

ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบสถานี รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน : กรณีศึกษาพื้นที่สามย่านและตลาดพลู

Factors of Decision Making in Selecting Condominiums Around Mass Rapid Transit Station: Case Studies of Samyan and Talat Phlu

รับบทความ 12/12/2566

แก้ไขบทความ 22/03/2567

ยอมรับบทความ 29/03/2567

ศศิณา แก้วสุก ไตรรัตน์ จารุทัศน์

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Sasina Kaewsuk, Trirat Jarutach

Department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University

sasina.k@alumni.chula.ac.th, trirat.j@chula.ac.th

บทคัดย่อ

เส้นทางรถไฟฟ้านับเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการขยายตัวของตลาดคอนโดมิเนียมในช่วง 10 กว่าปีที่ผ่านมา โดยจำนวนคอนโดมิเนียมที่สร้างเสร็จในพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า BTS และรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สายปัจจุบันพบว่า มีการขยายตัวค่อนข้างมาก และคอนโดมิเนียมเริ่มกลายเป็นที่อยู่อาศัยหลักของคนในยุคปัจจุบัน

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาลักษณะสังคม เศรษฐกิจ ปัจจัย และวัตถุประสงค์ในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน : พื้นที่สามย่านและตลาดพลู ของกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า รวมทั้งศึกษาความต้องการในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างในโครงการกรณีศึกษา 4 โครงการ จำนวน 400 ชุด โดยจัดเก็บข้อมูลในพื้นที่สามย่าน 2 โครงการ จำนวน 200 ชุด และพื้นที่ตลาดพลู 2 โครงการ จำนวน 200 ชุด และใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมทางสถิติ (SPSS)

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างพบว่า ผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลูส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงานอยู่ในช่วงอายุ 26-45 ปี รายได้ต่อเดือนประมาณ 20,001 - 60,000 บาท กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา อายุต่ำกว่า 25 ปี ซึ่งส่วนใหญ่มีสถานที่ทำงานหรือสถานศึกษาอยู่ในเขตใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งของคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยอยู่ โดยคอนโดมิเนียมบริเวณสามย่าน ได้แก่ เขตปทุมวัน บางรัก และสาทร ส่วนพื้นที่ตลาดพลู ได้แก่ เขตธนบุรี และยังมีเขตปทุมวัน บางรัก และสาทร เช่นเดียวกับพื้นที่สามย่าน ซึ่งทั้ง 3 เขตนี้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจของเมือง โดยกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมทั้งในพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ส่วนใหญ่ซื้อคอนโดมิเนียมโดยไม่เคยเช่าอยู่อาศัยในโครงการมาก่อน และมีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด ซึ่งคอนโดมิเนียมที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นบ้านหลังที่ 1 โดยมีเหตุผลในการซื้อ คือใกล้ที่ทำงาน และสะดวกต่อการเดินทาง ในขณะที่ผู้เช่าคอนโดมิเนียมทั้งในพื้นที่สามย่าน และตลาดพลู ส่วนใหญ่ไม่ประสงค์จะซื้อคอนโดมิเนียมของโครงการที่เช่าอยู่อาศัยในปัจจุบัน โดยมีเหตุผลในการตัดสินใจเลือกเช่า คือในอนาคตอาจเปลี่ยนที่ทำงานทำให้ไม่สะดวกในการเดินทาง และไม่ต้องมีการมีภาระ นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยที่มีส่วนสำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ทั้งกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า คือ ทำเลที่ตั้ง และสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นปัจจัยสำคัญคือ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย และที่จอดรถ ส่วนปัจจัยในห้องพัก คือ ด้านราคา ขนาดห้อง และการจัดวางผังห้อง

คำสำคัญ: ปัจจัย การตัดสินใจ คอนโดมิเนียม รอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน สามย่าน-ตลาดพลู

Abstract

Rapid mass transit has been considered the most critical factor affecting the growth of condominiums for over a decade. A massive expansion of condominiums has been witnessed around the BTS and MRT, rendering condominiums a major accommodation for people in modern days.

The current research endeavor aimed to study socioeconomic conditions, factors, and objectives pertinent to decision making in selecting condominiums around mass rapid transit stations by employing Samyan and Talat Phlu as the case studies. The study delved into the opinions of both buyers and renters as well as their future plans in accommodation adjustments. Data were collected from four hundred questionnaires distributed to residents in four condominiums in both studied areas. Two hundred of them came from two condominiums around Samyan and the other half came from two condominiums around Talat Phlu. The statistics were analyzed using SPSS.

The results revealed that the majority of condominium buyers and renters around Samyan and Talat Phlu were 26-45-year-old working individuals whose monthly income ranged from 20,001 to 60,000 Baht and students who were 25 years old or younger who studied close to the condominium locations. Condominiums around Samyan were located in Pathumwan, Bangrak, and Sathorn, while those around Talat Phlu were in Thonburi as well as Pathumwan, Bangrak, and Sathorn. All three districts are central business districts. Most buyers of condominiums in both areas were those who never rented them, whereas the most popular reason for buying was for accommodation and most bought the condominiums as their first residences because they are located in the spots which offered convenience in commuting to work. However, renters of condominiums in both areas had no interest in buying them because there was a possibility that they change their jobs and they did not want an additional financial burden. Besides, the most crucial factor influencing their decision making was the locations and facilities which included a swimming pool, a fitness center, and parking spaces. Also, the factors pertaining the rooms were prices, sizes, and room layouts.

Keywords: *factor, decision, condominium, around mass rapid transit station, Samyan-Talat Phlu*

บทนำ

คอนโดมิเนียมเริ่มกลายเป็นที่อยู่อาศัยหลักของคนในยุคปัจจุบัน ทั้งนี้ เนื่องจากปัจจัยทางด้านการต่าง ๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง ความปลอดภัย หรือแม้แต่การเพิ่มขึ้นของครอบครัวเดี่ยว ซึ่งทำให้คอนโดมิเนียมได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น โดยผู้ซื้อหรือผู้ต้องการซื้อคอนโดมิเนียมสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท คือ 1) เพื่ออยู่อาศัยจริง (real buyer) 2) เพื่อลงทุน (investor) 3) เพื่อเก็งกำไร (speculators)

จำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลช่วงตั้งแต่ พ.ศ. 2551 เป็นต้นมา ประเภทโครงการแนวสูง (คอนโดมิเนียม) มีจำนวนสัดส่วนที่สูงกว่าโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์) โดยโครงการคอนโดมิเนียมคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 70 ของจำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ทั้งหมด เป็นผลจากราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพมีการปรับขึ้นอย่างต่อเนื่องและจำนวนที่ดินว่างที่จำกัด ประกอบกับการขยายแนวเส้นทางรถไฟฟ้า (MRT, BTS) ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งทำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าต่อเนื่อง ส่งผลให้โครงการแนวสูงเป็นที่นิยมมากขึ้นเป็นลำดับ

สามย่าน เป็นย่านศูนย์กลางของกิจกรรมเมือง มีสิ่งอำนวยความสะดวกของทำเลที่มีความครบครัน อีกทั้งบางส่วนสามารถใช้สิ่งอำนวยความสะดวกร่วมกับทำเลสีลมและสาทร โดยในรัศมี 1 กิโลเมตร จากบริเวณแยกนเรศ (ถนนสีพระยา-ถนนนเรศ) ซึ่งเป็นจุดกึ่งกลางของถนนสีพระยาทำให้สามารถเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกของเมือง ทั้งแหล่งงานและอาคารสำนักงาน สถานศึกษา โรงแรม และโรงพยาบาล

