

# ทัศนคติของผู้ซื้อบ้านที่มีต่อโครงการบ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร และอาคารชุด

HOUSE BUYERS' ATTITUDES TOWARDS SUBDIVISION-LAND HOUSING,  
UNSUBDIVISION-LAND HOUSING AND CONDOMINIUM PROJECTS

## เอกภณ จีวะสุวรรณ

อาจารย์ประจำสาขาวิชานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
Email : utt\_035@hotmail.com

## บทคัดย่อ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยในปัจจุบันมีอยู่หลายประเภท ซึ่งสามารถแบ่งตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้เป็น 3 ประเภท คือ โครงการบ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร และอาคารชุด ซึ่งแต่ละประเภทมีข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ต่างกัน มีคุณสมบัติของบ้านหรือโครงการที่ต่างกัน ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาทัศนคติของผู้ซื้อบ้านเพื่อทราบความเห็นต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท ซึ่งจะนำไปสู่การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการแต่ละประเภท การวิจัยนี้ใช้การวิจัยเชิงปริมาณเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากผู้ต้องการซื้อบ้านในกรุงเทพมหานครในช่วงปี พ.ศ. 2552 ถึง พ.ศ. 2554 จำนวน 405 ชุด ผลการวิจัยพบว่า โครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และมีความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตที่ตีมาก อาคารชุดมีปัจจัยด้านการคมนาคมและการเข้าถึงแหล่งงานที่ดีกว่าประเภทอื่น บ้านจัดสรรมีสภาพแวดล้อมโดยรอบที่ดีกว่าประเภทอื่น และบ้านไม่จัดสรรมีทำเลที่ดีพอใช้ ในราคาที่ถูกกว่าประเภทอื่น ผลการวิจัยที่ได้เป็นแนวทางให้ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในการวางแผนพัฒนาโครงการ

**คำสำคัญ :** ทัศนคติของผู้ซื้อบ้าน บ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร อาคารชุด

## ABSTRACT

There are several types of real estate products. It can be divided by real estate laws and regulations into 3 types: subdivision-land housing, unsubdivision-land housing, and condominium projects. Each project is different in term of laws, regulations, and properties. The researcher was interested in house buyers' attitudes towards each type of projects. These attitudes led to project strength and weakness analysis. This research was a quantitative research that collected data by questionnaires from 405 peoples who plan to buy house in 2009-2011. The results showed that

both of subdivision-land housing and condominium are very well in security and reliability of developer. Condominium has advantage over the others in transportation and workplace accessing. Subdivision-land housing is better than others in environment. Unsubdivision-land housing has fairly location and lower price than the others. The results can be used by developers to plan and develop real estate project

**KEYWORDS :** House buyers' attitude, Subdivision-land housing, Unsubdivision-land housing, Condominium project

## บทนำ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยในปัจจุบันมีอยู่หลายประเภท ซึ่งสามารถแบ่งตามข้อกำหนดและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้เป็น 3 ประเภท คือ โครงการบ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร และอาคารชุด ซึ่งแต่ละประเภทมีข้อกำหนดและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่แตกต่างกัน มีคุณสมบัติของบ้านหรือโครงการที่แตกต่างกัน

**โครงการบ้านจัดสรร** หมายถึง โครงการบ้านที่อยู่ในโครงการที่มีการจัดสรรที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 10 แปลงขึ้นไป ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ ที่มีการจัดพื้นที่ส่วนกลาง เช่น สระว่ายน้ำ สโมสร สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ มีการจัดตั้งนิติบุคคลในการดูแล ซึ่งเป็นโครงการที่เข้าข่ายพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 และข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2544

**โครงการบ้านไม่จัดสรร** หมายถึง บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ ที่อยู่บนที่ดินและตั้งอยู่บนถนนสาธารณะทั่วไป และมีการแบ่งที่ดินแปลงย่อยไม่ถึง 10 แปลง ไม่มีพื้นที่ส่วนกลาง เช่น สระว่ายน้ำ สโมสร พนักงานรักษาความปลอดภัยและนิติบุคคลในการดูแล ซึ่งเป็นโครงการที่ไม่เข้าข่ายพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 และข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2544

**โครงการอาคารชุด** หมายถึง อาคารชุดพักอาศัยที่อยู่อาศัยร่วมกันในอาคารเดียวกันสามารถแยกกรรมสิทธิ์ออกเป็น ส่วนๆ ได้ ที่มีการจัดพื้นที่ส่วนกลางในอาคารหรือในโครงการ เช่น สิ่งอำนวยความสะดวก สระว่ายน้ำ ซึ่งเป็นโครงการที่เข้าข่ายพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522

ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาทัศนคติของผู้ซื้อบ้านที่มีต่อโครงการบ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร และอาคารชุด เพื่อทราบความเห็นของผู้บริโภคต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท ซึ่งทัศนคติของผู้ซื้อบ้านจะนำไปสู่การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการแต่ละประเภท เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้รับทราบ และผู้พัฒนาโครงการจะสามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีศักยภาพที่ดีขึ้นในส่วนที่ผู้ซื้อบ้านมีความเห็นว่าเป็นจุดอ่อน และสามารถทำการนำเสนอหรือทำการส่งเสริมการตลาดในส่วนที่ผู้ซื้อบ้านมีความเห็นว่าเป็นจุดแข็งได้

ผลการวิจัยจะทำให้เกิดประโยชน์ต่อผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการวางแผนการพัฒนาโครงการในแต่ละประเภท

## วัตถุประสงค์การวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้ซื้อบ้านที่มีต่อโครงการบ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร และอาคารชุด

## สมมติฐานของการวิจัย

ทัศนคติของผู้ซื้อบ้านไม่จัดสรรมีระดับน้อยกว่าโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด

## ระเบียบวิธีวิจัย

ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลจากพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2544 และพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 เพื่อให้คำจำกัดความในการวิจัยดังที่แสดงในบทนำ

ผู้วิจัยศึกษาบทความที่เกี่ยวข้องกับผู้ซื้อบ้านและความต้องการในการอยู่อาศัย ดังนี้

ความไม่เท่าเทียมกันในการบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่จัดให้มีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย การรวมกลุ่มในการอยู่อาศัยมีสาเหตุในการรวมกลุ่มได้ 2 กรณี คือ 1) ความสะดวกในการเข้าถึง ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ศึกษา ใช้จ่ายใช้สอยและติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณ คือ ข้างเส้นทางคมนาคม และกระจายอยู่รอบๆ ศูนย์ธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงาน และสถานศึกษานั้นๆ 2) การรวมกลุ่มอาคารที่พักอาศัยจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องการให้บริการสาธารณูปโภคของเมือง (Brian, 1972; Needham, 1977)

การเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ควรสามารถใช้องค์ประกอบของกิจกรรมต่างๆ ในเมืองได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนแบบสมัยใหม่และโครงข่ายระบบการคมนาคม แม้จะอยู่ไกลจากศูนย์กลางเมือง แต่สามารถเดินทางเข้าสู่เมืองได้โดยสะดวกและรวดเร็ว ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยต้องมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมของเมืองเป็นลำดับแรก ซึ่งหมายถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านกายภาพ เศรษฐกิจและสังคมของเมือง เช่น การใช้ที่ดินประเภทต่างๆ กับระบบคมนาคมขนส่ง สาธารณูปโภค สาธารณูปการของเมือง กระจายตัวของประชากรตามแหล่งการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยและพื้นที่ส่วนที่บริการอื่นๆ ของเมือง มีความเชื่อมโยงซึ่งกันและกันระหว่างการเลือกที่ตั้งของกิจกรรมการจ้างงานพื้นฐาน จะเป็นตัวกำหนดลักษณะของพื้นที่และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงจำนวนครัวเรือนในที่สุด ดังนั้นการกระจายตัวของแหล่งงาน และที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีก และบริการอื่นๆ จึงเป็นปัจจัยสำคัญ โดยต้องพิจารณาการเดินทางไปทำงาน ได้สะดวก และการเดินทางไปซื้อของจากบ้านได้สะดวก (ฐิตานนท์ พิบูลนครินทร์, 2545; เสาวรักษ์ อินทร์หา, 2546)

แนวความคิดด้านสิ่งที่ต้องการในที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลพบว่าสิ่งที่กลุ่มประชากรมีความต้องการในที่อยู่อาศัย คือ ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดี ขนาดและพื้นที่ใช้สอย มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ (บัณฑิต จุลาสัย และยุวดี ศิริ, 2548)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการซื้อบ้านหรือที่อยู่อาศัย โดยเรียงลำดับความสำคัญ ได้แก่ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) สภาพแวดล้อมภายในโครงการ 3) คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง 4) สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ และราคาจะอยู่ในลำดับเดียวกัน ปัจจัยเสริมอื่นๆ คือ สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการบ้านจัดสรรที่ผู้ซื้อบ้านให้ความสนใจคือ 1) ต้องมีส่วนสาธารณะขนาดใหญ่ 2) ต้องมีการรักษาความสะอาดในโครงการอย่างดี และ 3) ต้องมีสโมสรสำหรับพักผ่อนหย่อนใจ ในส่วนของรูปแบบการส่งเสริมการขาย ผู้ซื้อบ้านต้องการให้ลดราคาบ้านเป็นเงินสดมากกว่ารูปแบบอื่นๆ และบ้านสร้างก่อนขายที่มีโอกาสเห็นความคืบหน้าการก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง จะช่วยเสริมความเชื่อมั่นได้มาก (ฟอร์ไซท์ รีเสิร์ช, 2543)

