



แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่า
ของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

โดย

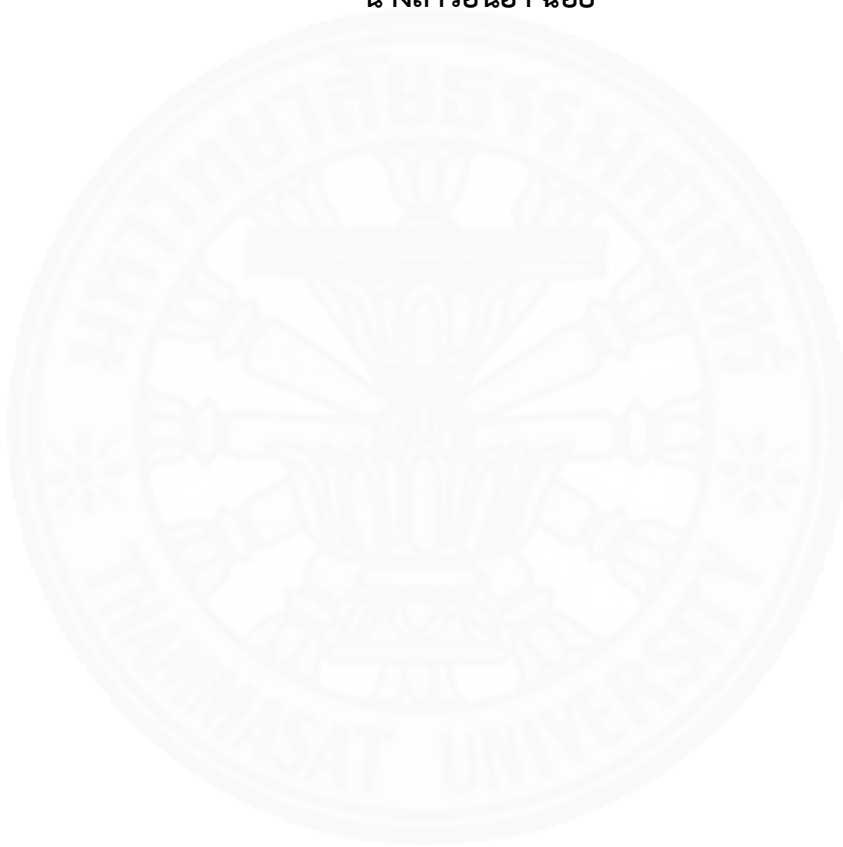
นางสาวอินฮา ฉ่อย

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2560
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่า
ของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

โดย

นางสาวอินฮา ฉ่อย



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2560
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

THE TREND OF HIGH-RISE RESIDENTIAL PROPERTY AFFECTING
FOREIGNERS' RENTAL RATE IN SRIRACHA,
CHONBURI PROVINCE

BY

MISS EUNHA CHOI



AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE
INNOVATIVE REAL ESTATE DEVELOPMENT
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2017
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวอินฮา ฉ่อย

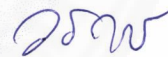
เรื่อง

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติ
ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (นวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม พ.ศ. 2561

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(อาจารย์ ดร. วรากร ลิขิตอนุภาค)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุกุลพัฒน์ คุ่มไพศาล)

กรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์ ดร. ณัฐพล อัสสระรัตน์)

คณบดี



(รองศาสตราจารย์ เฉลิวัฒน์ ตันตสวัสดิ์)

| | |
|---------------------------------|---|
| หัวข้อการค้นคว้าอิสระ | แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี |
| ชื่อผู้เขียน | นางสาวอินฮา ฉ่อย |
| ชื่อปริญญา | วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต |
| สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย | นวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุกุลพัฒน์ คุ้มไพศาล |
| ปีการศึกษา | 2560 |

บทคัดย่อ

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเมืองที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของภาครัฐภายใต้โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก และยังเป็นเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่รองรับความเป็นเมืองคุณภาพอย่างครบถ้วน ส่งผลให้นักลงทุนชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนประกอบกิจการในนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่ตั้งอยู่ในอำเภอศรีราชาเป็นจำนวนมาก ชาวต่างชาติกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เลือกที่จะเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากติดปัญหาเรื่องความยุ่งยากในการขอสินเชื่อเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย การวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงานในประเทศไทยและต้องการเช่าอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 200 ราย ด้วยแบบสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรีอยู่มระดับมากที่สุด มี 8 ปัจจัย ได้แก่ 1) ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี 2) สภาพแวดล้อม/บรรยากาศโดยรวมน่าอยู่และปลอดภัย 3) ความสะดวกในการเดินทาง 4) โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ 5) สาธารณูปโภค/สาธารณูปการครบครัน 6) ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ 7) การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม และ 8) มีพื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ

คำสำคัญ: การตัดสินใจเช่า, ที่อยู่อาศัยแนวสูง, ชาวต่างชาติ, อำเภอศรีราชา

| | |
|--------------------------------|--|
| Independent Study Title | THE TREND OF HIGH-RISE RESIDENTIAL PROPERTY AFFECTING FOREIGNERS' RENTAL RATE IN SRIRACHA, CHONBURI PROVINCE |
| Author | Miss Eunha Choi |
| Degree | Master of Science |
| Major Field/Faculty/University | Innovative Real Estate Development Architecture and Planning Thammasat University |
| Independent Study Advisor | Assistant Professor Sukulpat Khumpaisal, Ph.D. |
| Academic Years | 2017 |

ABSTRACT

Sriracha district, Chonburi province, the city has the potential to grow continuously caused from the Government's industrial development policy under the Eastern Economic Corridor Development (EEC), also the city with the facilities that support the quality of city cause to foreign investors invest in various industrial estates located in Sriracha. Most of them choose to rent residential rather than buying their own due to the difficulty of obtaining a loan. This research aims to investigate the factors influencing the decision of renting high rise residential of the foreigners in Sriracha by collecting data from the foreigners who have a work permit in Thailand and want to rent a condominium or service apartment in Sriracha for 200 samples, using questionnaire. Data were analyzed by descriptive statistics.

The result found that there are marketing mix factors affecting to the decision to rent high rise residential of the foreigners in Sriracha in the highest level for 8 factors including good security system, the environment is livable and safety, ease to travel, the project is located in the desired location, completeness of utilities, convenience stores and facilities, the layout of living space in the room, and sufficiency of common areas.

Key Words: decision to rent, high rise residential, foreigner, Sriracha district

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากผู้วิจัยได้รับความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุกุลพัฒน์ คุ้มไพศาล อาจารย์ที่ปรึกษา ดร. วรากร ลิขิตอนุภาค ประธานสอบ และรองศาสตราจารย์ ดร. ณัฐพล อัสสระรัตน์ ที่อุทิศเวลาในการแนะนำแนวทาง ให้คำปรึกษา เอาใจใส่ติดตาม และตรวจทานแก้ไขสิ่งที่บกพร่องต่าง ๆ งานวิจัยเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณะอาจารย์และอาจารย์พิเศษทุกท่านที่ได้ช่วยประสิทธิ์ประสาทความรู้ทางวิชาการ แบ่งปันประสบการณ์ที่ดี ให้คำแนะนำและคำปรึกษาต่าง ๆ ตลอดการศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (นวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ขอขอบพระคุณแรงสนับสนุนและกำลังใจจากบิดา มารดา และทุกคนในครอบครัว ที่ส่งเสริมและผลักดันให้ผู้วิจัยสำเร็จการศึกษาได้ในครั้งนี้

ท้ายที่สุดนี้ หากมีข้อผิดพลาดหรือขาดตกบกพร่องประการใด ผู้วิจัยต้องขออภัยไว้ ณ ที่นี้ ผู้วิจัยหวังว่างานวิจัยเล่มนี้คงมีประโยชน์ไม่มากนักน้อยสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือผู้ที่สนใจศึกษา ประโยชน์และคุณค่าที่ได้จากงานวิจัยเล่มนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่บุพการี คณาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่าน ไว้ ณ ที่นี้

นางสาวอินฮา ฉ่อย

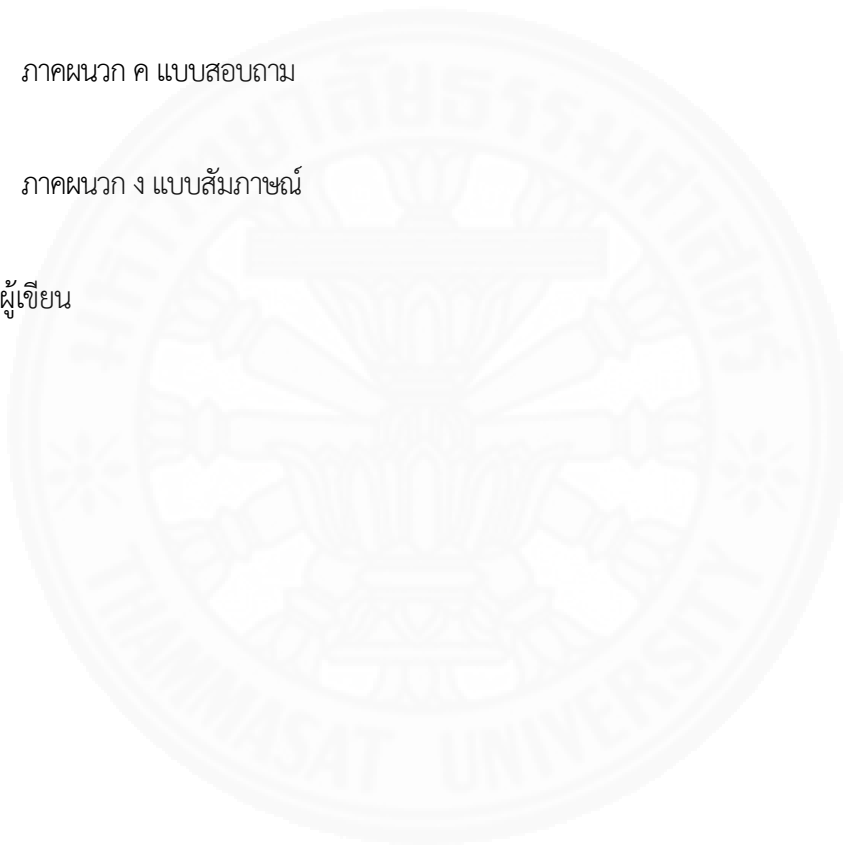
(4)

