อนำปัจจัยทั้ง 5 ปัจจัยมาวิเคราะห์ทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับการตัดสินใจ พบว่าอายุที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อในปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอยที่แตกต่างกัน รายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อมที่แตกต่างกัน จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อในปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอยที่แตกต่างกัน และ ที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อในปัจจัยด้านความปลอดภัยและปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอยที่แตกต่างกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Title : A STUDY OF FACTORS IN MAKING BUYING DECISION  
OF RESIDENTIALS PRICED RANGED 1.5-3 MILLION  
BAHT IN PATTANAKARN AREA

Name : MR.KORAKOT KATEDIT  
MR.METHAWIN KHIEWKAEW  
MR.SIRAWUT BOONROD

Advisor : ASST.PROF.DR.VUTTICHAJ CHATPATTANANAN

Department : CIVIL ENGINEERING

YEAR : 2013

## ABSTRACT

Residence is one of primary requisite for people and Bangkok has the most people of Thailand and more habitation. This research studies about factors in making buying decision of residential price range 1.5-3 million baht in Pattanakarn area, Bangkok. According to questionnaire, there are 80 samples who willing to buy house in Pattanakarn and the questions are separately in 2 main sectors are general information and factors needed for accommodation for instance. From the survey questionnaires, the most 5 important factors (arrange by point) are public utility, security, environment, architecture, and appropriate size respectively. As the result of two sectors co-analysis, different age group affect decision about public utility and appropriate size. Vary of salary relate with decision making about environment. Number of household influences about appropriate size and different place of current residence affect with security and appropriate size

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# กิตติกรรมประกาศ

โครงการพิเศษฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยความอนุเคราะห์จากอาจารย์ที่ปรึกษา  
วิทยานิพนธ์ ผศ.ดร. วุฒิชัย ขาดิพัฒนานันท์ ซึ่งเป็นผู้ที่กรุณาเสียสละเวลาในการให้ความรู้ ให้ความ  
เสนอแนะ ชี้แนะแนวทางในการดำเนินงานอย่างระบบ สอนให้รู้จักการคิด ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่อง  
ต่างๆมาโดยตลอด ซึ่งนับว่าเป็นประสบการณ์ที่มีคุณค่าอย่างมาก ตลอดระยะเวลาที่เข้ารับการศึกษา  
จากสถาบันแห่งนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบัน  
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ทุกๆท่านที่ให้ความรู้แก่ข้าพเจ้า

ขอขอบคุณสำหรับความร่วมมือที่ได้รับจากผู้ที่ทำให้ความช่วยเหลือแก่ข้าพเจ้าจากโครงการ U  
Delight Resident ในการรวบรวมข้อมูล ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร  
ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท และสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา และครอบครัวของข้าพเจ้าที่เป็นกำลังใจ และ  
สนับสนุนในทุกๆเรื่อง ที่ทำให้ข้าพเจ้าสามารถทำโครงการพิเศษฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมาจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ข้าพเจ้าขอมอบแด่พระผู้มีพระคุณทุก  
ท่าน

นายกรกฎ เกตุดิษ

นายเมธาวิณ เขียวแก้ว

นายศิริวุฒิ บุญรอด

ผู้จัดทำโครงการพิเศษ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญ

	หน้า
ปกใน(ภาษาไทย)	ก
ปกใน(ภาษาอังกฤษ)	ข
หน้าอำนวยการ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ฌ
สารบัญรูป	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการพิเศษ	2
1.3 ขอบเขตของโครงการพิเศษ	2
1.4 ขั้นตอนการดำเนินงาน	2
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม	3
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย	3
2.2 ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์	6
2.3 ทฤษฎีสวนประสมทางการตลาด	7
2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการขยายตัวของที่อยู่อาศัย	10
2.5 กระบวนการตัดสินใจซื้อบ้าน	12
2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	21
3.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	21
3.2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	22
3.3 การเก็บข้อมูล	25

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	26
4.1 การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	26
4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	27
4.2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา	27
4.2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน	38
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	62
5.1 สรุปผลการวิจัย	62
5.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัย	64
บรรณานุกรม	65
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก. แบบสอบถามที่ใช้เก็บข้อมูล	ผก1
ภาคผนวก ข. การวิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากแบบสอบถาม	ผข1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1	12
4.1	27
4.2	27
4.3	28
4.4	28
4.5	29
4.6	29
4.7	30
4.8	30
เกี่ยวกับปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ของผู้ตอบแบบสอบถาม	
4.9	31
เกี่ยวกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม	
4.10	32
เกี่ยวกับปัจจัยด้านการคมนาคม ของผู้ตอบแบบสอบถาม	
4.11	32
เกี่ยวกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ของผู้ตอบแบบสอบถาม	
4.12	33
เกี่ยวกับปัจจัยด้านสาธารณูปโภคของผู้ตอบแบบสอบถาม	
4.13	34
เกี่ยวกับปัจจัยด้านความปลอดภัย ของผู้ตอบแบบสอบถาม	
4.14	34
เกี่ยวกับปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อมของผู้ตอบ	

เอกสารนี้เป็นเอกสารต้นฉบับที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาวิจัยเท่านั้น และอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ 35 การค้า

ไม่ว่ากรณีเกี่ยวกับปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม ทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.16 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ของผู้ตอบแบบสอบถาม	35
4.17 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมของความสะดวก ของผู้ตอบแบบสอบถาม	36
4.18 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยด้านอื่นๆ ของผู้ตอบแบบสอบถาม	36
4.19 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีเพศแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทแตกต่างกันหรือไม่.	38
4.20 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีอายุแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทแตกต่างกันหรือไม่.	40
4.21 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทแตกต่างกันหรือไม่	45
4.22 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทแตกต่างกันหรือไม่	47
4.23 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีสถานภาพการสมรสแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่	51
4.24 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร	54

เอกสารนี้เป็นที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.25 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภคที่มีประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่	57
ข.1 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานคร ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกเพศ โดยใช้วิธีวิเคราะห์ t-test	ผข2
ข.2 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกอายุ โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA	ผข5
ข.3 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานคร ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกอาชีพ โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA	ผข8
ข.4 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานคร ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกรายได้ต่อเดือน โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA	ผข10
ข.5 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานคร ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกสถานภาพการสมรส โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA	ผข12
ข.6 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานคร ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกจำนวนสมาชิกใน ครอบครัว โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA	ผข14
ข.7 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพมหานคร ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกประเภท	ผข16

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ห้าหน้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
4.1 กราฟแสดง ค่าเฉลี่ยของปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับ ราคา 1.5-3 ล้านบาทในเขตพัฒนาการ	37



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ที่อยู่อาศัยสำหรับคนไทยถือเป็นรากฐานของครอบครัว เป็นสัญลักษณ์ของการสร้างครอบครัวใหม่ เป็นการลงทุนและเป็นเครื่องแสดงฐานะทางสังคมหรือภาพลักษณ์ของผู้ครอบครอง ปัจจุบันกรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางความเจริญที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ทั้งในด้านการศึกษา ธุรกิจการค้า การคมนาคม ฯลฯ แต่ผลจากความเจริญทำให้เกิดแหล่งงานต่างๆ และเกิดความต้องการแรงงานเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ประชากรที่อยู่ต่างจังหวัด เข้ามาหางานทำในกรุงเทพมหานคร จึงทำให้ประชากรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้นจึงส่งผลให้มีความต้องการด้านที่อยู่อาศัยจึงเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก

การเพิ่มขึ้นของประชากรในกรุงเทพมหานคร เป็นสาเหตุที่ทำให้มีการประกอบธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากประกอบกับภาวะเศรษฐกิจของไทยที่มีแนวโน้มไปในทางที่ดีขึ้นเป็นแรงกระตุ้น ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น ผลการศึกษาการตลาดที่อยู่อาศัยปี 2555 พบว่ามีโครงการที่อยู่อาศัยซึ่งเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีจำนวน 93,227 หน่วย ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 22 เมื่อเทียบกับปี 2554 ซึ่งมีจำนวน 76,145 หน่วย จากแนวโน้มดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมากนั้น แสดงให้เห็นว่ากรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้นด้วย

จากผลสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจากผู้เข้าชมงานมหกรรมบ้านและคอนโดครั้งที่ 27 ระหว่างวันที่ 11-14 ตุลาคม 2555 พบว่าระดับราคาซึ่งมีความต้องการซื้อสูงสุดในช่วงราคา 1-2 ล้านบาทซึ่งมีจำนวนร้อยละ 43 ความต้องการซื้อบ้านระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีความต้องการร้อยละ 25 แล้วความต้องการซื้อระดับราคา 3-4 ล้านบาท มีความต้องการร้อยละ 13 และต่ำกว่า 1 ล้านบาท มีความต้องการร้อยละ 9

ซึ่งจากการพิจารณาผลสำรวจพบว่าความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1-3 ล้านบาทมีสัดส่วนถึง 68 % สำหรับประเภทที่อยู่อาศัยที่สำรวจคือ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโด ซึ่งราคาดังกล่าวเป็นราคาที่เหมาะสมสำหรับการเริ่มต้นในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร แต่เนื่องจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยมีให้เลือกอย่างมากมาย ส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันที่ขายโครงการ ซึ่งสาเหตุหลักที่ทำให้โครงการประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว คือการตัดสินใจเลือกซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่แต่ละบุคคลก็จะมีปัจจัยที่ใช้ในการเลือกซื้อไม่

เหมือนกัน ทำให้การดำเนินงานโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องทำการศึกษา และสำรวจความต้องการในการเลือกซื้อของผู้บริโภคให้ดี

ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมุ่งเน้นที่จะศึกษาถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบกับการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลให้การดำเนินธุรกิจโครงการอสังหาริมทรัพย์ มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จเพิ่มมากขึ้น และยังทำให้ผู้บริโภคได้โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอีกด้วย

## 1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการพิเศษ

เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค

## 1.3 ขอบเขตของโครงการพิเศษ

1. การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย จะใช้โครงการที่อยู่ในเขตพัฒนาการเป็นตัวอย่างในการวิจัย
2. ที่อยู่อาศัยที่ทำการศึกษา จะเป็นที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท โดยคำนึงถึงปัจจัยสภาพแวดล้อม การคมนาคม สาธารณูปโภค ขนาดและราคา รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

## 1.4 ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ศึกษาค้นคว้าข้อมูลเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย
2. ทำแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย
3. ลงพื้นที่ เพื่อสำรวจกลุ่มตัวอย่าง
4. นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม มาสรุปผลการวิเคราะห์

## 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต่อไปว่า มีปัจจัยใดบ้างที่ควรศึกษาก่อนการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงเป็นประโยชน์กับภาคเอกชน ในการที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ให้มีคุณภาพดี ตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ณ ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ในเขตพัฒนาการ ผู้วิจัยได้ศึกษา ทฤษฎี แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มาเป็นแนวทางในการศึกษาดังนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย
- 2.2 ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์
- 2.3 ทฤษฎีส่วประสมทางการตลาด
- 2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการขยายตัวของที่อยู่อาศัย
- 2.5 กระบวนการตัดสินใจซื้อบ้าน
- 2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อยู่อาศัย

ความต้องการที่อยู่อาศัยเกิดขึ้น เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ อุปสงค์ที่อยู่อาศัยนั้นเป็นเช่นเดียวกับอุปสงค์สินค้าและบริการอื่นๆ คือ มีความต้องการเกิดขึ้น และต้องมีอำนาจซื้อด้วย เมื่อมีครบทั้ง 2 ประการจึงเรียกว่า “ อุปสงค์ ” ( นีรวรรณ จุติวรกุล 2550:12 ) ดังนี้

1) ความต้องการ ( want / need ) เป็นความต้องการที่อยู่อาศัย เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ ( อุษณี ทอย 2542 : 48-51 ) เนื่องจากที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับมนุษย์สามารถแบ่งเป็นความต้องการทางกายภาพและความต้องการทางจิตใจ โดยความต้องการทางกายภาพหมายถึง ความต้องการความปลอดภัย โดยใช้ที่อยู่อาศัยเป็นที่คุ้มกันความปลอดภัย และความต้องการทางจิตใจหมายถึง ความต้องการความมั่นคงในชีวิต หลักประกันครอบครัว การมีศักดิ์ศรี และเป็นที่ยอมรับของสังคม ( นีรวรรณ จุติวรกุล 2550:12 )

เหตุผลสำคัญที่อยู่อาศัยเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของมนุษย์( อุษณี ทอย 2542 : 48-51 ) มีดังนี้

1.1) ที่อยู่อาศัยเป็นสถานที่ที่ที่พักผ่อนหลับนอน

1.2) ที่อยู่อาศัยเป็นที่สำหรับคุ้มครองปกป้องให้พ้นจากภัยอันตราย

1.3) ที่อยู่อาศัยเป็นที่พักผ่อนใจปวย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับอาจารย์และบุคลากรในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ไม่สามารถนำออกเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตจากอธิการบดีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

1.4) ที่อยู่อาศัยเป็นเครื่องแสดงสถานภาพทางสังคม สามารถสร้างการยอมรับ และความเชื่อมั่นให้กับผู้คนในสังคม เป็นเรื่องที่ต้องบอกถึงฐานะ และระดับในสังคม

1.5) ที่อยู่อาศัยเป็นเครื่องบ่งบอกความสำเร็จและความสมหวังในชีวิต ผู้ที่มีที่อยู่อาศัย จะรู้สึกมีเกียรติ และมีฐานะ

1.6) ที่อยู่อาศัยเป็นเครื่องบ่งชี้ความเป็นหลักแหล่ง เป็นแหล่งรวมความรัก และความอบอุ่นจากครอบครัว

2) อำนาจซื้อ ( Purchasing Power ) เป็นความต้องการที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสามารถจ่าย และเต็มใจจ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้าน เช่น รายได้ ราคาบ้าน ราคาที่ดิน การกู้เงินจากแหล่งเงินทุน เครดิตจากบริษัทที่ขายที่อยู่อาศัย ระยะเวลาการผ่อนชำระ อัตราดอกเบี้ย ความนิยมการมีบ้าน และระยะเวลา ( อุษณี ทอย 2542 : 48-51 ) รวมถึงปัจจัยอื่นๆที่เป็นตัวเร่งหรือลดอำนาจซื้อ ได้แก่ ปริมาณสินเชื่อที่อยู่อาศัย ดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัย การคาดการณ์ราคาที่อยู่อาศัย หรือวัสดุก่อสร้าง ( นีรวรรณ จตุวรรกุล 2550:12 ) โดยทั่วไปตามความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจะเกิดขึ้นด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันหลายประการ สุริยา - สุปัทมะสกุล (2542 : 12 ) จำแนกความต้องการที่เกิดขึ้นได้ดังนี้

2.1) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็นหลัก หมายถึง การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความจำเป็นพื้นฐานของชีวิต ในฐานะที่เป็นปัจจัยสี่ ทั้งนี้เพื่อการอยู่อาศัยของตนเอง และครอบครัว (สุริยา สุปัทมะสกุล 2542 : 12 )

2.2) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยแรงจูงใจพิเศษอื่นๆ ผู้ซื้อมักจะซื้อเพื่อตอบสนองความต้องการพิเศษอื่นๆ เพิ่มเติมจากบ้านหลังแรกหรือบ้านหลังหลักของครอบครัว ด้วยจุดมุ่งหมายที่แตกต่างกัน เช่น การพักผ่อนหย่อนใจชั่วคราว การลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต (สุริยา สุปัทมะสกุล 2542 : 12)

2.3) ความต้องการที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนขั้นคุณภาพชีวิต ที่อยู่อาศัยนอกจากจะเป็นพื้นฐานที่จำเป็นของชีวิต ยังเป็นเครื่องชี้คุณภาพชีวิต รวมทั้งฐานะทางสังคม และเศรษฐกิจของประชาชน แม้จะมีที่อยู่อาศัยแล้วก็พยายามยกฐานะตนเองหรือเลื่อนขั้นตนเอง โดยการแสวงหาที่อยู่อาศัย ที่มีคุณภาพสูงขึ้นตามลำดับ (สุริยา สุปัทมะสกุล 2542 : 12 )

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นักเศรษฐศาสตร์ แบ่งความต้องการที่อยู่อาศัย เป็น 2 จำพวก (มานพ พงศทัต 2539 : 2-13 ) คือ

1) ความต้องการที่เป็นจริง ( Housing Need ) เป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอย่างจริงจัง เช่น เมื่อขนาดของครอบครัวขยายขึ้น หรือ ที่อยู่เก่าไม่ได้มาตรฐานขั้นต่ำ เป็นต้น

2) ความต้องการฉายฉวย (Housing Want ) เป็นกลุ่มที่มีที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว แต่ต้องการเพิ่มมาตรฐานที่อยู่อาศัยของตนเองให้สูงขึ้นไปอีก เช่น กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในโครงการที่รัฐบาลให้การสนับสนุน เศรษฐีที่อาศัยอยู่ในห้องแถวในตัวเมืองเพื่อต้องการค้าขาย กลุ่มคนที่ต้องการปรับมาตรฐานความเป็นอยู่ของตน และกลุ่มคนที่ต้องการซื้อที่อยู่เพื่อค้ากำไร เรียกว่า นักเก็งกำไร

ในทางเศรษฐศาสตร์ ความต้องการที่อยู่อาศัยนั้นได้รับอิทธิพลจากตัวแปร 2 กลุ่ม คือ ราคาเปรียบเทียบ และรายได้ที่แท้จริง ( สุนีย์ รัชชวิทย์ 2536 : 20-30 ) ซึ่งปัจจัยกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัยนอกเหนือจากราคาและรายได้นี้ได้กล่าว ประกอบด้วย

- 1) สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย
- 2) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย
- 3) นโยบายของรัฐ
- 4) การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร ได้แก่ จำนวนประชากร โครงสร้างอายุ สถานภาพการสมรส และจำนวนสมาชิกต่อบ้าน เป็นต้น
- 5) การย้ายถิ่น
- 6) รสนิยมและทำเลที่ตั้ง
- 7) สภาพทางสังคมและการเมือง
- 8) โครงการปรับปรุงเมืองใหม่

