

การตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบ มหาวิทยาลัย
มหิดล ศาลายา : กรณีศึกษาโครงการไอคอนโด ศาลายา, โครงการอิลิท ศาลายา
และโครงการวีคอนโด ศาลายา

Customers' Decision Making in Selecting of Condominium Round
Mahidol University, Salaya Campus: Case Studies of Icondo Salaya,
Elite Salaya and Vcondo Salaya

รับบทความ 10/04/2019

แก้ไขบทความ 13/05/2019

ยอมรับบทความ 28/05/2019

พิมพ์ประไพ อุดมพละ

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Pimprapai Udompla

Department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University

Pimprapai.ud@gmail.com

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะสังคม และเศรษฐกิจในที่อยู่อาศัยเดิมของผู้บริโภค รวมทั้งปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดลศาลายา โดยรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างในโครงการกรณีศึกษา 3 โครงการ จำนวน 433 คน ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า 1 กลุ่มตัวอย่างแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ซื้อมีร้อยละ 54 ขณะที่ผู้เช่ามีร้อยละ 46 ทั้งนี้ผู้ซื้อมีอายุระหว่าง 36-40 ปี ส่วนใหญ่เป็นพนักงานและเจ้าของกิจการขณะที่ผู้เช่ามีอายุระหว่าง 18-22 ปี ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาถึงร้อยละ 93 2) ผู้ซื้อคอนโดมีวัตถุประสงค์ 3 ประการคือ ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ซื้อเพื่อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สิน และซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยมีสัดส่วน 31 : 68 : 2 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มเช่ามีร้อยละ 94 เช่าอยู่อาศัยขณะศึกษา ส่วนที่เหลือเช่าเพื่ออยู่ช่วงวันทำงาน โดยมีค่าเช่าประมาณ 6,500-7,500 บาท/เดือน 3) ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา ของคอนโดมิเนียมทั้งสามโครงการส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกของผู้ซื้อและผู้เช่ามากถึงร้อยละ 98 และ 96 ตามลำดับ

จากผลการศึกษาชี้ให้เห็นถึงลักษณะ (characteristics) ของผู้ซื้อและผู้เช่า ซึ่งมีความสัมพันธ์กับปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา เพื่อเป็นแนวทางในการปรับกลยุทธ์เพื่อพัฒนาที่พักอาศัยให้ตอบสนองได้ตรงความต้องการของผู้บริโภค

คำสำคัญ: คอนโดมิเนียม ปัจจัยในการเลือก มหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา

Abstract

This research aimed to study social and economic characteristics, previous residence and decision making factors of purchasing condominium around Mahidol University, Salaya Campus by collecting questionnaire data from the sample group in 3 projects, covering the number of 433 people. The descriptive statistics analysis was used in this study.

The study revealed that 1) there were 2 groups of sample, namely, buyer group (54%) and renter group (46%). The average age of buyer was 36-40 years old. Most of them were working people and business owner. The average age of renter was older than 18-22 years old. Most of them were students (93.2%). There were 3 buying objectives of the buyer consisting of residency, investment/property and speculative buying with the ratio of 31: 68:2 respectively. 94% of the renter rented the condominium for the purpose of residency during studying, and the rest rented the condominium for the purpose of residency during working on the weekday. Rental charge was 6,500 – 7,500 Baht/month, approximately. 3) The location factor of which the condominiums were situated close to Mahidol University, Salaya Campus of all 3 projects affected the decision of buyer and renters 98% and 96%, respectively.

The findings indicated that the characteristics of the buyer and renter were associated with the selection of the condominium surrounded Mahidol University, Salaya Campus. The results of this study will benefit the real estate entrepreneurs especially condominium and apartment developers as a guideline to make the strategic plan to be able to meet the need of consumers.

Key word: *condominium, selecting factor, Mahidol University, Salaya Campus*

บทนำ

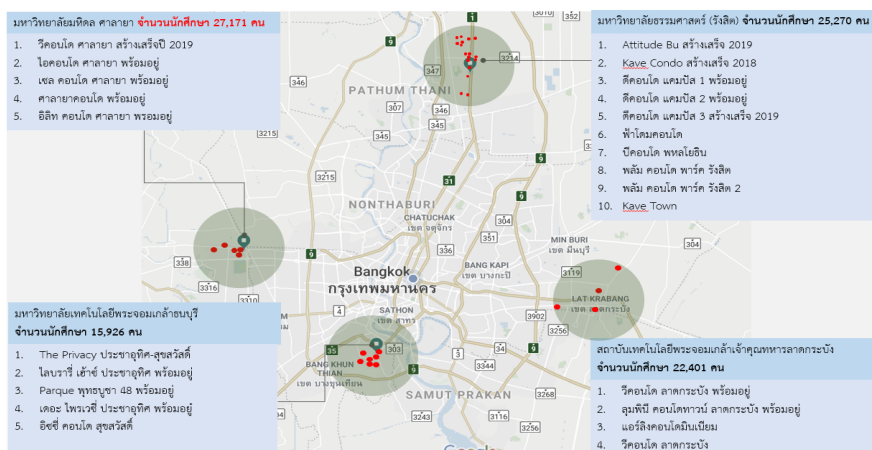
การขยายตัวของมหาวิทยาลัยในกำกับของรัฐที่อยู่ในกรุงเทพฯ ไปพื้นที่ปริมณฑลมีเพิ่มมากขึ้น ซึ่งได้แก่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี และมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา โดยมีจำนวนนักศึกษามากที่สุดในปี 2560 ภาคเรียนที่ 1 จำนวน 27,171 คน (ตาราง 1 ซึ่งเป็นแหล่งการศึกษาและหน่วยงานจึงส่งผลกระทบต่อพนักงาน บุคลากร และนักศึกษาอพยพเข้ามาอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก

ตาราง 1 แสดงจำนวนนักศึกษาของมหาวิทยาลัยในกำกับรัฐ

จำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยในกำกับ		
ทิศ	ชื่อมหาวิทยาลัย	จำนวน
ใต้	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี	15,926
เหนือ	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต	25,270
ตะวันตก	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	27,171
ตะวันออก	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	22,401
รวม		90,768

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศอุดมศึกษา นักศึกษารวม 2560 ภาคเรียนที่ 1 ใน สถาบันอุดมศึกษาทั้งหมด

จากการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยเมื่อเดือนพฤศจิกายน ปี 2561 ได้พบว่าโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยแนวโน้มเติบโตมากมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน¹ และจะเพิ่มขึ้นในอนาคตเพื่อรองรับกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยที่ต้องการความสะดวกสบายในเรื่องระบบสาธารณูปโภค รองลงมากลุ่มผู้ซื้อที่มีทุนระยะยาวและซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อลงทุนปล่อยเช่าให้กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ตลอดจนบุคลากรในสถาบันการศึกษาเพื่อแก้ปัญหาด้านการเดินทางและในส่วนของผู้ปกครองที่เล็งเห็นความคุ้มค่า เมื่อเทียบกับการเช่าที่อยู่อาศัยให้บุตร จากการสำรวจเบื้องต้นพบว่าการพัฒนาคอนโดมิเนียมโดยรอบสถานศึกษาเพิ่มมากขึ้นดังนี้



ภาพ 1 จำนวนคอนโดมิเนียมที่พัฒนาขึ้นรอบสถานศึกษาในกำกับของรัฐทั้ง 4 โซน²

พื้นที่บริเวณโดยรอบสถานศึกษาเป็นแหล่งชุมชนที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการที่พักอาศัยของนักศึกษาและบุคลากรในมหาวิทยาลัย ส่งผลให้ตลาดคอนโดมิเนียมใกล้มหาวิทยาลัยเป็นตลาดที่มีศักยภาพ จึงมีการเติบโตของ

¹ ที่มา : นายอนุกุล รัฐพิทักษ์สันติ รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายบริหารสินทรัพย์ บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ “คอนโดใกล้สถานศึกษาสุดบูมแห่งซื้อเก็งกำไรให้เขา” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก <https://www.thairath.co.th/content/261410> เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2561.