สารบัญ

| | หน้า |
|--|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย | (1) |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ | (2) |
| กิตติกรรมประกาศ | (3) |
| สารบัญตาราง | (7) |
| สารบัญภาพ | (8) |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา | 1 |
| 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย | 2 |
| 1.3 ขอบเขตของการวิจัย | 2 |
| 1.4 ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย | 3 |
| 1.5 กรอบแนวคิดการวิจัย | 6 |
| 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ | 6 |
| 1.7 นิยามศัพท์ | 7 |
| บทที่ 2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | 8 |
| 2.1 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mixes) | 8 |
| 2.2 ทฤษฎีการตัดสินใจ (Decision Making) | 13 |
| 2.3 ข้อมูลทั่วไปของอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | 19 |
| 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | 22 |
| 2.5 สรุปการทบทวนวรรณกรรม | 25 |

| | |
|---|-----|
| | (5) |
| บทที่ 3 วิธีการวิจัย | 26 |
| 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง | 26 |
| 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล | 27 |
| 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล | 29 |
| 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล | 30 |
| บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล | 31 |
| 4.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูง ของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | 31 |
| 4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม | 32 |
| 4.1.2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | 36 |
| 4.1.3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า ที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | 41 |
| 4.1.4 การศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไป พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย และ ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า ที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำแนก ตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า | 46 |
| 4.2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่า ของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | 57 |
| 4.3 การอภิปรายผล | 69 |
| บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ | 71 |
| 5.1 สรุปผลการวิจัย | 71 |
| 5.2 ข้อเสนอแนะ | 72 |
| 5.2.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย | 72 |
| 5.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป | 72 |

| | |
|--|-----|
| | (6) |
| รายการอ้างอิง | 74 |
| ภาคผนวก | |
| ภาคผนวก ก การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) : แบบสอบถาม | 77 |
| ภาคผนวก ข การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) : แบบสัมภาษณ์ | 83 |
| ภาคผนวก ค แบบสอบถาม | 86 |
| ภาคผนวก ง แบบสัมภาษณ์ | 98 |
| ประวัติผู้เขียน | 100 |



สารบัญตาราง

| ตารางที่ | หน้า |
|----------|------|
| 4.1 | 32 |
| 4.2 | 36 |
| 4.3 | 42 |
| 4.4 | 46 |
| 4.5 | 49 |
| 4.6 | 53 |
| 4.7 | 58 |

สารบัญภาพ

| ภาพที่ | หน้า |
|----------------------------|------|
| 1.1 แผนภูมิขั้นตอนการวิจัย | 5 |
| 1.2 กรอบแนวคิดการวิจัย | 6 |
| 2.1 แผนที่จังหวัดชลบุรี | 21 |



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

อำเภอศรีราชา เป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดชลบุรี ซึ่งมีความโดดเด่นและเป็นที่ยอมรับในฐานะเมืองอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีนิคมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ติดอันดับต้นของประเทศไทย โดยนิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทยประมาณร้อยละ 67 ของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทั้งหมดอยู่ในภาคตะวันออก โดยเฉพาะในจังหวัดชลบุรีและจังหวัดระยอง และอีกประมาณร้อยละ 29 ของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทั้งหมด อยู่ในภาคกลางและพื้นที่อื่น ๆ สำหรับอำเภอศรีราชามีนิคมอุตสาหกรรมกว่า 10 แห่ง ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมมากกว่า 1,300 แห่ง และมีคนที่ทำงานอยู่ในโรงงานต่าง ๆ ภายในนิคมอุตสาหกรรมรวมกว่า 127,000 คน (บริษัท โสมบายเออร์โกลด์ จำกัด, 2560)

อำเภอศรีราชาเป็นเมืองที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของภาครัฐภายใต้โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor Development: EEC) ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ 3 จังหวัด คือ จังหวัดชลบุรี จังหวัดระยอง และจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยมีเป้าหมายให้เป็นศูนย์กลางแหล่งอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ยานยนต์ อุตสาหกรรมแห่งอนาคต รวมไปถึงการท่องเที่ยว เกษตรกรรม และโลจิสติกส์ นอกจากนี้ ยังเป็นเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่รองรับความเป็นเมืองคุณภาพอย่างครบถ้วน ซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบถ้วนและความเจริญเหล่านี้ส่งผลให้ราคาที่ดินในบางทำเลมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ด้วยศักยภาพของเมืองส่งผลให้นักลงทุนชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนประกอบกิจการในนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่ตั้งอยู่ในอำเภอศรีราชาเป็นจำนวนมาก โดยกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนมากที่สุดและต่อเนื่องยาวนานมาหลายปี คือ ชาวญี่ปุ่น โดยจะทำงานอยู่ตามโรงงานอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก เป็นส่วนใหญ่ คาดว่าปัจจุบันน่าจะมีประมาณ 10,000 คน และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ส่งผลให้ร้านอาหาร ร้านค้า แหล่งช้อปปิ้งในอำเภอศรีราชาส่วนใหญ่เปิดให้บริการเพื่อรองรับชาวญี่ปุ่นโดยเฉพาะ รวมถึงการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งประเภทโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และคอนโดมิเนียมด้วย (บริษัท โสมบายเออร์โกลด์ จำกัด, 2560)

ชาวต่างชาติกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เลือกที่จะเช่าที่อยู่อาศัยมากกว่าที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เนื่องจากติดปัญหาเรื่องความยุ่งยากในการขอสินเชื่อเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย โดยมากกว่าร้อยละ 90 ของผู้เช่าชาวต่างชาติ ยินดีที่จะจ่ายค่าเช่าสูงกว่า 20,000 บาทต่อเดือน หรือเฉลี่ยตารางเมตรละ 700 - 1,000 บาทต่อเดือน สำหรับผู้เช่าชาวญี่ปุ่นมักอาศัยอยู่รวมกันแบบชุมชนเพราะรู้สึกคุ้นใจเรื่องความปลอดภัย ซึ่งเป็น

อีกหนึ่งตัวแปรสำคัญที่ทำให้นักลงทุนหันมาซื้อคอนโดมิเนียมในบริเวณนี้เพื่อปล่อยเช่า จนทำให้ผู้อยู่อาศัยในพื้นที่นี้มากกว่าร้อยละ 50 เป็นผู้เช่า และสัญชาติของผู้เช่านี้มากกว่าร้อยละ 50 เป็นชาวญี่ปุ่น ซึ่งไม่นิยมห้องที่มีขนาดใหญ่มาก กรณีที่อาศัยเพียงคนเดียว ในกรณีที่พักอาศัยเป็นครอบครัวหรือกลุ่มที่มีงบประมาณในการเช่าสูงมักจะเลือกเช่าห้องชุดขนาด 2 ห้องนอนเป็นหลัก ส่วนกลุ่มผู้เช่าชาวยุโรปและอเมริกัน ต้องการห้องชุดที่โปร่ง เรียบง่าย เพื่อให้สามารถนำของตกแต่งที่ชอบเข้ามาจัดวางได้ตามความต้องการ ระดับผู้บริหารนิยมห้องที่มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 100 ตารางเมตร สำหรับห้องชุดขนาด 2 ห้องนอน และพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 150 ตารางเมตร สำหรับห้องชุดขนาดแบบ 3 ห้องนอน (บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, 2560)

ด้วยศักยภาพของพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ที่เจริญเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับศักยภาพของลูกค้าชาวต่างชาติที่ทำงานในพื้นที่นี้ ซึ่งมีกำลังซื้อสูง ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เพื่อให้ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าและแนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้พัฒนาโครงการและผู้ลงทุนในการวางแผนพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือตัดสินใจลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่สามารถตอบสนองความต้องการของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.2.2 เพื่อศึกษาแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

1.3.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ผู้วิจัยทำการศึกษาแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยทำการศึกษาเฉพาะอาคารชุดพักอาศัยที่ผู้ถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดพักอาศัยปล่อยให้ชาวต่างชาติเช่าพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ทั้งนี้ ผู้วิจัย

ได้กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยและตัวแปรที่ทำการศึกษาโดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (marketing mixes: 7Ps) และทฤษฎีการตัดสินใจ (decision making) เป็นหลัก