ตลาดพลู เป็นทำเลที่สามารถเดินทางเข้าสู่พื้นที่ศูนย์กลางของเมือง (CBD: Central Business District) ได้โดยตรงทั้งทางถนนและด้วยรถไฟฟ้า เป็นทำเลที่สามารถเดินทางไปสู่ใจกลางเมืองและแหล่งงาน ได้อย่างสะดวกสบาย อีกทั้งใกล้ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ได้แก่ เดอะมอลล์ท่าพระ และมีร้านอาหารที่มีชื่อเสียงหลายแห่งบริเวณตลาดพลู ประกอบกับราคาคอนโดมิเนียมไม่สูงมากเมื่อเทียบกับสถานีรถไฟฟ้า BTS ก่อนหน้า และปริมาณที่ดินยังคงเหลือ

จากข้อมูลที่ได้กล่าวมาจะเห็นได้ว่า ทั้งพื้นที่สามย่านและตลาดพลูต่างเป็นบริเวณที่ผู้คนนิยมเลือกคอนโดมิเนียมเป็นที่อยู่อาศัย ทั้งในลักษณะของการซื้อเพื่ออยู่อาศัย เพื่อลงทุน หรือเพื่อเก็งกำไร รวมทั้งในลักษณะของการเช่าเพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษาปัจจัยการตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู โดยจัดกลุ่มผู้บริโภคเป็น 2 ประเภท คือ กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า ซึ่งจากการศึกษาวิทยานิพนธ์ที่ผ่านมา ยังไม่เคยมีการศึกษาประเด็นที่กลุ่มผู้เช่าและผู้ซื้อคอนโดมิเนียมมีการวางแผนจะซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบในอนาคตเพื่ออยู่อาศัย ลงทุน และเก็งกำไรหรือไม่ จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาในประเด็นดังกล่าวเพิ่มเติม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาลักษณะสังคมและเศรษฐกิจของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู
2. เพื่อศึกษาปัจจัยและวัตถุประสงค์ในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมสามย่านและตลาดพลูของกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า
3. เพื่อศึกษาความต้องการในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในอนาคตของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู
4. เพื่อวิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่ากับปัจจัยในการเลือกคอนโดมิเนียมในพื้นที่สามย่านและตลาดพลู

นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการศึกษา

กลุ่มผู้ซื้อ หมายถึง การถือครองกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของ ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ได้แก่ ไอทีโอ คิว จูฬา-สามย่าน วิช แอท สามย่าน ศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู และศุภาลัย ลอฟท์ ตลาดพลู ซึ่งจะพักอาศัยอยู่ในโครงการหรือไม่ก็ได้ หรือให้บุตร/ผู้เกี่ยวข้องพักอาศัยและไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ โดยวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ เพื่ออยู่อาศัย เพื่อลงทุน/เพื่อเป็นสินทรัพย์ และเพื่อเก็งกำไร

กลุ่มผู้เช่า หมายถึง การถือครองกรรมสิทธิ์แบบเช่า ผู้เช่าคอนโดมิเนียมในพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ได้แก่ ไอทีโอ คิว จูฬา-สามย่าน วิช แอท สามย่าน ศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู และศุภาลัย ลอฟท์ ตลาดพลู

ที่อยู่อาศัยเดิมของผู้ซื้อและผู้เช่า หมายถึง ภูมิลำเนาเดิม รวมไปถึงประเภทที่พักอาศัย และลักษณะการครอบครองกรรมสิทธิ์ของผู้บริโภคกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า

การทบทวนวรรณกรรม

จากการศึกษาวิทยานิพนธ์ที่ผ่านมาพบว่า มีวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องกับความต้องการและการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย โดยแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

- วิทยานิพนธ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับความต้องการและการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย
- วิทยานิพนธ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

วิทยานิพนธ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับความต้องการและการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

- กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์ (2538) ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ ทักษะ และความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัย อาคารชุดพักอาศัยราคาปานกลาง ในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร
- บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล (2549) เหตุปัจจัยในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า : กรณีศึกษาโครงการซีดีโฮม รัชดา และซีดีโฮม สุขุมวิท
- จุฑาวุฒิ สุทธิกมล (2559) ปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการซื้ออาคารชุดระหว่างกลุ่มนักลงทุนและกลุ่มผู้พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร
- พิมพ์ประไพ อุดมปะละ (2561) การตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดลศาลายา : กรณีศึกษา โครงการไอคอนโด ศาลายา, โครงการอิลิท ศาลายา และโครงการวิคอนโดศาลายา
- พิชชา ฉัตรชัยพลรัตน์ (2562) พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมของกลุ่มลูกค้า GENERATION Y และการรับรู้คุณค่าของคอนโดมิเนียมหลังจากการเข้าอยู่อาศัย

วิทยานิพนธ์ที่ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

- ปราโมทย์ สรรเพชรศิริ (2536) ศึกษาความต้องการและความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม
- มรกต อรรถวิวัฒน์ (2537) การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงานย่านอโศก-รัชดาภิเษก

จากการศึกษางานวิทยานิพนธ์ทั้ง 7 เล่ม มีการศึกษากลุ่มผู้พักอาศัย และกลุ่มนักลงทุน ในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียม แต่ยังไม่มีการศึกษาในประเด็นที่ผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมมีการวางแผนจะซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบในอนาคต เพื่ออยู่อาศัย ลงทุน และเก็งกำไร หรือไม่ จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาในประเด็นดังกล่าวเพิ่มเติม

ระเบียบวิธีวิจัย

จากการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้อง ได้นำมาสู่การศึกษา “ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน : กรณีศึกษาพื้นที่สามย่านและตลาดพลู” เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้วิธีการวิจัยสำรวจ (survey research) มีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือ ทำการเก็บแบบสอบถาม 400 ชุด จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อหาข้อสรุปตามแนวทางของวัตถุประสงค์งานวิจัย

พื้นที่ศึกษาเลือกศึกษา 2 โซน ได้แก่ กรุงเทพมหานครบริเวณใจกลางเมือง : สามย่าน และบริเวณด้านนอกใจกลางเมือง : ตลาดพลู เนื่องจากมีความสนใจศึกษาความสัมพันธ์ที่ศูนย์กลางธุรกิจและพื้นที่ด้านนอก โดยโครงการคอนโดมิเนียมที่