² ที่มา : ผู้วิจัย เก็บรวบรวมเมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2561.

คอนโดเพิ่มมากขึ้นโดยที่ผ่านมานั้นอสังหาริมทรัพย์โดยรวมชุมชน มหาวิทยาลัย ส่วนมาก คืออพาร์ทเมนต์ ซึ่งรูปแบบที่พักอาศัยเดิมนั้น พันเลิศ ธัญญศิริ (2537) กล่าวว่า รูปแบบของที่พักอาศัยของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง มี 2 แบบคือ 1. หอพักที่ทางสถาบันฯ จัดเตรียมให้ 2. ที่พักให้เช่าของเอกชน บริเวณรอบ ๆ สถาบันฯ ซึ่งส่วนใหญ่กระจายตัวออกอยู่ในแหล่งชุมชนภายในรัศมี 1.5 กิโลเมตร ตามเส้นทางคมนาคมที่เข้าสู่สถาบันฯ และพบปัญหาห้องพักเล็ก คับแคบ อึดอัด ไม่ถูกสุขลักษณะ ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพักพิเศษเพิ่มเติมให้ ซึ่งสอดคล้องกับ อำนาจ สังข์ศรีแก้ว (2548) กล่าวว่าด้านปัญหาที่เกิดขึ้นพบว่าที่พักในมหาวิทยาลัยมีระดับของปัญหามากกว่าที่พักเอกชน โดยปัญหาที่พบร่วมกัน คือการส่งเสียงดัง การลักขโมย การเล่นการพนัน เป็นต้น ที่พักในมหาวิทยาลัยจะพบปัญหาความแออัด ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจหอพักมีกระแสความชอบจากสถานการณ์การเติบโตของคอนโดในหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งได้รับความนิยมจากทั้งผู้ลงทุน และผู้อยู่อาศัยเองมากกว่าหอพักหลายเท่าตัว³

โดยงานวิจัยที่ผ่านมาส่วนใหญ่ศึกษาสภาพความเป็นอยู่ และความต้องการที่พักอาศัยของนักศึกษาโดยรอบสถานศึกษาที่เช่าหอพัก แต่ยังไม่มีการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกคอนโดบริเวณโดยรอบสถานศึกษา ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาหัวข้อดังกล่าวโดยเลือกศึกษาพื้นที่รอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีปริมาณคอนโดมิเนียมและจำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นมาก โดยคำถามที่สำคัญคือผู้ซื้อและผู้เช่าเป็นใคร ปัจจัยใดที่ส่งผลให้ตัดสินใจเลือกคอนโดบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา

วัตถุประสงค์ในงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะเศรษฐกิจ สังคม ของทั้งผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา
2. เพื่อศึกษาปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียมรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา
3. เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์วัตถุประสงค์ของผู้ซื้อและผู้เช่ากับปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา

การทบทวนวรรณกรรม

1. แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย

การเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย สุวิทย์ อาวุธภูมิวงศ์ (2537) พิจารณา 2 ปัจจัย คือ 1. การเข้าถึงแหล่งการจ้างงาน การศึกษา ซึ่งวัดด้วยระยะเวลาที่ต้องใช้ไปในการเดินทาง ทำให้ต้องพิจารณาถึงแหล่งงานและสถานศึกษาที่อยู่ในบริเวณ 2. คุณภาพที่ตั้งพิจารณาจากชุมชนสภาพแวดล้อม คุณภาพชุมชนที่อยู่อาศัยมีความสำคัญต่อการเลือกที่อยู่อาศัย

เกณฑ์ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย มานพ พงศทัต (2541) กล่าวว่าสิ่งสำคัญที่ควรจะต้องพิจารณาตามหลัก 3 ประการคือ 1.ที่ตั้งจะต้องอยู่ไม่ไกลที่ทำงานหรือสถานศึกษา 2.ราคาจะต้องเหมาะสมกับตัวสินค้าต้องเปรียบเทียบราคากับสินค้าชนิดใกล้เคียงกัน 3.คุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกพิจารณาตามมาตรฐานวัสดุที่ให้ รวมถึงพื้นที่ส่วนกลาง

การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและเก็งกำไร การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและการเก็งกำไร พัลลภ กฤตยานวัช (2550) กล่าวว่าการศึกษาซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้นผู้ซื้อย่อม มีเหตุผล หรือจุดมุ่งหมายที่แตกต่างกันตั้งแต่เหตุผลทางกายภาพ เศรษฐกิจการเงินและสังคม

2. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับตัดสินใจซื้อ

Armstrong and Kotler (2004) ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อไว้ตามลำดับดังนี้ ขั้นที่ 1 การรับรู้ถึงความต้องการหรือปัญหา (Problem/Need Recognition) ซึ่งความต้องการหรือปัญหานั้นเกิดจากความจำเป็น (Need ขั้น

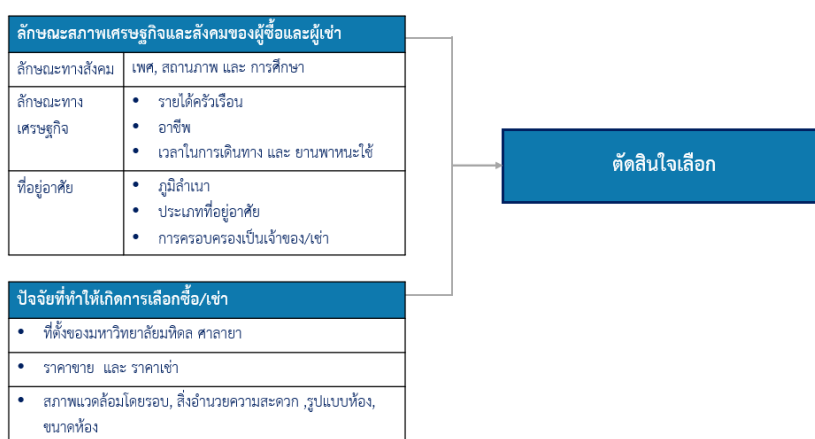
³ คอนโดฯ มาแรง - ธุรกิจหอพักกำลังตาย: วิถีชีวิต ทางเลือก และทางรอด ชัดเจน [ออนไลน์.] เข้าถึงได้จาก www.ddproperty.com เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2561

ที่ 2 การแสวงหาข้อมูล (Information Search) ต่อมาผู้บริโภคจะทำการแสวงหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจโดยแหล่งข้อมูลได้แก่ แหล่งบุคคล (Personal Sources) แหล่งทางการค้า (Commercial Sources) แหล่งสาธารณชน (Public Sources) แหล่งประสบการณ์ (Experiential Sources) ขั้นที่ 3 การประเมินทางเลือก (Evaluation Alternatives) ขั้นที่ 4 การตัดสินใจ (Purchase Decision) มีการตัดสินใจด้านต่าง ๆ เช่น ปริมาณที่ซื้อ (Quantity Decision) เวลาที่ซื้อ (Timing Decision)

จากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาในการเลือกคอนโดมิเนียม คือ ทำเล ราคา ผลิตภัณท์ เป็นหนึ่งในสาเหตุสำคัญ ที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยจึงสรุปเป็นประเด็นในการศึกษาครั้งนี้เพื่อกำหนดกรอบแนวคิด คือศึกษาลักษณะเศรษฐกิจ และสังคม ที่อยู่อาศัยเดิมแต่ละคนอาจมีวัตถุประสงค์และปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยต่างกัน จึงต้องทำการศึกษาเพื่อหาความสัมพันธ์ด้านต่าง ๆ และปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือก

วิธีดำเนินงานวิจัย

1. **กรอบแนวคิดในงานวิจัย** แบ่งออกเป็น 2 ส่วนแนวคิดเกี่ยวกับการปัจจัยการเลือกคอนโดมิเนียมซึ่งประกอบไปด้วย ลักษณะสังคมเศรษฐกิจ รูปแบบของที่อยู่อาศัยเดิม ปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียม และนำไปสู่การตัดสินใจเลือกของกลุ่มตัวอย่างคอนโดมิเนียมประกอบด้วย วัตถุประสงค์ตัดสินใจเลือกของผู้ซื้อและผู้เช่า (รูปภาพ 2)



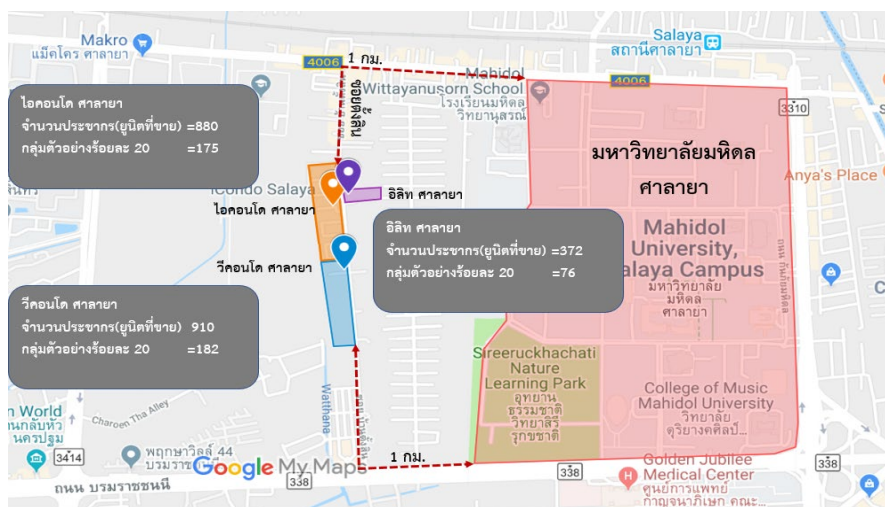
ภาพ 2 กรอบแนวคิดในการศึกษา

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดประชากรคือจำนวนยูนิตขายของโครงการกรณีศึกษา โครงการไอคอนโดศาลายา โครงการอิทธิศาลายา และโครงการวิคคอนโดศาลายา ทั้งหมด 2,162 ยูนิต คำนวณจำนวนกลุ่มตัวอย่างตามเกณฑ์ร้อยละ วาโรเพ็งสวีสต์ (2553) ใช้กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 20 ตัวอย่างของแต่ละโครงการ รวมทั้งสิ้น 433 ตัวอย่าง ได้แก่ 1) ไอคอนโดศาลายา (ยูนิตที่ขายจำนวน 880 ยูนิต กลุ่มตัวอย่างคือ 175 2) อิทธิศาลายา ยูนิตที่ขายจำนวน 372 ยูนิต กลุ่มตัวอย่างคือ 76 ตัวอย่าง 3) วิคคอนโดศาลายา ยูนิตที่ขายจำนวน 910 ยูนิตกลุ่มตัวอย่างคือ 182 ตัว โครงการกรณีศึกษามีที่ตั้งดังนี้ (รูปภาพ 3)

3. **การรวบรวมข้อมูล** แบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือ ข้อมูลทุติยภูมิโดยการศึกษาจากแนวคิด ข้อมูลเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลปฐมภูมิโดยการแจกแบบสอบถามจำนวน 433 ชุด ทั้งนี้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลในพื้นที่ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2561 - มกราคม 2562 และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ

4. การวิเคราะห์ข้อมูล งานวิจัยนี้ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมทางสถิติ (SPSS) เจริญพรณนา ร้อยละ และการหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรระหว่างปัจจัยการเลือกคอนโดมิเนียมกับวัตถุประสงค์ในการเลือกคอนโดมิเนียม ทั้งนี้ผู้วิจัยจะได้แสดงให้เห็นความแตกต่างกันของการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมระหว่างผู้ที่ตัดสินใจซื้อและผู้เช่า



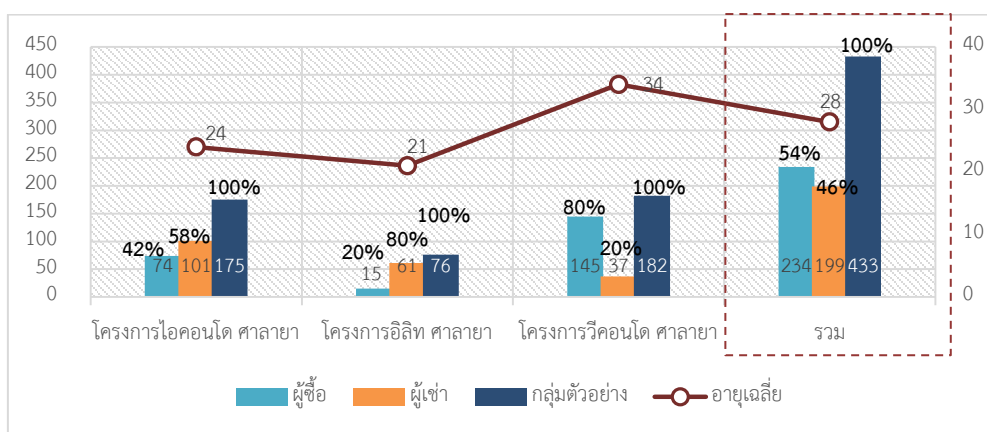
ภาพ 3 แผนที่ตั้งโครงการกรณีศึกษาทั้ง 3 โครงการ

ผลการศึกษา

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1. ประเภทและลักษณะด้านสังคมของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกคอนโดมิเนียม

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างโครงการกรณีศึกษา พบว่าแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า มีสัดส่วน 54:46 โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีอายุเฉลี่ย 28 ปี โดยที่ไอคอนโดศาลายามีสัดส่วนผู้ซื้อต่อผู้เช่าคือ 42:58 มีอายุเฉลี่ยที่ 24 ปี ขณะที่ ไอลิทศาลายามีสัดส่วนคือ 20:80 มีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 21 ปี และวีคอนโดศาลายามีสัดส่วนคือ 80:20 มีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 34 ปี ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าสัดส่วนผู้ซื้อของวีคอนโดศาลายามีมากถึงร้อยละ 80 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าโครงการอื่นดังนี้ (แผนภูมิ 1



แผนภูมิ 1 จำนวนผู้เลือกโครงการกรณีศึกษาทั้ง 3 โครงการโดยจำแนกเป็นผู้ซื้อ ผู้เช่า และ อายุ

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างพบว่าเพศชายและเพศหญิงมีสัดส่วนใกล้เคียงกันร้อยละ 57:43 ด้านสถานภาพของกลุ่มผู้ซื้อโสดต่อสมรสคือ 67:33 ขณะที่กลุ่มผู้เช่า 99:1 ผู้ซื้อมีระดับการศึกษาปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 62 ในขณะที่กลุ่มผู้เช่ามีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี (อยู่ในระหว่างศึกษา มากถึงร้อยละ 97 (ตาราง 1 แต่จะสังเกตเห็นว่ากลุ่มผู้ซื้อ