1.3.2 ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูล

1.3.2.1 ชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอาคารชุดพักอาศัยและอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.3.2.2 ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยและอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.3.3 ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ คือ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวม 643.558 ตารางกิโลเมตร ตั้งอยู่ชายฝั่งทะเลตะวันออกของอ่าวไทย พื้นที่ส่วนใหญ่มีภูเขาล้อมรอบและเป็นตลาดเงิน ห่างจากตัวจังหวัดชลบุรี 24 กิโลเมตร และห่างจากกรุงเทพมหานคร 105 กิโลเมตร แบ่งเขตการปกครองตามพระราชบัญญัติลักษณะการปกครองท้องที่ พ.ศ. 2457 ออกเป็น 8 ตำบล 52 หมู่บ้าน ประกอบด้วยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 8 แห่ง มีอาณาเขตติดต่อกับอำเภอข้างเคียงดังต่อไปนี้

| | |
|-------------|--|
| ทิศเหนือ | ติดต่อกับอำเภอเมืองชลบุรีและอำเภอบ้านบึง |
| ทิศตะวันออก | ติดต่อกับอำเภอหนองใหญ่และอำเภอปลวกแดง (จังหวัดระยอง) |
| ทิศใต้ | ติดต่อกับอำเภอบางละมุง |
| ทิศตะวันตก | จรดอ่าวไทยและเขตอำเภอเกาะสีชัง |

1.3.4 ขอบเขตด้านเวลา

1.3.4.1 ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) โดยศึกษาวรรณกรรม จากเอกสาร ตำรา บทความทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ระหว่างวันที่ 1 – 31 ตุลาคม 2560

1.3.4.2 ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) โดยเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (field survey) จากกลุ่มตัวอย่าง ระหว่างวันที่ 1 – 30 เมษายน 2561

1.4 ขั้นตอนการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนการศึกษา ซึ่งแสดงได้ดังภาพที่ 1.1 ดังนี้

1.4.1 ทำการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมจากเอกสาร ตำรา บทความทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

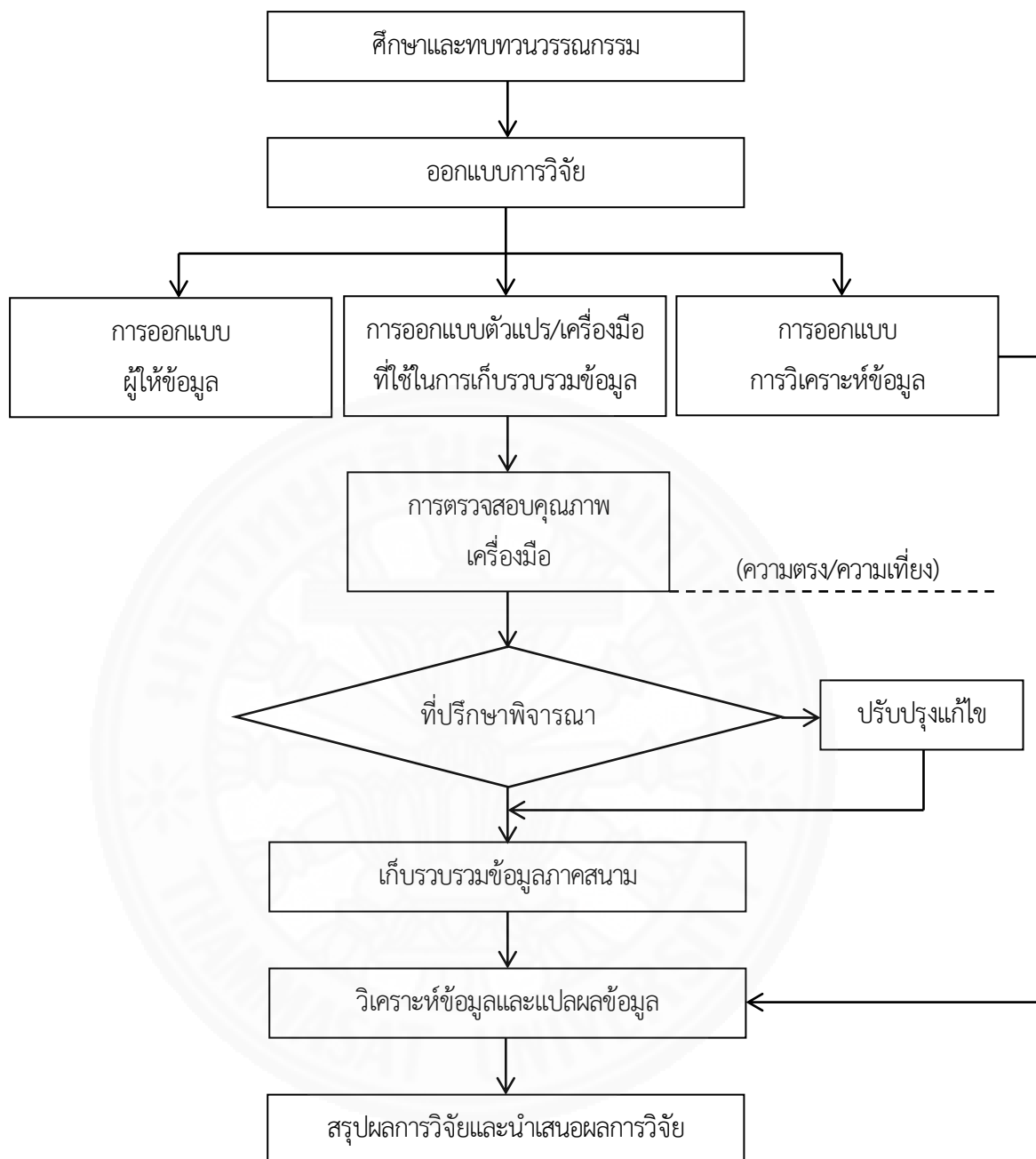
1.4.2 ทำการออกแบบการวิจัย (research design) ได้แก่ การออกแบบผู้ให้ข้อมูล (sampling design) การออกแบบตัวแปรและเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล (measurement design) และการออกแบบการวิเคราะห์ข้อมูล (analytical design)

1.4.3 ทำการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการทดสอบหาค่าความตรง (validity) และค่าความเที่ยง (reliability) ของเครื่องมือ

1.4.4 ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (field survey) โดยทำการทดสอบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และทำการสัมภาษณ์ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยใช้การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (structured interview)

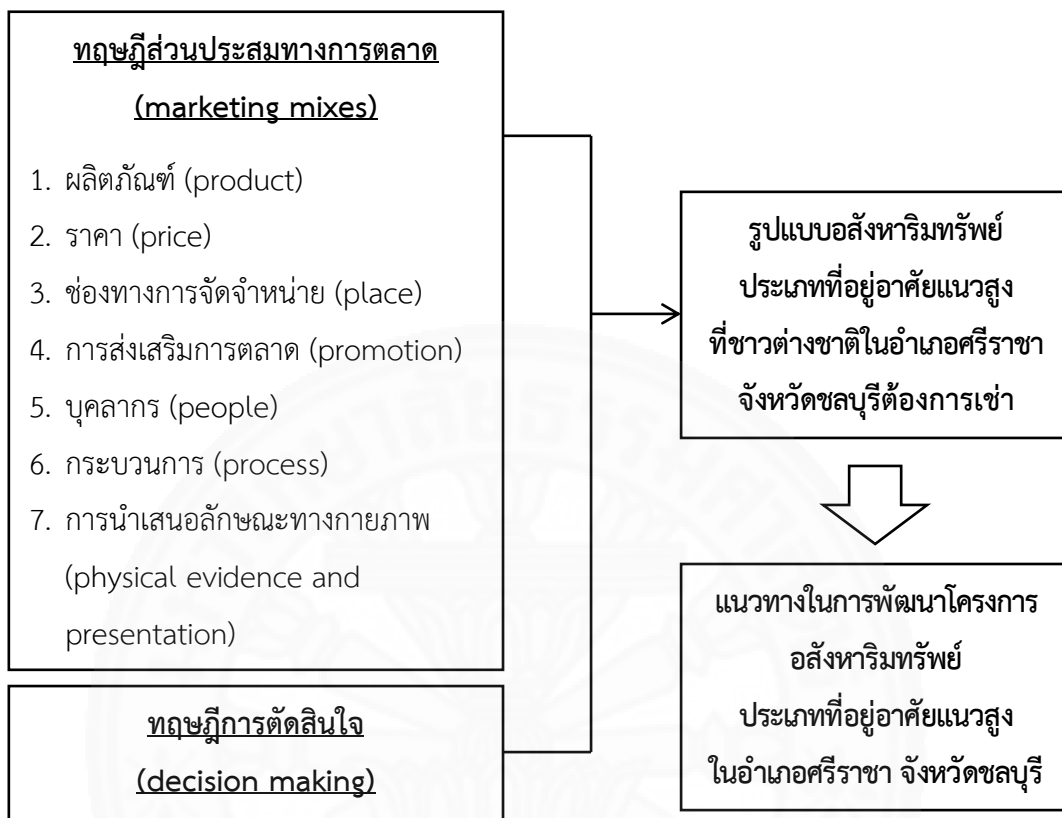
1.4.5 ทำการวิเคราะห์ข้อมูลและแปลผลข้อมูล

1.4.6 สรุปผลการวิจัยและนำเสนอผลการวิจัย



ภาพที่ 1.1 แผนภูมิขั้นตอนการวิจัย. โดย ผู้วิจัย, 2560.