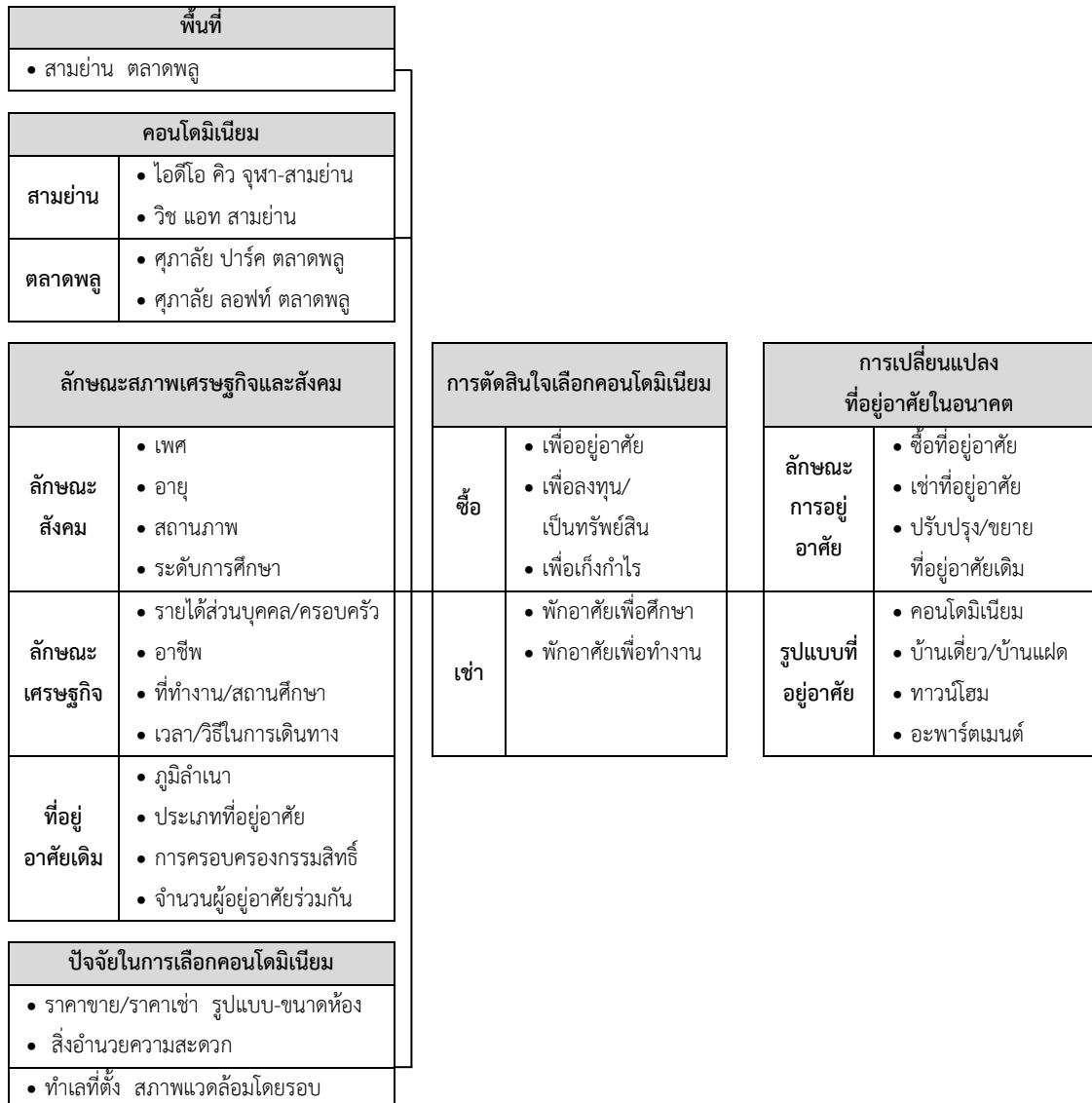
นำมาเป็นกรณีศึกษานั้น ผู้วิจัยคัดเลือกจากโครงการที่สร้างแล้วเสร็จที่มีผู้อยู่อาศัยจริง และอยู่ห่างจากสถานีรถไฟขนส่งมวลชนในรัศมี 500 เมตร ประกอบกับพิจารณาจากความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลเป็นหลัก

กรอบแนวคิดในงานวิจัย แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป : ลักษณะสังคม สภาพเศรษฐกิจ รูปแบบที่อยู่อาศัยเดิมของกลุ่มตัวอย่าง

ตอนที่ 2 การตัดสินใจเลือกคอนโดเนียม : ของกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า

ตอนที่ 3 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยในอนาคต : ลักษณะการอยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัย



ภาพ 1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย จัดทำโดย ผู้วิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดประชากร คือจำนวนยูนิตขายของโครงการคอนโดเนียมบริเวณโดยรอบสถานีรถไฟขนส่งมวลชน : พื้นที่สามย่านและตลาดพลู พื้นที่ศึกษาละ 2 โครงการ ได้แก่ ไอทีโอ คิว จุฬา-สามย่าน วิซ แอท สามย่านศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู และศุภาลัย ลอฟท์ ตลาดพลู รวมจำนวนยูนิตขายทั้งหมด 3,727 ยูนิต โดยขนาดกลุ่มตัวอย่างใช้สูตรคำนวณของทาร์โร ยามาเน่ ที่ช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 95 จะได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 362 ราย สำหรับงานวิทยานิพนธ์นี้ ผู้วิจัยได้กำหนดจำนวนเก็บแบบสอบถามทั้งหมด 400 ชุด แบ่งเป็นพื้นที่สามย่าน 200 ชุด และพื้นที่ตลาดพลู 200 ชุด รายละเอียดดังตาราง 1

ตาราง 1 จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

พื้นที่	โครงการกรณีศึกษา	ยูนิตขายของโครงการ	เก็บแบบสอบถาม (ชุด)	
สามย่าน	ไอทีโอ คิว จุฬา-สามย่าน	1,598	155	200
	วิช แอท สามย่าน	465	45	
ตลาดพลู	ศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู	785	100	200
	ศุภาลัย ลอฟท์ ตลาดพลู	879	100	
รวมทั้งหมด		3,727	400	

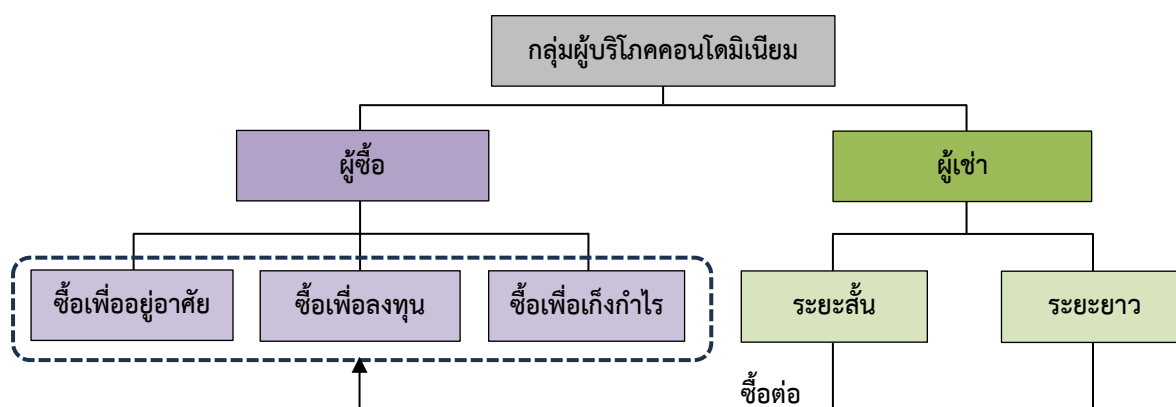
จัดทำโดย ผู้วิจัย

การรวบรวมข้อมูล

เก็บข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือข้อมูลพฤติกรรมโดยศึกษาจากแนวคิด ข้อมูลเอกสารงานวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการแจกแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด ทั้งนี้ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลในพื้นที่ระหว่างเดือนสิงหาคม-ตุลาคม พ.ศ. 2566 และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น โดยเลือกตัวอย่างแบบตามสะดวก

การวิเคราะห์ข้อมูล

งานวิทยานิพนธ์นี้ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมทางสถิติ (SPSS) เชิงพรรณนา ร้อยละ และการหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับปัจจัยและวัตถุประสงค์การเลือกคอนโดมิเนียม โดยในการศึกษาผู้วิจัยจะแสดงให้เห็นความแตกต่างกันของการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมระหว่างผู้ที่ตัดสินใจซื้อและผู้ที่ตัดสินใจเช่า โดยแบ่งกลุ่มผู้บริโภคออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้ซื้อ ได้แสดงความสัมพันธ์ในภาพ 2



ภาพ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้เช่าและกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียม จัดทำโดย ผู้วิจัย

ที่มา: กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ เล่ม 8 โดย มานพ พงศทัต, 2541. โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. หน้า 105-106.