กล่าวโดยสรุป ความต้องการในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยต้องมีความต้องการเกิดขึ้น และต้องมีอำนาจซื้อด้วย ทั้งนี้จะมีปัจจัยในการกำหนดความต้องการที่อยู่อาศัย เช่น ราคา รายได้ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ระยะเวลาการผ่อนชำระ รสนิยมและทำเลที่ตั้ง ความต้องการความปลอดภัย และการเปลี่ยนแปลงด้านประชากร ได้แก่ จำนวนประชากร โครงสร้างอายุ สถานภาพการสมรส และจำนวนสมาชิกต่อบ้าน เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้จึงมีผลต่อการวางแผนการตลาด นำไปสู่การวางกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2.2 ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ (maslow's hierarchy of human needs)

เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

- 1) ความต้องการของร่างกาย (Physiological needs)
- 2) ความต้องการความปลอดภัย (Safety needs)
- 3) ความต้องการด้านสังคม (Social needs)
- 4) ความต้องการยกย่อง (Esteem needs)
- 5) ความต้องการความสำเร็จส่วนตัว (Self-actualization needs)

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มนุษย์ต้องการ โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์จะต้องการที่อยู่อาศัย

เนื่องมาจาก

- 1) ต้องการความปลอดภัย
- 2) ต้องการความสะดวกสบาย
- 3) เป็นที่เก็บสมบัติหรือสิ่งของส่วนตัว
- 4) เพื่อการพักผ่อน
- 5) เพื่อความรู้สึกร่มเย็นในชีวิต
- 6) เพื่อความรู้สึกรักษาภูมิใจ
- 7) เพื่อแสดงถึงการประสบความสำเร็จ
- 8) เพื่อความรู้สึกรักที่เป็นอิสระ เป็นตัวของตัวเอง
- 9) เพื่อความรู้สึกรักถึงความเป็นใหญ่ ความเป็นเจ้าของ
- 10) เนื่องจากครอบครัวที่ขยายใหญ่ขึ้น

จากทฤษฎีความต้องการของ Maslow จะเห็นว่ามีความสำคัญมากมายที่ทำให้มนุษย์ต้องการที่อยู่อาศัยและเมื่อถึงเวลาที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก็ต้องอาศัยปัจจัยหลายประการในการตัดสินใจที่จะซื้อหรือไม่ซื้อที่อยู่อาศัยอีกด้วย ตัวอย่างเช่น

- 1) รายได้
- 2) ราคาของที่อยู่อาศัย
- 3) ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย
- 4) ปริมาณสินเชื่อเพื่อการเคหะ
- 5) อัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการให้สินเชื่อ
- 6) รูปแบบของที่อยู่อาศัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้งานเพื่อการศึกษานานาชาติ ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2.3 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) เป็นเครื่องมือที่ประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์; และคณะ. 2546: 53-55)

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบด้วย สิ่งที่สามารถสัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้ เช่น บรรจุภัณฑ์ สี ราคา คุณภาพ ตราสินค้า บริการ และชื่อเสียงของผู้ขาย ผลิตภัณฑ์อาจจะเป็นสินค้า บริการ สถานที่ บุคคลหรือความคิด (เอ็ดเซล วอล์คเกอร์; และ สแตนตัน. 2001: 9) ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย อาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กร หรือบุคคลผลิตภัณฑ์ต้องมีอรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้อง พยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

1.1) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) และ (หรือ) ความแตกต่างทางการแข่งขัน (Competitive Differentiation)

1.2) องค์ประกอบ (คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์ (Product Component) เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปลักษณ์ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ

1.3) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่างและมีคุณค่าใน จิตใจของลูกค้าเป้าหมาย

1.4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดีขึ้น (New and Improved) ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

1.5) กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) และสายผลิตภัณฑ์ (Product Line)

2) ราคา(Price) หมายถึง จำนวนเงินหรือสิ่งอื่น ๆ ที่มีความจำเป็นต้องจ่ายเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ (เอ็ดเซล วอล์คเกอร์; และ สแตนตัน. 2001 : 7) หรือหมายถึง คุณค่า ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบตัวเองราคาเป็น P ตัวที่สองที่เกิดขึ้นถัดจาก Product ราคาเป็นต้นทุน (Cost) ของลูกค้าผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ของผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา ผู้บริโภคก็จะตัดสินใจซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution หรือ Distribution Channel หรือ Marketing Channel) หมายถึง กลุ่มของบุคคลหรือธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ หรือเป็นการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทาง ธุรกิจ (เอ็ดเซล วอล์คเกอร์; และสแตนตัน. 2001 : 3) โดยทั่วไปแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

3.1) การจัดจำหน่ายแบบขายตรง คือ ผู้ผลิตจะดำเนินการขายผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภคด้วยตนเอง

3.2) การจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง คือ ผู้ผลิตจะผลัการกระจายสินค้าไปให้กับพ่อค้าคนกลาง

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นเครื่องมือการสื่อสารเพื่อสร้างความพึงพอใจต่อตราสินค้าหรือบริการ หรือความคิด หรือต่อบุคคล โดยใช้เพื่อจูงใจ (Persuade) ให้เกิดความต้องการ เพื่อเตือนความทรงจำ (Remind) ในผลิตภัณฑ์โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อและพฤติกรรมซื้อ (เอ็ดเซล วอล์คเกอร์; และสแตนตัน. 2001 : 10) หรือเป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขาย (Personal Selling) ทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน (Nonpersonal Selling) เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ องค์การอาจใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือ ซึ่งต้องใช้หลักการเลือกใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดแบบผสมประสานกัน (Integrated Marketing Communication หรือ IMC) โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ มีดังนี้

4.1) การโฆษณา (Advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การและ(หรือ) ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงินโดยผู้อุปถัมภ์รายการ (เบลซ์. 2001 : GL)กลยุทธ์ในการโฆษณาจะเกี่ยวข้องกับ

4.2) การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลกับบุคคลเพื่อพยายามจูงใจผู้ซื้อที่เป็นกลุ่ม เป้าหมายให้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการ หรือมีปฏิสัมพันธ์ต่อความคิด (เบลซ์. 2001 : GL9) หรือเป็นการเสนอขายโดยหน่วยงานขายเพื่อให้เกิดการขาย และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า (คอตเลอร์ ; และอาร์มสตรอง. 2003: 5)

4.3) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) เป็นสิ่งจูงใจที่มีคุณค่าพิเศษที่กระตุ้นหน่วยงาน (Sales Force) ผู้จัดจำหน่าย (Distributors) หรือผู้บริโภคคนสุดท้าย (Ultimate Consumer) โดยมีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้เกิดการขายในทันทีทันใด (เบลซ์. 2001: GL 11) เป็นเครื่องมือ

กระตุ้นความต้องการซื้อที่ใช้สนับสนุนการโฆษณา และการขายโดยใช้พนักงานขาย (เอ็ดเซล วอล์คเกอร์; และ สแตนตัน. 2001: 11) ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ การทดลองใช้ หรือการซื้อ โดยลูกค้าคนสุดท้ายหรือบุคคลอื่นในช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย มี 3 รูปแบบ คือ

- การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (Consumer Promotion)
- การกระตุ้นคนกลาง เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง (Trade Promotion)
- การกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งพนักงาน (Sales Force Promotion)

#### 4.4) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relations)

การให้ข่าว (Publicity) เป็นการเสนอข่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ หรือตราสินค้า หรือบริษัทที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน (ในทางปฏิบัติจริงอาจต้องมีการจ่ายเงิน) โดยผ่านสื่อกระจายเสียง หรือสื่อสิ่งพิมพ์ (อเรนส์. 2002 : IT 17) ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์

- การประชาสัมพันธ์ (Public Relations หรือ PR) หมายถึง ความพยายามในการสื่อสารที่มีการวางแผนโดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การต่อผลิตภัณฑ์หรือต่อนโยบายให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง (เอ็ดเซล วอล์คเกอร์; และสแตนตัน. 2001: 10) มีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมหรือป้องกันภาพพจน์ หรือผลิตภัณฑ์ของบริษัท

#### 4.5) การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing)

การโฆษณาเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง (Direct Response Advertising) และการตลาดเชื่อมต่อตรงหรือการโฆษณาเชื่อมต่อตรง (Online Advertising) มีความหมายต่างกันดังนี้

- การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการตอบสนอง (Response) โดยตรง หรือ หมายถึงวิธีการต่าง ๆ ที่เน้นการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ทั้งนี้ต้องอาศัยฐานข้อมูลลูกค้าและการใช้สื่อต่าง ๆ เพื่อสื่อสารโดยตรงกับลูกค้า เช่น ใช้สื่อโฆษณาและแคตตาล็อก (อเรนส์. 2002 : IT 16)

- การโฆษณาเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง (Direct Response Advertising) เป็นข่าวสารการโฆษณาซึ่งถามผู้อ่าน ผู้รับฟัง หรือผู้ชม ให้เกิดการตอบสนองกลับโดยตรงไปยังผู้ส่งข่าวสาร ซึ่งอาจจะใช้จดหมายตรง หรือสิ่งอื่น เช่น นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์ หรือป้ายโฆษณา (อเรนส์. 2002 : IT 6 )

- การตลาดเชื่อมต่อตรงหรือการโฆษณาเชื่อมต่อตรง (Online Advertising) หรือการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Marketing หรือ E- marketing) เป็นการโฆษณาผ่านระบบเครือข่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คอมพิวเตอร์ หรือ อินเทอร์เน็ต เพื่อสื่อสาร ส่งเสริม และขายผลิตภัณฑ์ หรือบริการโดยมุ่งหวังผลกำไรและการค้า เครื่องมือที่สำคัญในข้อนี้ประกอบด้วย

## 2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการขยายตัวของที่อยู่อาศัย

1) การเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย เมื่อเมืองขยายตัวมากขึ้น ปัญหาด้านที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น เช่น อยู่กันอย่างหนาแน่นแออัดในใจกลางเมืองทำให้เกิดความเสื่อมโทรมและเกิดการรุกรานเพื่อทำสาธารณูปโภค สาธารณูปการภายในเมือง ดังนั้น ประชากรจึงต้องหาทางเลือกใหม่ เช่น อาจจะไปอยู่ในเมืองที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานอยู่ใกล้กัน แต่ราคาที่อยู่อาศัยสูง หรือออกมาอยู่แถบชานเมืองที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี และมีความสะดวกในด้านการเดินทางเข้าสู่เมือง และราคาที่อยู่อาศัยไม่สูงมากนัก จึงกล่าวได้ว่าที่ดินส่วนใหญ่ในเมืองต่างๆ ถูกใช้เป็นที่อยู่อาศัย (เป็นที่ตั้งของบ้านเรือน) การตัดสินใจเกี่ยวกับที่ตั้งเพื่อการอยู่อาศัยจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ผลกระทบที่การกระจายเชิงพื้นที่ของที่อยู่อาศัยในเขตเมืองมีต่อโครงสร้างของมูลค่าที่ดินภายในตัวเมืองยิ่งกว่านั้นยังปรากฏข้อเท็จจริงว่าครัวเรือนโดยมากจะใช้จ่ายเพื่อการอยู่อาศัยบางกรณีถึง 25% ของรายได้ที่อาจจับจ่ายใช้สอยได้ ดังนั้นการวิเคราะห์เกี่ยวกับตัวกำหนดของที่ตั้งเพื่อการอยู่อาศัยจึงเป็นเรื่องจำเป็น

มีผู้เสนอแนวคิดด้านนี้มากมายโดยทั่วไปจะเน้นการเข้าถึง (ACCESSIBILITY) การบริการ สาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้เพื่อให้ครอบครัวได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเลือกพื้นที่อยู่ในพื้นที่นั้น แนวคิดที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

GOODALL (1974:151-161) กล่าวว่า ที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุดจะเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยนั้นคือบริเวณที่ได้เปรียบสูงสุดความสะดวกในการเข้าถึงที่ตั้งที่อยู่ติดกับถนนสายสำคัญมีความได้เปรียบในด้านการเข้าถึงมากกว่าที่ตั้งที่อยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านั้นและพื้นที่เมืองที่ให้บริการสาธารณะไม่เท่าเทียมกันอาจมีอิทธิพลต่อการเลือกตั้งที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้สูง นอกจากนั้นบริการสาธารณะ เช่น การประปา หรือการระบายน้ำอาจทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาขึ้นได้โดยเฉพาะบริเวณแถบชานเมืองซึ่งในส่วนี้สอดคล้องกับทฤษฎีของ SIEGEL (1970) และ HIRSCH (1975:56-57) ที่กล่าวว่าเส้นทางคมนาคมที่ขยายออกไปยังชานเมืองช่วยเปิดพื้นที่ให้สำหรับการพัฒนาบริเวณที่พักอาศัยและประหยัดเวลาในการเดินทางไปสู่ศูนย์กลางเมือง พื้นที่อยู่ 2 ข้างทาง ขนส่งมีความสำคัญ จึงเป็นบริเวณที่ได้รับการพัฒนาเป็นอันดับแรกและเป็นบริเวณที่มีผู้อพยพได้อาศัยหนาแน่นที่สุด และ BUTTON (1976:46-47) ก็ได้เสนอว่า นอกจากจำเป็นที่จะมีสภาพแวดล้อมที่ดีแล้วความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน ก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งด้วยและ HOOVER (1986:83-237) ได้กล่าวว่าการ

เลือกตั้งที่อยู่อาศัยควรนึกถึงการแลกเปลี่ยนระหว่างการเดินทางและค่าใช้จ่ายสำหรับผู้อยู่อาศัย (ค่าเช่าที่ตั่ง) HOOVER เรียกว่าการแลกเปลี่ยนการสามารถเข้าถึงพื้นที่ (ACCESS/SPACE TRADE OFF) ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของ WINGO (1961) ได้กล่าวว่า คริวเรือนจะตั้งถิ่นฐานของตน ณ.ที่ตั่งใด ขึ้นอยู่กับรายได้ของคริวเรือน ความพอใจของคริวเรือน กับขนาดเนื้อที่เพื่อการอยู่อาศัย และราคาต่อหน่วยของพื้นที่ เพื่อการอยู่อาศัย และ RICHADSON (1971:24-28) ได้กล่าวถึงพฤติกรรมในการเลือกที่ตั่งเพื่อการอยู่อาศัยโดยเน้นหนักในกรณีที่มีผู้เป็นเจ้าของเป็นผู้ครอบครอง (อาศัย) อยู่เอง (OWNER – OCCUPIER) ว่าประกอบด้วย

(1) สำหรับกลุ่มบุคคลกลุ่มตั่งกล่าว ความพอใจที่มีต่อที่อยู่อาศัย หรือบ้าน(ซึ่งรวมทั้งบริเวณที่ตั่ง และสภาวะแวดล้อมที่ดี ได้คุณภาพคุณภาพตามที่คริวเรือนปรารถนา) และข้อจำกัดทางการเงิน (นั่นก็คือรายได้ที่คริวเรือนได้รับ) จะเป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุด

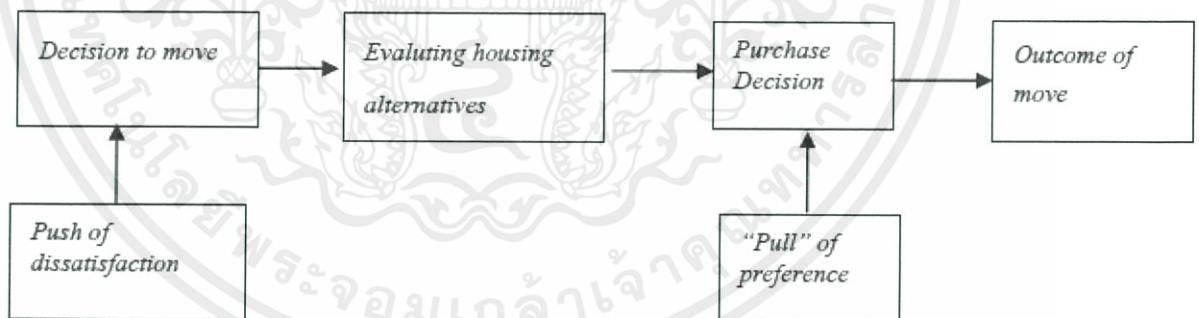
(2) ค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทางไปทำงานเป็นตัวแปรที่สำคัญรองลงมา แต่ทั้งนี้การเดินทางไปทำงานก็ยังคงเป็นข้อจำกัด ที่ตั่งคำนึงถึง เพราะจะต้องมีระยะทาง การเดินทางไปทำงานทำงานที่ไกลที่สุดในเทอมของเวลาในการเดินทาง (เป็นขีดสูงสุด) และอาจเป็นไปได้ว่า สำหรับกลุ่มรายได้แต่ละชั้นก็จะมีขีดสูงสุดสำหรับ ค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทางไปทำงานต่างกัน