1.5 กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1.2 กรอบแนวคิดการวิจัย. โดย ผู้วิจัย, 2560.

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 นักลงทุนทราบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.6.2 นักลงทุนทราบแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1.6.3 ผู้พัฒนาโครงการสามารถนำผลการวิจัยที่ได้มาใช้เป็นแนวทางในการวางแผนพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่สามารถตอบสนองความต้องการของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.7 นิยามศัพท์

1.7.1 อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูง (high-rise residential) หมายถึง ห้องพักที่ใช้เป็นที่อาศัยทั้งกลางวันและกลางคืน ภายในห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวก อุปกรณ์ และสิ่งใช้สอยที่จำเป็นตามความต้องการทางด้านร่างกายและจิตใจ และความเป็นอยู่ที่ดีทั้งส่วนตัวและครอบครัวผู้พักอาศัย ในการวิจัยครั้งนี้ หมายถึง อาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เท่านั้น

1.7.2 อาคารชุดพักอาศัย (condominium) หมายถึง อาคารพักอาศัยที่บุคคลแบ่งถือกรรมสิทธิ์เป็นส่วนตามพระราชบัญญัติอาคารชุด พ.ศ. 2522 โดยแต่ละส่วนประกอบด้วย กรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลและกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง ในการวิจัยครั้งนี้ หมายถึง อาคารชุดพักอาศัยที่ผู้ถือกรรมสิทธิ์ในห้องชุดพักอาศัยปล่อยให้ชาวต่างชาติเช่าพักอาศัย

1.7.3 เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (service apartment) หมายถึง อาคารที่อยู่อาศัยรวมซึ่งประกอบด้วยห้องย่อยตั้งแต่ 2 ห้องขึ้นไป มีวัตถุประสงค์การใช้อาคารที่พักอาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยใช้ทางเข้าออกอาคาร ทางขึ้นลงลิฟท์ ทางเดิน และส่วนร่วมอื่น ๆ ร่วมกัน แต่จะมีทางเข้าออกของแต่ละห้องย่อยเป็นส่วนตัว ทั้งนี้ ห้องย่อยในอาคารส่วนใหญ่คิดค่าเช่าในลักษณะรายเดือน ระยะเวลาเช่าเกิน 1 เดือนขึ้นไป ซึ่งรวมพื้นที่ห้องย่อย เครื่องเรือน และบริการอื่น ๆ ประกอบ เช่น การบริการดูแลความสะอาดในห้องพัก การบริการซักรีด เป็นต้น

1.7.4 อัตราค่าเช่า (rental rate) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างพื้นที่ที่ได้ทำสัญญาเช่าต่อพื้นที่ที่ปล่อยเช่าทั้งหมด

1.7.5 ชาวต่างชาติ (foreigner) หมายถึง บุคคลที่ไม่ใช่คนไทย ซึ่งมีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

บทที่ 2

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษา เรื่อง แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราการเข้าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมจากตำรา บทความทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าและแนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 2.1 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (marketing mixes: 7P)
- 2.2 ทฤษฎีการตัดสินใจ (decision making)
- 2.3 ข้อมูลทั่วไปของอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.5 สรุปการทบทวนวรรณกรรม

2.1 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (marketing mixes)

2.1.1 ความหมายของส่วนประสมการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง องค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินงานด้านการตลาด เป็นปัจจัยที่กิจการสามารถควบคุมได้ ซึ่งนำมาใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและสร้างส่วนประสมทางการตลาดที่เหมาะสมในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด แต่เดิมส่วนประสมทางการตลาดมีเพียง 4 ตัวแปร (4Ps) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (product) ราคา (price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) และการส่งเสริมการตลาด (promotion) ถือเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่ต้องใช้ร่วมกัน มีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (ตลาดเป้าหมาย) ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ (Kotler & Keller, 2009/ เสรี วงษ์มณฑา, 2542/ Boone & Kurtz, 1989/ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541)

จากที่กล่าวมาเป็นการให้นิยามของส่วนประสมทางการตลาดในทำนองเดียวกัน แต่ในขณะเดียวกัน สุวสา ชัยสุรัตน์ (2537) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า ในการดำเนินธุรกิจทุกประเภทจะมีปัจจัยต่าง ๆ มากกระทบการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การดำเนินงานทางการตลาด ซึ่งจะมีปัจจัย 2 อย่าง คือ (1) ปัจจัยภายในของกิจการ (internal factors) ผู้บริหารหรือผู้ประกอบการสามารถควบคุมให้เป็นไปตามนโยบายของกิจการ คือ ส่วนประสมทางการตลาด (2) ปัจจัยภายนอก (external factors) ปัจจัยที่มี

ผลกระทบต่อการทำงานของกิจการไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้น ต้องปรับปรุงภายในให้สอดคล้องกับปัจจัยภายนอก เช่น สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง คู่แข่งขัน วัฒนธรรม กฎหมาย และเทคโนโลยี

ตัวแปรเดิมของส่วนประสมทางการตลาด (marketing mixes) 4 ประการ ที่นิยมใช้เป็นเครื่องมือทางการตลาด เรียกว่า 4Ps ประกอบด้วย (1) ผลิตภัณฑ์ (product) ได้แก่ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ คุณภาพ การออกแบบรูปร่าง ตรายี่ห้อ บรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อ การรับประกัน ขนาดและรูปร่าง การบริการ เป็นต้น (2) ราคา (price) ได้แก่ ราคาสินค้า ส่วนลด การรับรู้ราคาสินค้าของผู้บริโภคระยะเวลาการจ่ายเงิน เป็นต้น (3) สถานที่จำหน่าย (place) ได้แก่ ช่องทางการจำหน่าย สถานที่จำหน่ายสินค้า สินค้าคงคลัง การขนส่ง เป็นต้น (4) การส่งเสริมการขาย (promotion) ได้แก่ การส่งเสริมการขาย การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การขายตรง การส่งเสริมการขายโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น (เชิงชัย สันติวงษ์, 2540/ Boone & Kurtz, 1989/ Kotler, 1997) ต่อมา มีการเพิ่มเติมส่วนประสมทางการตลาดอีก 3 ตัวแปร ได้แก่ บุคลากร (people) กระบวนการ (process) และการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (physical evidence) เพื่อให้สอดคล้องกับแนวคิดการตลาดสมัยใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบริการ จึงเรียกว่าเป็นส่วนประสมทางการตลาดแบบ 7Ps โดยการมีส่วนประสมทางการตลาดจะส่งผลต่อการนำเสนอสินค้าให้กับผู้บริโภคสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย ซึ่งธุรกิจสามารถเปลี่ยนแปลงช่องทางการจำหน่ายสินค้าในระยะยาว ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยในระยะสั้นจะทำให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด (Kotler & Keller, 2009)

2.1.2 องค์ประกอบของส่วนประสมการตลาด

แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ (service marketing mixes) เป็นแนวคิดที่แตกต่างจากธุรกิจผลิตสินค้าอุปโภคและบริโภคทั่วไป จึงจำเป็นต้องใช้ส่วนประสมทางการตลาด 7 ประการ ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย

2.1.2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ คือ สิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ โดยทั่วไปผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ (tangible products) และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (intangible products) (Kotler & Keller, 2009) การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยด้านต่าง ๆ ดังนี้ (1) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (product/service differentiation) หรือความแตกต่างทางการแข่งขัน (competitive differentiation) เพื่อให้สินค้าและ/หรือบริการมีความแตกต่างอย่างโดดเด่น (2) องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ (product component) เช่น คุณประโยชน์พื้นฐาน คุณภาพ รูปร่างลักษณะ บรรจุภัณฑ์ ตรายี่ห้อ เป็นต้น (3) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (product positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อแสดงตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ว่าอยู่ในส่วนใดของตลาด ซึ่งจะมีความแตกต่าง (differentiation) และมีคุณค่า (value) ในจิตใจของลูกค้า

กลุ่มเป้าหมาย (4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) เป็นการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ต้องคำนึงถึงความสามารถของกิจการในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมายด้วย (5) กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (product mix) และสายผลิตภัณฑ์ (product line)