โครงการกรณีศึกษา

ตาราง 2 โครงการกรณีศึกษา

สามย่าน		
ภาพโครงการ		
โครงการกรณีศึกษา	ไอทีโอ คิว จุฬา-สามย่าน	วิช แอท สามย่าน
ผู้ประกอบการ	อนันดา	สยามนิวเทรด
พื้นที่โครงการ	5-3-59.80 ไร่	2-0-43 ไร่
จำนวนยูนิต	1,598 ยูนิต	465 ยูนิต
จำนวนอาคาร (ชั้น, ยูนิต/ชั้น)	1 อาคาร (40 ชั้น, 21 ยูนิต/ชั้น)	1 อาคาร (25 ชั้น, 13 - 28 ยูนิต/ชั้น)
ขนาดห้อง	สตูดิโอ 21.0 - 28.5 ตร.ม. 1 ห้องนอน 33.5 - 34.0 ตร.ม. 2 ห้องนอน 47.0 - 50.0 ตร.ม. 2 ห้องนอน Duplex 66.0 ตร.ม.	สตูดิโอ 30.0 ตร.ม. 1 ห้องนอน 36.0 ตร.ม. 2 ห้องนอน 68.0 ตร.ม.
ที่จอดรถ	629 คัน (ร้อยละ 39)	175 คัน (ร้อยละ 38)
ระยะทางรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน	รถไฟฟ้า MRT สามย่าน 270 เมตร	รถไฟฟ้า MRT สามย่าน 350 เมตร
ราคาเฉลี่ย/ตารางเมตร	180,000 บาท/ตร.ม. (ข้อมูล พ.ศ. 2566)	120,000 บาท/ตร.ม. (ข้อมูล พ.ศ. 2566)
ราคาเริ่มต้น	4 ล้านบาท (ข้อมูล พ.ศ. 2566)	4 ล้านบาท (ข้อมูล พ.ศ. 2566)
ค่าเช่า เริ่มต้น	15,000 บาท/เดือน (ข้อมูล พ.ศ. 2566)	15,000 บาท/เดือน (ข้อมูล พ.ศ. 2566)
ปีที่สร้างเสร็จ	พ.ศ. 2559	พ.ศ. 2555
ตลาดพลู		
ภาพโครงการ		
โครงการกรณีศึกษา	ศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู	ศุภาลัย โลฟท์ ตลาดพลู
ผู้ประกอบการ	ศุภาลัย	ศุภาลัย
พื้นที่โครงการ	4-1-60.7 ไร่	6-1-84.8 ไร่
จำนวนยูนิต	785 ยูนิต	879 ยูนิต
จำนวนอาคาร (ชั้น, ยูนิต/ชั้น)	1 อาคาร (34 ชั้น, 31 ยูนิต/ชั้น)	1 อาคาร (35 ชั้น, 29 ยูนิต/ชั้น)
ขนาดห้อง	สตูดิโอ 27.5 - 28.5 ตร.ม. 1 ห้องนอน 35.0 - 49.0 ตร.ม. 2 ห้องนอน 60.5 - 72.5 ตร.ม.	สตูดิโอ 33.0 - 35.0 ตร.ม. 1 ห้องนอน 39.0 - 46.5 ตร.ม. 2 ห้องนอน 63.5 - 91.0 ตร.ม. 3 ห้องนอน 100.5 - 120.5 ตร.ม.
ที่จอดรถ	ร้อยละ 43	ร้อยละ 60
ระยะทางรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน	รถไฟฟ้า BTS ตลาดพลู 250 เมตร	รถไฟฟ้า BTS ตลาดพลู 450 เมตร
ราคาเฉลี่ย/ตารางเมตร	75,000 บาท/ตร.ม. (ข้อมูล พ.ศ. 2566)	80,000 บาท/ตร.ม. (ข้อมูล พ.ศ. 2566)
ราคาเริ่มต้น	2 ล้านบาท (ข้อมูล พ.ศ. 2566)	2.8 ล้านบาท (ข้อมูล พ.ศ. 2566)
ค่าเช่า เริ่มต้น	8,500 บาท/เดือน (ข้อมูล พ.ศ. 2566)	9,000 บาท/เดือน (ข้อมูล พ.ศ. 2566)
ปีที่สร้างเสร็จ	พ.ศ. 2563	พ.ศ. 2561

จัดทำโดย ผู้วิจัย

ผลการศึกษา

จำนวนกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า

จากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูล 4 โครงการ โดยเก็บแบบสอบถามทั้งหมด 400 ชุด แบ่งเป็นพื้นที่สามย่าน 200 ชุด และพื้นที่ตลาดพลู 200 ชุด จากนั้นจัดประเภทเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่า พบว่า พื้นที่สามย่านมีสัดส่วนของกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่าที่ใกล้เคียงกัน ผู้ซื้อ : ผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 52 : 48 ในขณะที่พื้นที่ตลาดพลู ผู้ซื้อจะมีสัดส่วนที่มากกว่าผู้เช่า โดยมีสัดส่วน ผู้ซื้อ : ผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 86 : 14

ตาราง 3 ผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมในโครงการกรณีศึกษา 4 โครงการ

ประเภท	สามย่าน						ตลาดพลู					
	ไอทีโอ คิว จุฬา-สามย่าน		วิซ แอท สามย่าน		รวม		ศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู		ศุภาลัย ลอฟท์ ตลาดพลู		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ซื้อ	80	55.17	24	43.64	104	52.00	90	90.00	82	82.00	172	86.00
ผู้เช่า	65	44.83	31	56.36	96	48.00	10	10.00	18	18.00	28	14.00
รวม	145	100	55	100	200	100	100	100	100	100	200	100

ลักษณะด้านสังคมและเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกคอนโดมิเนียม

สามย่าน

ผู้ซื้อคอนโดมิเนียม จากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลจำนวน 104 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงานโดยมีอาชีพเป็นพนักงานเอกชนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 52.88 รองลงมาคือ ประกอบธุรกิจส่วนตัวคิดเป็นร้อยละ 24.04 และข้าราชการ ร้อยละ 10.58 ในขณะที่มีกลุ่มนักเรียน-นักศึกษา ร้อยละ 8.65 และเกษียณอายุ ร้อยละ 4.85

กลุ่มคนทำงาน ส่วนใหญ่อายุ 36-45 ปี รองลงมาคือ อายุ 26-35 ปี รายได้ต่อเดือนของตนเอง ส่วนใหญ่ 40,001-60,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัว 50,001-100,000 บาท รองลงมาคือ 100,001-150,000 บาท สถานที่ทำงานส่วนใหญ่จะอยู่ในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตบางรัก คลองเตย สาทร และปทุมวัน วิธีการเดินทางจะใช้รถยนต์ส่วนตัว รถไฟฟ้า MRT และรถไฟฟ้า BTS

กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา (ผู้ปกครองเป็นคนซื้อคอนโดมิเนียม) ส่วนใหญ่อายุต่ำกว่า 25 ปี รายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัว 50,001-100,000 บาท สถานศึกษาอยู่ในเขตปทุมวัน วิธีการเดินทางเดินเท้าเป็นหลัก