สำหรับกลุ่มรายได้ปานกลางส่วนใหญ่แล้ว ความสามารถในการหาเงินกู้ เป็นข้อจำกัดที่สำคัญของการตัดสินใจด้านที่อยู่อาศัยโดยทั่วๆ ไปคริวเรือนมีแนวโน้มที่จะเลือกบ้านที่อยู่อาศัยที่แพงที่สุดเท่าที่ตนสามารถสู้ราคาได้ รวมทั้งต้องตรงกับความต้องการของคริวเรือนที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้วด้วย เช่น ประเภทของบ้าน จำนวนห้องนอน และห้องน้ำ ที่จอดรถ สวน หรือสนามหญ้า ขนาดที่ดิน ฯลฯ บริเวณพื้นที่ซึ่งคริวเรือนจะทำการมองหาที่อยู่อาศัยอาจจะค่อนข้างกว้างใหญ่ ส่วนจะกว้างมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับ อุปทาน ของบ้านอยู่อาศัยที่มีอยู่ในตลาด ความพอใจส่วนตัวที่มีต่อที่ตั่งต่างๆ โดยอาศัยการสังเกตอย่างผิวเผิน ถึงบริเวณพื้นที่โดยรอบ ซึ่งบรรดาผู้ร่วมงานของหัวหน้าคริวเรือนอาศัยอยู่และบริเวณพื้นที่ซึ่งมีโรงเรียนที่ดี หรือสามารถเข้าถึงได้ง่ายเป็นต้น ในหลายๆกรณีที่บริเวณพื้นที่ในการมองหา ตกอยู่ภายใต้ขอบเขตของระยะเดินทางไปทำงาน โดยที่ค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทางไปทำงาน จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจไม่มากนัก และเป็นการแน่นอนว่าหากคริวเรือนไม่มีรถส่วนตัวใช้แล้ว สามารถเข้าถึงบริเวณขนส่งสาธารณะ (เช่น บริการรถประจำทาง) ย่อมเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลด้วย แต่สำหรับคริวเรือนที่มีรถส่วนตัวเพียงคันเดียวไว้ใช้และมีความต้องการที่ตั่งเพื่อการอยู่อาศัยในแถบชานเมือง การเดินทางเพื่อวัตถุประสงค์อื่น เช่น เพื่อไปโรงเรียน สถานศึกษา หรือเพื่อไปซื้อสินค้า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งนั้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้ อาจจะมีอิทธิพลมากกว่าการเดินทางไปทำงานเสียอีกหรืออีกนัยหนึ่งภายใต้ข้อจำกัดเกี่ยวกับ

ความสามารถที่จะจ่ายได้ของตน คริวเรือนจะพยายามหาความพอใจสูงสุด โดยการเลือกบ้านชนิดที่ตรงความต้องการของตนหรือใกล้เคียงที่สุดนะ ณ.ที่ซึ่งสอดคล้องมากที่สุดกับความพอใจของตนดังนั้นค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานก็เป็นปัจจัยหนึ่งในหลายๆปัจจัยที่รวมกันอยู่ในการตัดสินใจทั้งคริวเรือน ในกรณีส่วนใหญ่การตัดสินใจด้านที่ตั้งจะถูกกำหนดในขั้นสุดท้ายโดยการเลือกบ้านอยู่อาศัยที่ตรงกับความต้องการมากกว่าจะเป็นเลือกที่ตั้งให้กับสถานที่ทำงาน ซึ่งในส่วนนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศุภกฤษ มัลลิกะมาลย์ (2523:159-160) ที่ศึกษาถึงพฤติกรรมในการเลือกแหล่งที่พักอาศัยของประชากรรายได้ปานกลางพบว่าพฤติกรรมในการเลือกแหล่งที่พักอาศัย และลักษณะของเคหะการของกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางคือจะคำนึงถึงความพอใจในขนาดพื้นที่อาคารพักอาศัยเป็นสิ่งสำคัญที่ตั้งแหล่งที่พักอาศัยและระยะเวลาในการเดินทางมีความสำคัญเป็นรองสำหรับประชากรกลุ่มนี้ มีงบประมาณเป็นข้อจำกัดในการเลือกแหล่งที่พักอาศัยประชากรกลุ่มนี้ยินดีที่จะมีเคหะการตั้งอยู่ไกลออกไป ใช้เวลาในการเดินทางมากขึ้น หรือยินดีที่จะมีเคหะการที่มีขนาดที่ดินเล็กลง เพื่อให้มีขนาดพื้นที่อาคารพักอาศัยใหญ่ขึ้น

## 2.5 กระบวนการตัดสินใจซื้อบ้าน

โดยทั่วไปแล้วแบบจำลองการตัดสินใจซื้อบ้าน มีหลายรูปแบบ แต่ในการศึกษานี้จะใช้แบบจำลองของการตัดสินใจซื้อ ดังต่อไปนี้ในการอธิบาย



แผนภาพกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้าน

ตามแบบจำลองการตัดสินใจซื้อ (Rossi P.H.1955:8) จะมีการอธิบายถึงการย้ายถิ่นที่อยู่ในรูปแบบอิทธิพลของ “PUSH” และ “PULL” ซึ่งมีผลต่อการย้ายที่อยู่อาศัย ว่าประกอบด้วยปัจจัยอะไรบ้าง โดยแบบจำลองนี้ได้ครอบคลุมรายละเอียดต่าง ๆ ในการศึกษาครั้งนี้ สำหรับปัจจัยทั้งสอง

เอกสารนี้เป็นต้นฉบับที่สามารถอธิบายออกได้ดังนี้นี้คืองานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 1) ปัจจัยในการผลักดัน (PUSH)

ปัจจัยนี้จะเกิดขึ้นจากความไม่พึงพอใจในบ้านที่อยู่ในอดีต (ก่อนย้าย) และสภาพแวดล้อมของบ้าน ปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะย้ายบ้าน (Decision to move) โดยมีองค์ประกอบของปัจจัยต่าง ๆ อีกหลายอย่าง (Michelson & William H. 1977:114-120) การศึกษาว่าอะไรเกี่ยวข้องกับตัดสินใจย้ายบ้านนั้นสามารถบอกให้เราทราบถึงลักษณะบ้านที่อาจทำให้พวกเขามีความพึงพอใจ แต่ไม่สามารถชี้ชัดลงไปว่าอะไรคือสิ่งที่พวกเขาต้องการสำหรับบ้านแห่งใหม่ของเขา

การศึกษาวិเคราะห์ปัจจัยหรือสาเหตุของการย้ายบ้านของผู้อยู่อาศัยที่ผ่านมามีข้อสรุปต่าง ๆ กัน เช่นในงานวิจัยเรื่องสาเหตุการย้ายบ้าน (Newman S. 1974:12) สรุปว่า การเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการย้ายบ้านของบุคคล ไม่สามารถบอกได้ว่าเขาต้องการบ้านอย่างไร แต่จะบอกถึงคุณลักษณะที่ต้องการได้เท่านั้น นอกจากนี้ครอบครัวหนุ่มสาวจะมีการย้ายบ้านมากกว่าครอบครัวที่มีอายุมากขึ้น และครอบครัวใหญ่ก็มีการย้ายบ้านมากกว่าครอบครัวเล็ก

### 1.1) การย้ายโดยสมัครใจ (Voluntary move) แบ่งรายละเอียดออกเป็น

1.1.1) การเปลี่ยนแปลงขนาดของครอบครัวและองค์ประกอบของครอบครัวเป็นตัวทำให้เกิดความต้องการที่จะย้ายบ้าน เมื่อครอบครัวขยายใหญ่ขึ้น เช่นเกิดมีการแต่งงานหรือมีลูกเพิ่มมากขึ้น ก็ทำให้รู้สึกที่บ้านที่อยู่อาศัยนั้นคับแคบเกินไปหรือไม่เหมาะสมต่อไปหรือเมื่อลูก ๆ เติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ก็จะมีมองเห็นว่าแต่ละคนก็ต้องการความเป็นส่วนตัวมากขึ้น การมีห้องนอนเพียง 2 ห้องนอนนั้นอาจไม่เพียงพอ เป็นต้น นอกจากนี้ เบคเคอร์ ได้ให้แนวคิดที่ว่าช่วงวงจรชีวิตในครอบครัว (Stage of family life cycle) มีอิทธิพลต่อความพอใจในที่อยู่อาศัย (Franklin, 1977:82) เช่น ครอบครัวที่อยู่ในช่วงที่มีเด็กเล็กจะมีความพอใจในสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่แตกต่างจากครอบครัวที่อยู่ในช่วงวัยชรา การศึกษาของเบคเคอร์ ในเรื่องความพอใจของครอบครัวต่อที่อยู่อาศัยแบบอยู่หลายครอบครัวร่วมกันยังสนับสนุนว่าบ้านตามอุดมคติ ประวัติการอยู่อาศัยในอดีต และวงจรชีวิตที่มีการเคลื่อนไหวอยู่เสมอจะมีผลต่อความพอใจของผู้อยู่อาศัย โดยทั้งนี้สามารถสรุปวงจรชีวิตของครอบครัว (Kotler, 1984:132) ได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.1 วงจรชีวิตของครอบครัว

1 Bachelor Stage	1 ชั้นความเป็นโสดยังไม่แต่งงาน
2 Newly Married Couple	2 ชั้นแต่งงานใหม่ ๆ ยังอายุน้อยและไม่มีลูก
3 Full Nest 1	3 ชั้นปักหลักฐานชีวิตชั้นที่ 1 ลูกคนเล็กที่สุดอายุต่ำกว่า 6 ขวบ
4 Full Nest 2	4 ชั้นปักหลักฐานชีวิตชั้นที่ 2 ลูกคนเล็กที่สุดอายุ 6 ขวบหรือมากกว่า
5 Full Nest 3	5 ชั้นปักหลักฐานชีวิตชั้นที่ 3 ลูก ๆ เติบโตมีการทำงานมั่นคง
6 Empty Nest 1	6 ชั้นที่ลูกย้ายไปอยู่ที่อื่น และหัวหน้าครอบครัวกำลังทำงานหนัก
7 Empty Nest 2	7 ชั้นหัวหน้าครอบครัวเกษียณ
8 Solitary	8 ชั้นอยู่โดดเดี่ยวหลังเกษียณ

สำหรับครอบครัวคนหนุ่มสาวจะมีแนวโน้มที่จะย้ายที่อยู่มากกว่าครอบครัวผู้สูงอายุและครอบครัวที่มีขนาดใหญ่จะมีการโยกย้ายครอบครัวมากกว่าครอบครัวขนาดเล็ก

1.1.2) เนื้อที่ใช้สอยไม่เพียงพอ ประเด็นนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ที่มีอิทธิพลต่อการย้ายบ้าน

1.1.3) เพื่อนบ้านและสภาพแวดล้อมไม่ดี (โดยเฉพาะทางด้านสังคมมากกว่าด้านกายภาพ)

1.1.4) ลักษณะการอยู่อาศัยเดิมเป็นแบบการเช่า และมีราคาเพิ่มสูงขึ้นมาก

1.1.5) มูลค่าของบ้านที่อยู่นั้นลดต่ำลง เช่น เกิดสลิမ်บริเวนใกล้เคียง ๆ บ้าน ทางราชการย้ายสถานที่ตั้งขยะมาใกล้บริเวณบ้าน หรือมีโรงแรมมาบูรุดเปิดตรงบริเวณทางเข้าบ้าน เป็นต้น

1.1.6) ไม่ชอบรูปแบบและลักษณะตัวบ้านและการอยู่อาศัย

1.2) Involuntary Moves การย้ายโดยไม่สมัครใจ (รวมถึงการถูกบังคับให้ย้าย) แบ่งออกเป็น

1.2.1) การเวนคืนของรัฐ การไล่ที่และการหมดสัญญาเช่าอาศัย

1.2.2) การเปลี่ยนงานที่ทำให้ต้องเดินทางไกลขึ้น

1.2.3) สภาพมลภาวะรบกวน เช่น ฝุ่น คิว้นพิษน้ำเสีย หรือภัยธรรมชาติ เช่นน้ำท่วม

1.2.4) ผลจากการแต่งงาน การหย่าร้าง การแยกกันอยู่และเป็นหม้าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
1.2.5) มีการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบกับรายได้ทำให้ต้องย้ายที่อยู่  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2) ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ (PULL)

ปัจจัยนี้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อโดยประกอบไปด้วยแง่มุมของการซื้อบ้าน ซึ่งมีความซับซ้อนในกระบวนการตัดสินใจอย่างมาก เราสามารถจำแนกปัจจัยที่มีอิทธิพลนี้ออกได้ดังนี้

(Rossi P.H. 1955:8)

### 2.1) ปัจจัยสำคัญ ซึ่งเป็นหลักในการเกิดผลที่ให้อยู่ได้แก่

2.1.1) ทำเลที่ตั้ง ซึ่งประกอบไปด้วย 3 สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ คุณภาพของบ้านในบริเวณใกล้เคียงมูลค่าของบ้าน และอยู่ใกล้โรงเรียนหรือไม่

2.1.2) ราคา

2.1.3) ขนาดและจำนวนของห้องต่าง ๆ ตลอดจนการออกแบบ

2.1.4) คุณภาพการก่อสร้าง

2.1.5) ลักษณะโดยทั่วไปของตัวอาคารและสภาพแวดล้อม

2.1.6) การเดินทางและการคมนาคม เช่นรถประจำทางเข้าถึง ใกล้ทางด่วน เป็นต้น

2.1.7) แหล่งชุมชนใกล้เคียง เช่นห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตลาด เป็นต้น

### 2.2) ปัจจัยรอง ซึ่งได้แก่

2.2.1) สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทั้งในอาคารและโครงการเช่น ลิฟท์โทรศัพท์ ยาม เป็นต้น

2.2.2) สิ่งบันเทิงสันทนาการ เช่นห้องออกกำลังกาย สโมสร สระว่ายน้ำ เป็นต้น

2.2.3) ชื่อเพื่อการลงทุน

ปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมานี้จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อแตกต่างกันออกไปสำหรับรูปแบบที่พักอาศัยที่แตกต่างกัน แต่ปัจจัยหลัก ๆ ก็คงหนีไม่พ้น ทำเลและราคา ซึ่งมีน้ำหนักมากที่สุดที่จะทำให้ตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยหนึ่ง ๆ นอกจากปัจจัยเหล่านี้แล้วในการศึกษาอื่น ๆ อาจมีการรวมเอาปัจจัยเกี่ยวกับชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ภาพพจน์ของบริษัทผู้พัฒนาโครงการ ความน่าเชื่อถือของสถาปนิก วิศวกรและสถาบันการเงินที่สนับสนุนโครงการ เป็นต้น

## 2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
อภิสิทธิ์ เชื้อถือเจริญกิจ (2553) ศึกษาลักษณะทาว์นเฮาส์ที่ผู้บริโภคต้องการใน  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้  
กรุงเทพมหานคร โดยศึกษาจากปัจจัยทางการเงิน ปัจจัยทางการตลาด และระดับความสำคัญของแต่

ละปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทาวเฮาส์ของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ผู้ซื้อทาวเฮาส์ในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นเพศหญิงร้อยละ 61.8 และ เพศชายร้อยละ 38.3 ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-35 ปี มีสถานภาพโสด มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนอยู่ในช่วง 30,001-60,000 บาทกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการเข้าชมบ้านตัวอย่างร้อยละ 99.25 ความต้องการในการชำระเงินเมื่อต้องการซื้อส่วนใหญ่ต้องการชำระเป็นเงินสด และผ่อนชำระในส่วนที่เหลือกับสถาบันการเงิน ต้องการอัตราผ่อนชำระต่อเดือน 3,001-5,000 บาท และอัตราผ่อนชำระต่อเดือน 4,001-6,000 บาท ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อทาวเฮาส์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร มากที่สุดคือ รายได้ครอบครัว รองลงมาคือ ความต้องการในการชำระเป็นเงินสด และผ่อนชำระส่วนที่เหลือกับสถาบันการเงิน ตามลำดับ ด้านส่วนประสมทางการตลาดพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทาวเฮาส์ คือ มีการเสนอขายโครงการผ่านอินเทอร์เน็ต พนักงานมีมนุษยสัมพันธ์ มีน้ำใจ และมีมารยาทดี การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายดี มีบ้านตัวอย่างให้เลือกก่อนตัดสินใจ การมีป้ายโฆษณาชัดเจน ห้องนอนมีพื้นที่กว้างขวางเทียบเท่ากับบ้านเดี่ยว ตามลำดับ

รุ่งนิตยัตยา เกษสมลี ( 2551 ) ศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในเขตนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า

1. การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมากที่สุดคือ ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเอง โดยสนใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท เลือกซื้อจากสำนักงานขาย และการส่งเสริมการขายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด คือ การลดราคา
2. เปรียบเทียบความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลพบว่า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในเรื่อง เพศ อายุ สถานภาพการสมรส จำนวนสมาชิก อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษา
3. เปรียบเทียบความแตกต่างของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดพบว่า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในเรื่องการเลือกรูปแบบบ้าน ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

อลิษา ขวลิศจารย์ธรรม (2551) ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ จังหวัดสมุทรปราการ ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคมีความต้องการที่จะซื้อบ้านมากที่สุด รองลงมาต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์ หรือ คอนโดมิเนียม ต้องการซื้อคอนโดมิเนียม และต้องการเช่าบ้าน ตามลำดับ กรณีผู้ตอบแบบสอบถามต้องการเช่าบ้าน ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เป็นอันดับแรก โดยไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกหนึ่งท่านมีให้ข้อมูลเบื้องต้นว่า และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้ ปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกด้านผลิตภัณฑ์คือ ความสะอาดของที่พักอาศัย และ

สภาพแวดล้อมของที่พักอาศัย กรณีผู้ตอบแบบสอบถามต้องการเช่าอพาร์ทเมนท์ หรือ คอนโดมิเนียม ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในระดับมากได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เป็นอันดับแรก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกด้านผลิตภัณฑ์ คือ ระบบรักษาความปลอดภัยภายในที่พักอาศัย กรณีผู้ตอบแบบสอบถามที่ต้องการซื้อบ้าน ปัจจัยที่ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกด้านผลิตภัณฑ์คือ ความสะดวกสบายมกราคม กรณีผู้ตอบแบบสอบถามที่ต้องการซื้อคอนโดมิเนียม ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เป็นอันดับแรก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกด้านผลิตภัณฑ์คือ ทำเลที่ตั้งที่พักอาศัย

ทัศนีย์ นิลมงคล(2546) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย; กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา12: ใช้กลุ่มตัวอย่าง 189 คน เครื่องมือที่ใช้คือ แบบสัมภาษณ์ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุดของผู้ที่จะซื้อคือปัจจัยทางการเงิน ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มอื่นที่พิจารณาถึงทำเลเป็นสำคัญ ปัจจัยรองลงมาที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญคือ ปัจจัยทางด้านทำเล ปัจจัยทางด้านที่ตั้ง ปัจจัยทางด้านรูปแบบบ้าน ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม ปัจจัยทางการตลาด และปัจจัยทางด้านผู้ประกอบการ ตามลำดับ ซึ่งในแต่ละปัจจัย ผู้ที่จะซื้อจะมีประเด็นพิจารณาดังนี้