คอนโด ศาลายามีอายุเฉลี่ยที่ 34 ปี สถานภาพสมรสร้อยละ 43 มีรายได้ครัวเรือน 100,000-250,000 บาทเดือนร้อยละ 69 และเป็นกลุ่มคนทำงานร้อยละ 86 (ตาราง 3 ทั้งนี้จะเห็นว่าลักษณะทางสังคมของ กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่าแตกต่างกันอย่างชัดเจน (ตาราง 2

ตาราง 2 ลักษณะด้านสังคมของผู้ซื้อและผู้เช่า

ลักษณะด้านสังคมของกลุ่มตัวอย่าง		กลุ่มผู้ซื้อ				กลุ่มผู้เช่า				รวมทั้งหมด			
		คอนโด	อิตี	คอนโด	รวม	คอนโด	อิตี	คอนโด	รวม	คอนโด	อิตี	คอนโด	รวม
1. เพศ													
ชาย	ร้อยละ	31%	33%	51%	44%	44%	36%	49%	42%	38%	36%	51%	43%
หญิง	ร้อยละ	69%	67%	49%	56%	56%	41%	51%	58%	62%	64%	49%	57%
รวมร้อยละ	ร้อยละ	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
1. สถานภาพ													
โสด	ร้อยละ	82%	93%	57%	67%	100%	100%	100%	100%	93%	99%	65%	82%
สมรส	ร้อยละ	17%	7%	43%	33%	0	0	0%	0%	7%	1%	35%	18%
รวมร้อยละ		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
2.ระดับการศึกษา													
ต่ำกว่าปริญญาตรี	ร้อยละ	58%	80%	5%	26%	95%	98%	100%	97%	79%	95%	25%	59%
ปริญญาตรี	ร้อยละ	34%	20%	81%	62%	4%	2%	0%	2%	17%	5%	64%	35%
สูงกว่าปริญญาตรี	ร้อยละ	8%	0%	14%	12%	1%	0%	0%	1%	4%	0%	12%	6%
รวมร้อยละ		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

2. ลักษณะด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกคอนโดมิเนียม

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าโดยรวมกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีรายได้ครัวเรือน 200,001–250,000 บาท/เดือน ร้อยละ 27 รองลงมา 100,001–150,000 บาท/เดือนร้อยละ 24 ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่ผู้ปกครองซื้อ/เช่าคอนโดมิเนียม ร้อยละ 56 เดินทางไปเรียน/ทำงานด้วยรถยนต์ส่วนตัวร้อยละ 54 ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 15 นาทีร้อยละ 89 โดยจะแบ่งออกเป็นกลุ่มผู้ซื้อและผู้เช่า ดังนี้⁴

กลุ่มผู้ซื้อ⁵ มีรายได้ครัวเรือน 200,001–250,000 บาท/เดือน ร้อยละ 30 ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท เจ้าของกิจการ และข้าราชการ รวมแล้วคิดเป็นร้อยละ 67 โดยใช้รถยนต์ส่วนตัวในการเดินทางร้อยละ 74

กลุ่มผู้เช่า⁶ มีรายได้ครัวเรือนของผู้ปกครอง 200,001–250,000 บาท/เดือนร้อยละ 22 จะสังเกตได้ว่าทั้งกลุ่มผู้ซื้อและผู้เช่าที่มีรายได้ครัวเรือนใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาร้อยละ 93 ซึ่งผู้ปกครองเป็นผู้ชำระค่าเช่า มีราคาเช่าที่พักเฉลี่ย 6,500-7,500 บาท/เดือน โดยอิตีศาลายามีสัดส่วนสูงที่สุดร้อยละ 98 ของกลุ่มผู้เช่าทั้งหมด ใช้รถยนต์ส่วนตัวและรถตู้รับ-ส่งของคอนโด โดยมีสัดส่วนใกล้เคียงกันร้อยละ 32 และ 26 ตามลำดับ (ตาราง 3

⁴ กลุ่มผู้ซื้อ/เช่าที่เป็นนักศึกษา เก็บข้อมูลรายได้ครัวเรือนของผู้ปกครองที่รับผิดชอบเรื่องค่าใช้จ่ายเป็นเกณฑ์เนื่องจากนักศึกษายังไม่มีรายได้

⁵ กลุ่มผู้ซื้อ คือ 1.เพื่ออยู่อาศัย หมายถึง ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง

2. เพื่อการลงทุน/เป็นเก็บสินทรัพย์ หมายถึง ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยจะพักอาศัยช่วงแรกต่อมาอาจปล่อยเช่าต่อหรือรอมูลค่าเพิ่มในอนาคต

3. เพื่อเก็งกำไร หมายถึง ต้องการขายต่อและไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยถือไว้ในระยะเวลาสั้นๆ เช่น การขายใบจอง

⁶ กลุ่มผู้เช่า คือ 1. เช่าคอนโดเพื่อพักอาศัยขณะศึกษา 2.เช่าคอนโดเพื่อพักอาศัยขณะทำงาน

ตาราง 3 ลักษณะด้านเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกคอนโดมิเนียม

ลักษณะด้านเศรษฐกิจ ของกลุ่มตัวอย่าง		กลุ่มผู้ซื้อ				กลุ่มผู้เช่า				รวมทั้งหมด			
		ไคคอนโด	อิทธิ	วิคอบโด	รวม	ไคคอนโด	อิทธิ	วิคอบโด	รวม	ไคคอนโด	อิทธิ	วิคอบโด	รวม
1.รายได้ครัวเรือน													
100,001-150,000 บาท	ร้อยละ	16%	7%	36%	28%	22%	26%	5%	20%	19%	22%	30%	24%
200,001-250,000 บาท	ร้อยละ	28%	13%	33%	30%	28%	11%	24%	22%	28%	12%	31%	27%
สูงกว่า 250,0001 บาท	ร้อยละ	23%	27%	25%	24%	15%	13%	43%	20%	18%	16%	29%	22%
อื่นๆ	ร้อยละ	32%	53%	6%	18%	36%	49%	27%	38%	34%	50%	10%	27%
รวมร้อยละ		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
2.อาชีพ													
1. นักศึกษา (ผู้ปกครอง)	ร้อยละ	54%	73%	5%	25%	93%	98%	86%	93%	77%	93%	21%	56%
2. พนักงานบริษัทเอกชน	ร้อยละ	12%	20%	32%	25%	4%	2%	11%	5%	7%	5%	28%	16%
3 เจ้าของกิจการ	ร้อยละ	5%	7%	35%	24%	2%	0%	0%	1%	3%	1%	28%	13%
4.ข้าราชการ	ร้อยละ	20%	0%	19%	18%	0%	0%	0%	0%	9%	0%	15%	10%
5. อื่นๆ	ร้อยละ	8%	0%	8%	8%	1%	0%	3%	1%	4%	0%	7%	5%
รวมร้อยละ		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
3. ยานพาหนะในการเดินทาง													
1.รถยนต์ส่วนตัว	ร้อยละ	51%	47%	88%	74%	35%	30%	27%	32%	42%	33%	75%	54%
2.รถผู้รับ-ส่งของคอนโดฯ	ร้อยละ	15%	27%	8%	12%	15%	23%	62%	26%	15%	24%	19%	18%
3. อื่น ๆ	ร้อยละ	34%	27%	4%	15%	50%	48%	11%	42%	43%	43%	5%	27%
รวมร้อยละ		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
4.ระยะเวลาในการเดิน													
ประมาณ15นาที	ร้อยละ	76%	80%	99%	90%	85%	84%	97%	87%	81%	83%	98%	89%
อื่นๆ	ร้อยละ	24%	20%	1%	10%	15%	16%	3%	13%	19%	17%	2%	11%
รวมร้อยละ		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