ผู้วิจัยได้ศึกษาวิเคราะห์ของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2553) เพื่อศึกษาแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ สรุปได้ดังนี้ ในช่วงปี 2553 มีการโอนกรรมสิทธิ์ซื้อขายที่อยู่อาศัยประมาณ 147,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน แบ่งเป็นห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุดประมาณ 59,000 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 40) เพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 35 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ประมาณ 44,400 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 30) บ้านเดี่ยวประมาณ 25,900 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 18) อาคารพาณิชย์ประมาณ 13,200 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 9) และบ้านแฝดประมาณ 4,500 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 3)

แสดงให้เห็นถึงความต้องการห้องชุดคอนโดมิเนียมที่มาทดแทนโครงการประเภทแนวราบทั้งหลาย เช่น ทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวในปัจจุบัน

หลังจากนั้นผู้วิจัยจึงได้สรุปทัศนคติของผู้ซื้อบ้านเพื่อนำไปใช้เป็นตัวแปรในการวิจัย ได้ดังนี้

1. ราคา
2. ระยะห่างจากที่ทำงาน
3. ความสะดวกในการคมนาคม
4. การเข้าถึงขนส่งมวลชน
5. ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
6. สิ่งอำนวยความสะดวก (สโมสร สระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวน)
7. สภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัย

8. สาธารณูปโภคพื้นฐาน (ประปา ไฟฟ้า)
9. ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง
10. ขนาดของพื้นที่ใช้สอย
11. มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน
12. การออกแบบอาคาร
13. ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต
14. การบริการหลังการขาย

การศึกษาครั้งนี้ใช้ การวิจัยเชิงปริมาณ โดยการใช้ เครื่องมือแบบสอบถามในการเก็บข้อมูล โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถาม ให้ความสำคัญความสำคัญของตัวแปรในแต่ละปัจจัยที่สอดคล้องกับทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามโดยแบ่งเป็น 7 ระดับ เพื่อนำมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และวัดระดับของคุณสมบัติที่ส่งผลการวิจัยครั้งนี้เก็บข้อมูลจากประชากรในกรุงเทพมหานครที่ต้องการซื้อบ้านสำหรับอยู่อาศัยในช่วงเวลา ไม่เกิน 2 ปี (ปี พ.ศ. 2552-2554) จำนวนประชากรในการวิจัยเป็นแบบไม่แน่นอนและมากกว่า 100,000 คน โดยใช้การสุ่มอย่างง่าย ผู้วิจัยจึงเลือกใช้ตารางกำหนดขนาดตัวอย่างของ Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ที่ระดับความคลาดเคลื่อน  $\pm 5\%$  จะได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง ซึ่งผู้วิจัยได้แบบสอบถามจากการเก็บข้อมูล 405 ตัวอย่างในการสำรวจด้วยแบบสอบถาม และนำไปสู่การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของโครงการแต่ละประเภท

## ผลการวิจัย

จากแบบสอบถามที่เก็บข้อมูลได้ทั้งหมด 405 ชุด ผู้ต้องการซื้อบ้านมีอายุเฉลี่ย 34 ปี มีสัดส่วนเพศชายมากกว่าเพศหญิงเล็กน้อย ส่วนใหญ่มีสถานะโสด และส่วนใหญ่จบการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป กลุ่มตัวอย่างมีที่พักอยู่ในบริเวณกรุงเทพฯ

ตารางที่ 1 ทัศนคติด้านราคาและระยะห่างจากที่ทำงาน ของที่พักอาศัยแต่ละประเภท

ประเภท	ราคา		ระดับ	ระยะห่างจากที่ทำงาน		ระดับ
	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)		ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	
	บ้านโครงการจัดสรร	4.70		1.34	ปานกลางถึงมาก	
บ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร	3.99	1.39	ปานกลาง	3.88	1.55	ปานกลาง
อาคารชุด	4.92	1.69	ปานกลางถึงมาก	2.54	1.68	น้อย