- 1 ด้านการเงิน พิจารณาราคาขายที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ
  2. ด้านทำเล พิจารณาเรื่องความสะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่างๆ
  3. ด้านที่ตั้ง พิจารณาเรื่องการเดินทาง / การคมนาคมสะดวก
  4. ด้านรูปแบบบ้านพิจารณาเรื่องพื้นที่ใช้สอย ,จำนวนห้องน้ำต่อห้องนอนตามจำนวนต้องการ
  5. ด้านสภาพแวดล้อม พิจารณาเรื่องบรรยากาศสงบน่าอยู่อาศัย มีการดูแลรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด
  6. ด้านการตลาด พิจารณาเรื่องมีบ้านตัวอย่างให้ชม
  7. ด้านผู้ประกอบการ พิจารณาเรื่องความเชื่อถือในชื่อเสียงของผู้ประกอบการ โดยดูจากมีการดำเนินการนานและมีผลงานเป็นที่ปรากฏและความเป็นเจ้าตลาดในทำเลที่อยู่อาศัยที่ผู้ซื้อจะเลือก จะมีระดับราคาและรูปแบบที่สัมพันธ์กับสภาพเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนของผู้ที่จะซื้อ
- แหล่งที่มาของเงินที่ใช้ในการซื้อคือ ใช้เงินออมในการชำระเงินดาวน์ และใช้รายได้ประจำทั้งของตัวเองและคู่สมรสในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธนัชฐา จันทร์วัฒนพงษ์ (2548) ศึกษาเรื่อง การเปรียบเทียบปัจจัยในการตัดสินใจเลือกของผู้ที่อยู่อาศัยระหว่างบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และบ้านเดี่ยวสองชั้น; กรณีศึกษาหมู่บ้านวรารักษ์ รังสิต คลอง 3 และหมู่บ้านวรารังสิต รังสิต คลอง 4 จังหวัดปทุมธานี: เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสัมภาษณ์กับการสำรวจทางกายภาพ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่อยู่อาศัยในบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ส่วนใหญ่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วย ซึ่งเป็นเหตุผลในการเลือกบ้านชั้นเดียว เนื่องจากต้องการใกล้ชิดกับธรรมชาติและไม่ต้องเดินขึ้นลง แต่จะพบปัญหาความไม่เป็นส่วนตัว ไม่ปลอดภัย และความร้อนในเวลากลางวัน ส่วนผู้ที่อยู่อาศัยในบ้านเดี่ยวสองชั้น มีเหตุผลในการเลือก เนื่องจากต้องการความเป็นส่วนตัวในนอนและความปลอดภัยในยามวิการที่คนภายนอกเข้าถึงได้ยากกว่า แต่จะพบปัญหา การเดินขึ้นลงบันได ในกรณีมีผู้สูงอายุอยู่ด้วย

จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยในการเลือกบ้านเดี่ยวชั้นเดียวหรือบ้านเดี่ยวสองชั้น ขึ้นอยู่กับโครงสร้างครอบครัวที่มีผู้สูงอายุเป็นสำคัญ รองลงมาคือการวางแผนของผู้ที่อยู่อาศัยเมื่ออายุมากขึ้นปัจจัยสำคัญอยู่ที่สภาพแวดล้อมและความปลอดภัย ดังนั้นผู้ประกอบการที่ต้องการทำโครงการบ้านชั้นเดียวจะต้องเตรียมในเรื่องสภาพแวดล้อม ผังโครงการ ผังบ้าน ที่ให้ความรู้ถึงความปลอดภัย และเป็นธรรมชาติรวมทั้งรูปแบบบ้านที่ช่วยลดความร้อนภายในบ้านในช่วงเวลากลางวัน

บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล(2549) ศึกษาเรื่องเหตุจูงใจในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า; กรณีศึกษาโครงการซีดีโฮม รัชดา และ ซีดีโฮม สุขุมวิท: ใช้กลุ่มตัวอย่าง 350 คนจากผู้ซื้อห้องชุดพักอาศัยในโครงการซีดีโฮม รัชดา และ ซีดีโฮม สุขุมวิท ในช่วงปี 2548 เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถาม ผลการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 36-45 ปี เป็นผู้มีรายได้สูง คือรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า100,001 บาทขึ้นไป มีถึง 62.6% และส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาโท 43.7% อาชีพพนักงานเอกชน 48% ซึ่งมีที่พักอาศัยในปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวและเป็นเจ้าของโดยมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อให้ความสำคัญมาก 3 ลำดับแรก คือ ทำเล ที่ตั้ง และชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ซื้อไม่ได้เปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ โดยส่วนใหญ่พบว่าตัดสินใจซื้อด้วยตนเองและกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่ทราบข้อมูลโครงการมาจากเพื่อน-ญาติ แนะนำ 30.9%

โดยพบว่าเหตุผลในการตัดสินใจของผู้ซื้อสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ 1.) ซื้อเพื่อการลงทุนมีถึง 45% 2.) เพื่อเกรงกำไรมี 16.9% 3.) ซื้อเพื่อพักอาศัย 37.7% (แยกเป็นซื้อเพื่อให้ญาติ/ลูกพักอาศัย 13.1% เพื่อพักอาศัยเอง 12.3% และเพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2 12.3% ) โดยพบว่ามีผู้ซื้อที่ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและเกรงกำไร รวมกันถึง 61.9%

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานานาชาติ ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปณัฏ แสนคำเครือ(2551)ศึกษาเรื่อง อุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยของพนักงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิต แห่งประเทศไทย : ใช้กลุ่มตัวอย่าง 292 คน เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัยคือแบบสอบถามและแบบ สัมภาษณ์ ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด 77.16% จบการศึกษาระดับ ปริญญาโท และปริญญาตรี มีเงินเดือนเฉลี่ย 20,000-25,000 บาท ที่อยู่อาศัยปัจจุบันมีรูปแบบเป็น บ้านเดี่ยว 55.25% อยู่อาศัยมาแล้วมากกว่า 15 ปี โดยมีกรรมสิทธิ์เป็นของ บิดา มารดา ญาติพี่น้อง โดยมีผู้อาศัยอยู่รวมกันประมาณ 4 คน มีความต้องการกรรมสิทธิ์แบบเจ้าของ โดยมีความต้องการ บ้านเดี่ยว 80.86% ระยะเวลาที่คาดว่าจะซื้อ 3 ปีขึ้นไป โดยราคาที่อยู่อาศัยที่คิดว่าเหมาะสมสำหรับ ตนเอง คือ ราคาในช่วง 1,000,000-2,000,000 บาท 33.64% ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ที่อยู่อาศัยใหม่ ที่มีระยะทางใกล้กับที่ทำงาน ประมาณ 5-10 กิโลเมตร และใช้เวลาในการเดินทางไม่เกิน 30 นาที

เอมอร วงษ์ศิริ (2546) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียม เป็นที่อยู่ อาศัยของประชากรในกรุงเทพมหานคร หลังวิกฤติเศรษฐกิจ (ปี พ.ศ.2539-พ.ศ.2545) ผลการวิจัยพบว่า 1. ประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการ ตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมเป็นที่อยู่อาศัย โดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านทำเลที่ตั้ง อยู่ในระดับที่มากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการที่ต้องการสร้าง คอนโดมิเนียมจะต้องพัฒนาคุณภาพการก่อสร้าง การออกแบบสวยงาม มีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสม มีการ ขอประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ไว้ให้โดยผู้ซื้อไม่ต้องดำเนินการเอง 2. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม มีอิทธิพลอยู่ใน ระดับที่มาก ดังนั้นหากผู้ประกอบการต้องการขึ้นโครงการใหม่ ให้คำนึงถึงด้านเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก หากเศรษฐกิจภายในประเทศยังไม่ดี ประชากรก็ไม่อยากเสี่ยงในการซื้อสินทรัพย์

นนทิศา วชิรปราการกุล (2547) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารและปัจจัยที่มีผลต่อ การตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม กรณีศึกษา: บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคมีวิธีการหาข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดหรือคอนโดมิเนียมทั่วไปจากสื่อโทรทัศน์ มากที่สุดเป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ โทรศัพท์สอบถามโครงการ และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับ ส่วนใน เรื่องของกรณีศึกษาผู้บริโภคเปิดรับข่าวสารจากสื่อเฉพาะกิจมากที่สุด รองลงมาคือ สื่อมวลชน และ สื่อบุคคล ตามลำดับ โดยในสื่อบุคคลที่ผู้บริโภคเปิดรับมากที่สุด คือ หนังสือพิมพ์ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ เห็นว่าการรับรู้ข่าวสารจากสื่อต่างๆค่อนข้างมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

พรพวง ลากรัตนาภรณ์ (2550) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่เกี่ยวข้องด้านการสื่อสารการตลาดของ ธุรกิจคอนโดมิเนียม ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ : ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 280 คน ผลการวิจัยพบว่า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้ ผู้บริโภคมีการให้ความสำคัญกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องด้านการตลาดของธุรกิจคอนโดมิเนียมโดยรวมใน

ระดับมาก คิดเป็นค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.775 โดยความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด คิดเป็นค่าเฉลี่ย 4.048 รองลงมาคือ ปัจจัยด้านราคา คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.550 ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องด้านการตลาดทุกด้านในระดับใกล้เคียงกัน

ในส่วนของปัจจัยด้านการสื่อสารการตลาดพบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการขายโดยบุคคลมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.173 รองลงมาคือ การตลาดทางตรง คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.863 การประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข่าวสาร คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.264 และอันดับสุดท้ายคือ การโฆษณา คิดเป็นค่าเฉลี่ย 3.179 ตามลำดับ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา

1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ โดยการพิจารณาผลของงานวิจัยนี้อยู่บนพื้นฐานของข้อมูลและความรู้จากการทบทวนวรรณกรรม โดยแบ่งออกเป็นดังนี้

1. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บข้อมูล

#### 3.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

##### 3.1.1 ตัวแปรแสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1) เพศ
- 2) อายุ
- 3) สถานภาพ
- 4) จำนวนสมาชิกในครอบครัว
- 5) อาชีพ
- 6) รายได้
- 7) การศึกษา
- 8) ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

##### 3.1.2 ตัวแปรทางด้านปัจจัย

- 1) ปัจจัยด้านความเหมาะสมของราคาต่อพื้นที่ใช้สอย
- 2) ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง
- 3) ปัจจัยด้านการคมนาคม
- 4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด
- 5) ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค
- 6) ปัจจัยด้านความปลอดภัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 7) ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม
- 8) ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ
- 9) ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม
- 10) ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก
- 11) ปัจจัยด้านอื่นๆ

ปัจจัยเหล่านี้ ทางผู้วิจัยมีความเห็นว่ามมีผลต่อ การเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ซึ่งมีเนื้อหาครอบคลุมเกี่ยวกับปัจจัยหลักๆที่มีผลต่อการเลือกซื้อและจะสามารถตอบโจทย์ สำหรับผู้ที่ต้องการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และผู้ประกอบการโครงการได้เป็นอย่างดี

### 3.2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

- ศึกษาเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องมีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย เพื่อนำประยุกต์ใช้ในการเก็บข้อมูล
- สร้างแบบสอบถามโดยใช้ปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท

#### ตัวอย่างแบบสอบถาม

ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ	คะแนน
ระดับการตัดสินใจมากที่สุด	5
ระดับการตัดสินใจมาก	4
ระดับการตัดสินใจปานกลาง	3
ระดับการตัดสินใจน้อย	2
ระดับการตัดสินใจน้อยที่สุด	1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>1.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของราคาต่อพื้นที่ใช้สอย</b>					
1.1 ท่านต้องการให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง					
1.2 ท่านต้องการให้มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง เช่น ห้องรับแขก และห้องนั่งเล่น					
1.3 ท่านต้องการให้มีพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัย กว้างขวางและเหมาะสมกับราคา					
<b>2.ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง</b>					
2.1 ท่านต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน					
2.2 ท่านต้องการโครงการถมดินสูง น้ำไม่ท่วม					
2.3 ท่านต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับโรงพยาบาล					
2.4 ท่านต้องการโครงการใกล้แหล่งชุมชนและตลาด					
2.5 ท่านต้องการโครงการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน					
2.4 ท่านต้องการโครงการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นนอก					
<b>3.ปัจจัยด้านการคมนาคม</b>					
3.1 โครงการอยู่ใกล้ระบบขนส่ง เช่น รถไฟฟ้า รถไฟใต้ดิน แอร์พอร์ตลิงก์					
3.2 ท่านต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ทางด่วน					
3.3 ท่านต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ติดกับถนนเส้นหลักในกรุงเทพมหานคร					
<b>4.ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
4.1 โครงการมีการจัดโปรโมชั่นของแถมเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้ามีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.2 การมอบส่วนลดพิเศษมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.3 มีตัวอย่างห้องให้ชมมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.4 การจัด บูธ ตามสถานที่ต่างๆ เช่น ศูนย์การค้ามีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.5 พนักงานขายมีอัตรยาศัยที่ดีมีคุณภาพในการนำเสนอมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลและเนื้อหาทั้งหมด ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ

4.6นโยบายหลังการขายมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.7สิทธิพิเศษ ส่วนลดเงินสดมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
<b>5.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค</b>					
5.1การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี มีความจำเป็นสำหรับท่าน					
5.2ถนนภายในโครงการที่ดีมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
5.3ระบบการกำจัดขยะที่ดีมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
<b>6.ปัจจัยด้านความปลอดภัย</b>					
6.1ท่านต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
6.2ท่านต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ					
<b>7.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม</b>					
7.1ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
7.2มีส่วนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้เคียงโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
7.3สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ เช่น มลพิษทางเสียง ทางอากาศ มีความจำเป็นสำหรับท่าน					
<b>8. ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ</b>					
8.1ความน่าเชื่อถือ ภาพพจน์และความคุ้นเคยกับบริษัท มีความจำเป็นสำหรับท่าน					
8.2ชื่อเสียงของโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
<b>9.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม</b>					
9.1การออกแบบที่สวยงามทันสมัย					
9.2 การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม					
<b>10.ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก</b>					
10.1ท่านต้องการห้องออกกำลังกายส่วนรวมสำหรับโครงการ					
10.2 ท่านต้องการสระว่ายน้ำ,สนามกีฬา การศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า					
<b>11. ปัจจัยด้านอื่นๆ</b> <small>ให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้</small>					
11.1 ท่านต้องการความรวดเร็วในการก่อสร้าง					

เอกสารนี้เป็น  
ไม่ว่ากรณีใดๆ

11.2 ท่านต้องการซื้อเพื่อเป็นการลงทุนในการเก็งกำไรในอนาคต					
11.3 ท่านต้องการพื้นที่จอดรถเพียงพอ					
11.4 ท่านต้องการนโยบายสนับสนุนของภาครัฐ					
11.5 ท่านต้องการอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการให้สินเชื่อ					

### 3.3 การเก็บข้อมูล

#### - กลุ่มตัวอย่าง

การเลือกกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้ เป็นการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีแนวโน้มที่กำลังคิดจะซื้อที่อยู่อาศัย โดยจะเลือกนำข้อมูลมาใช้วิเคราะห์เฉพาะบุคคลที่สนใจจะซื้อในระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทเท่านั้น

#### - แหล่งที่เก็บข้อมูล

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สอดคล้องว่าผู้ที่ถูกเก็บข้อมูลมีแนวโน้มว่าคิดจะซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกเก็บข้อมูลจากบุคคลที่ได้เข้าร่วมงานนิทรรศการที่อยู่อาศัย จากโครงการ U Delight Residence เขตพัฒนาการ

#### - ลักษณะการเก็บข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้เครื่องมือคือแบบสอบถามที่สร้างขึ้นโดยใช้การตอบแบบสอบถาม แบบเลือกตอบ เป็นจำนวน 80 ฉบับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

#### 4.1 การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้เสนอผลตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 2 ส่วน ตามลำดับต่อไปนี้

##### ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการคมนาคม ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านสาธารณูปโภค ด้านความปลอดภัย ด้านสภาวะแวดล้อม ด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ ด้านสถาปัตยกรรม ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก และด้านอื่นๆ

##### ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมานเพื่อทดสอบสมมติฐานดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกัน ประกอบด้วย เพศ อายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน สถานภาพการสมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน โดยกำหนดสมมติฐานดังต่อไปนี้

$H_0$  : สมมติฐานหลัก ( ปัจจัยส่วนบุคคล มีผลต่อการตัดสินใจ ไม่แตกต่างกัน )

$H_1$  : สมมติฐานรอง ( ปัจจัยส่วนบุคคล มีผลต่อการตัดสินใจ แตกต่างกัน )

\* โดยกำหนดให้มีค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ซึ่งการวิเคราะห์เปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ มีการเลือกใช้วิธีวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

- เปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ จากเพศที่แตกต่างกัน โดยการทดสอบค่า ( t-test )

- เปรียบเทียบความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ จาก อายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน สถานภาพการสมรส จำนวน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนการสอน ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะในรูปแบบใดก็ตาม อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมาชิกในครอบครัว และประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ที่แตกต่างกัน โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ( one way ANOVA )

## 4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

### 4.2.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ตอบแบบสอบถาม ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน สถานภาพการสมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยนำเสนอในรูปแบบของความถี่ และร้อยละ ดังปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	35	43.7
หญิง	45	56.3
รวม	80	100

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ซึ่งมีจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 56.3 และเป็นเพศชายจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 47.3

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี	2	2.5
21-30 ปี	33	41.3
31-40 ปี	33	41.3
41-50 ปี	6	7.5
มากกว่า 51ปี	6	7.5
รวม	80	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารจากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน ส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วง 21-30 ปี ร้อยละ 41.3 และ 31-40 ปี โดยมีจำนวนเท่ากันคือ 33 คน คิดเป็นร้อยละ 41.3 ทั้ง 2 ช่วงอายุ ร้อยละลงมาคือบุคคลที่มีช่วงอายุ 41-50 ปี และ อายุมากกว่า 51 ปี มีจำนวนตัวอย่างในแต่ละช่วงอายุเท่ากันคือ 6 คน คิด