ผู้เช่าคอนโดมิเนียม จากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลจำนวน 96 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงาน โดยมีอาชีพเป็นพนักงานเอกชนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.92 รองลงมาคือ ข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 8.33 และประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 5.21 ในขณะที่มีกลุ่มนักเรียน-นักศึกษา ร้อยละ 38.54

กลุ่มคนทำงาน ส่วนใหญ่อายุ 26-35 ปี รองลงมาคือ อายุ 36-45 ปี รายได้ต่อเดือนของตนเอง ส่วนใหญ่ 20,001-40,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัวไม่เกิน 50,000 บาท สถานที่ทำงานส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตปทุมวันและบางรัก วิธีการเดินทางส่วนใหญ่จะใช้รถไฟฟ้า MRT รถยนต์รับจ้าง (แท็กซี่ แกร็บ) รถยนต์ส่วนตัว รถเมล์ และเดินเท้า

กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา ส่วนใหญ่อายุต่ำกว่า 25 ปี รายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัว 50,001-100,000 บาท สถานศึกษาอยู่ในเขตปทุมวัน วิธีการเดินทางส่วนใหญ่เดินเท้า รถมอเตอร์รับจ้าง (แท็กซี่ แกร็บ) รถไฟฟ้า MRT และมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

ตลาดพลู

ผู้ซื้อคอนโดมิเนียม จากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลจำนวน 172 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงานโดยมีอาชีพเป็นพนักงานเอกชนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 71.55 รองลงมาคือ ข้าราชการ ร้อยละ 14.53 และประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 8.72 และในขณะที่มีกลุ่มนักเรียน-นักศึกษา ร้อยละ 4.65 และเกษียณอายุ ร้อยละ 0.58

กลุ่มคนทำงาน ส่วนใหญ่เป็นพนักงานเอกชน อายุ 26-35 ปี รายได้ต่อเดือนของตนเองส่วนใหญ่ 40,001-60,000 บาท รองลงมา คือ 20,001-40,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัว 50,001-100,000 บาท รองลงมาคือ รายได้ไม่เกิน 50,000 บาท สถานที่ทำงานส่วนใหญ่จะอยู่ในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตสาทร บางรัก และปทุมวัน รองลงมาคือ ผังธนบุรี ในเขตธนบุรี คลองสาน และบางแค วิธีการเดินทางส่วนใหญ่จะใช้รถไฟฟ้า BTS และรถยนต์ส่วนตัว

กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา (ผู้ปกครองเป็นคนซื้อคอนโดมิเนียม) ส่วนใหญ่อายุต่ำกว่า 25 ปี รายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท สถานศึกษาอยู่ในเขตปทุมวัน วิธีการเดินทางรถไฟฟ้า BTS

ผู้เช่าคอนโดมิเนียม จากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลจำนวน 28 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงาน โดยมีอาชีพเป็นพนักงานเอกชนมากที่สุด ร้อยละ 71.43 (20 ราย) รองลงมาคือ ข้าราชการ ร้อยละ 7.14 (2 ราย) และประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 3.57 (1 ราย) ในขณะที่มีกลุ่มนักเรียน-นักศึกษา ร้อยละ 17.86 (5 ราย)

กลุ่มคนทำงาน ส่วนใหญ่อายุ 26-35 ปี รายได้ต่อเดือนของตนเองส่วนใหญ่ 20,001-40,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัว 50,001-100,000 บาท สถานที่ทำงานส่วนใหญ่จะอยู่ในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตสาทร บางรัก และปทุมวัน โซนผังธนบุรีในเขตธนบุรี บางกอกใหญ่ และบางกอกน้อย เดินทางส่วนใหญ่จะใช้รถไฟฟ้า BTS และรถยนต์ส่วนตัว

กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา ส่วนใหญ่อายุต่ำกว่า 25 ปี รายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท รายได้ต่อเดือนของครอบครัวไม่เกิน 50,000 บาท และอยู่ในช่วง 50,001-150,000 บาท สถานศึกษาอยู่ในเขตปทุมวันและวัฒนา วิธีการเดินทางรถไฟฟ้า BTS

ปัจจัยที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อ/เช่าคอนโดมิเนียม

กลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู มีปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมเหมือนกัน โดยให้ลำดับความสำคัญ 3 อันดับแรก คือทำเลที่ตั้งโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ และวัสดุก่อสร้างในห้องชุด ตามลำดับ

ทำเลที่ตั้ง ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณา คือใกล้รถไฟฟ้าทำให้สะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งโครงการกรณีศึกษาคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านจะอยู่ใกล้กับรถไฟฟ้า MRT สามย่าน อีกทั้งในกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมสามย่านมองว่า ทำเลนี้มีศักยภาพเหมาะแก่การลงทุน ส่วนตลาดพลูจะอยู่ใกล้กับรถไฟฟ้า BTS ตลาดพลู ที่สำคัญอย่างมากที่ทำให้กลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมตลาดพลูมองว่าตลาดพลูเป็นทำเลที่อยู่ไม่ไกลจากตัวเมืองมากนัก รองลงมาคือ อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า แหล่งช้อปปิ้ง เป็นต้น

ห้องพัก ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาของทั้ง 2 พื้นที่ที่มีความเหมือนกันทั้ง 3 อันดับ คือ ราคา ขนาดห้อง และการจัดวางผังห้อง ตามลำดับ

ส่วนกลางโครงการ ที่กลุ่มผู้ซื้อให้ความสำคัญ คือสระว่ายน้ำและห้องออกกำลังกาย นอกจากนี้ที่จอดรถและสวนพักผ่อนก็เป็นหนึ่งในปัจจัยที่นำมาประกอบในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมอีกด้วย

กลุ่มผู้เช่าคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู

มีปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมเหมือนกัน คือ ทำเลที่ตั้งโครงการ ราคา และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ

ทำเลที่ตั้ง ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณา คือใกล้รถไฟฟ้าทำให้สะดวกต่อการเดินทาง และทำเลอยู่ใกล้ที่ทำงาน หรือสถานศึกษา อีกทั้งอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า แหล่งช้อปปิ้ง เป็นต้น

ห้องพัก ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณา คือ ราคา ขนาดห้อง และการจัดวางผังห้อง

ส่วนกลางโครงการ ผู้เช่าให้ความสำคัญทั้ง 2 พื้นที่ คือ สระว่ายน้ำและห้องออกกำลังกาย นอกจากนี้สวนพักผ่อนก็เป็นหนึ่งในปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเช่าคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่าน ในขณะที่พื้นที่ตลาดพลูจะดูเรื่องบริเวณล๊อบบี้และที่จอดรถประกอบด้วย