ชั้นกลาง ได้แก่ เขตบางกะปิ เขตพระโขนง เขตยานนาวา เขตธนบุรี เขตบางกอกใหญ่ เขตบางกอกน้อย เขตราชวัตรบุรณะ เขตบางพลัด เขตบางซื่อ เขตจตุจักร เขตบางคอแหลม เขตสวนหลวง เขตลาดพร้าว เขตหลักสี่ เขตวังทองหลาง และเขตบางนา มากที่สุด และส่วนใหญ่มีแหล่งงานอยู่ในบริเวณกรุงเทพฯ ชั้นใน ได้แก่ เขตพระนคร เขตดุสิต เขตบางรัก เขตปทุมวัน เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย เขตสัมพันธวงศ์ เขตพญาไท เขตห้วยขวาง เขตคลองสาน เขตดินแดง เขตสาทร เขตคลองเตย เขตราชเทวี และเขตวัฒนา มากที่สุด ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

จากการวัดค่าระดับทัศนคติของผู้ต้องการซื้อบ้านต่อการซื้อบ้านโครงการจัดสรร บ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร และคอนโดมิเนียม แบ่งค่าระดับทัศนคติเป็น 7 ระดับได้ดังนี้

- 1) 1.00 ถึง 1.85 น้อยที่สุด
- 2) 1.85 ถึง 2.71 น้อย
- 3) 2.71 ถึง 3.57 น้อยถึงปานกลาง
- 4) 3.57 ถึง 4.42 ปานกลาง
- 5) 4.43 ถึง 5.28 ปานกลางถึงมาก
- 6) 5.28 ถึง 6.14 มาก
- 7) 6.14 ถึง 7.00 มากที่สุด

เกณฑ์ขั้นต้นในตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ยที่มีค่ามากจะแสดงถึงราคาของที่อยู่อาศัยและระยะห่างจากที่ทำงานที่มากขึ้นตามแต่กรณี

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ต้องการซื้อบ้านเห็นว่าการซื้อบ้านโครงการจัดสรร (ค่าเฉลี่ย 4.70) และบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร (ค่าเฉลี่ย 3.99) มีทัศนคติเห็น 2 ประเภทนี้ว่ามีราคาในระดับปานกลางถึงมาก ในส่วนของบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร

ตารางที่ 2 ระดับทัศนคติต่อการซื้อบ้านโครงการจัดสรรของผู้ต้องการซื้อบ้าน

ทัศนคติต่อการซื้อบ้านโครงการจัดสรร	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ระดับทัศนคติ
ความสะดวกในการคมนาคม	4.92	1.79	ปานกลางถึงมาก
การเข้าถึงขนส่งมวลชน	4.61	1.81	ปานกลางถึงมาก
ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	5.78	1.36	มาก
สิ่งอำนวยความสะดวก	5.01	1.45	ปานกลางถึงมาก
สภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัย	5.75	1.17	มาก
สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน	6.10	0.98	มาก
ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	4.46	1.43	ปานกลางถึงมาก
ขนาดของพื้นที่ใช้สอย	4.98	1.27	ปานกลางถึงมาก
มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน	5.26	1.21	ปานกลางถึงมาก
การออกแบบอาคาร	5.19	1.41	ปานกลางถึงมาก
ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต	5.38	1.19	มาก
การบริการหลังการขาย	5.13	1.52	ปานกลางถึงมาก

ผู้ต้องการซื้อบ้านเห็นว่า มีราคาในระดับปานกลาง

ในทัศนคติด้านระยะห่างจากที่ทำงาน ผู้ต้องการซื้อบ้านเห็นว่าคนใดมีระยะห่างจากที่ทำงานสั้นที่สุด (ค่าเฉลี่ย 2.54) โดยมีทัศนคติอยู่ในระดับน้อย รองลงมาคือบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร (ค่าเฉลี่ย 3.88) และบ้านโครงการจัดสรร (ค่าเฉลี่ย 4.34) ตามลำดับ โดยมีระดับทัศนคติอยู่ในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ต้องการซื้อบ้านเห็นว่าบ้านโครงการจัดสรรมีระดับทัศนคติที่สำคัญดังนี้

สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 6.10)

ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.78)

สภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัย อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.75)

ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.38)

มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน อยู่ในระดับปานกลางถึงดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.26)

แสดงให้เห็นว่าผู้ต้องการซื้อบ้านจะเลือกซื้อบ้านโครงการจัดสรรด้วยปัจจัยที่สำคัญเหล่านี้

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ต้องการซื้อบ้านเห็นว่าบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรมีระดับทัศนคติที่สำคัญดังนี้

สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.38)

การเข้าถึงขนส่งมวลชน (ค่าเฉลี่ย 5.02) และความสะดวกในการคมนาคม (ค่าเฉลี่ย 5.02) อยู่ในระดับ สะดวกปานกลางถึงมาก

มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน อยู่ในระดับ ดีปานกลางถึงมาก (ค่าเฉลี่ย 5.00)

การออกแบบอาคารอยู่ในระดับ ดีปานกลางถึงมาก (ค่าเฉลี่ย 4.93)

แสดงให้เห็นว่าผู้ต้องการซื้อบ้านจะเลือกซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรด้วยปัจจัยที่สำคัญเหล่านี้

ตารางที่ 3 ระดับทัศนคติต่อการซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรของผู้ต้องการซื้อบ้าน

ทัศนคติต่อการซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ระดับทัศนคติ
ความสะดวกในการคมนาคม	5.02	1.48	ปานกลางถึงมาก
การเข้าถึงขนส่งมวลชน	5.02	1.53	ปานกลางถึงมาก
ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	4.63	1.84	ปานกลางถึงมาก
สิ่งอำนวยความสะดวก	3.37	1.72	น้อยถึงปานกลาง
สภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัย	4.74	1.59	ปานกลางถึงมาก
สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน	5.38	1.31	มาก
ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	3.94	1.84	ปานกลาง
ขนาดของพื้นที่ใช้สอย	4.92	1.35	ปานกลางถึงมาก
มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน	5.00	1.35	ปานกลางถึงมาก
การออกแบบอาคาร	4.93	1.48	ปานกลางถึงมาก
ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต	4.30	1.72	ปานกลาง
การบริการหลังการขาย	4.03	1.90	ปานกลาง

ตารางที่ 4 ระดับทัศนคติต่อการซื้อคอนโดมิเนียมของผู้ต้องการซื้อบ้าน

ทัศนคติต่อการซื้ออาคารชุด	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ระดับทัศนคติ
ความสะดวกในการคมนาคม	5.93	1.48	มาก
การเข้าถึงขนส่งมวลชน	5.89	1.49	มาก
ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	5.94	1.22	มาก
สิ่งอำนวยความสะดวก	5.58	1.46	มาก
สภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัย	5.63	1.35	มาก
สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน	5.95	1.13	มาก
ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	4.61	1.61	ปานกลางถึงมาก
ขนาดของพื้นที่ใช้สอย	4.10	1.90	ปานกลาง
มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน	4.81	1.62	ปานกลางถึงมาก
การออกแบบอาคาร	5.23	1.39	ปานกลางถึงมาก
ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต	5.66	1.21	มาก
การบริการหลังการขาย	5.50	1.39	มาก

ตารางที่ 5 แสดงระดับระดับความสนใจที่จะซื้อบ้านในแต่ละประเภทของผู้ต้องการซื้อบ้าน

ประเภท	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)	ระดับ
ระดับความสนใจซื้อบ้านโครงการจัดสรร	3.75	1.06	มาก
ระดับความสนใจซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร	3.07	1.13	ปานกลาง
ระดับความสนใจซื้อคอนโดมิเนียม	3.44	1.22	มาก

ตารางที่ 4 พบว่าผู้ต้องการซื้อบ้านเห็นว่าคอนโดมิเนียมมีระดับทัศนคติที่สำคัญดังนี้

สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.95)

ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน อยู่ในระดับ ดีมาก (ค่าเฉลี่ย 5.94)

ความสะดวกในการคมนาคม อยู่ในระดับ สะดวกมาก (ค่าเฉลี่ย 5.93)

การเข้าถึงขนส่งมวลชน อยู่ในระดับ สะดวกมาก (ค่าเฉลี่ย 5.89)

ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต อยู่ในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 5.66)

แสดงให้เห็นว่าผู้ต้องการซื้อบ้านจะเลือกซื้อคอนโดมิเนียมด้วยปัจจัยที่สำคัญเหล่านี้

การวิจัยได้วัดระดับของการตัดสินใจซื้อบ้านโครงการจัดสรร บ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร และอาคารชุด ของผู้ต้องการซื้อบ้าน โดยให้วัดระดับความสนใจที่จะซื้อบ้านในแต่ละประเภทเป็น 5 ระดับดังนี้

- 1) 1.00 - 1.80 ระดับ น้อยที่สุด
- 2) 1.81 - 2.60 ระดับ น้อย
- 3) 2.61 - 3.40 ระดับ ปานกลาง
- 4) 3.41 - 4.20 ระดับ มาก
- 5) 4.21 - 5.00 ระดับ มากที่สุด

ผลการวิจัยมีแสดงดังตารางที่ 5 ดังนี้

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ต้องการซื้อบ้านสนใจที่จะซื้อบ้านโครงการจัดสรร (ค่าเฉลี่ย 3.75) และสนใจซื้อคอนโดมิเนียม (ค่าเฉลี่ย 3.44) ในระดับที่มาก ส่วนบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรนั้นมีความสนใจซื้อน้อยกว่าประเภทอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.07) มีระดับความสนใจซื้ออยู่ในระดับปานกลาง