เป็นร้อยละ 7.5 ส่วนช่วงอายุที่มีการเก็บตัวอย่างน้อยที่สุดคือช่วงอายุ ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	7	8.8
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	5	6.3
พนักงานบริษัทเอกชน	55	68.8
ธุรกิจส่วนตัว	13	16.3
รวม	80	100

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน ส่วนใหญ่ทำอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งมีจำนวนตัวอย่าง 55 คน คิดเป็นร้อยละ 68.8 รองลงมาคือธุรกิจส่วนตัว มีจำนวนตัวอย่าง 13 คน คิดเป็นร้อยละ 16.3 นักเรียนหรือนักศึกษา 7 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 และข้าราชการหรือ พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 6.3

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับรายได้ต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้ต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	3	3.8
10,001 – 15,000 บาท	3	3.8
15,001 – 20,000 บาท	13	16.3
20,001 – 25,000 บาท	7	8.8
25,001 – 30,000 บาท	14	17.5
30,001 – 35,000 บาท	10	12.5
มากกว่า 35,001 บาท	30	37.5
รวม	80	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นจากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 35,001 บาท ซึ่งมีจำนวนตัวอย่าง 30 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาคือช่วงรายได้ต่อเดือนเท่ากับ 25,001-30,000 บาท จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 17.5 ช่วงรายได้ต่อเดือน 15,001-20,000

บาท จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 16.3 ช่วง 30,001-35,000 บาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 ช่วงรายได้ต่อเดือน 20,001-25,000 บาท มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 และช่วงรายได้ต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท และช่วง 10,001 – 15,000 บาท มีตัวอย่างน้อยที่สุดเท่ากันคือ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.8

#### ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับสถานภาพสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพสมรส	จำนวน(คน)	ร้อยละ
โสด	61	76.3
สมรส	17	21.3
หย่าร้าง/แยกกันอยู่/หม้าย	2	2.5
รวม	80	100

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสดจำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 76.3 รองลงมาคือตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรส 17 คน คิดเป็นร้อยละ 21.3 และสถานภาพหย่าร้างหรือแยกกันอยู่หรือเป็นหม้าย มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5

#### ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับจำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1-2 คน	21	26.3
3-5 คน	52	65
มากกว่า 5 คน	7	8.8
รวม	80	100

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน โดยส่วนใหญ่พบว่า มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวในช่วง 3-5 คน โดยมีจำนวนตัวอย่าง 52 คน คิดเป็นร้อยละ 65 รองลงมาคือครอบครัวที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-2 คน มีจำนวนตัวอย่าง 21 คน คิดเป็นร้อยละ 26.3 และครอบครัวที่มีจำนวนสมาชิกมากกว่า 5 คน มีจำนวนตัวอย่าง 7 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของศูนย์วิจัยและพัฒนาสุขภาพชุมชน มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์บุรีรัมย์ หากมีผู้ใดนำข้อมูลนี้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนและค่าร้อยละเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิมของผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่อยู่อาศัยเดิม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บ้าน	30	37.5
คอนโดมิเนียม	19	23.8
อพาร์ทเมนท์	21	26.3
ห้องเช่า	10	12.5
รวม	80	100

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 80 คน โดยส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเดิมเป็นบ้านจำนวน 30 คน โดยคิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาคืออพาร์ทเมนท์ มีจำนวน 21 คน โดยคิดเป็นร้อยละ 26.3 คอนโดมิเนียม 19 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 และ จำนวนตัวอย่างที่น้อยที่สุดคือผู้ที่มีที่พักอาศัยเดิมเป็นห้องเช่าจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการคมนาคม ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านสาธารณูปโภค ด้านความปลอดภัย ด้านสภาวะแวดล้อม ด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ ด้านสถาปัตยกรรม ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก และด้านอื่นๆ โดยแสดงข้อมูลของค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และลำดับความสำคัญ

ตารางที่ 4.8 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอยของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	3.89	1.031	3
ต้องการให้มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง	4.20	0.683	2
ต้องการมีพื้นที่ใช้สอยกว้างขวางเหมาะสมกับราคา	4.49	0.616	1
รวม	4.19	0.776	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 4.19 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมมีความต้องการพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวางเหมาะสมกับระดับราคามากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยคะแนนอยู่ที่ 4.49 คะแนน รองลงมาคือ ผู้บริโภคต้องการให้มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆ หลายห้อง และอันดับสุดท้ายคือ ผู้บริโภคต้องการมีห้องน้ำภายในที่พักมากกว่า 1 ห้อง

ตารางที่ 4.9 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน	4.15	0.873	2
ต้องการโครงการที่ถมดินสูง น้ำไม่ท่วม	4.55	0.673	1
ต้องการที่อยู่อาศัยใกล้กับโรงพยาบาล	3.64	0.815	4
ต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชนและตลาด	3.80	0.906	3
ต้องการโครงการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน	3.11	1.114	6
ต้องการโครงการตั้งอยู่ในกรุงเทพฯชั้นนอก	3.21	0.924	5
รวม	3.74	0.884	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัย มีค่าเท่ากับ 3.74 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่า ผู้บริโภคมมีความต้องการทำเลที่ตั้งของโครงการที่มีการถมดินสูง น้ำไม่ท่วม มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.55 คะแนน รองลงมาคือ ความต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน ความต้องการโครงการอยู่ใกล้แหล่งชุมชนและตลาด ต้องการโครงการตั้งอยู่ใกล้โรงพยาบาล โครงการตั้งอยู่เขตกรุงเทพฯชั้นนอก และ โครงการตั้งอยู่เขตกรุงเทพฯชั้นใน ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น มิใช่เพื่อการค้า โดยบริษัท อีโคโนมิก พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ขอสงวนสิทธิ์ในสิ่งที่ปรากฏ และไม่รับผิดชอบต่อข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ขออภัยเป็นอย่างสูง และขอสงวนสิทธิ์ในสิ่งที่ปรากฏ

ตารางที่ 4.10 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
การคมนาคม ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการคมนาคม	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความ สำคัญ
ต้องการโครงการตั้งอยู่ใกล้กับรถไฟฟ้า ฯ	3.91	0.903	1
ต้องการโครงการตั้งอยู่ใกล้ทางด่วน	3.71	0.814	3
ต้องการโครงการตั้งอยู่ติดกับถนนสายหลักในกรุงเทพฯ	3.73	0.826	2
รวม	3.78	0.847	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านการคมนาคม พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 3.78 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภครมีความต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 3.91 คะแนน รองลงมาคือผู้บริโภครมีความต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ติดกับถนนสายหลักในกรุงเทพฯ และอันดับสุดท้ายคือผู้บริโภครต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้กับทางด่วน

ตารางที่ 4.11 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
การส่งเสริมการตลาด ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความ สำคัญ
โครงการมีการจัดโปรโมชั่นของแถมเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า	3.36	0.875	6
มีการมอบส่วนลดพิเศษมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน	3.97	0.792	5
มีตัวอย่างห้องให้ชมมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน	4.34	0.795	1
มีการจัดบูท ตามสถานที่ต่างๆ มีผลต่อการตัดสินใจ	3.27	0.826	7
พนักงานขายมีอัธยาศัยที่ดี มีการแนะนำอย่างมืออาชีพ	4.05	0.761	4
นโยบายหลังการขายมีผลต่อการตัดสินใจ	4.18	0.854	2
เอกสารเป็นสิทธิพิเศษ ส่วนลดเงินสดมีผลต่อการตัดสินใจ	4.14	0.742	3
รวม	3.90	0.806	

เอกสารนี้เป็นลิขสิทธิ์พิเศษ ส่วนลดเงินสดมีผลต่อการตัดสินใจศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โฆษณาการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านการส่งเสริมทางตลาด พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 3.90 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมมีความต้องการที่จะให้โครงการมีห้องตัวอย่างให้เข้าชม มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.34 คะแนน อันดับความสำคัญรองลงมาสามารถอ่านได้จาก ตาราง แสดงข้อมูลลำดับความสำคัญ

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
สาธารณูปโภค ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
การบริการน้ำประปา และไฟฟ้าที่มีคุณภาพ	4.60	0.668	1
ถนนภายในโครงการที่มีคุณภาพดี	4.50	0.668	3
ระบบการกำจัดขยะที่มีคุณภาพ	4.59	0.669	2
รวม	4.68	0.668	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 4.68 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มากที่สุด

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมมีความต้องการโครงการที่มีการบริการน้ำประปา และไฟฟ้าที่มีคุณภาพ มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.60 คะแนน รองลงมาคือ ต้องการโครงการที่มีระบบการกำจัดขยะที่มีคุณภาพ และอันดับสุดท้ายคือ ต้องการโครงการที่มีถนนที่ได้คุณภาพภายในโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.13 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
ความปลอดภัย ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านความปลอดภัย	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ต้องการกล้องวงจรปิด รอบๆโครงการ	4.50	0.694	1
ต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	4.48	0.792	2
รวม	4.49	0.743	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านความปลอดภัย พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 4.49 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมองมีความต้องการโครงการที่มีการติดระบบกล้องวงจรปิดรอบๆ โครงการ มากที่สุด 4.50 คะแนน และรองลงมาคือ ต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ

ตารางที่ 4.14 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
สภาวะแวดล้อม ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน	4.55	0.745	2
มีส่วนสาธารณะภายใน หรือใกล้เคียงกับโครงการ	4.19	0.813	3
สภาพแวดล้อมของโครงการปราศจากมลพิษต่างๆ	4.57	0.632	1
รวม	4.44	0.73	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 4.44 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมองมีความต้องการโครงการที่มีสภาพแวดล้อมภายในโครงการที่ปราศจากมลพิษต่างๆ มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.57 คะแนน รองลงมาคือ ต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ และอันดับสุดท้ายคือ ผู้บริโภคมองมีความต้องการมีส่วนสาธารณะภายในโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนการสอนเท่านั้น ไม่สามารถนำออกจำหน่ายหรือทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.15 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ความน่าเชื่อถือ ภาพพจน์ของบริษัทผู้ผลิต	4.01	0.879	1
ชื่อเสียงของโครงการ มีความจำเป็นสำหรับท่าน	3.74	1.028	2
รวม	3.88	0.954	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 3.88 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมองมีความต้องการความน่าเชื่อถือและ ภาพพจน์ของบริษัทผู้ผลิตมากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.01 คะแนน รองลงมาคือ ชื่อเสียงของโครงการ

ตารางที่ 4.16 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
สถาปัตยกรรม ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	4.13	0.682	2
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	4.44	0.653	1
รวม	4.29	0.668	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 4.29 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมองมีความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสมมากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.44 คะแนน รองลงมาคือ ความต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.17 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
 สิ่งอำนวยความสะดวก ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ต้องการห้องออกกำลังกายส่วนรวมสำหรับโครงการ	3.89	0.827	2
ต้องการสระว่ายน้ำ, สนามกีฬา	4.00	0.886	1
รวม	3.95	0.857	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 3.95 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมักมีความต้องการให้โครงการมีสระว่ายน้ำ และ สนามกีฬาภายในโครงการ มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.00 คะแนน รองลงมาคือต้องการให้มี ห้องออกกำลังกายส่วนรวมภายในโครงการ

ตารางที่ 4.18 แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและลำดับความสำคัญ เกี่ยวกับปัจจัยด้าน  
 อื่นๆ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

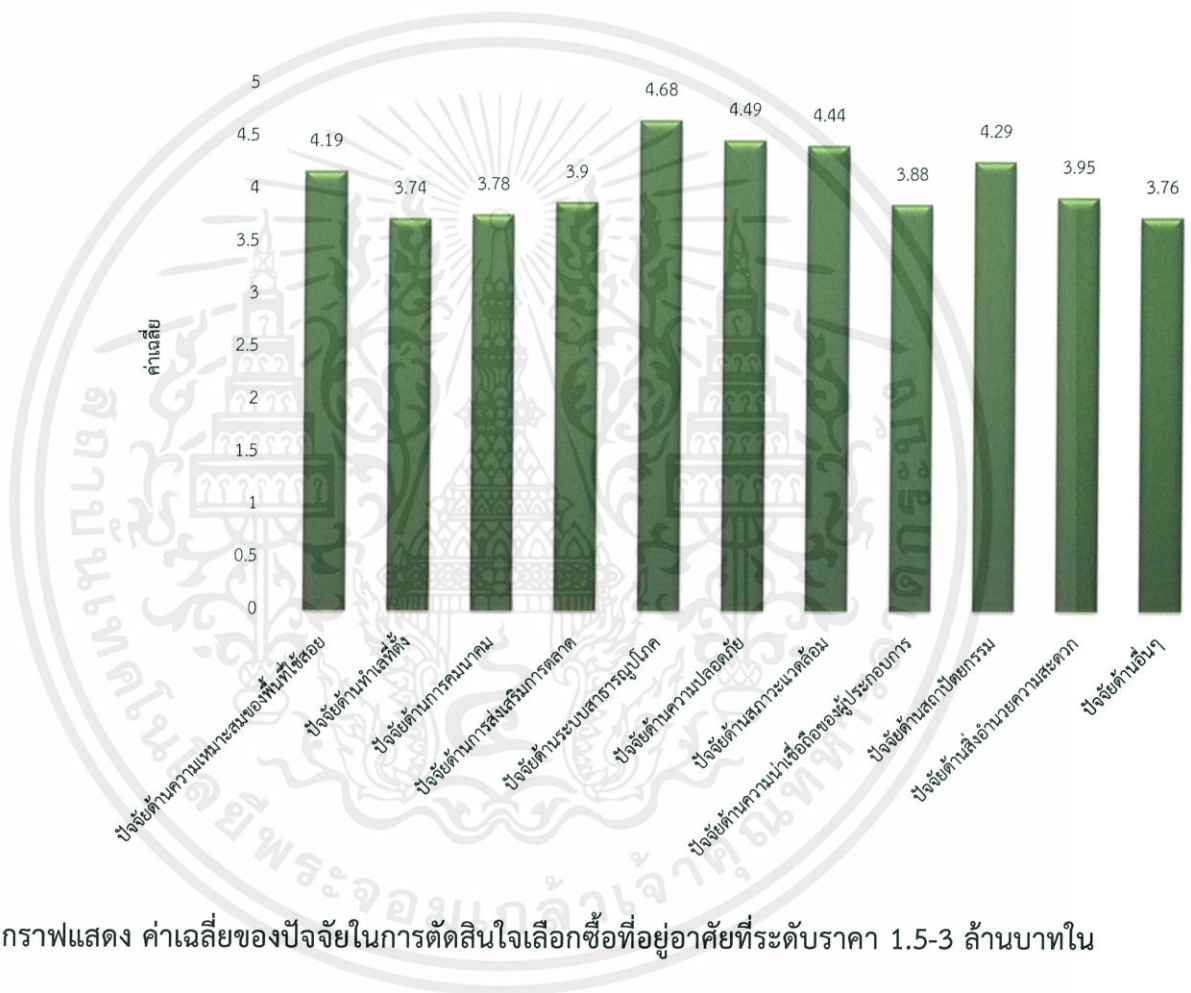
ปัจจัยด้านอื่นๆ	$\bar{X}$	S.D.	ลำดับความสำคัญ
ต้องการโครงการที่มีการก่อสร้างที่รวดเร็ว	3.65	0.713	4
ต้องการซื้อโครงการเพื่อเป็นการลงทุนเกร็งกำไรในอนาคต	2.94	1.118	5
ต้องการพื้นที่จอดรถที่เพียงพอ	4.34	0.856	1
ต้องการนโยบายสนับสนุนของภาครัฐ	3.65	0.929	3
ต้องการอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการให้สินเชื่อที่พอใจ	4.22	0.826	2
รวม	3.76	0.888	

จากตารางแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยอื่นๆ พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนน ความสำคัญของปัจจัยมีค่าเท่ากับ 3.76 คะแนน ดังนั้นปัจจัยนี้มีความสำคัญ อยู่ในระดับ มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
 ไม่ว่าจะตีพิมพ์หรือเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตจะถือว่าผิดกฎหมาย และต้องแจ้งถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อพิจารณารายละเอียดจะพบว่าผู้บริโภคมักมีความต้องการโครงการที่มีที่จอดรถอย่างเพียงพอมากที่สุด รองลงมาคือ ต้องการอัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาการให้สินเชื่อที่น่าพอใจ ลำดับต่อมาคือ ต้องการนโยบายสนับสนุนของภาครัฐ ต้องการโครงการที่มีการก่อสร้างที่รวดเร็ว และลำดับสุดท้ายคือ ผู้บริโภคต้องการซื้อโครงการเพื่อเป็นการลงทุนเกรงกำไรในอนาคต

จากข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ สามารถนำเสนอแสดงผลในรูปแบบกราฟได้ดังต่อไปนี้



กราฟแสดง ค่าเฉลี่ยของปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทในเขตพัฒนาการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.2.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุमान

ในการวิเคราะห์ในส่วนที่ 2 นี้ได้มีการคัดเลือกปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด 5 ปัจจัยมาวิเคราะห์ โดยจัดลำดับโดยคะแนนเฉลี่ยของแต่ละปัจจัย โดยเรียงจากคะแนนมากไปน้อย ซึ่งมีปัจจัยดังต่อไปนี้คือ

- 1.)ทางด้านสาธารณูปโภค
- 2.)ปัจจัยด้านความปลอดภัย
- 3.)ปัจจัยด้านสภาวะสิ่งแวดล้อม
- 4.)ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม
- 5.)ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย

การวิเคราะห์ข้อที่ 1 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคที่มีเพศแตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่มีเพศแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างกันหรือไม่

ตารางที่ 4.19 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภคที่มีเพศแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Probability	เพศ มีผลต่อการตัดสินใจ ไม่แตกต่างกัน	เพศ มีผลต่อการตัดสินใจ แตกต่างกัน
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.178	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.861	✓	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.415	✓	
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.872	✓	
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	0.909	✓	
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม			
ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	0.409	✓	
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.877	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.757	✓	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทางสำนักงานโครงการขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Probability	เพศ มีผลต่อ การตัดสินใจ ไม่แตกต่างกัน	เพศ มีผลต่อ การตัดสินใจ แตกต่างกัน
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.428	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.169	✓	
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.378	✓	
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	1	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา	0.482	✓	