ผลิตภัณฑ์ถือปัจจัยแรกที่จะแสดงว่ากิจการมีความพร้อมที่จะดำเนินทำธุรกิจ โดยจะต้องมีสินค้า บริการ หรือความคิดในการเสนอขายเพื่อตอบสนองความต้องการ การศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ นักการตลาดมักจะศึกษาผลิตภัณฑ์ในรูปของผลิตภัณฑ์เบ็ดเสร็จ (total product) ซึ่งหมายถึง ตัวสินค้า ความพอใจ และผลประโยชน์อื่นที่ผู้บริโภคได้รับจากการซื้อสินค้านั้น ๆ รวมถึงเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้บริหารการตลาดจะต้องมีการปรับปรุงสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นมาให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอยู่ตลอดเวลา โดยเน้นถึงการสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ รวมถึงจะต้องมีการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าผู้บริโภคให้ความสนใจและพิถีพิถันในการเลือกซื้อสินค้า มากกว่าแต่ก่อน บทบาทของการบรรจุภัณฑ์จึงมีความสำคัญต่อตัวผลิตภัณฑ์อย่างยิ่ง การบรรจุภัณฑ์จะก่อให้เกิดประโยชน์หลักอยู่ 2 ประการด้วยกัน คือ ป้องกันคุณภาพของสินค้าและช่วยส่งเสริมการขาย ดังนั้น รูปร่างของภาชนะบรรจุหรือหีบห่อในปัจจุบันจึงมีสีสันสะดุดตาและวัสดุที่ใช้ทำหีบห่อแปลกใหม่กว่าเดิม บ่อยครั้งที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าโดยคำนึงถึงตัวบรรจุภัณฑ์มากกว่าตัวสินค้า ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมาจำหน่ายในตลาดจะต้องมีการกำหนดตราสินค้าและเครื่องหมายการค้า เพื่อเป็นการแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์นั้นเป็นของผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งอย่างชัดเจน ตราสินค้าเป็นสิ่งมีประโยชน์แก่ผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคทราบว่าสินค้านั้นเป็นของผู้ผลิตรายใด ผู้บริโภคจะสามารถใช้ประสบการณ์ในอดีตมาช่วยในการตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น โดยมีต้องสอบถามข้อมูลอยู่ตลอดเวลาและเกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อสินค้านั้น

2.1.2.2 ด้านราคา (price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (value) ของบริการกับราคา (price) ของบริการนั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น การกำหนดราคาการให้บริการควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการอย่างชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่ต่างกัน ทั้งนี้ กิจการควรคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา ดังนี้ (1) สถานการณ์และรูปแบบของการแข่งขันในตลาด (2) ต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม (3) คุณค่าที่รับรู้ได้ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และ (4) ปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

เมื่อธุรกิจได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สิ่งสำคัญที่ธุรกิจจะต้องดำเนินการต่อไป คือ การกำหนดราคาที่เหมาะสมให้กับผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปเสนอขาย ก่อนที่จะกำหนดราคาสินค้า ธุรกิจต้องมีเป้าหมายว่าจะตั้งราคาเพื่อต้องการกำไรหรือเพื่อขยายส่วนถือครองตลาด (market share) หรือเพื่อเป้าหมายอื่น ๆ อีกทั้งต้องมีการใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาที่จะทำให้เกิดการยอมรับจากตลาดเป้าหมายและแข่งขันกับคู่แข่งได้ กลยุทธ์ราคาเป็นเครื่องมือที่คู่แข่งนำมาใช้ได้ผลรวดเร็วกว่าปัจจัยอื่น ๆ เช่น การลดราคา

หรืออาจตั้งราคาสินค้าให้สูงสำหรับสินค้าที่มีลักษณะพิเศษในตัวของมันเอง เพื่อแสดงภาพพจน์ที่ดี อาจใช้ผลทางจิตวิทยามาช่วยเสริมการตั้งราคา การตั้งราคาสินค้าอาจมีนโยบายการให้สินเชื่อหรือนโยบายการให้ส่วนลดเงินสด ส่วนลดการค้า หรือส่วนลดปริมาณ เป็นต้น นอกจากนั้นธุรกิจจะต้องคำนึงถึงกฎระเบียบและข้อบังคับทางกฎหมายที่จะมีผลกระทบต่อราคาด้วย มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปแบบตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์

2.1.2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้า ซึ่งมีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในคุณค่าและคุณประโยชน์ของบริการที่นำเสนอ โดยต้องพิจารณาในด้านทำเลที่ตั้ง (location) และช่องทางในการนำเสนอบริการ (channels) นอกจากนี้ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541) ได้กล่าวไว้ว่า การเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจมีความสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ธุรกิจบริการ เนื่องจากทำเลที่ตั้งที่กิจการเลือกไว้นั้น จะเป็นตัวกำหนดกลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ ดังนั้น สถานที่ให้บริการจึงควรครอบคลุมพื้นที่ในการให้บริการกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งจะมีความสำคัญมากน้อยแตกต่างกันไปตามลักษณะของธุรกิจ ในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้ (1) ลักษณะและรูปแบบของการดำเนินธุรกิจ (2) ความจำเป็นในการใช้คนกลาง (intermediary) เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าและ/หรือบริการ และ (3) ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ผลิตภัณฑ์ที่ถูกผลิตขึ้นมา ถึงแม้ว่าจะมีคุณภาพดีเพียงใดก็ตาม ถ้าผู้บริโภคไม่ทราบแหล่งซื้อและไม่สามารถจะจัดหาได้เมื่อเกิดความต้องการ ผลิตภัณฑ์นั้นก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องพิจารณาว่าที่ไหน เมื่อไร และโดยใครที่จะเสนอขายสินค้า การจัดจำหน่ายเป็นเรื่องที่ซับซ้อน แต่ก็ยังเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องศึกษา การจัดจำหน่ายแบ่งกิจกรรมออกเป็น 2 ส่วน คือ ช่องทางจำหน่ายสินค้า (channel of distribution) เน้นการศึกษาถึงชนิดของช่องทางการจัดจำหน่ายว่าจะใช้วิธีการขายสินค้าให้กับผู้บริโภคโดยตรงหรือการขายสินค้าผ่านสถาบันคนกลางต่าง ๆ บทบาทของสถาบันคนกลางต่าง ๆ เช่น พ่อค้าส่ง (wholesalers) พ่อค้าปลีก (retailers) และตัวแทนคนกลาง (agent middleman) อีกส่วนหนึ่งของกิจกรรมการจัดจำหน่ายสินค้า คือ การแจกจ่ายตัวสินค้า (physical distribution) การกระจายสินค้าเข้าสู่ตัวผู้บริโภค การเลือกใช้วิธีการขนส่ง (transportation) ที่เหมาะสมในการช่วยแจกจ่ายสินค้า สื่อการขนส่ง ได้แก่ การขนส่งทางอากาศ ทางรถยนต์ ทางรถไฟ ทางเรือ และทางท่อ ผู้บริหารการตลาดจะต้องคำนึงว่าจะเลือกใช้สื่ออย่างใดถึงจะดีที่สุด โดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำและสินค้านั้นไปถึงลูกค้าทันเวลา ขั้นตอนที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการแจกจ่ายตัวสินค้า คือ ขั้นตอนของการจัดเก็บรักษาสินค้า (storage) เพื่อรอการจำหน่ายให้ทันเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ

2.1.2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารกับผู้ให้บริการ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะแจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรมการใช้บริการ อีกทั้งยังเป็นกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์ อาจกล่าวได้ว่า เป็นเครื่องมือ

การสื่อสารทางการตลาดที่สร้างแรงจูงใจ ความคิด ความรู้สึก ความต้องการ และความพึงพอใจในสินค้าและ/หรือบริการ เพื่อเตือนความทรงจำในตัวผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการ โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อ และพฤติกรรมการซื้อสินค้าและ/หรือบริการ (Etzel, Walker, & Stanton, 2007) หรือเป็นการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ ทั้งนี้ ต้องมีการใช้เครื่องมือสื่อสารทางการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ อย่างผสมผสานกัน หรือเรียกว่า เครื่องมือสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (Integrated Marketing Communication: IMC) ซึ่งเลือกใช้ตามความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2546) ประกอบด้วย

(1) การโฆษณา (advertising) หมายถึง กิจกรรมการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร เพื่อสร้างแรงจูงใจและความต้องการซื้อสินค้าและ/หรือบริการ ซึ่งการโฆษณาสามารถทำได้หลากหลายช่องทางการสื่อสาร เช่น โทรทัศน์ วิทยุ ป้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

(2) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (publicity and public relation) การให้ข่าว หมายถึง การนำเสนอแนวความคิดของบุคคลที่มีต่อสินค้าและ/หรือบริการ ทั้งในรูปแบบการจ่ายเงินเพื่อเป็นค่าตอบแทนหรือไม่ต้องมีการจ่ายเงินเป็นค่าตอบแทน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง การสื่อสารข้อมูลจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย

(3) การขายโดยพนักงาน (personal selling) หมายถึง การขายสินค้าที่มีการสื่อสารทั้งสองทาง (two-ways communication) หรือการขายแบบเผชิญหน้า (face-to-face) ซึ่งผู้ขายและผู้ซื้อจะได้พบหน้ากัน มีการสอบถามและแลกเปลี่ยนข้อมูล รวมถึงเสนอขายสินค้าและ/หรือบริการกันโดยตรง

(4) การส่งเสริมการขาย (sales promotion) หมายถึง กิจกรรมทางการตลาดที่ช่วยเพิ่มปริมาณการขายสินค้าและ/หรือบริการ โดยใช้วิธีการต่าง ๆ เช่น การลดราคา การแลกสินค้าสมนาคุณ การแจกสินค้าตัวอย่าง การแถมสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าและ/หรือบริการ และก่อให้เกิดพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อในที่สุด

(5) การตลาดทางตรง (direct marketing) หมายถึง ช่องทางการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง เพื่อนำเสนอสินค้าและ/หรือบริการ โดยไม่จำเป็นต้องใช้คนกลางในการประสานงาน ได้แก่ การตลาดทางโทรศัพท์ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (e-mail) ข้อความผ่านทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ (SMS) จดหมายตรง (direct mail) เป็นต้น