จากสมมติฐานของการวิจัยในครั้งนี้ คือทัศนคติของผู้ซื้อต่อบ้านไม่จัดสรรมีระดับน้อยกว่าโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด พบว่าบ้านไม่จัดสรรมีระดับทัศนคติในหลายประเด็นน้อยกว่าโครงการบ้านจัดสรร ยกเว้นในประเด็น ความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงขนส่งมวลชน สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ขนาดของพื้นที่ใช้สอย มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน การออกแบบอาคาร มีระดับทัศนคติที่อยู่ในระดับเดียวกันกับบ้านจัดสรร

บ้านไม่จัดสรรมีระดับทัศนคติส่วนใหญ่ น้อยกว่าโครงการอาคารชุด ยกเว้นในประเด็นขนาดของพื้นที่ใช้สอยที่อยู่ในระดับดีกว่าอาคารชุด ส่วนในประเด็น มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วนและการออกแบบอาคารมีระดับทัศนคติที่อยู่ในระดับเดียวกันกับอาคารชุด

## สรุปผลและข้อเสนอแนะ

1. ทัศนคติของผู้ซื้อบ้านต่อโครงการบ้านจัดสรร บ้านไม่จัดสรร และอาคารชุด ในประเด็นราคาและระยะห่างจากที่ทำงาน สรุปได้ว่า ผู้ซื้อบ้านเห็นว่าอาคารชุดมีราคาสูงที่สุดในขณะเดียวกันระยะห่างจากที่ทำงานก็น้อยที่สุดด้วยเช่นกัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับทำเลของโครงการคอนโดในปัจจุบัน ที่มีที่ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า สะดวกต่อการเดินทางเข้าสู่แหล่งงาน ในย่านธุรกิจใจกลางเมือง ซึ่งทำให้ราคาที่ดินในการพัฒนาโครงการสูงขึ้นส่งผลต่อราคาขายที่แพงขึ้นตามมาด้วย ส่วนบ้านจัดสรรนั้น ผู้ซื้อบ้านเห็นว่า มีราคาสูงรองลงมาแต่มีระยะห่างจากที่ทำงานมากที่สุด ส่วนบ้านที่ไม่จัดสรรนั้นผู้ซื้อบ้านเห็นว่ามีราคาต่ำที่สุด และมีระยะห่างจากที่ทำงานที่น้อยกว่าบ้านจัดสรร แต่ยังมีระยะห่างจากที่ทำงานมากกว่าอาคารชุด

2. ทัศนคติของผู้ซื้อบ้านต่อโครงการบ้านจัดสรรที่ผู้ซื้อบ้านให้ความสำคัญ คือ สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน สภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัย ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน โดยให้ความสำคัญมากใกล้เคียงกัน

3. ทัศนคติของผู้ซื้อบ้านต่อโครงการบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรที่ผู้ซื้อบ้านให้ความสำคัญ คือ สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานเป็นประเด็นที่ให้ความสำคัญเป็นหลัก การเข้าถึงขนส่งมวลชน และความสะดวกในการคมนาคม มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน การออกแบบอาคารเป็นประเด็นที่ให้ความสำคัญรองลงมา

4. ทัศนคติของผู้ซื้อบ้านต่อโครงการอาคารชุดที่ผู้ซื้อบ้านให้ความสำคัญ คือ สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินเป็นประเด็นที่ให้ความสำคัญเป็นหลัก ความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงขนส่งมวลชน ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต เป็นประเด็นที่ให้ความสำคัญรองลงมา

5. ผู้ซื้อบ้านเห็นว่าในโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด

มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน และมีความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตที่ดีมาก ผู้ซื้อบ้านเห็นว่าอาคารชุดมีปัจจัยด้านการคมนาคมและการเข้าถึงแหล่งงานที่ได้เปรียบกว่าประเภทอื่น แสดงให้เห็นว่าการตัดสินใจซื้อจะเกี่ยวข้องกับการคมนาคมเป็นหลัก ผู้ซื้อบ้านเห็นว่าโครงการบ้านจัดสรรมีสภาพแวดล้อมโดยรอบที่อยู่อาศัยที่ได้เปรียบกว่าประเภทอื่น แสดงให้เห็นว่าการตัดสินใจซื้อจะเกี่ยวข้องสภาพแวดล้อมของโครงการเป็นหลัก