หมายเหตุ : ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ภายในโครงการกรณีศึกษา ณ วันที่เก็บข้อมูล โดยหากเป็นนักศึกษาลักษณะด้านเศรษฐกิจเรื่องรายได้ครัวเรือนจะสอบถามของผู้ปกครอง เนื่องจากผู้ปกครองดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายในการซื้อ/เช่าให้แก่บุตร

3. ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพฯ ปริมาณพล (ยกเว้นจน.นครปฐม ร้อยละ 50 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิมเป็นบ้านเดี่ยวร้อยละ 96 และลักษณะการครอบครองเป็นของบิดามารดาร้อยละ 75 ซึ่งสังเกตได้ว่ากลุ่มผู้ซื้อนั้นมีสัดส่วนลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยระหว่างเป็นของบิดามารดาและตนเองนั้นใกล้เคียงกัน ร้อยละ 58 และ 40 ตามลำดับ โดยสอดคล้องกับอาชีพและรายได้ของกลุ่มผู้ซื้อโครงการวิคอบโดศาลายา (ตาราง 3

4. ปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียม

จากวิเคราะห์ข้อมูล โดยทำการศึกษาปัจจัยและลักษณะทางกายภาพในการเลือกคอนโดโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายาของทั้ง 2 กลุ่มซึ่งแบ่งตามวัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อและเช่าดังนี้

4.1 ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา จากการวิเคราะห์ข้อมูลมีผลต่อการเลือกคอนโดมิเนียมของกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่าร้อยละ 98 และ 96 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลคือเดินทางไปเรียนสะดวก

ตาราง 4 เหตุผลที่ทำให้เลือกวิทยาลัยมหิดล ศาลายามีผลต่อการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียม

ที่ตั้งโครงการใกล้ม.มหิดลมีผลต่อการตัดสินใจเลือก		ผู้ซื้อ			ผู้เช่า		
		มีผล	ไม่มีผล	รวม	มีผล	ไม่มีผล	รวม
เหตุผลที่เลือกคอนโดมิเนียม	เดินทางไปเรียนสะดวก ใกล้ม.มหิดล ศาลายา	51%	0%	51%	96%	0%	96%
	ใกล้ที่ทำงาน (เกี่ยวข้องกับม.มหิดล)	29%	0%	29%	0%	0%	0%
	ใกล้ที่ทำงาน (ไม่เกี่ยวข้องกับม.มหิดล)	0%	2%	2%	0%	4%	4%
	เพื่อปล่อยเช่า	16%	0%	16%	0%	0%	0%
	ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง	1%	0%	1%	0%	0%	0%
	ทำเลที่ตั้งคอนโดเหมาะสมแก่การลงทุน	2%	0%	2%	0%	0%	0%
รวม		98%	2%	100%	96%	4%	99%

4.2 ลักษณะทางการกายคอนโดมิเนียมที่เลือก

โครงการกรณีศึกษาทั้ง 3 โครงการ เมื่อนำมาเปรียบเทียบให้เห็นภาพรวมและจุดเด่นของแต่ละโครงการคือไอคอนโด ศาลายา มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดึงดูดอย่างเช่นร้าน Too fast Too Sleep ที่ให้บริการ 24 ชั่วโมง ในขณะที่อิทธิศาลายา นั้นมีความแตกต่างคือมีจำนวนยูนิตขายน้อยมีความเป็นส่วนตัวมาก และวิคอนโดศาลายานั้นมีที่จอดรถ 100% (ตาราง 5

ตาราง 5 ข้อมูลโครงการกรณีศึกษาทั้ง 3 โครงการ

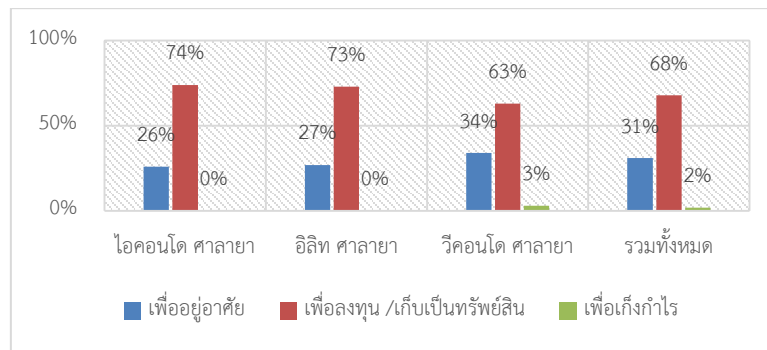
ชื่อโครงการ	ไอคอนโด ศาลายา	อิทธิ ศาลายา	วิคอนโด ศาลายา
เปิดขาย	ปี 2556	ปี 2559	ปี 2560
ราคาขายเริ่ม	1.59 ลบ.	1.50 ลบ.	1.56 ลบ.
ราคาต่อตารางเมตร	56,000 บ./ตร.ม.	60,000 บ./ตร.ม.	51,800 บ./ตร.ม.
ขนาดที่ดิน	9-3-38.5 ไร่	3-0-0 ไร่	12-2-34 ไร่
ห่างจากมหาวิทยาลัยมหิดล	1 กิโลเมตร	1 กิโลเมตร	1 กิโลเมตร
เจ้าของโครงการ	บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	บจก. อิทธิ พลัส ดีเวลลอปเม้นท์	บจก. บัณฑิต กรุ๊ป
จำนวนชั้น	Low Rise 8 ชั้น	Low Rise 8 ชั้น	Low Rise 8 ชั้น
จำนวนอาคาร	8 อาคาร	2 อาคาร	15 อาคาร
จำนวนยูนิต	880	372	910
ที่จอดรถ	ร้อยละ 23	ร้อยละ 27	ร้อยละ 100
ขายแล้ว (%) ณ วันสำรวจ พ.ย. ปี 2561	616 ยูนิต	316 ยูนิต	420 ยูนิต
ค่าเช่าเริ่มต้น	7,500/เดือน	7,500/เดือน	7,500/เดือน
สิ่งอำนวยความสะดวก	สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, สวน, Shuttle Bus (เสียค่าบริการ), Too fast to sleep, ห้องซักผ้าหยอดเหรียญ, เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย และ กล้องวงจรปิด	สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, Lobby Roof, สวน, ร้านค้า 3 ร้าน, Pocket zone, Pavilion, Street Basketball, ห้องซักผ้าหยอดเหรียญ, สวนหย่อมรอบโครงการ, ระบบ CCTV / Access Card ที่ป้อมยาม, Shuttle Service	สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, โยคะรูม, Lobby, ห้องสมุด, อ่านหนังสือ, คาเฟ่, ห้องประชุม, สวน, ร้านค้า 3 ร้าน, คาร์แคร์, ห้องซักผ้าหยอดเหรียญ, ระบบ CCTV / Access Card ที่ป้อมยาม, Shuttle Service

4.2.1 ลักษณะกายภาพของคอนโดมิเนียม จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าส่วนกลาง กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่าของทั้ง 3 โครงการ เลือกที่จอดรถร้อยละ 95 และ 93 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะด้านเศรษฐกิจของทั้ง 2 กลุ่มที่ใช้รถยนต์ส่วนตัวในการเดินทาง และเป็นที่สังเกตว่าโครงการวิคอนโดศาลายามีสัดส่วนผู้ซื้อเข้ามาสูงกว่า เนื่องจากทางโครงการมีอาคารจอดรถรองรับได้ทุกยูนิต ที่แก้ปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ

4.2.2 ราคา ประเภท และ ขนาดห้องชุดที่ตัดสินใจเลือก และระยะเวลาในการอยู่อาศัย กลุ่มผู้ซื้อ จากการวิเคราะห์ข้อมูลราคาที่พักคือ 1.5-1.99 ล้านบาทร้อยละ 70 ส่วนใหญ่เลือก 1 ห้องนอนซึ่งมีขนาด 31-35 ตร.ม.ร้อยละ 80 พักอาศัยที่คอนโดเป็นระยะเวลา 1-4 ปี หลังจากสำเร็จการศึกษาคิดจะปล่อยเช่าต่อร้อยละ 59

กลุ่มผู้เช่า พบว่าราคาที่เช่า 6,500-7,500 บาท/เดือน ร้อยละ 56 ส่วนใหญ่เลือก 1 ห้องนอน มีขนาด 26-30 ตร.ม. ร้อยละ 74 จะเห็นว่ากลุ่มผู้เช่าเลือกห้องขนาดเล็ก และระยะเวลาในการอยู่โครงการแห่งนี้คือ 4 ปี ร้อยละ 52 เช่นเดียวกับผู้ซื้อ

4.3 วัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา จากการศึกษาวัตถุประสงค์ในการซื้อได้วิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 3 โครงการจำนวน 234 คน ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ประเภทคือ 1) เพื่ออยู่อาศัย⁷ 2) เพื่อการลงทุน/เพื่อเก็บเป็นสินทรัพย์⁸ 3) เพื่อเก็งกำไร⁹ มีสัดส่วนร้อยละ 31:68:2 โดยจะเห็นว่าโครงการไอคอนโดศาลายา อิลิทศาลายา และวิคอนโดศาลายา ส่วนใหญ่ซื้อเพื่อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สินร้อยละ 74, 73 และ 63 ตามลำดับ ดังนี้ (แผนภูมิ 2



แผนภูมิ 2 วัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา

จากการศึกษาวัตถุประสงค์การซื้อในแต่ละประเภท มีปัจจัยการเลือกซื้อคอนโดที่แตกต่างกัน โดยตัดสินใจเลือกด้วยปัจจัย 3 อันดับแรกดังนี้ อันดับ 1 ปัจจัยทำเลที่ตั้งโครงการ อันดับ 2 ปัจจัยด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่าคอนโด และอันดับ 3 ปัจจัยด้านความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาโครงการ ทั้งนี้ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยและเพื่อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สินตัดสินใจด้วยปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก ในขณะที่ผู้ซื้อด้วยวัตถุประสงค์เพื่อเก็งกำไร เลือกซื้อด้วยปัจจัยด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่าตามตารางดังนี้ (ตาราง 6

ตาราง 6 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มผู้เลือกซื้อคอนโดมิเนียม

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัย		ซื้อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สิน		ซื้อเพื่อเก็งกำไร		รวมทั้งหมด		ระดับความสำคัญ
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	
ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ	4.7	.474	4.7	.481	4.5	1.000	4.7	.493	มากที่สุด
ด้านสถาปัตยกรรมกายภาพ	3.9	.786	4.0	.783	4.0	1.155	4.0	.791	มาก
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	3.9	.927	4.1	.860	4.5	.577	4.0	.885	มาก
ด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	3.8	.882	3.6	.874	4.0	.816	3.7	.875	ปานกลาง
ด้านความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาโครงการ	4.0	.721	4.2	.678	3.8	.957	4.1	.702	มาก
วัสดุที่ใช้ก่อสร้างภายในห้องชุด	3.9	.944	4.1	.801	3.5	.577	4.0	.853	มาก
ด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่า	4.4	.698	4.4	.558	4.8	.500	4.4	.606	มาก
ด้านการต้อนรับ / ดูแลและนำเสนอ ข้อมูลของพนักงาน	3.9	.707	4.0	.502	4.3	.957	4.0	.595	มาก

⁷ เพื่ออยู่อาศัย หมายถึง ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง

⁸ เพื่อการลงทุน/เก็บเป็นสินทรัพย์ หมายถึง ซื้อเพื่อลงทุน ยอมโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยจะพักอาศัยช่วงแรกต่อมากอาจปล่อยเช่าต่อหรือรวมมูลค่าเพิ่มในอนาคต

⁹ เพื่อเก็งกำไร หมายถึง ต้องการขายต่อและไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง โดยถือไว้ในระยะเวลานั้นๆ เช่น การขายใบจอง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์กับปัจจัยการเลือกซื้อคอนโดโอคอนโดสาละยา พบว่ากลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยและซื้อเพื่อลงทุน/เพื่อเก็บเป็นทรัพย์สิน มีปัจจัยการเลือกซื้อคอนโดด้านทำเลที่ตั้งเป็นหลัก และไม่พบกลุ่มเพื่อเก็งกำไร เนื่องจากเป็นโครงการที่เปิดขายมาเป็นเวลา 6 ปีแล้ว จึงอาจเป็นไปได้ว่าโครงการลักษณะนี้ไม่สามารถเก็งกำไรได้

ตาราง 7 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจโครงการโอคอนโด สาละยา

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัย		ซื้อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สิน		ซื้อเพื่อเก็งกำไร		รวมทั้งหมด		ระดับความสำคัญ
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	
ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ	4.8	.375	4.7	.605	0	0	4.7	.526	มากที่สุด
ด้านสถาปัตยกรรมกายภาพ	3.7	.733	3.8	.856	0	0	3.8	.865	ปานกลาง
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	4.0	.816	4.1	.911	0	0	4.1	.912	มาก
ด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	4.2	.834	3.9	1.03	0	0	3.9	.99	ปานกลาง
ด้านความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาโครงการ	4.3	.806	4.1	.826	0	0	4.1	.759	มาก
วัสดุที่ใช้ก่อสร้างภายในห้องชุด	4.0	1.00	4.2	1.03	0	0	4.1	.88	มาก
ด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่า	4.2	.787	4.0	.805	0	0	4.1	.798	มาก
ด้านการต้อนรับ / ดูแลและนำเสนอ ข้อมูลของพนักงาน	3.7	.733	3.9	.712	0	0	3.9	.776	ปานกลาง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ซื้อกับปัจจัยการเลือกซื้อคอนโดอิทธิตสาละยา พบว่ากลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยมีปัจจัยด้านสถาปัตยกรรมมากที่สุด ในขณะที่กลุ่มผู้ซื้อเพื่อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สินมีปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ และไม่พบซื้อเพื่อเก็งกำไร เนื่องจากเป็นโครงการที่เปิดขายมาเป็นเวลา 3 ปี และเหลือยูนิตขายค่อนข้างน้อย จึงอาจเป็นไปได้ว่าโครงการลักษณะนี้ไม่สามารถซื้อเพื่อเก็งกำไรได้ (ตาราง 8)

ตาราง 8 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจโครงการอิทธิต สาละยา