ตาราง 4 ปัจจัยที่ส่งผลให้เลือกคอนโดมิเนียมของโครงการพื้นที่สามย่านและตลาดพลู

ปัจจัยที่ส่งผลให้ เลือกคอนโดมิเนียม		สามย่าน		ตลาดพลู	
		ไอดีโอ คิว จุฬา-สามย่าน	วิช แอท สามย่าน	ศุภาลัย ปาร์ค ตลาดพลู	ศุภาลัย ลอฟท์ ตลาดพลู
ปัจจัยที่ ตัดสินใจ เลือก	ผู้ซื้อ	1. ทำเลที่ตั้งโครงการ 2. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ 3. วัสดุก่อสร้างในห้องชุด			
	ผู้เช่า	1. ทำเลที่ตั้งโครงการ 2. ราคา 3. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ		1. ทำเลที่ตั้งโครงการ 2. สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ 3. ราคา	
ทำเล	ผู้ซื้อ	1. ใกล้รถไฟฟ้าสะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ที่ทำงาน หรือสถานศึกษา 2. พื้นที่เหมาะสมแก่การลงทุน 3. อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก		1. ใกล้รถไฟฟ้าสะดวกต่อการเดินทาง 2. อยู่ไม่ไกลจากตัวเมือง 3. อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	
	ผู้เช่า	1. ใกล้ที่ทำงาน หรือสถานศึกษา 2. ใกล้รถไฟฟ้าสะดวกต่อการเดินทาง 3. อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก		1. ใกล้รถไฟฟ้าสะดวกต่อการเดินทาง 2. ใกล้ที่ทำงาน หรือสถานศึกษา 3. อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	
ห้องพัก	ผู้ซื้อ	1. ราคา			

การตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต

สามย่าน

กลุ่มผู้ซื้อ คอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบัน จากข้อมูลตาราง 5 ในอนาคตมีความคิดที่จะปรับปรุง หรือ ขยายที่อยู่อาศัยเดิมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.77 รองลงมาคือ ซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 42.31 และ เช่าที่อยู่อาศัย ร้อยละ 1.92 โดยมีรายละเอียดรูปแบบการเลือกที่อยู่อาศัย ดังนี้

- **ปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในอนาคต** ภายในระยะเวลา 5-10 ปี เป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 58.62 รองลงมาคือ ภายในระยะเวลา 2-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 22.41 โดยเลือกที่จะปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในกรุงเทพมหานครมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.59 ในต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 22.41

- **ซื้อที่อยู่อาศัย** ส่วนใหญ่มีความคิดที่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด ร้อยละ 79.55 (35 ราย) รองลงมาคือ ซื้อเพื่อลงทุน/เป็นทรัพย์สิน ร้อยละ 15.91 (7 ราย) และซื้อเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 4.55 (2 ราย) โดยกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบันมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยมีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยในอนาคต ภายใน 5-10 ปี ร้อยละ 40.00 (14 ราย) และภายใน 2-5 ปี ร้อยละ 34.29 (12 ราย) ซึ่งเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 74.29 (26 ราย) โดยส่วนใหญ่เลือกอยู่ในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตปทุมวัน บางรัก สาทร วัฒนา และบางคอแหลม ซึ่งเลือกซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุด ร้อยละ 71.43 (25 ราย) รองลงมาคือ บ้านเดี่ยว ร้อยละ 25.71 (9 ราย) ซึ่งงบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบัน อยู่ในช่วง 2-6 ล้านบาท ร้อยละ 65.71 (23 ราย) โดยเป็นช่วง 2-4 ล้านบาท ร้อยละ 28.57 (10 ราย) 4-6 ล้านบาท ร้อยละ 37.14 (13 ราย)

- **เช่าที่อยู่อาศัย** ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบัน มีความคิดที่จะเช่าที่อยู่อาศัยในอนาคตเป็น ส่วนน้อย คิดเป็นร้อยละ 1.92 (2 ราย) เท่านั้น

กลุ่มผู้เช่า คอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบัน จากข้อมูลตาราง 5 ในอนาคตมีความคิดที่จะปรับปรุง หรือ ขยายที่อยู่อาศัยเดิมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.71 รองลงมาคือ ซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 29.17 และ เช่าที่อยู่อาศัย ร้อยละ 28.13 โดยมีรายละเอียดรูปแบบการเลือกที่อยู่อาศัย ดังนี้

- **ปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในอนาคต** ภายใน 5-10 ปี เป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 56.10 (23 ราย) รองลงมาคือ ภายในระยะเวลา 2-5 ปี ร้อยละ 34.15 (14 ราย) โดยเลือกที่จะปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 60.98 (25 ราย) ในต่างจังหวัด ร้อยละ 39.02 (16 ราย)

- **ซื้อที่อยู่อาศัย** ส่วนใหญ่มีความคิดที่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด ร้อยละ 82.14 (23 ราย) รองลงมาคือ ซื้อเพื่อลงทุน/เพื่อเป็นทรัพย์สิน ร้อยละ 17.86 (5 ราย) และไม่พบผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยกลุ่มผู้เช่าคอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบัน มีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยมีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยในอนาคต ภายใน 5-10 ปี ร้อยละ 65.22 (15 ราย) และภายใน 2 - 5 ปี ร้อยละ 30.43 (7 ราย) ซึ่งเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 86.96 (20 ราย) โดยส่วนใหญ่เลือกอยู่ในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตปทุมวัน บางรัก และสาทร ซึ่งเลือกซื้อบ้านเดี่ยว ร้อยละ 34.78 (8 ราย) และเลือกคอนโดมิเนียม ร้อยละ 26.09 (6 ราย) มีงบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบัน อยู่ในช่วง 2-6 ล้านบาท ร้อยละ 91.30 (21 ราย) โดยเป็นช่วง 2-4 ล้านบาท ร้อยละ 47.83 (11 ราย) 4-6 ล้านบาท ร้อยละ 43.48 (10 ราย)

- **เช่าที่อยู่อาศัย** มีความคิดที่จะเช่าที่อยู่อาศัยในอนาคตจำนวน 27 ราย ไม่เกิน 2 ปี ร้อยละ 55.56 (15 ราย) และภายใน 2-5 ปี ร้อยละ 37.04 (10 ราย) ซึ่งเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 88.89 (24 ราย) โดยส่วนใหญ่เลือกอยู่ในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ร้อยละ 62.50 (15 ราย) ในเขตปทุมวัน บางรัก และสาทร รองลงมาคือ โซนกรุงเทพมหานครชั้นใน ร้อยละ 37.50 (9 ราย) ในเขต

พญาไท จตุจักร ห้วยขวาง และบางซื่อ เลือกรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นคอนโดมิเนียมมากที่สุด ร้อยละ 92.59 (25 ราย) ราคาที่ค่าเช่า ร้อยละ 11-20 ของรายได้ ร้อยละ 40.74 (11 ราย)

ตลาดพลู

กลุ่มผู้ซื้อ คอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน จากข้อมูลตาราง 5 ในอนาคตมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.95 รองลงมาคือ ปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิม คิดเป็นร้อยละ 33.72 และเช่าที่อยู่อาศัย ร้อยละ 2.33 โดยมีรายละเอียดรูปแบบการเลือกที่อยู่อาศัย ดังนี้

- **ซื้อที่อยู่อาศัย** ส่วนใหญ่มีความคิดที่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด ร้อยละ 78.18 (86 ราย) รองลงมาคือซื้อเพื่อลงทุน/เป็นทรัพย์สิน ร้อยละ 19.09 (21 ราย) และซื้อเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 2.73 (3 ราย) โดยกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน มีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยในอนาคตภายใน 5-10 ปี ร้อยละ 52.33 (45 ราย) และภายใน 2-5 ปี ร้อยละ 16.28 (14 ราย) เลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 59.30 (51 คน) โดยส่วนใหญ่เลือกอยู่ในโซนฝั่งธนบุรี ธนบุรี บางแค ทุ่งครุ และจอมทอง ซึ่งเลือกซื้อบ้านเดี่ยวมากที่สุด ร้อยละ 60.47 (52 ราย) รองลงมาคือ คอนโดมิเนียม ร้อยละ 25.58 (22 ราย) ซึ่งงบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบันอยู่ในช่วง 1-4 ล้านบาท ร้อยละ 72.1 (62 ราย) โดยเป็นช่วง 1-2 ล้านบาท ร้อยละ 31.40 (27 ราย) 2-4 ล้านบาท ร้อยละ 40.70 (35 ราย)