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.1 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภคที่มีเพศต่างกัน ได้ดังต่อไปนี้

1.ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค ซึ่งประกอบด้วยบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Probability เท่ากับ 0.178 0.861 และ 0.415 ตามลำดับ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ดังนั้นแสดงว่า เพศที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในปัจจัยด้านสาธารณูปโภค

2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่งประกอบด้วยความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ก.ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Probability เท่ากับ 0.872 และ 0.909 ตามลำดับ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ดังนั้นแสดงว่า เพศที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในปัจจัยด้านความปลอดภัย

3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ซึ่งประกอบด้วยความสะดวกสบายบริเวณรอบๆโครงการมีสวนสาธารณะภายในโครงการหรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ ซึ่งมีค่า Probability เท่ากับ 0.409 , 0.877 และ 0.757 ตามลำดับ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ดังนั้นแสดงว่า เพศที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับครู ใช้บนเพื่อการศึกษาร่วมกัน ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วย การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และ การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม ซึ่งมีค่า Probability เท่ากับ 0.428 และ 0.169 ตามลำดับ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ดังนั้นแสดงว่า เพศที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3ล้านบาทในปัจจุบัน

5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่งประกอบด้วย ความต้องการให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง, ความต้องการให้มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และ ความต้องการให้มีพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Probability เท่ากับ 0.378, 1 และ 0.482 ตามลำดับ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 ดังนั้นแสดงว่า เพศที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3ล้านบาทในปัจจุบัน ด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย

การวิเคราะห์ข้อที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคที่มีอายุแตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างกันหรือไม่

ตารางที่ 4.20 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภคที่มีอายุแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	อายุ มีผลต่อการตัดสินใจ ไม่แตกต่างกัน	อายุ มีผลต่อการตัดสินใจ แตกต่างกัน
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.348	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.033		✓
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.264	✓	
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.507	✓	
ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ	0.513	✓	
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม			
ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	0.258	✓	

ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.292	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.625	✓	
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.633	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.482	✓	
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.738	✓	
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	0.842	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา	0.011		✓

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.2 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภคที่มีอายุต่างกัน ได้ดังต่อไปนี้

1.ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค ซึ่ง ประกอบด้วย การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.348 0.033 และ 0.264 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อายุที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการ การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดีและระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ

แต่ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ มีค่า significant 0.033 ซึ่งน้อยกว่า นัยสำคัญที่ระดับ 0.05 แสดงว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ ซึ่งทำการวิเคราะห์แบบ Least-Significant Different (LSD) ได้ดังนี้

Dependent Variable	(I) age	(J) age	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
ถนนในโครงการที่ดี	less than 20	21-30	.258	.444	.563	-.63	1.14
		31-40	-.136	.444	.760	-1.02	.75
	41-50	more 50	-.333	.498	.505	-1.32	.66
		more 50	-.333	.498	.505	-1.32	.66

21-30	less than 20	-.258	.444	.563		-1.14	.63
	31-40	-.394*	.150	.010		-.69	-.10
	41-50	-.591*	.271	.032		-1.13	-.05
	more 50	-.591*	.271	.032		-1.13	-.05
31-40	less than 20	.136	.444	.760		-.75	1.02
	21-30	.394*	.150	.010		.10	.69
	41-50	-.197	.271	.469		-.74	.34
	more 50	-.197	.271	.469		-.74	.34
41-50	less than 20	.333	.498	.505		-.66	1.32
	21-30	.591*	.271	.032		.05	1.13
	31-40	.197	.271	.469		-.34	.74
	more 50	.000	.352	1.000		-.70	.70
more 50	less than 20	.333	.498	.505		-.66	1.32
	21-30	.591*	.271	.032		.05	1.13
	31-40	.197	.271	.469		-.34	.74
	41-50	.000	.352	1.000		-.70	.70

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เมื่อทำการเปรียบเทียบแต่ละช่วงอายุแล้วพบว่า ผู้บริโภคในช่วงอายุ 21-30 มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการถนนภายในโครงการได้มีคุณภาพ น้อยกว่า ผู้บริโภคที่มีช่วงอายุ 31-40 ปี , 40-50 ปี และอายุ 50 ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.01 , 0.032 และ 0.032 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.394 , 0.591 และ 0.591 ตามลำดับ

2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่ง ประกอบด้วยความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.507 และ 0.513 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อายุที่ที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความปลอดภัย

3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการความสะดวกบริเวณรอบๆโครงการ, ความต้องการมีสวนสาธารณะภายใน หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยที่ปราศจากมลพิษต่างๆ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.258 , 0.292 และ 0.625 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ปัจจัยต่างๆด้านสภาวะแวดล้อมทั้ง 3 ข้อ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05

ดังนั้นแสดงว่า อายุที่ที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย และ ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.633 และ 0.482 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย และความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อายุที่ที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม

5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง , ความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น และ ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยภายในที่เหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.738 0.842 0.011 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง , ความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อายุที่ที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้าน ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้องน้ำ และความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น

เนื่องจาก ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยภายในที่เหมาะสมกับราคาและกว้างขวาง มีค่า Significant 0.011 ซึ่งน้อยกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อายุที่ที่แตกต่างกัน มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้าน ความต้องการพื้นที่ใช้สอยภายในที่เหมาะสมกับราคา

Dependent Variable	(I) age	(J) age	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
พื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	less than 20	21-30	-1.136 <sup>*</sup>	.423	.009	-1.98	-.29
		31-40	-.803	.423	.061	-1.65	.04
		41-50	-1.333 <sup>*</sup>	.474	.006	-2.28	-.39
		more 50	-1.167 <sup>*</sup>	.474	.016	-2.11	-.22
	21-30	less than 20	1.136 <sup>*</sup>	.423	.009	.29	1.98
		31-40	.333 <sup>*</sup>	.143	.022	.05	.62
		41-50	-.197	.258	.447	-.71	.32
		more 50	-.030	.258	.907	-.54	.48
	31-40	less than 20	.803	.423	.061	-.04	1.65
		21-30	-.333 <sup>*</sup>	.143	.022	-.62	-.05

	41-50	-0.530*	.258	.043	-1.04	-0.02
	more 50	-.364	.258	.162	-.88	.15
41-50	less than 20	1.333*	.474	.006	.39	2.28
	21-30	.197	.258	.447	-.32	.71
	31-40	.530*	.258	.043	.02	1.04
	more 50	.167	.335	.620	-.50	.83
more 50	less than 20	1.167*	.474	.016	.22	2.11
	21-30	.030	.258	.907	-.48	.54
	31-40	.364	.258	.162	-.15	.88
	41-50	-.167	.335	.620	-.83	.50

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เมื่อทำการเปรียบเทียบแต่ละช่วงอายุแล้วพบว่า ผู้บริโภคในช่วงอายุต่ำกว่า 20 ปี มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม น้อยกว่า ผู้บริโภคที่มีช่วงอายุ 21-30 ปี , 41-50 ปี และอายุ 50 ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.09 , 0.006 และ 0.016 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.136 , 1.333 และ 1.167

ผู้บริโภคในช่วงอายุ 31-40 ปี มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม น้อยกว่า ผู้บริโภคที่มีช่วงอายุ 21-30 ปี , 41-50 ปี ไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.022 และ 0.043 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.333 และ 0.530 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ข้อที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างกันหรือไม่

ตาราง 4.21 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	อาชีพ มีผลต่อการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน	อาชีพ มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกัน
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.653	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.65	✓	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.778	✓	
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.413	✓	
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	0.354	✓	
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม			
ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	0.462	✓	
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.199	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.332	✓	
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.476	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.1	✓	
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.505	✓	
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	0.982	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา	0.306	✓	

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.3 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภคที่มีอาชีพต่างกัน ดังต่อไปนี้

1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค ซึ่งประกอบด้วย การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.653 0.650 และ 0.778 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ มีค่า significant มากกว่า

ค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อาชีพที่ที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค

2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.413 และ 0.354 ตามลำดับ ซึ่ง จะพบว่า ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อาชีพที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความปลอดภัย

3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการความสะดวกบริเวณรอบๆโครงการ , ความต้องการมีสวนสาธารณะภายใน หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่ปราศจากมลพิษต่างๆ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.462 , 0.199 และ 0.332 ตามลำดับ ซึ่ง จะพบว่า ความต้องการความสะดวกบริเวณรอบๆโครงการ , ความต้องการมีสวนสาธารณะภายใน หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่ปราศจากมลพิษต่างๆ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อาชีพที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย และ ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.476 และ 0.100 ตามลำดับ ซึ่ง จะพบว่า ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย และความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อาชีพที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม

5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง , ความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น และ ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยภายในที่เหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.505 , 0.982 และ 0.306 ตามลำดับ ซึ่ง จะพบว่า ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง , ความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อาชีพที่แตกต่างกัน ไม่มีผล

แตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ใน ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย

การวิเคราะห์ข้อที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภครายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภครายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างกันหรือไม่

ตาราง 4.22 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	รายได้ต่อเดือน มีผลต่อการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน	รายได้ต่อเดือน มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกัน
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.252	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.181	✓	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.124	✓	
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.441	✓	
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	0.358	✓	
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม			
ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	0.043		✓
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.797	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.307	✓	
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.309	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.268	✓	
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.781	✓	
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	0.703	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคาการศึกษาเท่านั้น	0.465	✓	

เอกสารนี้เป็นเอกสารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ไม่ควรเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
 เอกสารนี้เป็นเอกสารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ไม่ควรเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.4 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภคที่มีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน ได้ดังต่อไปนี้

1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค ซึ่งประกอบด้วย การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี ,ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.252 , 0.181 และ 0.124 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ระดับเงินเดือนที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค

2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.441 และ 0.358 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ระดับเงินเดือนที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความปลอดภัย

3.ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ ; ความต้องการมีสวนสาธารณะภายใน หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่ปราศจากมลพิษต่างๆ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.043 , 0.797 และ 0.307 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการมีสวนสาธารณะภายใน หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่ปราศจากมลพิษต่างๆ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า อาชีพที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ใน ความต้องการมีสวนสาธารณะภายใน หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่ปราศจากมลพิษต่างๆ

เนื่องจาก ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ มีค่า Significant 0.043 ซึ่งน้อยกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ระดับเงินเดือนที่แตกต่างกัน มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ ซึ่งทำการวิเคราะห์แบบ Least-Significant Different (LSD) ได้ดังนี้

Dependent Variable	(I) income	(J) income	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
ความต้องการ ความสะอาด บริเวณรอบๆ โครงการ	less than 10,000	10,001-15,000	-.667	.580	.254	-1.82	.49
		15,001-20,000	.000	.455	1.000	-.91	.91
		20,001-25,000	-.857	.490	.084	-1.83	.12
		25,001-30,000	-.571	.452	.210	-1.47	.33
		30,001-35,000	-.900	.468	.058	-1.83	.03
		more 35,000	-.633	.430	.145	-1.49	.22
	10,001-15,000	less than 10,000	.667	.580	.254	-.49	1.82
		15,001-20,000	.667	.455	.147	-.24	1.57
		20,001-25,000	-.190	.490	.699	-1.17	.79
		25,001-30,000	.095	.452	.834	-.81	1.00
		30,001-35,000	-.233	.468	.619	-1.17	.70
		more 35,000	.033	.430	.938	-.82	.89
	15,001-20,000	less than 10,000	.000	.455	1.000	-.91	.91
		10,001-15,000	-.667	.455	.147	-1.57	.24
		20,001-25,000	-.857	.333	.012	-1.52	-.19
		25,001-30,000	-.571	.274	.040	-1.12	-.03
		30,001-35,000	-.900	.299	.004	-1.50	-.30
		more 35,000	-.633	.236	.009	-1.10	-.16
	20,001-25,000	less than 10,000	.857	.490	.084	-.12	1.83
		10,001-15,000	.190	.490	.699	-.79	1.17
		15,001-20,000	.857	.333	.012	.19	1.52
		25,001-30,000	.286	.329	.388	-.37	.94
		30,001-35,000	-.043	.350	.903	-.74	.65
		more 35,000	.224	.298	.455	-.37	.82
	25,001-30,000	less than 10,000	.571	.452	.210	-.33	1.47
		10,001-15,000	-.095	.452	.834	-1.00	.81

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีที่ดัดแปลงเนื้อหาและสิ่งอ้างอิงถึงชื่อของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	15,001-20,000	.571*	.274	.040	.03	1.12
	20,001-25,000	-.286	.329	.388	-.94	.37
	30,001-35,000	-.329	.294	.267	-.91	.26
	more 35,000	-.062	.230	.788	-.52	.40
30,001-35,000	less than 10,000	.900	.468	.058	-.03	1.83
	10,001-15,000	.233	.468	.619	-.70	1.17
	15,001-20,000	.900*	.299	.004	.30	1.50
	20,001-25,000	.043	.350	.903	-.65	.74
	25,001-30,000	.329	.294	.267	-.26	.91
	more 35,000	.267	.259	.307	-.25	.78
more 35,000	less than 10,000	.633	.430	.145	-.22	1.49
	10,001-15,000	-.033	.430	.938	-.89	.82
	15,001-20,000	.633*	.236	.009	.16	1.10
	20,001-25,000	-.224	.298	.455	-.82	.37
	25,001-30,000	.062	.230	.788	-.40	.52
	30,001-35,000	-.267	.259	.307	-.78	.25

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เมื่อทำการเปรียบเทียบแต่ละช่วงระดับเงินเดือน พบว่า ผู้บริโภคในช่วงระดับเงินเดือน 15,001- 20,000 บาท มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการความสะดวกสบายบริเวณรอบๆโครงการน้อยกว่า ผู้บริโภคที่มีช่วง 20,001-25,000 บาท 25,001-30,000 บาท 30,001-35,000 บาท และ 35,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.012 , 0.040 , 0.004 และ 0.009 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.857 , 0.571 , 0.900 และ 0.633 ตามลำดับ

4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วยความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย และความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.309 และ 0.268 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย และความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ระดับเงินเดือนที่

แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม

5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง , ความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น และ ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยภายในที่เหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.781 , 0.703 และ 0.465 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า ความต้องการให้มีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง , ความต้องการให้มีห้องรับแขกหรือห้องนั่งเล่น มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ระดับเงินเดือนที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย

การวิเคราะห์ข้อที่ 5 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคที่มีสถานภาพการสมรสแตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่มีสถานภาพการสมรสแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างหรือไม่

ตาราง 4.23 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภคที่มีสถานภาพการสมรสแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	สถานภาพการสมรส มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกัน	สถานภาพการสมรส มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกัน
<b>1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค</b>			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.785	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.325	✓	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.473	✓	
<b>2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย</b>			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.522	✓	
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	0.101	✓	

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	สถานภาพ การสมรส มีผลต่อการ ตัดสินใจไม่ แตกต่างกัน	สถานภาพ การสมรส มีผลต่อการ ตัดสินใจ แตกต่างกัน
<b>3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม</b>			
ความต้องการความสะดวกสบายบริเวณรอบๆโครงการ	0.629	✓	
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.862	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.865	✓	
<b>4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม</b>			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.432	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.629	✓	
<b>5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย</b>			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.064	✓	
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	0.65	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา	0.951	✓	

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.5 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภคที่มีสถานภาพการสมรสแตกต่างกัน ได้ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค ซึ่ง ประกอบด้วย การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.758 , 0.325 และ 0.473 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า สถานภาพการสมรสที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสาธารณูปโภค

2. ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.522และ 0.101 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่าความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า สถานภาพการสมรสที่แตกต่างกัน

ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความปลอดภัย

3. ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ซึ่ง ประกอบด้วย ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ ,มีส่วนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.629 ,0.862 และ 0.865 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่าความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ ,มีส่วนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัย ปราศจากมลพิษ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า สถานภาพการสมรสที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

4. ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วย การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสมซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.432 และ 0.629 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า สถานภาพการสมรสที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม

5. ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่ง ประกอบด้วย การให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง ,มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.064 ,0.650 และ 0.951 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง ,มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า สถานภาพการสมรสที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย

#### การวิเคราะห์ข้อที่ 6 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภครวมที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว

แตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภครวมที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกัน มีผลต่อการ  
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างกัน  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้  
หรือไม่

ตาราง 4.24 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภครที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	จำนวนสมาชิกในครอบครัว มีผลต่อการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน	จำนวนสมาชิกในครอบครัว มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกัน
<b>1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค</b>			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.781	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.822	✓	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.988	✓	
<b>2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย</b>			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.597	✓	
ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ	0.451	✓	
<b>3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม</b>			
ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	0.492	✓	
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.159	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.792	✓	
<b>4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม</b>			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.867	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.781	✓	
<b>5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย</b>			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.274	✓	
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	0.668	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา	0.034		✓

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.6 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภครที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกัน ได้ดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนการสอนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค ซึ่ง ประกอบด้วย การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี ,ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.781 , 0.822 และ 0.988 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้าน สาธารณูปโภค

2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.597 และ 0.451 ตามลำดับ ซึ่ง จะพบว่าความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านความปลอดภัย

3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ซึ่ง ประกอบด้วย ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ ,มี สวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.492 ,0.159 และ 0.792 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่าความสะอาดบริเวณ รอบๆโครงการ ,มีสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัย ปราศจากมลพิษ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า จำนวนสมาชิกใน ครอบครัวที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับ ราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วย การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และการ ออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสมซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.867 และ 0.781 ตามลำดับ ซึ่งจะ พบว่า การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน ไม่มีผล แตกต่างกันใน การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัย ด้านสถาปัตยกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสาร 5. ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่ง ประกอบด้วย การให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง ,มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัย กว้างขวางและเหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.274 ,0.668 และ 0.034 ตามลำดับ