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัย		ซื้อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สิน		ซื้อเพื่อเก็งกำไร		รวมทั้งหมด		ระดับความสำคัญ
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	
ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ	4.8	.510	4.4	.505	0	0	4.7	.443	มากที่สุด
ด้านสถาปัตยกรรมกายภาพ	4.9	.500	3.6	1.120	0	0	3.6	.846	ปานกลาง
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	4.0	.816	3.5	.934	0	0	3.9	.937	ปานกลาง
ด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	4.8	.500	3.5	1.214	0	0	3.8	.999	ปานกลาง
ด้านความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาโครงการ	4.8	.500	3.6	1.120	0	0	3.8	.855	ปานกลาง
วัสดุที่ใช้ก่อสร้างภายในห้องชุด	4.8	.500	3.8	1.250	0	0	3.9	.938	ปานกลาง
ด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่า	4.5	.577	4.0	1.183	0	0	4.1	.966	มาก
ด้านการต้อนรับ / ดูแลและนำเสนอ ข้อมูลของพนักงาน	4.8	.500	3.6	1.206	0	0	4.0	.833	มาก

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ซื้อกับปัจจัยการเลือกซื้อคอนโดวิคคอนโด สาละยา พบว่ากลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยและกลุ่มซื้อเพื่อลงทุน/เพื่อเก็บเป็นทรัพย์สินมีปัจจัยการเลือกซื้อด้านทำเลที่ตั้งโครงการ ในขณะที่ผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไรมีปัจจัยด้านราคา/ระยะเวลาผ่อนดาวน์ (ตาราง 9)

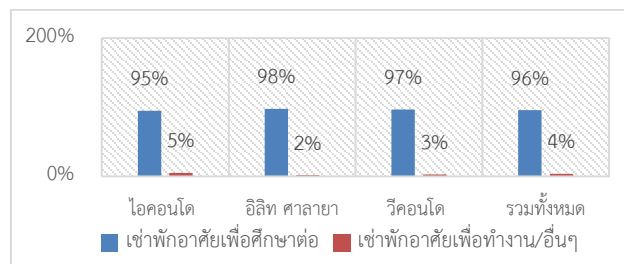
ตาราง 9 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจโครงการวิคคอนโด สาละยา

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อ	ซื้อเพื่ออยู่อาศัย		ซื้อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สิน		ซื้อเพื่อเก็งกำไร		รวมทั้งหมด		ระดับความสำคัญ
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	
ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ	4.7	.474	4.7	.481	4.5	1.000	4.7	.493	มากที่สุด
ด้านสถาปัตยกรรมกายภาพ	3.9	.786	4.0	.783	4.0	1.155	4.0	.791	มาก
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	3.9	.927	4.1	.860	4.5	.577	4.0	.885	มาก

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อ	ซื้อเพื่อ อยู่อาศัย		ซื้อลงทุน/เก็บเป็น ทรัพย์สิน		ซื้อเพื่อ เก็งกำไร		รวม ทั้งหมด		ระดับความ สำคัญ
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	
ด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	3.8	.882	3.6	.874	4.0	.816	3.7	.875	ปานกลาง
ด้านความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาโครงการ	4.0	.721	4.2	.678	3.8	.957	4.1	.702	มาก
วัสดุที่ใช้ก่อสร้างภายในห้องชุด	3.9	.944	4.1	.801	3.5	.577	4.0	.853	มาก
ด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่า	4.4	.698	4.4	.558	4.8	.500	4.4	.606	มาก
ด้านการต้อนรับ / ดูแลและนำเสนอ ข้อมูลของพนักงาน	3.9	.707	4.0	.502	4.3	.957	4.0	.595	มาก

4.4 วัตถุประสงค์ในการเลือกเช่าคอนโดมิเนียมโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา

จากการศึกษาวัตถุประสงค์ในการเช่าที่อยู่อาศัยได้วิเคราะห์กลุ่มเช่าคอนโดมิเนียมรอบมหาวิทยาลัยมหิดลศาลายา ทั้ง 3 โครงการ จำนวน 199 คน ผลการศึกษาวัดวัตถุประสงค์ในการเช่าได้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ เช่าพักอาศัยเพื่อศึกษา¹⁰ และเช่าพักอาศัยเพื่อทำงานหรืออื่น ๆ¹¹ พบว่าวัตถุประสงค์ในการเช่าเพื่ออยู่อาศัยขณะศึกษา (ร้อยละ 96 และเช่าเพื่ออยู่อาศัยขณะทำงาน(ร้อยละ 4 โดยจะเห็นว่าโครงการไอคอนโดศาลายา โครงการอิลิสาศาลายา และโครงการวิคอนโดศาลายาสวนใหญ่เช่าเพื่ออยู่อาศัยขณะศึกษาต่อ (ร้อยละ 95, 98 และ 97 ดังนี้ (แผนภูมิ 3



แผนภูมิ 3 วัตถุประสงค์ในการเลือกเช่าคอนโดมิเนียมโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยการเลือกเช่าคอนโดมิเนียมทั้ง 3 โครงการจะเห็นว่าปัจจัยการเลือกเช่าเพื่ออยู่อาศัยขณะศึกษาและเพื่อทำงานและอื่น ๆ นั้นเลือกด้านทำเลที่ตั้งโครงการมากที่สุด อันดับ 2 ด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่า และอันดับ 3 คือสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ตามตารางดังนี้ (ตาราง 10

ตาราง 10 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มผู้เลือกเช่าคอนโดมิเนียมรวม

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจเช่า	เช่าเพื่อพักอาศัย ขณะศึกษาต่อ		เช่าเพื่อพักอาศัย ทำงาน		รวมทั้งรวม		ระดับความ สำคัญ
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.	
ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ	4.7	.509	4.8	4.8	4.7	.505	มากที่สุด
ด้านสถาปัตยกรรมกายภาพ	3.8	.910	4.0	4.0	3.7	.899	ปานกลาง
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	4.2	.827	2.8	2.8	4.2	.935	มาก
ด้านโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	3.8	.921	2.8	2.8	3.8	.991	ปานกลาง
ด้านความเชื่อมั่นในผู้พัฒนาโครงการ	4.1	.715	3.6	3.6	4.1	.714	มาก
วัสดุที่ใช้ก่อสร้างภายในห้องชุด	4.2	.786	4.2	4.2	4.2	.771	มาก
ด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์/ค่ามัดจำเช่า	4.2	.810	4.0	4.0	4.2	.791	มาก
ด้านการต้อนรับ / ดูแลและนำเสนอ ข้อมูลของพนักงาน	3.9	.821	4.2	4.2	3.9	.821	ปานกลาง

¹⁰ เช่าเพื่อพักอาศัยขณะศึกษาต่อหากศึกษาจบแล้ว จะทำการย้ายออกทันที

¹¹ เช่าเพื่อพักอาศัยขณะทำงาน หรือ อื่นๆที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเรียน

อภิปรายผลและสรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาได้อภิปรายผลการศึกษาดังนี้

(1) ลักษณะเศรษฐกิจและสังคมผู้ซื้อและผู้เช่า จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นผู้มีครอบครัวแล้วอยู่ในวัยทำงาน และมีอายุระหว่าง 35-40 ปี ขณะที่กลุ่มผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่ผู้ปกครองดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายมีถึงร้อยละ 93 และมีสถานภาพโสด อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณารายได้ครัวเรือนพบว่าทั้งสองกลุ่มมีรายได้ใกล้เคียงกันคือ 200,001-250,000 บาท/เดือน หากพิจารณากลุ่มที่ซื้อยังพบว่าเป็นนักศึกษาที่ผู้ปกครองซื้อคอนโดให้อยู่อาศัยถึงร้อยละ 25 การที่นักศึกษาซื้อ/เช่าคอนโดรอบมหาวิทยาลัย สะท้อนให้เห็นถึงอุปสงค์ที่เปลี่ยนแปลงไปคอนโดจึงเป็นอีกทางเลือกในการอยู่อาศัย