6. ผู้ที่ซื้อบ้านเห็นว่าบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร มีปัจจัยการคมนาคมและการเข้าถึงแหล่งงานที่ดีแม้จะน้อยกว่าอาคารชุด แต่ในขณะเดียวกันผู้ซื้อบ้านเห็นว่าบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรมีราคาต่ำกว่าประเภทอื่น แสดงให้เห็นว่าบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรมีทำเลที่ดีพอใช้ในราคาที่ถูกลงกว่าสำหรับผู้ซื้อบ้าน

7. ผู้ต้องการซื้อบ้านสนใจที่ซื้อบ้านโครงการจัดสรรและอาคารชุดมากกว่าบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร โดยผู้ต้องการซื้อบ้านมีความสนใจซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรปานกลาง คือให้ความสำคัญในความสนใจน้อยกว่า ดังนั้นผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดเล็กที่ไม่เข้าข่ายโครงการจัดสรรควรเข้าใจว่าความสนใจของผู้ซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรจะน้อยกว่าบ้านโครงการจัดสรรและคอนโดมิเนียม จึงต้องวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความพึงพอใจเพิ่มขึ้น

8. ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดควรตระหนักถึงจุดแข็งของอาคารชุดและพัฒนาโครงการให้ได้ดังนี้ คือ การเลือกทำเลที่อยู่ใกล้แหล่งงาน ใกล้ระบบขนส่งมวลชน การจัดการโครงการอาคารชุดให้มีสาธารณูปโภคพื้นฐานครบถ้วน สามารถใช้งานได้เป็นอย่างดี และจัดการด้านระบบความปลอดภัยให้มีมาตรฐานแก่ผู้อยู่อาศัยหลังเปิดใช้โครงการ และควรพัฒนาอาคารชุดให้มีราคาต่อหน่วยที่ถูกลง เพื่อลดจุดอ่อนในด้านราคาที่แพงกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ๆ เช่น การทำพื้นที่ห้องให้มีขนาดเล็กลงแต่ยังสามารถใช้งานได้ดี ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ในปี 2553 ที่แสดงให้เห็นว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีความต้องการโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดอย่างมาก

ผู้พัฒนาโครงการบ้านจัดสรรควรตระหนักถึงจุดแข็งของบ้านจัดสรรและพัฒนาโครงการให้ได้ดังนี้ คือ มีการจัดสาธารณูปโภคพื้นฐานครบถ้วน ควรสร้างและจัดการสภาพแวดล้อมในโครงการและพื้นที่ส่วนกลางให้ดี สวยงาม จัดการด้านระบบ

ความปลอดภัยให้มีมาตรฐานแก่ผู้อยู่อาศัยหลังเปิดใช้โครงการ และพัฒนาแบบบ้านให้มีพื้นที่ใช้สอยเพื่อการอยู่อาศัยครบถ้วน และควรเลือกพื้นที่โครงการที่มีศักยภาพในการพัฒนาของระบบขนส่งมวลชนในอนาคต เพื่อลดจุดอ่อนในด้านระยะทางที่ไกลจากแหล่งงานที่มากกว่าโครงการประเภทอื่นๆ

ผู้พัฒนาโครงการบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรควรเน้นการพัฒนาในส่วนที่จะมาชดเชยในเรื่องของพื้นที่ส่วนกลางและความปลอดภัย ซึ่งเป็นจุดแข็งของโครงการบ้านจัดสรร ซึ่งจะทำให้สามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับโครงการบ้านจัดสรรได้ โดยผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ควรจัดให้มีพื้นที่ในตัวบ้านที่มีลักษณะการใช้งานที่คล้ายกับสวนหรือส่วนพักผ่อนเพิ่มมากขึ้น เช่น เพิ่มพื้นที่สวนหรือพื้นที่สีเขียวในตัวบ้านให้มีขนาดใหญ่ขึ้น และจัดเตรียมสิ่งเพิ่มเติมในตัวบ้าน เช่น สัญญาณกันขโมยหรือกล้องวงจรปิด เพื่อเพิ่มการตัดสินใจซื้อบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร ซึ่งโครงการบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรมีราคาต่ำกว่าที่สุด หากเพิ่มเติมสิ่งเหล่านี้เข้าไปในโครงการจะสามารถแข่งขันกับโครงการประเภทอื่นๆ ได้