2.1.2.5 ด้านบุคลากร (people) หมายถึง พนักงานที่ทำงานเพื่อสร้างประโยชน์ให้แก่องค์กร นับรวมถึงแต่เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้บริหารระดับกลาง ผู้บริหารระดับล่าง พนักงานทั่วไป แม่บ้าน เป็นต้น นับได้ว่าเป็นส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญ เนื่องจากเป็นผู้คิด วางแผน และปฏิบัติงาน เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้เป็นไปในทิศทางที่ได้วางกลยุทธ์ไว้ นอกจากนี้ บทบาทที่สำคัญ

อีกประการหนึ่ง คือ การมีปฏิสัมพันธ์และสร้างมิตรไมตรีต่อลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและเกิดความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว ทั้งนี้ ต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง เป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการขององค์กร เจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถและมีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ใช้บริการ มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา และสามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กรได้

2.1.2.6 ด้านกระบวนการ (process) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ใช้บริการ เพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องและรวดเร็ว ในแต่ละกระบวนการมีได้หลายกิจกรรมตามแต่รูปแบบและวิธีการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งหากกิจกรรมต่าง ๆ ภายในกระบวนการมีความเชื่อมโยงและประสานกันจะทำให้กระบวนการโดยรวมมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ทั้งนี้ กระบวนการทำงานด้านบริการจำเป็นต้องมีการออกแบบกระบวนการทำงานที่ชัดเจน เพื่อให้พนักงานภายในองค์กรทุกคนมีความเข้าใจตรงกันสามารถปฏิบัติงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันได้อย่างถูกต้องและราบรื่น เป็นกิจกรรมทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจ

2.1.2.7 ด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (physical evidence and presentation) หมายถึง สิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จากการเลือกใช้สินค้าและ/หรือบริการขององค์กร เป็นการสร้างความแตกต่างอย่างโดดเด่นและมีคุณภาพ เช่น การตกแต่งสถานที่ การแต่งกายของพนักงาน การให้บริการที่รวดเร็ว เป็นต้น เป็นการแสดงให้เห็นถึงลักษณะทางกายภาพและการนำเสนอให้ลูกค้าได้เห็นเป็นรูปธรรม โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมทั้งทางด้านกายภาพและรูปแบบการให้บริการ เพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าและการให้บริการที่รวดเร็ว หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรจะได้รับ

2.2 ทฤษฎีการตัดสินใจ (Decision Making)

2.2.1 ความหมายของการตัดสินใจ

การตัดสินใจ (decision making) ได้มีนักวิชาการให้ความหมายที่มีความสอดคล้องกัน คือ การตัดสินใจ หมายถึง การเลือกทางปฏิบัติ การงดเว้นการปฏิบัติ หรือการขังใจไตร่ตรองอย่างละเอียดรอบคอบ โดยผู้มีหน้าที่รับผิดชอบในเรื่องใดเรื่องหนึ่งทำการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งมีหลายทางเลือกที่จะนำมาเป็นแนวปฏิบัติ เพื่อนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ และบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ (ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์, 2540/ สมคิด บางโม, 2548/ ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร, 2547/ บรรยงค์ โดจินดา, 2548) ในขณะที่เกี่ยวกับการตัดสินใจเป็นสิ่งสำคัญและเกี่ยวข้องกับหน้าที่การบริหารหรือการจัดการเกือบทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การประสานงาน และการควบคุม การตัดสินใจได้มีการศึกษามากมาย ดังที่บาร์นาร์ด (Barnard, 1938) ได้ให้ความหมายของ

การตัดสินใจไว้ว่า คือ “เทคนิคในการที่จะพิจารณาทางเลือกต่าง ๆ ให้เหลือทางเลือกเดียว” (ไพลิน ผ่องใส, 2536, หน้า 155)

ในขณะที่การตัดสินใจซื้อ (buyer's decision making) หมายถึง ลำดับขั้นตอนซึ่งประกอบด้วย การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2552) ยังอาจหมายถึง ขั้นตอนในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จาก 2 ทางเลือกขึ้นไป โดยพฤติกรรมผู้บริโภคจะพิจารณาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจทั้งด้านจิตใจ ความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมทางกายภาพ (Schiffman & Kanuk, 1994) และกระบวนการเลือกบนพื้นฐานของข้อมูลสารสนเทศที่ได้จากส่วนต่าง ๆ ขององค์กร พฤติกรรมของบุคคล และกลุ่มภายในองค์กร (Gibson, 1997) ในบรรดาทฤษฎีที่สำคัญของการตัดสินใจ อาจจำแนกได้อย่างน้อย 2 ประเภท ดังนี้

(1) ทฤษฎีบรรทัดฐาน (normative theory) เป็นทฤษฎีการตัดสินใจที่มีลักษณะสำคัญคือ จะคำนึงถึงว่าแนวทางการตัดสินใจ น่าจะเป็น หรือควรจะเป็นเช่นใด จึงจะสามารถบรรลุถึงเป้าหมายที่ต้องการตัดสินใจได้ ซึ่งการพิจารณาว่าแนวทางใดเป็นแนวทางที่น่าจะเป็นหรือควรจะเป็นนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับวิจรรย์ญาณของบุคคลแต่ละคน ซึ่งอาจจะคล้ายคลึงหรือแตกต่างกันก็ได้ ดังนั้น การใช้ทฤษฎีในการตัดสินใจในประเด็นปัญหาใด ๆ ก็ตามจึงมีลักษณะที่ขึ้นอยู่กับมาตรฐานหรือหลักเกณฑ์ดังกล่าว จะเป็นเครื่องกำหนดว่าในกรณีเกิดปัญหาต่าง ๆ ควรจะตัดสินใจอย่างไรจึงจะดีที่สุด ถูกต้องเหมาะสมที่สุด ซึ่งในทรรศนะของบุคคลอื่นที่มีมาตรฐานความพึงพอใจที่แตกต่างกัน ด้วยเหตุนี้การตัดสินใจโดยใช้ทฤษฎีจึงมีลักษณะการพรรณนาแบบอุดมทัศน์ (idea type) มากกว่าจะเป็นแบบวิเคราะห์ถึงสภาพที่แท้จริง

(2) ทฤษฎีพรรณนา (descriptive theory) คือ เป็นทฤษฎีการตัดสินใจที่มีลักษณะแตกต่างกับทฤษฎีแรก กล่าวคือ เป็นทฤษฎีที่มีสาระสำคัญที่ว่า การตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาหนึ่ง ๆ จะต้องกระทำอย่างไรจึงจะสัมฤทธิ์ผลได้ ไม่ว่าผลของการตัดสินใจนั้นจะเป็นที่ชื่นชอบหรือพึงพอใจของผู้ตัดสินใจหรือไม่ก็ตาม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ การตัดสินใจ โดยใช้ทฤษฎีนี้จะพยายามหลีกเลี่ยงการใช้ความรู้สึกนึกคิดใดหรือค่านิยมส่วนตัวของผู้ตัดสินใจมาเป็นหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ โดยมุ่งเน้นให้การตัดสินใจเป็นไปอย่างมีเหตุผลมีความถูกต้องและเป็นที่ยอมรับของบุคคลทั่วไป ดังนั้น จึงได้มีการกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการที่แน่นอน ตลอดจนมีการนำเอาเทคนิคสมัยใหม่ต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการตัดสินใจด้วย เพื่อที่จะให้การตัดสินใจมีความถูกต้องเหมาะสมที่สุด ดังนั้น กล่าวได้ว่าการตัดสินใจ คือ ผลสรุปหรือผลขั้นสุดท้ายของกระบวนการคิดอย่างมีเหตุผล เพื่อเลือกแนวทางการปฏิบัติที่ถูกต้องเหมาะสมกับสถานการณ์ ทรัพยากร และบุคคล สามารถนำไปปฏิบัติและทำให้งานบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ตามที่ต้องการ การตัดสินใจเป็นส่วนหนึ่งของบทบาทของผู้บริหารที่เกิดจากตำแหน่งและอำนาจที่เป็นทางการ คือ บทบาทการเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneur) บทบาทผู้จัดการ สถานการณ์ที่เป็นปัญหา (disturbance handler) บทบาทผู้จัดทรัพยากร (resource allocator) และบทบาทผู้เจรจาต่อรอง (negotiator) (ปิยะนุช เหลืองงาม, 2552)

2.2.2 ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ

2.2.2.1 การรับรู้ถึงความต้องการหรือปัญหา (problem/need recognition) ผู้บริโภคจะตระหนักถึงปัญหาหรือความต้องการในสินค้าหรือการบริการ ซึ่งเกิดขึ้นมาจากความจำเป็น (needs) ได้แก่ (1) สิ่งกระตุ้นภายใน (internal stimulus) เช่น ความรู้สึกหิวข้าว ทรายน้ำ เป็นต้น และ (2) สิ่งกระตุ้นภายนอก (external stimulus) อาจเกิดจากการกระตุ้นของส่วนประสมการตลาด (7 P's) เช่น เห็นขนมเค้กน่ากิน จึงรู้สึกหิว เห็นโฆษณาสินค้าในโทรทัศน์ จึงรู้สึกอยากซื้อ เห็นเพื่อนมีรถใหม่ จึงรู้สึกอยากได้ เป็นต้น