(2) ปัจจัยต่อการตัดสินใจเลือกคอนโด จากการศึกษาพบว่าปัจจัยสำคัญ คือทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่บริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา มีผลต่อการตัดสินใจเลือกของกลุ่มผู้ซื้อและผู้เช่ากว่าร้อยละ 98 และ 96 ตามลำดับ ทั้งนี้มีเหตุผลสำคัญคือ ผู้ซื้อและผู้เช่าเดินทางไปศึกษาสะดวกใกล้มหาวิทยาลัย แสดงให้เห็นถึงการเลือกที่อยู่อาศัยอยู่ใกล้สถานศึกษา/แหล่งงาน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปกรณ์ พันธุ์จิตวุฒิชัย (2558) กล่าวว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ได้แก่ ด้านที่ตั้งคือ ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา สภาพแวดล้อมโดยรอบ อย่างไรก็ตามหากพิจารณาปัจจัยการตัดสินใจของกลุ่มผู้ซื้อ พบว่ากลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยและซื้อเพื่อการลงทุน มีการตัดสินใจที่แตกต่างจากกลุ่มซื้อเพื่อเก็งกำไร คือ เลือกปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นหลัก ส่วนกลุ่มซื้อเพื่อเก็งกำไรจะให้ความสำคัญกับเรื่องราคา และเมื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างโครงการ พบว่าโครงการวีคอนโด ศาลายามีที่จอดรถ 100% ในขณะที่ความต้องการที่จอดรถของกลุ่มผู้ซื้อและผู้เช่ามีมากถึงร้อยละ 95 และ 93 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะด้านเศรษฐกิจของทั้ง 2 กลุ่มที่เดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัวเป็นหลัก และเห็นได้ว่าโครงการวีคอนโด ศาลายามีสัดส่วนผู้ซื้อสูงกว่าโครงการอื่น

(3) วัตถุประสงค์การเลือกคอนโด พบว่ากลุ่มผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์ตรงกับแนวคิดของ มานพ พงศพัทธ์ (2541) แบ่งประเภทของผู้ตัดสินใจซื้อเพื่อการลงทุนและเก็งกำไร ออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ 1 Real Buyer ซื้อที่ต้องการอยู่อาศัยจริง 2 Investment หรือ Saving & Capital Gain ซื้อไว้เพื่อการลงทุน รับโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเองเพื่อปล่อยเช่า หรือเพื่อเก็บไว้ให้ลูกหลาน 3 Speculator หรือ Opportunist ซื้อไว้เพื่อเก็งกำไร ต้องการขายต่อไม่ต้องการรับโอนกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง จากการวิเคราะห์ผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ซื้อเพื่อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สิน และซื้อเพื่อเก็งกำไรมีสัดส่วน 31:68:2 ตามลำดับ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อลงทุน/เก็บเป็นทรัพย์สินมีสัดส่วนมากที่สุด มีปัจจัยการเลือกซื้อด้านทำเลที่ตั้งเป็นหลัก มีข้อสังเกตสำคัญคือจะอยู่อาศัยโดยมีระยะเวลาชัดเจนคือ 1-4 ปี หรือจนกระทั่งสำเร็จการศึกษา และหลังจากนั้นจะทำการปล่อยเช่า เนื่องจากเห็นว่าพื้นที่นี้มีจำนวนนักศึกษาใหม่เข้ามาอย่างต่อเนื่องและปล่อยเช่าได้ง่าย จึงเล็งเห็นการลงทุนระยะยาว ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Wallance F.Smith (1971) ให้ความหมายที่อยู่อาศัยว่าเป็นสินทรัพย์ลงทุนถาวร ในขณะที่กลุ่มผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไรที่มีสัดส่วนน้อยที่สุด อาจมีแนวโน้มจากการปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งไม่ให้เกิดการเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เกินพอดีของธนาคารแห่งประเทศไทย มีปัจจัยการเลือกด้านราคา/ระยะเวลาการผ่อนดาวน์ จะสังเกตได้ว่าเน้นเรื่องราคา ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ จันทน์ ประเทืองนพคุณ (2559) กล่าวว่าผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไรเลือกซื้อคอนโดราคาขายต่ำที่สุดของโครงการ ส่วนผู้เช่าที่มีวัตถุประสงค์ในการเช่าเพื่อพักอาศัยขณะศึกษา และ ทำงาน โดยมีปัจจัยการตัดสินใจเลือกเช่าคอนโดด้านทำเลที่ตั้งเป็นหลัก สอดคล้องกับงานวิจัยของ ฝนทิพย์ วงศ์ศุภชาติกุล (2558) กล่าวว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าห้องพักรับการอยู่อาศัยคือปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง

จากผลการศึกษาชี้ให้เห็นถึงลักษณะ (characteristics) ของผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา โดยมีปัจจัยการเลือกคอนโดที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการซื้อและผู้เช่า นอกจากนั้นผลการศึกษา ยังสะท้อนให้เห็นปริมาณอุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดที่ตั้งอยู่ใกล้สถานศึกษาเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการนำไปวางแผนทางการตลาดโครงการต่อไปในอนาคต

บรรณานุกรม

“คอนโดฯ มาแรง - ธุรกิจหอพักกำลังตาย: วิฤติ ทางเลือก และทางรอด ชัดเจน.” สืบค้น 3 พฤศจิกายน 2561.

www.ddproperty.com.

จันทร์ ประเทืองนพคุณ. "พฤติกรรมการตลาดใจซื้อคอนโดมิเนียมที่พัฒนาโดยนักพัฒนาศูนย์การค้า กรณีศึกษา โครงการ เอสเซ็นท์คอนโดมิเนียม จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดระยอง." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2559.

ธนาคารแห่งชาติ. "ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่สนส. 25/2561: ปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อที่อยู่อาศัย." สืบค้น 1 เมษายน 2561. www.bot.or.th/Thai.

ปกรณ พันธ์จิตต์ชัย. "กระบวนการและปัจจัยการตลาดใจซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ขนาดเล็ก : กรณีศึกษา เขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2558.

พนทิพย์ วงศ์สุชาติกุล. "ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าห้องพักสำหรับการอยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2558.

พันเลิศ ธัญญศิริ. "การศึกษาลักษณะทางกายภาพที่พักของนักศึกษา บริเวณชุมชนโดยรอบ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537.

พัลลภ กฤตยานวัช. "การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและเก็งกำไร." *วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์* 13, 48 (มกราคม-มีนาคม 2550): 46-49.

มานพ พงศทัต. *กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.

วาโร เฟิงส์วดี. *สถิติประยุกต์ สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์*. กรุงเทพฯ: สุวีนิยาสาส์น, 2553.

สุวิทย์ อาชวุฒิกุลวงศ์. "การศึกษาความต้องการบ้านหลังที่สองในเมืองของผู้ที่ทำงานในย่านศูนย์กลางธุรกิจบริเวณสีลม สุรวงศ์" วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2538.

อนุกุล รัฐพิทักษ์สันติ. "คอนโดใกล้สถานศึกษาสุดบูมแห่ซื้อเก็งกำไรให้เช่า." สืบค้น 3 พฤศจิกายน 2561.

<https://www.thairath.co.th/content/261410>.

อำนาจ สังข์ศรีแก้ว. "สภาพการอยู่อาศัยและสภาพสังคมของนักศึกษาในเขตเมืองนครปฐม." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548.

Kotler, P. and Armstrong, G. *Principles of Marketing*. 10th ed. New Jersey: Pearson-Prentice Hall, 2004.

Wallace F., Smith. *Housing: The Social and Economic Elements*. Berkeley: University of California Press, 1970.