ซึ่งจะพบว่า การให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง และมีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆ หลายห้อง มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านการให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง และมีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆ หลายห้อง

แต่ความต้องการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา มีค่า significant 0.034 ซึ่งน้อยกว่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 แสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ ซึ่งทำการวิเคราะห์แบบ Least-Significant Different (LSD) ได้ดังนี้

Dependent Variable	(I) family	(J) family	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
ความต้องการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	1-2	3-5	-.215	.154	.167	-.52	.09
		more 5	.381	.261	.148	-.14	.90
	3-5	1-2	.215	.154	.167	-.09	.52
		more 5	.596*	.240	.015	.12	1.08
more 5	1-2	-.381	.261	.148	-.90	.14	
	3-5	-.596*	.240	.015	-1.08	-.12	

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เมื่อทำการเปรียบเทียบจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน ผู้บริโภคที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-5 คน มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา มากกว่า ผู้บริโภคที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากกว่า 5 คน ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.015 และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.596

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ข้อที่ 7 แสดงการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคที่มีประเภทอยู่อาศัยในปัจจุบันแตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่มีประเภทอยู่อาศัยในปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ แตกต่างกันหรือไม่

ตาราง 4.25 สรุปการวิเคราะห์ผลเกี่ยวกับผู้บริโภคที่มีประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันแตกต่างกัน มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท แตกต่างกันหรือไม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	Significant	ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน มีผลต่อการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน	ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกัน
<b>1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค</b>			
ความต้องการการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	0.324	✓	
ความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ	0.123	✓	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	0.206	✓	
<b>2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย</b>			
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	0.017		✓
ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ	0.029		✓
<b>3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม</b>			
ความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	0.491	✓	
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือบริเวณใกล้เคียง	0.328	✓	
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปราศจากมลพิษต่างๆ	0.234	✓	
<b>4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม</b>			
ความต้องการการออกแบบที่ทันสมัย	0.289	✓	
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่เหมาะสม	0.095	✓	
<b>5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย</b>			
ความต้องการมีห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	0.003		✓
ความต้องการมีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	0.42	✓	
ความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา	0.849	✓	

เอกสารนี้เป็นเอกสารวิจัยที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีให้คิดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากข้อมูล output ในภาคผนวก ข. ตารางที่ ข.7 สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5 – 3 ล้านบาท ของผู้บริโภคที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันแตกต่างกัน ได้ดังต่อไปนี้

1.ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค ซึ่ง ประกอบด้วย การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี ,ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.324 , 0.123 และ 0.206 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี , ถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และระบบกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านปัจจัยด้านสาธารณูปโภค

2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย ซึ่ง ประกอบด้วย ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการและความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.017 และ 0.029 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่าความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้อการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ มีค่า significant น้อยกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่าประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ และความต้อการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ ซึ่งทำการวิเคราะห์แบบ Least-Significant Different (LSD) ได้ดังนี้

Dependent Variable	(I) home_type	(J) home_type	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Home	Condominium	-.051	.194	.794	-.44	.34
		apartment	.538*	.188	.005	.16	.91
		rental	.033	.242	.891	-.45	.51
	Condominium	home	.051	.194	.794	-.34	.44
		apartment	.589*	.210	.006	.17	1.01
		rental	.084	.259	.746	-.43	.60
	Apartment	home	-.538*	.188	.005	-.91	-.16
		condominium	-.589*	.210	.006	-1.01	-.17
		rental	-.505	.254	.051	-1.01	.00
		Rental	home	-.033	.242	.891	-.51
		condominium	-.084	.259	.746	-.60	.43

		apartment	.505	.254	.051	.00	1.01
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	Home	condominium	.035	.205	.865	-.37	.44
		apartment	.571*	.199	.005	.17	.97
		rental	.267	.256	.300	-.24	.78
	Condominium	home	-.035	.205	.865	-.44	.37
		apartment	.536*	.222	.018	.09	.98
		rental	.232	.274	.400	-.31	.78
	Apartment	home	-.571*	.199	.005	-.97	-.17
		condominium	-.536*	.222	.018	-.98	-.09
		rental	-.305	.269	.261	-.84	.23
	Rental	home	-.267	.256	.300	-.78	.24
		condominium	-.232	.274	.400	-.78	.31
		apartment	-.305	.269	.261	-.23	.84

เมื่อทำการเปรียบเทียบประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ในด้านความต้องการ  
กล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่พาร์ทเมนท์ มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใน  
พื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ  
น้อยกว่า ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่บ้านและคอนโดมิเนียม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า  
Significant เท่ากับ 0.005 และ 0.006 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.538 และ 0.589  
ตามลำดับ

เมื่อทำการเปรียบเทียบประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ในด้านความต้องการ  
ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่พาร์ทเมนท์ มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขต  
พัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ น้อยกว่า  
ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่บ้านและคอนโดมิเนียม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า  
Significant เท่ากับ 0.005 และ 0.018 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.571 และ 0.536  
ตามลำดับ

3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม ซึ่ง ประกอบด้วย ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ ,มี

สวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ  
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.491, 0.328 และ 0.234ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่าความสะอาดบริเวณ  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น ยกเว้นมีเหตุเปลี่ยนแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้  
รอบๆโครงการ ,มีสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ และสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัย

ปราศจากมลพิษ มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ซึ่ง ประกอบด้วย การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสมซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.289 และ 0.095 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า การออกแบบที่สวยงามทันสมัย และการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม

5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ซึ่ง ประกอบด้วย การให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง ,มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา ซึ่งมีค่า Significant เท่ากับ 0.003 ,0.420 และ 0.849 ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่า มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา มีค่า significant มากกว่าค่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ดังนั้นแสดงว่า ประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ไม่มีผลแตกต่างกัน ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านการมีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง และพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา

แต่ความต้องการให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง มีค่า significant 0.003 ซึ่งน้อยกว่านัยสำคัญที่ระดับ 0.05 แสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง ซึ่งทำการวิเคราะห์แบบ Least-Significant Different (LSD) ได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Dependent Variable	(I) home_type	(J) home_type	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
toilet_more	Home	condominium	.904*	.282	.002	.34	1.46
		apartment	-.071	.273	.795	-.62	.47
		Rental	.667	.351	.061	-.03	1.37
	condominium	Home	-.904*	.282	.002	-1.46	-.34
		apartment	-.975*	.304	.002	-1.58	-.37
		Rental	-.237	.375	.530	-.98	.51
	apartment	Home	.071	.273	.795	-.47	.62
		condominium	.975*	.304	.002	.37	1.58
		Rental	.738*	.369	.049	.00	1.47
	Rental	Home	-.667	.351	.061	-1.37	.03
		condominium	.237	.375	.530	-.51	.98
		apartment	-.738*	.369	.049	-1.47	.00

จากผลการวิเคราะห์พบว่า เมื่อทำการเปรียบเทียบประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันที่แตกต่างกัน ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่คอนโดมิเนียม มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง น้อยกว่า ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่บ้านและอพาร์ทเมนต์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.002 และ 0.002 ตามลำดับ และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.904 และ 0.975 ตามลำดับ และ ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ห้องเช่า มีพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในด้านความต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง น้อยกว่า ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ อพาร์ทเมนต์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่า Significant เท่ากับ 0.049 และมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.738

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาทในพื้นที่เขตพัฒนาการ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 80 ราย ใช้วิธีการสุ่มแบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่ 1 จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และงานวิจัยในครั้งนี้ สามารถนำข้อมูลที่นำไปใช้เป็นแนวทางหรือตัวเล็งถึงปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค และรวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถนำข้อมูลนี้ เป็นแนวทางและตัวเล็งเพื่อเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีอายุเฉลี่ย อยู่ในช่วง 21-40 ปี มีสถานะภาพโสด ประกอบอาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ต่อเดือน มากกว่า 35000 บาท ประเภทของที่อยู่ปัจจุบันอาศัยอยู่ที่บ้าน และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-5 คน

จากการวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่างดังกล่าวพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ระดับราคา 1.5- 3 ล้านบาท สามารถจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจจากคะแนนเฉลี่ย ได้ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค (4.68 คะแนน)
2. ปัจจัยด้านความปลอดภัย (4.49 คะแนน)
3. ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม (4.44 คะแนน)
4. ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม (4.29 คะแนน)
5. ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย (4.19 คะแนน)
6. ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก (3.95คะแนน)
7. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (3.90 คะแนน)
8. ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ (3.88 คะแนน)
9. ปัจจัยด้านการคมนาคม (3.78 คะแนน)
10. ปัจจัยด้านอื่นๆ (3.76 คะแนน)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้า ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีเหตุผลบางเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการจัดลำดับดังกล่าว ได้ทำการคัดเลือก มา 5 ปัจจัยที่คะแนนสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม , ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย นำมาวิเคราะห์เชิงอนุมาน เกี่ยวกับความสัมพันธ์กับลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (กลุ่มตัวอย่าง) ได้แก่ เพศ ,อายุ ,อาชีพ, เงินเดือน ,สถานะภาพการสมรส ,จำนวนสมาชิกในครอบครัว และที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ข้อที่ 1 ผู้บริโภคที่มีเพศแตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในด้านปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม , ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ทั้ง 5 ปัจจัยไม่แตกต่างกัน

ข้อที่ 2 ผู้บริโภคที่มีอายุแตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม และปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ไม่แตกต่างกัน

แต่ ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค มีความแตกต่างในด้านความต้องการถนนภายในโครงการที่ดีมีคุณภาพ และ ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย มีความแตกต่างในด้านความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา

ข้อที่ 3 ผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในด้านปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม , ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ทั้ง 5 ปัจจัยไม่แตกต่างกัน

ข้อที่ 4 ผู้บริโภคที่มีรายได้แตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในด้านปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ไม่แตกต่างกัน

แต่ ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม มีความแตกต่างในด้านความต้องการความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ

ข้อที่ 5 ผู้บริโภคที่มีสถานะภาพการสมรสที่แตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในด้านปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม , ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม และปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ทั้ง 5 ปัจจัยไม่แตกต่างกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อที่ 6 ผู้บริโภคที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในด้านปัจจัยด้านระบบสาธารณสุขบริโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม และปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ไม่แตกต่างกัน

แต่ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย มีความแตกต่างในด้านความต้องการมีพื้นที่ใช้สอยเหมาะสมกับราคา

ข้อที่ 7 ผู้บริโภคที่มีประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบันแตกต่างกัน มีพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อในด้านปัจจัยด้านระบบสาธารณสุขบริโภค , ปัจจัยด้านความปลอดภัย , ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม และปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม ไม่แตกต่างกัน

แต่ปัจจัยด้านความปลอดภัย มีความแตกต่างในด้าน ความต้องการกล่องวงจรปิดรอบๆ โครงการ และความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ และ ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย มีความแตกต่างในด้านความต้องการห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง

## 5.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัย

### 5.2.1 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งนี้

ผลการวิจัยนี้เป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้ที่ต้องการตัดสินใจเลือกซื้อที่พักอาศัย ในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท และเป็นข้อมูลแนวทางในการพัฒนา เกี่ยวกับ กลยุทธ์ทางการตลาดของที่พักอาศัยในอนาคตให้กับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยให้มากที่สุด

### 5.2.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป

จากการศึกษา ยังพบว่า บุคคลแต่ละคนมีความคิดและพฤติกรรมการเรียนรู้ที่ต่างกัน ข้อมูลทางด้านจิตวิทยาของผู้บริโภคจึงมีความจำเป็น เช่น ด้านขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรม ศาสนา ด้านถิ่นฐานของที่อยู่อาศัยเดิม เป็นต้น การศึกษาให้ทราบถึงข้อมูลในด้านต่างๆของผู้บริโภค ได้มากเท่าไรก็จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถตอบสนองต่อความต้องการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภคได้มากเท่านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บรรณานุกรม

ธิดารัตน์ สุรินทร์ศักดิ์ (2537). การศึกษาความพึงพอใจในการอยู่อาศัย ในอาคารชุดขนาด เล็ก ในกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการวางแผนชุมชนเมืองและสภาพแวดล้อมบัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

นงนุช ทวีสุข (2556). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น ระดับกลางในเขต กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

นิพนธ์ โอฬารสุวรรณชัย (2535). การศึกษาเปรียบเทียบโครงการที่อยู่อาศัยในระดับราคาถูก และความพอใจของผู้อยู่อาศัย ระหว่างโครงการบ้านจัดสรรประเภททาวน์เฮาส์กับโครงการ คอนโดมิเนียม. ปริญญาการวางแผนภาคและเมืองมหาบัณฑิต สาขาวิชาการวางแผนชุมชนเมืองและสภาพแวดล้อมบัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

บัณฑิต ชัยอนงค์ศักดิ์ (2544). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านโครงการ อสังหาริมทรัพย์ วิทยานิพนธ์ครุศาสตร์ อุตสาหกรรมมหาบัณฑิต สาขาวิชาสถาปัตยกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

วารุณี เวชกุล (2548). การศึกษาทัศนคติและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่ใช้ระบบสำเร็จรูปในการก่อสร้าง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

วิศรุต และคณะ,(2552). การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในเขตประเวศและเขต พระโขนง. สาขาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ภัสร์เดช และคณะ,(2556). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคใน จังหวัดขอนแก่น คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ศรินทร์ทิพย์ สาคร (2537). การเลือกที่อยู่อาศัย และความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในเขต ชานนอกของกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา เขต มีนบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาวิจัยเท่านั้น ไม่สามารถนำออกจำหน่ายหรือทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาต  
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาวิจัยเท่านั้น ไม่สามารถนำออกจำหน่ายหรือทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดก็ตาม กรุณาแจ้งให้ทราบล่วงหน้า และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก ก.

แบบสอบถามที่ใช้เก็บข้อมูล



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



## แบบสอบถาม

### การศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ในเขตพื้นที่พัฒนาการ

คำชี้แจง : ขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลา ให้ความร่วมมือในการศึกษาวิจัยนี้ “ ข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บเป็นความลับ และจะไม่มีข้อมูลใด ที่อาจแสดงถึงชื่อ สถานภาพของท่าน หรือตัวท่านเอง ที่จะถูกนำไปใช้ในรายงานผลการวิจัย และจะไม่มีการใช้ข้อมูลดังกล่าว ร่วมกับบุคคลภายนอกอื่นใดทั้งสิ้นเว้นเสียแต่จะได้รับการอนุญาตจากท่าน ”

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับราคาบ้านหรือคอนโดที่ท่านสนใจ

- 1.5-3 ล้านบาท       3-5 ล้านบาท       5 ล้านบาทขึ้นไป

#### 1. เพศ

- ชาย       หญิง

#### 2. อายุ ..... ปี

#### 3. อาชีพ

- นักเรียน / นักศึกษา / นิสิต       ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ  
 พนักงานบริษัทเอกชน       ธุรกิจส่วนตัว  
 อื่นๆ .....

#### 4. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท       10,001 - 15,000 บาท  
 15,001 - 20,000 บาท       20,001 - 25,000 บาท  
 25,001 - 30,000 บาท       30,001 - 35,000 บาท

- มากกว่า 35,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์ไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. สถานภาพการสมรส

- โสด  สมรส
- อยู่ร้าง / แยกกันอยู่

6. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

- 1-2 คน  3-5 คน
- มากกว่า 5 คน

7. ประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

- บ้าน  คอนโดมิเนียม
- ทาวเฮาส์ / อพาร์ทเมนต์  ห้องเช่า
- อื่นๆ .....