2.2.2.2 การแสวงหาข้อมูล (information search) ผู้บริโภคทำการแสวงหาข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ โดยแหล่งข้อมูลของผู้บริโภค แบ่งเป็น (1) แหล่งบุคคล (personal sources) เช่น การสอบถามจากเพื่อน ครอบครัว คนรู้จักที่มีประสบการณ์ในการใช้สินค้าหรือบริการนั้น เป็นต้น (2) แหล่งทางการค้า (commercial sources) เช่น การหาข้อมูลจากโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ พนักงานขายร้านค้า บรรณารักษ์ เป็นต้น (3) แหล่งสาธารณชน (public sources) เช่น การสอบถามจากรายละเอียดของสินค้าหรือบริการจากสื่อมวลชนหรือองค์กรคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น และ (4) แหล่งประสบการณ์ (experiential sources) เกิดจากการประสบการณ์ส่วนตัวของผู้บริโภคที่เคยทดลองใช้ผลิตภัณฑ์นั้นมาก่อน

2.2.2.3 การประเมินทางเลือก (evaluation of alternatives) ผู้บริโภคทำการประเมินทางเลือก โดยต้องกำหนดเกณฑ์หรือคุณสมบัติที่จะใช้ในการประเมิน เช่น ราคาสินค้า ราคา รูปแบบ บริการ หลังการขาย ราคายืดหยุ่น เป็นต้น

2.2.2.4 การตัดสินใจซื้อ (purchase decision) ผู้บริโภคทำการตัดสินใจซื้อ ซึ่งต้องมีการตัดสินใจในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ตรายี่ห้อที่ซื้อ (brand decision) ร้านค้าที่ซื้อ (vendor decision) ปริมาณที่ซื้อ (quantity decision) เวลาที่ซื้อ (timing decision) และวิธีการในการชำระเงิน (payment method decision)

2.2.2.5 พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (post purchase behavior) หลังจากที่ผู้บริโภคได้ทำการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการแล้ว นักการตลาดจะทำการสำรวจความพึงพอใจภายหลังการซื้อ ซึ่งเกิดขึ้นจากการที่ลูกค้าทำการเปรียบเทียบสิ่งที่เกิดขึ้นจริงกับสิ่งที่คาดหวัง ถ้าคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่ได้รับจริงตรงกับที่คาดหวังหรือสูงกว่าที่ได้คาดหวังเอาไว้ ลูกค้าก็จะเกิดความพึงพอใจในสินค้าหรือบริการ ซึ่งจะทำให้เกิดพฤติกรรมในการซื้อซ้ำหรือบอกต่อ แต่หากคุณค่าที่ได้รับจริงต่ำกว่าที่ได้คาดหวังเอาไว้ ลูกค้าก็จะเกิดความไม่พึงพอใจ เป็นผลให้ลูกค้าเปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งและมีการบอกต่อไปยังผู้บริโภคคนอื่น ๆ ด้วย

2.2.3 ลักษณะของการตัดสินใจ

กุลชลี ไชยนันดา (2539) ได้สรุปลักษณะของการตัดสินใจจาก Loomba (1978) ไว้ดังนี้

2.2.3.1 การตัดสินใจเป็นกระบวนการของการเปรียบเทียบผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่จะได้รับจากทางเลือกหลาย ๆ ทาง โดยที่ผู้ตัดสินใจจะเลือกทางเลือกที่ให้ประโยชน์สูงสุด

2.2.3.2 การตัดสินใจเป็นหน้าที่ที่จำเป็น เพราะทรัพยากรมีจำกัดและมนุษย์มีความต้องการไม่จำกัด จึงจำเป็นต้องมีการตัดสินใจให้ได้รับประโยชน์และความพึงพอใจจากการใช้ทรัพยากรที่มีจำกัดเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร

2.2.3.3 การปฏิบัติงานของฝ่ายต่าง ๆ ในองค์กร อาจมีการขัดแย้งกัน เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายบุคคล ฝ่ายการเงินการบัญชี ฝ่ายการบริหารงานบุคคล แต่ละฝ่ายอาจมีเป้าหมายของการทำงานขัดแย้งกัน ผู้บริหารจึงต้องเป็นผู้ตัดสินใจชี้ขาด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรโดยรวม

2.2.3.4 กระบวนการตัดสินใจประกอบด้วย 2 ส่วน คือ (1) การกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ข้อจำกัด การกำหนดทางเลือก และ (2) ทางเลือกหรือกลยุทธ์ที่ดีที่สุดตามสถานการณ์

2.2.3.5 การตัดสินใจมีหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับจุดมุ่งหมายและลักษณะของปัญหา เช่น อาจแบ่งออกได้เป็นการตัดสินใจตามลำดับขั้น ซึ่งมักเป็นงานประจำ เช่น การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ตารางการทำงาน เป็นต้น และการตัดสินใจที่ไม่เป็นไปตามลำดับขั้น เป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาที่ไม่ได้เกิดขึ้นประจำ เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นนาน ๆ ครั้ง เช่น การตัดสินใจเกี่ยวกับการริเริ่มงานใหม่ เป็นต้น

2.2.4 รูปแบบของการตัดสินใจ

การตัดสินใจเป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นตลอดเวลาในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะในหน่วยงาน การตัดสินใจอาจกระทำโดยบุคคลเพียงคนเดียวหรือเป็นกลุ่มบุคคล แล้วแต่ความเหมาะสมของกรณี รูปแบบของการตัดสินใจโดยถือเอาจำนวนคนที่ร่วมตัดสินใจเป็นเกณฑ์สามารถจำแนกออกได้ 2 รูปแบบ ดังนี้ (Simon, 1960)

2.2.4.1 การตัดสินใจโดยบุคคลเดียว (individual decision making) ใช้สำหรับการตัดสินใจในเรื่องง่าย ๆ ที่ผู้ทำการตัดสินใจได้กำหนดไว้ล่วงหน้าแล้วหรือเรื่องเร่งด่วนฉุกเฉินที่ไม่มีเวลาพอสำหรับการปรึกษาหารือกับบุคคลอื่น

2.2.4.2 การตัดสินใจโดยกลุ่มบุคคล (group decision making) เป็นการตัดสินใจโดยให้ผู้ที่ทำหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามผลของการตัดสินใจนั้นได้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและให้ข้อมูล การตัดสินใจโดยกลุ่มบุคคลนี้เหมาะสำหรับการตัดสินใจในเรื่องที่ยุ่ยากซับซ้อนหรือเรื่อง que ผู้บริหารไม่มีข้อมูลข่าวสารเพียงพอหรือยังขาดประสบการณ์ในเรื่องนั้น ๆ หรือไม่มี ความชำนาญทางด้านนั้นอย่างเพียงพอ จึงจำเป็นต้องฟังความคิดเห็นจากผู้ที่มีความรู้และ ประสบการณ์ แล้วประมวลความคิดเห็นเหล่านั้นมาเป็นสิ่งกำหนดการตัดสินใจ กลุ่มบุคคลดังกล่าว อาจได้แก่ กลุ่มผู้บริหาร ซึ่งประกอบด้วยหัวหน้าส่วนต่าง ๆ ของหน่วยงาน คณะกรรมการเฉพาะกิจ ซึ่งอาจประกอบด้วย ผู้บริหาร ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกัน วิธีการตัดสินใจโดยกลุ่มอาจทำได้

ในลักษณะต่าง ๆ (1) การตัดสินใจโดยใช้ข้อมูลที่เป็นมติในเสียงข้างมาก อาจใช้ระบบเสียงข้างมากเกินครึ่งหนึ่งหรือระบบสองในสามของกลุ่มแล้วแต่ความสำคัญของเรื่องที่ตัดสินใจ (2) การตัดสินใจโดยใช้ข้อมูลเป็นเอกฉันท์คือการที่สมาชิกทุกคนเห็นพร้อมต้องกันโดยไม่มี ความขัดแย้ง และ (3) สมาชิกในที่ประชุมเสนอความคิดเห็น แล้วให้ผู้บริหารนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจเอง

ชนิดของการตัดสินใจออกเป็น 2 ชนิด ดังนี้ (1) การตัดสินใจที่กำหนดไว้ล่วงหน้าหรือมีแบบอย่างไว้ล่วงหน้า (programmed decisions) เป็นการตัดสินใจตามระเบียบ กฎเกณฑ์ และแบบแผนที่เคยปฏิบัติมาจนกลายเป็นงานประจำ เช่น การตัดสินใจเกี่ยวกับการลาป่วย ลาภิจ ลาบวช การอนุมัติการเบิกจ่ายเงิน การอนุมัติผลการศึกษา เป็นต้น การตัดสินใจแบบกำหนดไว้ล่วงหน้านี้ เปิดโอกาสให้ผู้บริหารเลือกทางเลือกได้น้อย เพราะว่าเป็นการตัดสินใจภายใต้สภาวะการณ์ที่แน่นอน (2) การตัดสินใจที่ไม่ได้กำหนดหรือไม่มีแบบอย่างไว้ล่วงหน้า (nonprogrammed decisions) เป็นการตัดสินใจในเรื่องใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อน ไม่มีระเบียบ กฎเกณฑ์ แบบแผนที่เคยปฏิบัติมาก่อน จึงเป็นเรื่องยุ่งยากแก่ผู้ตัดสินใจ โดยที่ผู้บริหารหรือผู้ตัดสินใจจะต้องคำนึงถึงความเสี่ยง และความไม่แน่นอนด้วย เช่น การตัดสินใจนำเงินไปลงทุนเพื่อหาผลตอบแทนหรือผลกำไรในธุรกิจ การตัดสินใจผลิตสินค้าตัวใหม่ การตัดสินใจในการขยายกิจการ เป็นต้น (Simon, 1960)