- **ปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในอนาคต** ภายในระยะเวลา 5-10 ปี เป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 60.34 (35 ราย) รองลงมาคือ ภายใน 2-5 ปี ร้อยละ 20.69 (12 ราย) โดยเลือกที่จะปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในกรุงเทพมหานคร ร้อยละ 50.00 (29 ราย) ในต่างจังหวัด ร้อยละ 50.00 (29 ราย)

- **เช่าที่อยู่อาศัย** ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน มีความคิดที่จะเช่าที่อยู่อาศัยในอนาคตเป็นส่วนน้อย ร้อยละ 2.33 (4 ราย)

กลุ่มผู้เช่า คอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน จากข้อมูลตาราง 5 ในอนาคตมีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุด ร้อยละ 67.86 (19 ราย) รองลงมา คือ เช่าที่อยู่อาศัย ร้อยละ 32.14 (9 ราย) และไม่พบคนที่ตัดสินใจปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิม โดยมีรายละเอียดรูปแบบการเลือกที่อยู่อาศัย ดังนี้

- **ซื้อที่อยู่อาศัย** ส่วนใหญ่มีความคิดที่จะซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากที่สุด ร้อยละ 89.47 (17 ราย) รองลงมาคือซื้อเพื่อลงทุน/เป็นทรัพย์สิน ร้อยละ 10.53 (2 ราย) และไม่พบผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยกลุ่มผู้เช่าคอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน มีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยในอนาคตภายใน 2-5 ปี ร้อยละ 52.94 (9 ราย) และภายใน 5-10 ปี ร้อยละ 29.41 (5 ราย) ซึ่งเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 100 (17 ราย) โดยส่วนใหญ่ยังไม่ได้ตัดสินใจเลือกโซน ร้อยละ 58.82 (10 ราย) รองลงมาคือ เลือกอยู่ในโซนฝั่งธนบุรี ร้อยละ 35.29 (6 ราย) ในเขตธนบุรี บางแค และราษฎร์บูรณะ ซึ่งเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ร้อยละ 58.82 (10 ราย) และเลือกบ้านเดี่ยว ร้อยละ 29.41 (5 ราย) มีงบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบัน อยู่ในช่วง 2-6 ล้านบาท ร้อยละ 82.35 (14 ราย) โดยแบ่งเป็นช่วง 2-4 ล้านบาท ร้อยละ 58.82 (10 ราย) 4-6 ล้านบาท ร้อยละ 23.53 (4 ราย)

- **เช่าที่อยู่อาศัย** มีความคิดที่จะเช่าที่อยู่อาศัยในอนาคต ร้อยละ 32.14 (9 ราย) โดยทั้งหมดมีความคิดที่จะเช่าที่อยู่อาศัยภายในไม่เกิน 2 ปี ซึ่งเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด ร้อยละ 100 (9 ราย) โดยส่วนใหญ่เลือกอยู่ในโซนฝั่งธนบุรี ร้อยละ 55.56 (5 ราย) ในเขตธนบุรี บางแค ราษฎร์บูรณะ และภาษีเจริญ รองลงมาคือ โซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ร้อยละ 33.33 (3 ราย) ในเขตปทุมวันและคลองเตย เลือกรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นคอนโดมิเนียมมากที่สุด ร้อยละ 77.78 (7 ราย) ราคาที่ค่าเช่า ร้อยละ 21-30 ของรายได้ ร้อยละ 55.56 (5 ราย)

- **ปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิมในอนาคต** จากการเก็บข้อมูลยังไม่พบ

ตาราง 5 การตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต : ผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมสามย่านและตลาดพลู

การตัดสินใจเกี่ยวกับ ที่อยู่อาศัยในอนาคต		กลุ่มผู้ซื้อ คอนโดมิเนียมในปัจจุบัน		กลุ่มผู้เช่า คอนโดมิเนียมในปัจจุบัน		รวมทั้งหมด	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สามย่าน	ซื้อที่อยู่อาศัย	44	42.31	28	29.17	72	36.00
	เช่าที่อยู่อาศัย	2	1.92	27	28.13	29	14.50
	ปรับปรุง/ขยายที่อยู่อาศัยเดิม	58	55.77	41	42.71	99	49.50
	รวม	104	100	96	100	200	100
ตลาดพลู	ซื้อที่อยู่อาศัย	110	63.95	19	67.86	129	64.50
	เช่าที่อยู่อาศัย	4	2.33	9	32.14	13	6.50
	ปรับปรุง/ขยายที่อยู่อาศัยเดิม	58	33.72	0	0.00	58	29.00
	รวม	172	100	28	100	200	100
รวม		276	-	124	-	400	-

สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

ลักษณะด้านสังคมและเศรษฐกิจ

ทั้งในพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่เป็นพนักงาน หรือลูกจ้างเอกชน อยู่ในช่วงอายุ 26–45 ปี รายได้ต่อเดือนประมาณ 40,001–60,000 บาท ในขณะที่กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา อายุต่ำกว่า 25 ปี โดยสถานที่ทำงานหรือสถานศึกษาจะอยู่ในเขตใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งของคอนโดมิเนียม แต่ผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมบริเวณตลาดพลูจะมีสถานที่ทำงาน หรือสถานศึกษาอยู่ในเขตปทุมวัน บางรัก และสาทร ซึ่งเป็นพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจของเมือง (CBD: Central Business District)

วัตถุประสงค์ในการเลือกคอนโดมิเนียม

จากการศึกษาวัตถุประสงค์ในการเลือกคอนโดมิเนียม ได้จำแนกออกเป็น 2 ประเภท คือ วัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม และวัตถุประสงค์ในการเลือกเช่าคอนโดมิเนียม โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลู จากการตอบแบบสอบถามทั้งหมด 400 ราย ซึ่งสามารถเก็บแบบสอบถามผู้ซื้อได้ 276 ราย และผู้เช่า 124 ราย พบว่า ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ซื้อคอนโดมิเนียมโดยไม่เคยเช่าอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมของโครงการมาก่อนร้อยละ 93.84 (259 ราย) เคยเช่าอยู่อาศัยก่อนตัดสินใจซื้อร้อยละ 6.16 (17 ราย) ในขณะที่ผู้เช่าคอนโดมิเนียมที่เช่าอยู่ปัจจุบันไม่ประสงค์จะซื้อคอนโดมิเนียมของโครงการที่เช่าอาศัยอยู่ คิดเป็นร้อยละ 74.19 (92 ราย) กำลังตัดสินใจที่จะซื้อคอนโดมิเนียมของโครงการร้อยละ 25.81 (32 ราย)

ปัจจัยที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อ/เช่าคอนโดมิเนียม

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมในพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ทั้งในกลุ่มผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียม คือ ทำเลที่ตั้งโครงการ ทั้งนี้ มีเหตุผลสำคัญคือเดินทางสะดวกต่อการไปสถานศึกษา-ที่ทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิทยานิพนธ์ของพิมพ์ประไพ อุดมพละ (2561) กล่าวว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ได้แก่ ด้านที่ตั้งคือใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา ส่วนปัจจัยในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมของผู้ซื้อที่มีค่าเฉลี่ยคะแนนรองลงมาคือ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ และด้านวัสดุก่อสร้างในห้องชุด สำหรับผู้เช่าปัจจัยในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียมรองลงมาคือ ด้านราคาและสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

โดยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ที่ทั้งผู้ซื้อและผู้เช่าคอนโดมิเนียมพื้นที่สามย่านและตลาดพลูให้ความสำคัญ และเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกคอนโดมิเนียม คือ สะระว่ายน้ำและห้องออกกำลังกาย ประกอบกับการพิจารณาที่จอดรถและสวนพักผ่อน

การตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในอนาคต

กลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในปัจจุบันทั้งพื้นที่สามย่านและตลาดพลูในอนาคตส่วนใหญ่มีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีวัตถุประสงค์ซื้อเพื่ออยู่อาศัยภายใน 5-10 ปี ซึ่งส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณที่ซื้ออยู่ ในปัจจุบัน กล่าวคือ ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบัน อนาคตส่วนใหญ่ยังคงเลือกซื้อในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตปทุมวัน บางรัก สาทร วัฒนา และบางคอแหลม งบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบันอยู่ในช่วง 2-6 ล้านบาท ในขณะที่ผู้ซื้อคอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน อนาคตส่วนใหญ่ยังคงเลือกซื้อในโซนฝั่งธนบุรี ในเขตธนบุรี บางแค ท่งครุ และจอมทอง งบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบัน อยู่ในช่วง 1-4 ล้านบาท อีกทั้งผู้ซื้อคอนโดมิเนียมในปัจจุบันทั้งพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ยังมีความคิดที่จะปรับปรุง หรือขยายที่อยู่อาศัยเดิม ภายในระยะเวลา 5-10 ปี ส่วนเลือกเช่าที่อยู่อาศัยในอนาคตเป็นจำนวนน้อย

กลุ่มผู้เช่าคอนโดมิเนียมในปัจจุบันทั้งพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ในอนาคตส่วนใหญ่มีความคิดที่จะซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีวัตถุประสงค์ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ภายใน 5-10 ปี ซึ่งส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมบริเวณที่เช่าอยู่ ในปัจจุบัน กล่าวคือ ผู้เช่าคอนโดมิเนียมสามย่านในปัจจุบัน อนาคตส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกซื้อในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตปทุมวัน บางรัก และสาทร มีงบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบัน อยู่ในช่วง 2-6 ล้านบาท อีกทั้งยังมีความคิดที่จะเช่าอยู่อาศัย ภายใน 5-10 ปี โดยยังคงเลือกเช่าในโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตปทุมวัน บางรัก และสาทร อีกด้วย ในขณะที่ผู้เช่าคอนโดมิเนียมตลาดพลูในปัจจุบัน อนาคตส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกซื้อในโซนฝั่งธนบุรี ในเขตธนบุรี บางแค และราษฎร์บูรณะ มีงบประมาณที่ตั้งใจจะซื้อเมื่อเทียบเป็นราคาปัจจุบัน อยู่ในช่วง 2-6 ล้านบาท อีกทั้งยังมีความคิดที่จะเลือกเช่าที่อยู่อาศัยในอนาคตภายในไม่เกิน 2 ปี โดยยังคงเลือกเช่าในโซนฝั่งธนบุรีในเขตธนบุรี บางแค ราษฎร์บูรณะ และภาษีเจริญ และโซน CBD (ศูนย์กลางธุรกิจ) ในเขตปทุมวันและคลองเตยอีกด้วย

กล่าวโดยสรุปจากผลการศึกษาทั้งหมด ที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลโดยการตอบแบบสอบถาม กลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มผู้เช่าคอนโดมิเนียมทั้งพื้นที่สามย่านและตลาดพลู ส่วนใหญ่ในอนาคตมีความคิดที่จะอยู่อาศัยในทำเลเดิม และมีกลุ่มผู้เช่าคอนโดมิเนียมในปัจจุบันที่ในอนาคตตัดสินใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยด้วย ซึ่งประเด็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในทำเลที่อยู่อาศัยเดิมอีกครั้ง เป็นประเด็นที่น่าสนใจ และควรศึกษาเพิ่มเติมเพื่อให้มีความสมบูรณ์ของเนื้อหามากยิ่งขึ้นสำหรับในงานวิจัยครั้งถัดไป

บรรณานุกรม

- กิตติพงษ์ ไตรสารวัฒน์. (2538). ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ ทศนคติ และความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัย อาคารชุดพักอาศัย ราคาปานกลาง ในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จุฑาวัฒน์ สุทธิภมรา. (2559). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการซื้ออาคารชุดระหว่างกลุ่มนักลงทุนและกลุ่มผู้พักอาศัยในเขต กรุงเทพมหานคร [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- บุศรินทร์ รุ่งรัตนกุล. (2549). เหตุจูงใจในการตัดสินใจซื้อห้องชุดพักอาศัยใกล้สถานีรถไฟฟ้า : กรณีศึกษา โครงการซีดีโฮม รัชดา และซีดีโฮม สุขุมวิท [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปรามิทธิ์ สรรเพชรศิริ. (2536). ศึกษาความต้องการและความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานของผู้ที่ทำงาน ในย่านสีลม [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พิมพ์ประไพ อุดมปละ. (2561). การตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกคอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา : กรณีศึกษา โครงการไอคอนโด ศาลายา โครงการอิลิท ศาลายา และโครงการวีคอนโดศาลายา [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พิชชา ฉัตรชัยพลรัตน์ (2562). พฤติกรรมการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมของกลุ่มลูกค้า GENERATION Y และการรับรู้คุณค่าของ คอนโดมิเนียมหลักจากการเข้าอยู่อาศัย [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- มรกต อรรถวิวัฒน์. (2537). การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงานย่านอโศก- รัชดาภิเษก [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มานพ พงศทัต. (2541). กลยุทธ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ เล่ม 8. โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2537). การบริหารการโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด. พัฒนาศึกษา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และเฉลิมชัย บุญเรือง. (2538). พฤติกรรมผู้บริโภค. พัฒนาการศึกษา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ศุภร เสรีรัตน์, ปริญญ์ ลักษณะานนท์, และองอาจ ปะวานิช. (2541). กลยุทธ์การตลาดและการบริหาร การตลาด. Diamond.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ศุภร เสรีรัตน์, ปริญญ์ ลักษณะานนท์, และองอาจ ปะวานิช. (2546). การบริหารการตลาดยุคใหม่. ธรรมสาร.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ศุภร เสรีรัตน์, ปริญญ์ ลักษณะานนท์, และองอาจ ปะวานิช. (2549). การวิจัยการตลาด. ธรรมสาร.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค. ธรรมสาร.
- สุวิทย์ อาชวุฒิกุลวงศ์. (2538). การศึกษาความต้องการบ้านหลังที่สองในเมืองของผู้ที่ทำงานในย่านศูนย์กลางธุรกิจบริเวณ สีลม สุรวงศ์ [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2543). พฤติกรรมผู้บริโภค (พิมพ์ครั้งที่ 6). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อลงกรณ์ จำฟู. (2554). การศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยในการเลือกอาคารชุดพักอาศัยเป็นบ้านหลังที่สองในเขตชั้นในกับชั้น กลางของกรุงเทพมหานคร [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ไม่ได้ดีพิมพ์]. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Kotler, P. (1997). *Marketing management: Analysis, planning, implement, and control*. Prentice-Hall.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An introductory analysis* (3rd ed.). Harper & Row.