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้บริโภคเกี่ยวกับปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง การคมนาคม การส่งเสริมการตลาด สาธารณูปโภค ความปลอดภัย สภาวะแวดล้อม การบริการหลังการขาย ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ สถาปัตยกรรม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	ระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>1.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของราคาต่อพื้นที่ใช้สอย</b>					
1.1ท่านต้องการให้มีห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง					
1.2ท่านต้องการให้มีห้องสำหรับใช้สอยต่างๆหลายห้อง เช่น ห้องรับแขก และห้องนั่งเล่น					
1.3ท่านต้องการให้มีพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา					
<b>2.ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง</b>					
2.1ท่านต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน					
2.2ท่านต้องการโครงการถมดินสูง น้ำไม่ท่วม					
2.3ท่านต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับโรงพยาบาล					

เอกสารนี้เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของสถาบันวิจัยและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการศึกษา ท่านนั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าในรูปแบบใดก็ตาม และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 ท่านต้องการโครงการใกล้แหล่งชุมชนและตลาด					
2.5 ท่านต้องการโครงการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นใน					
2.4 ท่านต้องการโครงการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นนอก					
<b>3. ปัจจัยด้านการคมนาคม</b>					
3.1 โครงการอยู่ใกล้ระบบขนส่ง เช่น รถไฟฟ้า รถไฟใต้ดิน แอร์พอร์ตลิงก์					
3.2 ท่านต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ทางด่วน					
3.3 ท่านต้องการโครงการที่ตั้งอยู่ติดกับถนนเส้นหลักในกรุงเทพมหานคร					
<b>4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
4.1 โครงการมีการจัดโปรโมชั่นของแถมเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้ามีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.2 การมอบส่วนลดพิเศษมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.3 มีตัวอย่างห้องให้ชมมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.4 การจัด บูธ ตามสถานที่ต่างๆ เช่น ศูนย์การค้ามีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.5 พนักงานขายมีอัธยาศัยที่ดีมีคุณภาพในการนำเสนอ มีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.6 นโยบายหลังการขายมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
4.7 สิทธิพิเศษ ส่วนลดเงินสดมีผลต่อการตัดสินใจของท่าน					
<b>5. ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค</b>					
5.1 การบริการน้ำประปา, ไฟฟ้าที่ดีมีคุณภาพจำเป็นสำหรับท่าน					
5.2 ถนนภายในโครงการที่ดีมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
5.3 ระบบการกำจัดขยะที่ดีมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
<b>6. ปัจจัยด้านความปลอดภัย</b>					
6.1 ท่านต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการมีความ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ฉบับลิขสิทธิ์ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุคนแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำเป็นสำหรับท่าน					
6.2ท่านต้องการ ร.ป.ภ.ที่เพียงพอ					
<b>7.ปัจจัยด้านสถานะแวดล้อม</b>					
7.1ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
7.2มีสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
7.3สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ เช่น มลพิษทางเสียง ทางอากาศ มีความจำเป็นสำหรับท่าน					
<b>8. ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ</b>					
8.1ความน่าเชื่อถือ ภาพพจน์และความคุ้นเคยกับบริษัทมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
8.2ชื่อเสียงของโครงการมีความจำเป็นสำหรับท่าน					
<b>9.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม</b>					
9.1การออกแบบที่สวยงามทันสมัย					
9.2 การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม					
<b>10.ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก</b>					
10.1ท่านต้องการห้องออกกำลังกายส่วนรวมสำหรับโครงการ					
10.2 ท่านต้องการสระว่ายน้ำ,สนามกีฬา					
<b>11ปัจจัยด้านอื่นๆ</b>					
11.1ท่านต้องการความรวดเร็วในการก่อสร้าง					
11.2ท่านต้องการซื้อเพื่อเป็นการลงทุนในการเก็งกำไรในอนาคต					
11.3ท่านต้องการพื้นที่จอดรถเพียงพอ					
11.4ท่านต้องการนโยบายสนับสนุนของภาครัฐ					
11.5ท่านต้องการอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการให้สินเชื่อ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



## ภาคผนวก ข.

การวิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากแบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.1 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกเพศ โดยใช้วิธีวิเคราะห์ t-test

		Levene's Test for Equality of Variances								95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper	
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค											
ความต้องการบริการน้ำประปาและไฟฟ้าที่ได้คุณภาพ	Equal variances assumed	3.207	.077	1.358	78	.178	.203	.150	-.095	.501	
	Equal variances not assumed			1.421	76.879	.159	.203	.143	-.081	.488	
ความต้องการถนนที่ดีภายในโครงการ	Equal variances assumed	.038	.847	.176	78	.861	.025	.144	-.262	.313	
	Equal variances not assumed			.178	75.602	.859	.025	.143	-.259	.310	
ความต้องการระบบการกำจัดขยะที่ได้คุณภาพ	Equal variances assumed	.331	.567	.819	78	.415	.124	.151	-.177	.425	
	Equal variances not assumed			.816	71.985	.417	.124	.152	-.179	.426	
2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย											
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Equal variances assumed	.168	.683	.161	78	.872	.025	.157	-.288	.339	
	Equal variances not assumed			.166	77.866	.869	.025	.153	-.280	.330	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์อื่นใด  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

		Levene's Test for Equality of Variances								
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
ความต้องการ ร.ป.ก.ที่เพียงพอ	Equal variances assumed	.072	.789	.115	78	.909	.019	.165	-.310	.348
	Equal variances not assumed			.116	75.558	.908	.019	.164	-.307	.345
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม										
ความต้องการความสะอาดรอบๆโครงการ	Equal variances assumed	.632	.429	.831	78	.409	.140	.168	-.195	.474
	Equal variances not assumed			.845	76.838	.401	.140	.165	-.190	.469
ความต้องการสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้เคียง	Equal variances assumed	.471	.495	-.155	78	.877	-.029	.184	-.396	.338
	Equal variances not assumed			-.153	69.929	.879	-.029	.186	-.400	.343
ความต้องการสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษต่างๆ	Equal variances assumed	.143	.707	.310	78	.757	.044	.143	-.241	.330
	Equal variances not assumed			.314	75.863	.755	.044	.142	-.238	.327

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

		Levene's Test for Equality of Variances							95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2- tailed)	Mean Difference	Std. Error Differ- ence	Lower	Upper
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม										
ต้องการการออกแบบที่สวยงาม ทันสมัย	Equal variances assumed	.010	.922	-.796	78	.428	-.117	.148	-.411	.176
	Equal variances not assumed			-.799	74.038	.427	-.117	.147	-.410	.176
ความต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้ สอยที่เหมาะสม	Equal variances assumed	.365	.547	-1.388	78	.169	-.257	.185	-.626	.112
	Equal variances not assumed			-1.404	75.909	.164	-.257	.183	-.622	.108
5.ปัจจัยทางด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย										
ความต้องการห้องน้ำมากกว่า 1 ห้อง	Equal variances assumed	.481	.490	-.887	78	.378	-.206	.233	-.670	.257
	Equal variances not assumed			-.887	73.289	.378	-.206	.233	-.670	.257
ความต้องการให้มีห้องรับแขก หรือ ห้องนั่งเล่น	Equal variances assumed	.490	.486	.000	78	1.000	.000	.155	-.308	.308
	Equal variances not assumed			.000	69.961	1.000	.000	.156	-.312	.312
ความต้องการพื้นที่ใช้สอยเหมาะสม กับราคา	Equal variances assumed	1.701	.196	.706	78	.482	.098	.139	-.179	.376
	Equal variances not assumed			.721	77.333	.473	.098	.136	-.173	.370

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับครูผู้สอนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกขึ้นเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.2 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกอายุ โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ

one way ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
<b>1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค</b>						
การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี	Between Groups	2.003	4	.501	1.131	.348
	Within Groups	33.197	75	.443		
	Total	35.200	79			
<b>ถนนในโครงการที่ดี</b>						
	Between Groups	4.136	4	1.034	2.783	.033
	Within Groups	27.864	75	.372		
	Total	32.000	79			
<b>ระบบกำจัดขยะที่ดี</b>						
	Between Groups	2.357	4	.589	1.338	.264
	Within Groups	33.030	75	.440		
	Total	35.388	79			
<b>2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย</b>						
<b>ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ</b>						
	Between Groups	1.621	4	.405	.836	.507
	Within Groups	36.379	75	.485		
	Total	38.000	79			
<b>ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ</b>						
	Between Groups	1.768	4	.442	.825	.513
	Within Groups	40.182	75	.536		
	Total	41.950	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	Between Groups	2.952	4	.738	1.355	.258
	Within Groups	40.848	75	.545		
	Total	43.800	79			
มีส่วนสาธารณภายในโครงการ หรือ ใกล้กับโครงการ	Between Groups	3.294	4	.823	1.263	.292
	Within Groups	48.894	75	.652		
	Total	52.188	79			
สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ	Between Groups	1.065	4	.266	.655	.625
	Within Groups	30.485	75	.406		
	Total	31.550	79			
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม						
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	Between Groups	1.220	4	.305	.644	.633
	Within Groups	35.530	75	.474		
	Total	36.750	79			
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	Between Groups	1.506	4	.376	.877	.482
	Within Groups	32.182	75	.429		
	Total	33.688	79			
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย						
ต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง	Between Groups	2.169	4	.542	.497	.738
	Within Groups	81.818	75	1.091		
	Total	83.988	79			
ต้องการห้องใช้สอยต่างๆ หลายห้อง	Between Groups	.679	4	.170	.352	.842
	Within Groups	36.121	75	.482		
	Total	36.800	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปเผยแพร่ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
ต้องการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	Between Groups	4.715	4	1.179	3.498	.011
	Within Groups	25.273	75	.337		
	Total	29.988	79			



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.3 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกอาชีพ โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1.ปัจจัยทางด้านระบบสาธารณูปโภค						
การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี	Between Groups	.742	3	.247	.545	.653
	Within Groups	34.458	76	.453		
	Total	35.200	79			
ถนนในโครงการที่ดี						
	Between Groups	.680	3	.227	.550	.650
	Within Groups	31.320	76	.412		
	Total	32.000	79			
ระบบกำจัดขยะที่ดี						
	Between Groups	.504	3	.168	.366	.778
	Within Groups	34.884	76	.459		
	Total	35.388	79			
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย						
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Between Groups	1.396	3	.465	.966	.413
	Within Groups	36.604	76	.482		
	Total	38.000	79			
ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ	Between Groups	1.746	3	.582	1.100	.354
	Within Groups	40.204	76	.529		
	Total	41.950	79			
3.ปัจจัยทางด้านสภาวะแวดล้อม						
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	Between Groups	1.448	3	.483	.866	.462
	Within Groups	42.352	76	.557		
	Total	43.800	79			
มีสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ	Between Groups	3.081	3	1.027	1.589	.199
	Within Groups	49.107	76	.646		
	Total	52.188	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น ห้ามมิให้คัดลอกไปเผยแพร่ และต้องอ้างถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ	Between Groups	1.377	3	.459	1.156	.332
	Within Groups	30.173	76	.397		
	Total	31.550	79			
4.ปัจจัยทางด้านสถาปัตยกรรม						
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	Between Groups	1.180	3	.393	.840	.476
	Within Groups	35.570	76	.468		
	Total	36.750	79			
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	Between Groups	2.639	3	.880	2.154	.100
	Within Groups	31.048	76	.409		
	Total	33.688	79			
5.ปัจจัยทางด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย						
ต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง	Between Groups	2.528	3	.843	.786	.505
	Within Groups	81.459	76	1.072		
	Total	83.988	79			
ต้องการห้องใช้สอยต่างๆ หลายห้อง	Between Groups	.082	3	.027	.057	.982
	Within Groups	36.718	76	.483		
	Total	36.800	79			
ต้องการการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	Between Groups	1.384	3	.461	1.225	.306
	Within Groups	28.604	76	.376		
	Total	29.988	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.4 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกรายได้ต่อเดือน โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค						
การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี	Between Groups	3.483	6	.581	1.336	.252
	Within Groups	31.717	73	.434		
	Total	35.200	79			
ถนนในโครงการที่ดี	Between Groups	3.574	6	.596	1.530	.181
	Within Groups	28.426	73	.389		
	Total	32.000	79			
ระบบกำจัดขยะที่ดี	Between Groups	4.423	6	.737	1.738	.124
	Within Groups	30.964	73	.424		
	Total	35.388	79			
2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย						
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Between Groups	2.851	6	.475	.987	.441
	Within Groups	35.149	73	.481		
	Total	38.000	79			
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	Between Groups	3.541	6	.590	1.122	.358
	Within Groups	38.409	73	.526		
	Total	41.950	79			
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม						
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	Between Groups	6.981	6	1.163	2.307	.043
	Within Groups	36.819	73	.504		
	Total	43.800	79			
มีสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ	Between Groups	2.107	6	.351	1.512	.179
	Within Groups	50.080	73	.686		
	Total	52.188	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างถึงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ	Between Groups	1.377	3	.459	1.156	.332
	Within Groups	30.173	76	.397		
	Total	31.550	79			
4.ปัจจัยทางด้านสถาปัตยกรรม						
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	Between Groups	1.180	3	.393	.840	.476
	Within Groups	35.570	76	.468		
	Total	36.750	79			
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	Between Groups	2.639	3	.880	2.154	.100
	Within Groups	31.048	76	.409		
	Total	33.688	79			
5.ปัจจัยทางด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย						
ต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง	Between Groups	2.528	3	.843	.786	.505
	Within Groups	81.459	76	1.072		
	Total	83.988	79			
ต้องการห้องใช้สอยต่างๆ หลายห้อง	Between Groups	.082	3	.027	.057	.982
	Within Groups	36.718	76	.483		
	Total	36.800	79			
ต้องการการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	Between Groups	1.384	3	.461	1.225	.306
	Within Groups	28.604	76	.376		
	Total	29.988	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.5 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกสถานภาพการสมรส โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค						
การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี	Between Groups	.253	2	.126	.278	.758
	Within Groups	34.947	77	.454		
	Total	35.200	79			
ถนนในโครงการที่ดี						
	Between Groups	.921	2	.461	1.141	.325
	Within Groups	31.079	77	.404		
	Total	32.000	79			
ระบบกำจัดขยะที่ดี						
	Between Groups	.681	2	.341	.756	.473
	Within Groups	34.706	77	.451		
	Total	35.388	79			
2.ปัจจัยด้านความปลอดภัย						
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Between Groups	.636	2	.318	.656	.522
	Within Groups	37.364	77	.485		
	Total	38.000	79			
ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ	Between Groups	2.420	2	1.210	2.357	.101
	Within Groups	39.530	77	.513		
	Total	41.950	79			
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม						
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	Between Groups	.525	2	.262	.467	.629
	Within Groups	43.275	77	.562		
	Total	43.800	79			
มีส่วนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้เคียงโครงการ	Between Groups	.201	2	.100	.148	.862
	Within Groups	51.987	77	.675		
	Total	52.188	79			

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ	Between Groups	.118	2	.059	.145	.865
	Within Groups	31.432	77	.408		
	Total	31.550	79			
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม						
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	Between Groups	.792	2	.396	.848	.432
	Within Groups	35.958	77	.467		
	Total	36.750	79			
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	Between Groups	.403	2	.202	.466	.629
	Within Groups	33.284	77	.432		
	Total	33.688	79			
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย						
ต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง	Between Groups	5.802	2	2.901	2.857	.064
	Within Groups	78.186	77	1.015		
	Total	83.988	79			
ต้องการห้องใช้สอยต่างๆ หลายห้อง	Between Groups	.410	2	.205	.434	.650
	Within Groups	36.390	77	.473		
	Total	36.800	79			
ต้องการการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	Between Groups	.039	2	.020	.050	.951
	Within Groups	29.948	77	.389		
	Total	29.988	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.6 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกจำนวนสมาชิกในครอบครัว โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1.ปัจจัยด้านระบบสาธารณูปโภค						
การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี	Between Groups	.226	2	.113	.248	.781
	Within Groups	34.974	77	.454		
	Total	35.200	79			
ถนนในโครงการที่ดี						
	Between Groups	.162	2	.081	.196	.822
	Within Groups	31.838	77	.413		
	Total	32.000	79			
ระบบกำจัดขยะที่ดี						
	Between Groups	.011	2	.006	.012	.988
	Within Groups	35.376	77	.459		
	Total	35.388	79			
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย						
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Between Groups	.506	2	.253	.520	.597
	Within Groups	37.494	77	.487		
	Total	38.000	79			
ความต้องการ ร.ป.ก. ที่เพียงพอ	Between Groups	.859	2	.430	.805	.451
	Within Groups	41.091	77	.534		
	Total	41.950	79			
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม						
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	Between Groups	.800	2	.400	.716	.492
	Within Groups	43.000	77	.558		
	Total	43.800	79			
มีส่วนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ	Between Groups	2.433	2	1.216	1.883	.159
	Within Groups	49.755	77	.646		
	Total	52.188	79			

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ	Between Groups	.191	2	.096	.235	.792
	Within Groups	31.359	77	.407		
	Total	31.550	79			
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม						
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	Between Groups	.136	2	.068	.143	.867
	Within Groups	36.614	77	.476		
	Total	36.750	79			
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	Between Groups	.216	2	.108	.248	.781
	Within Groups	33.472	77	.435		
	Total	33.688	79			
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย						
ต้องการห้องน้ำภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง	Between Groups	2.780	2	1.390	1.318	.274
	Within Groups	81.208	77	1.055		
	Total	83.988	79			
ต้องการห้องใช้สอยต่างๆ หลายห้อง	Between Groups	.383	2	.192	.405	.668
	Within Groups	36.417	77	.473		
	Total	36.800	79			
ต้องการการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	Between Groups	2.516	2	1.258	3.526	.034
	Within Groups	27.472	77	.357		
	Total	29.988	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.7 แสดง output การทดสอบความแตกต่างของปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตพัฒนาการ ที่ระดับราคา 1.5-3 ล้านบาท ของผู้บริโภค โดยจำแนกประเภทของที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบ one way ANOVA

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1.ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค						
การบริการน้ำประปา,ไฟฟ้าที่ดี	Between Groups	1.564	3	.521	1.178	.324
	Within Groups	33.636	76	.443		
	Total	35.200	79			
ถนนในโครงการที่ดี	Between Groups	2.326	3	.775	1.985	.123
	Within Groups	29.674	76	.390		
	Total	32.000	79			
ระบบกำจัดขยะที่ดี	Between Groups	2.051	3	.684	1.559	.206
	Within Groups	33.337	76	.439		
	Total	35.388	79			
2.ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย						
ความต้องการกล้องวงจรปิดรอบๆโครงการ	Between Groups	4.719	3	1.573	3.592	.017
	Within Groups	33.281	76	.438		
	Total	38.000	79			
ความต้องการ ร.ป.ภ. ที่เพียงพอ	Between Groups	4.653	3	1.551	3.160	.029
	Within Groups	37.297	76	.491		
	Total	41.950	79			
3.ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม						
ความสะอาดบริเวณรอบๆโครงการ	Between Groups	1.360	3	.453	.812	.491
	Within Groups	42.440	76	.558		
	Total	43.800	79			
มีสวนสาธารณะภายในโครงการ หรือใกล้กับโครงการ	Between Groups	2.298	3	.766	1.167	.328
	Within Groups	49.889	76	.656		
	Total	52.188	79			

		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
สภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยปราศจากมลพิษ	Between Groups	1.711	3	.570	1.453	.234
	Within Groups	29.839	76	.393		
	Total	31.550	79			
4.ปัจจัยด้านสถาปัตยกรรม						
ต้องการการออกแบบที่สวยงามทันสมัย	Between Groups	1.762	3	.587	1.276	.289
	Within Groups	34.988	76	.460		
	Total	36.750	79			
ต้องการการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม	Between Groups	2.695	3	.898	2.203	.095
	Within Groups	30.992	76	.408		
	Total	33.688	79			
5.ปัจจัยด้านความเหมาะสมของพื้นที่ใช้สอย						
ต้องการห้องน้ภายในที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 ห้อง	Between Groups	13.827	3	4.609	4.993	.003
	Within Groups	70.160	76	.923		
	Total	83.988	79			
ต้องการห้องใช้สอยต่างๆ หลายห้อง	Between Groups	1.334	3	.445	.953	.420
	Within Groups	35.466	76	.467		
	Total	36.800	79			
ต้องการการพื้นที่ใช้สอยภายในที่อยู่อาศัยกว้างขวางและเหมาะสมกับราคา	Between Groups	.313	3	.104	.267	.849
	Within Groups	29.674	76	.390		
	Total	29.988	79			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้