9. เนื่องจากโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุดมีข้อกำหนดและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เข้มงวด และมากกว่าบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรร การลงทุนในการสร้างสาธารณูปโภคส่วนกลาง เช่น ถนน ระบบท่อระบายน้ำ เสาสไฟฟ้า ลิฟต์ เป็นต้น หรือพื้นที่ใช้สอยส่วนกลาง เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ คลับเฮาส์ สวน เป็นต้น การก่อสร้างเหล่านี้ล้วนทำให้ต้นทุนของโครงการมากขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อราคาบ้านที่เพิ่มมากขึ้นด้วย ผู้ประกอบการจึงควรพิจารณาถึงต้นทุนโครงการที่แท้จริงและอัตราผลกำไรที่ต้องการ เพื่อดังราคาบ้านที่เป็นโครงการจัดสรรหรืออาคารชุด ซึ่งมีแนวโน้มที่ราคาจะสูงกว่าบ้านโครงการที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรที่ไม่มีข้อกำหนดเรื่องดังกล่าว

10. การวิจัยในประเด็นของบ้านที่ไม่ใช่โครงการจัดสรรในครั้งนี ผู้วิจัยเสนอให้พัฒนาโครงการลักษณะนี้ในพื้นที่ขนาดเล็กที่สามารถแบ่งที่ดินแปลงย่อยไม่ถึง 10 แปลง โดยควรเป็นที่ดินขนาดเล็กในทำเลที่ดี มีสภาพแวดล้อมในโครงการที่ปลอดภัย ตั้งอยู่บนถนนสาธารณะที่มีสภาพดี ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่จำเป็น เช่น ตลาด สวนสาธารณะ โรงเรียน เป็นต้น เพื่อให้ผู้บริโภคพึงพอใจและไม่สร้างปัญหาในอนาคต



11. ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยนำเสนอเฉพาะระดับความสำคัญของปัจจัย (สำคัญมาก สำคัญปานกลาง สำคัญน้อย เป็นต้น) เท่านั้น

### บรรณานุกรม

จิตานนท์ พิบูลนครินทร์. 2545. "เอกสารขออนุญาตการซื้อบ้าน จากงานสัมมนา ซื้อบ้านอย่างรอบรู้ครั้งที่ 6 วันที่ 2-3 กุมภาพันธ์ 2545 หัวข้อพิจารณาจะทำเลทอง: ซื้อบ้านที่ไหนดี." เข้าถึงเมื่อ 30 กรกฎาคม 2552 จาก <http://www.thaiappraisal.org/Thai/buy/buy02.htm>.  
=%CD11&lawPath=%CD11-20-2534-A0001

บริษัท ฟอร์ไซต์ รีเสิร์ช จำกัด. 2543. "รายงานผลการวิจัย พฤติกรรมผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อบ้าน." เข้าถึงเมื่อ 30 กรกฎาคม 2552 จาก <http://www.ryt9.com/s/prg/267700>

บัณฑิต จุลาสัย และ ยุวดี ศิริ. 2548. "ความต้องการที่อยู่อาศัยของ ประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2548." เอกสารการวิจัย ภาควิชาเคหะการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ราชกิจจานุเบกษา. 2543. "พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543." เข้าถึงเมื่อ 30 กรกฎาคม 2552 จาก <http://www.krisdika.go.th/lawChar.jsp?head=3&item=3&process=displayLawList&id=2&group=n>

ราชกิจจานุเบกษา. 2543. "ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2544." เข้าถึงเมื่อ 30 กรกฎาคม 2552 จาก <http://app-thca.krisdika.go.th/Naturesig/CheckSig?whichLaw=law2&folderName=%A1105&lawPath=%A1105-2H-2544-A0001>

ราชกิจจานุเบกษา. 2543. "พระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522." เข้าถึงเมื่อ 30 กรกฎาคม 2552 จาก <http://app-thca.krisdika.go.th/Naturesig/CheckSig?whichLaw=law2&folderName>

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. 2553. "สรุปและวิเคราะห์ สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์." เข้าถึงเมื่อ 30 ตุลาคม 2553 จาก <http://www.reic.or.th/SummaryRealEstate/SummaryRealEstate2553.asp>

เสาวรักษ์ อินทร์หา. 2546. "พฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อ บ้านเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล." สารนิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

Brian, Goodall. 1972. *The Economic of Urban Area*. Oxford: Pergaman Press.

Needham, Barrie. 1977. *How City Work*. London: Pergaman Press.



### >> เอกภณ จีระสุวรรณ

จบการศึกษาหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และหลักสูตรสถาปัตยกรรมศาสตรบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปัจจุบันทำงานในตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาวิชานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ผลงานวิชาการ เช่น แผนธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยบนที่ดินขนาดเล็กในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในและชั้นกลาง, ศักยภาพของที่ดินขนาดเล็กในการพัฒนาโครงการ : แนวทางพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จากข้อมูลทุติยภูมิ เป็นต้น