2.2.5 กระบวนการตัดสินใจ

กระบวนการตัดสินใจ หมายถึง การกำหนดขั้นตอนของการตัดสินใจตั้งแต่ขั้นตอนแรกไปจนถึงขั้นตอนสุดท้าย การตัดสินใจโดยมีลำดับขั้นของกระบวนการดังกล่าว เป็นการตัดสินใจโดยใช้หลักเหตุผลและมีกฎเกณฑ์ ซึ่งเป็นการตัดสินใจโดยใช้ระเบียบวิธีทางวิทยาศาสตร์เป็นเครื่องมือช่วยในการหาข้อสรุปเพื่อการตัดสินใจ ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจมีอยู่หลายรูปแบบ แล้วแต่ความคิดเห็นของนักวิชาการ Plunkett & Attner (1994) ได้เสนอลำดับขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจเป็น 7 ขั้นตอน ดังนี้

2.2.5.1 การระบุปัญหา (define the problem) เป็นขั้นตอนแรกที่มีความสำคัญอย่างมาก เพราะการระบุปัญหาได้ถูกต้องหรือไม่ ย่อมมีผลต่อการดำเนินการในขั้นต่อไปของกระบวนการตัดสินใจ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพของการตัดสินใจด้วย ดังนั้น ผู้บริหารจึงควรระมัดระวังมิให้เกิดความผิดพลาดในการระบุปัญหาขององค์การ ทั้งนี้ ผู้บริหารควรแยกแยะความแตกต่างระหว่างอาการแสดง (symptom) ที่เกิดขึ้นกับตัวปัญหาที่แท้จริงเสียก่อน ตัวอย่างเช่น กรณีที่ยอดขายของบริษัทลดลง ซึ่งมีสาเหตุมาจากคุณภาพสินค้าต่ำ จะเห็นว่ากรณียอดขายลดลงเป็นอาการแสดงปัญหาที่ต้องแก้ไข ได้แก่ การที่คุณภาพสินค้าต่ำ ดังนั้น ผู้บริหารที่ชาญฉลาดต้องคอยสังเกตอาการแสดงต่าง ๆ ทั้งต้องรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นต่อการค้นหาสาเหตุของอาการแสดงเหล่านั้น ซึ่งจะนำไปสู่การระบุปัญหาที่แท้จริงได้อย่างถูกต้องแม่นยำ

2.2.5.2 การระบุข้อจำกัดของปัจจัย (identify limiting factors)

เมื่อสามารถระบุปัญหาได้ถูกต้องแล้ว ผู้บริหารควรพิจารณาถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ขององค์การ โดยพิจารณาจากทรัพยากรซึ่งเป็นองค์ประกอบของกระบวนการผลิต ได้แก่ กำลังคน เงินทุน เครื่องจักร สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ รวมทั้งเวลาซึ่งมักเป็นปัจจัยจำกัดที่พบอยู่เสมอ ๆ การรู้ถึงข้อจำกัดหรือเงื่อนไขที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ จะช่วยให้ผู้บริหารกำหนดขอบเขตในการพัฒนาทางเลือกให้แคบลงได้ ตัวอย่างเช่น ถ้ามีเงื่อนไขว่าต้องส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าภายในเวลา 1 เดือน ทางเลือกของการแก้ไขปัญหการผลิตสินค้าไม่เพียงพอที่มีระยะเวลาดำเนินการมากกว่า 1 เดือน ก็ควรถูกตัดทิ้งไป

2.2.5.3 การพัฒนาทางเลือก (develop potential alternatives) ขั้นตอน

ต่อไป ผู้บริหารควรทำการพัฒนาทางเลือกต่าง ๆ ขึ้นมา ซึ่งทางเลือกเหล่านั้นควรเป็นทางเลือกที่มีศักยภาพและมีความเป็นไปได้ในการแก้ปัญหาให้น้อยลงหรือให้ประโยชน์สูงสุด ตัวอย่างเช่น กรณีที่องค์กรประสบปัญหาเวลาการผลิตไม่เพียงพอ ผู้บริหารอาจพิจารณาทางเลือกดังนี้ 1) เพิ่มการทำงานกะพิเศษ 2) เพิ่มการทำงานล่วงเวลาโดยใช้ตารางปกติ 3) เพิ่มจำนวนพนักงาน หรือ 4) ไม่ทำอะไรเลย ในการพัฒนาทางเลือกผู้บริหารอาจขอความคิดเห็นจากนักบริหารอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จทั้งภายในและภายนอกขององค์กร ซึ่งอาจใช้วิธีการปรึกษาหารือเป็นรายบุคคลหรือจัดการประชุมกลุ่มย่อยขึ้น ข้อมูลที่ได้รับจากบุคคลเหล่านั้นเมื่อผนวกรวมกับสติปัญญา ความรู้ ความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ และประสบการณ์ของตนเอง จะช่วยให้ผู้บริหารสามารถพัฒนาทางเลือกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.2.5.4 การวิเคราะห์ทางเลือก (analyze the alternatives) เมื่อผู้บริหาร

ได้ทำการพัฒนาทางเลือกต่าง ๆ โดยจะนำเอาข้อดีและข้อเสียของแต่ละทางเลือกมาเปรียบเทียบกัน อย่างรอบคอบและวิเคราะห์ทางเลือกใน 2 แนวทาง คือ 1) ทางเลือกนั้นสามารถนำมาใช้ให้เกิดผลต่อเนื่องอะไรตามมา ตัวอย่างเช่น ถ้าโควตาปกติในการผลิตมอเตอร์ของแผนกผลิตเท่ากับ 500 เครื่องต่อเดือน แต่แผนกผลิตต้องผลิตมอเตอร์ให้ได้ 1,000 เครื่อง ภายในสิ้นเดือนนี้ โดยมีข้อจำกัดด้านต้นทุนขององค์กรว่าจะจ่ายค่าจ้างพนักงานเพิ่มขึ้นไม่เกิน 10,000 บาทเท่านั้น ทางเลือกหนึ่งของการแก้ปัญหาอาจทำได้โดยการจ้างพนักงานทำงานล่วงเวลาในวันหยุดและเวลากลางคืน แต่เมื่อประเมินได้แล้ว พบว่าวิธีนี้จะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นถึง 17,000 บาท ผู้บริหารก็ควรตัดทางเลือกนี้ทิ้งไป เพราะไม่สามารถนำมาใช้ได้ภายใต้ข้อจำกัดด้านต้นทุน อย่างไรก็ตาม ทางเลือกบางทางเลือกที่อยู่ภายใต้ข้อจำกัดขององค์กรก็อาจทำให้เกิดผลต่อเนื่องที่ไม่พึงประสงค์ตามมา เช่น ทางเลือกหนึ่งของการเพิ่มผลผลิต ได้แก่ การลงทุนติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะช่วยให้แก้ปัญหาได้ แต่อาจมีปัญหากับการลดลงของขวัญกำลังใจของพนักงานในระยะต่อมา เป็นต้น

2.2.5.5 การเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด (select the best alternative)

เมื่อผู้บริหารได้ทำการวิเคราะห์และประเมินทางเลือกต่าง ๆ แล้ว ผู้บริหารควรเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของแต่ละทางเลือกอีกครั้งหนึ่ง เพื่อพิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดเพียงทางเดียว ทางเลือกที่ดีที่สุดควรมีผลเสียต่อเรื่องในภายหลังน้อยที่สุดและให้ผลประโยชน์มากที่สุด แต่บางครั้งผู้บริหารอาจตัดสินใจเลือกทางเลือกแบบประนีประนอม โดยพิจารณาองค์ประกอบที่ดีที่สุดของแต่ละทางเลือกนำมาผสมผสานกัน

2.2.5.6 การนำผลการตัดสินใจไปปฏิบัติ (implement the decision)

เมื่อผู้บริหารได้ทางเลือกที่ดีที่สุดแล้ว ก็ควรมีการนำผลการตัดสินใจนั้นไปปฏิบัติ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้บริหารควรกำหนดโปรแกรมของการตัดสินใจ โดยระบุถึงตารางเวลาการดำเนินงาน งบประมาณ และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติ ควรมีการมอบหมายอำนาจหน้าที่ ที่ชัดเจนและจัดให้มีระบบการติดต่อสื่อสารที่จะช่วยให้การตัดสินใจเป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้ ผู้บริหารควรกำหนดระเบียบวิธี กฎ และนโยบาย ซึ่งมีส่วนสนับสนุนให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2.2.5.7 การสร้างระบบควบคุมและประเมินผล (establish a control and evaluation system)

เป็นการสร้างระบบการควบคุมและการประเมินผล ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารได้รับข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับผลการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ ข้อมูลย้อนกลับจะช่วยให้ผู้บริหารแก้ปัญหาหรือทำการตัดสินใจใหม่ได้โดยได้ผลลัพธ์ของการปฏิบัติที่ดีที่สุด

2.3 ข้อมูลทั่วไปของอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

2.3.1 ข้อมูลทั่วไป

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวม 643.558 ตารางกิโลเมตร ตั้งอยู่ชายฝั่งทะเลตะวันออกของอ่าวไทย พื้นที่ส่วนใหญ่มีภูเขาล้อมรอบและเป็นตลาดเนิน ห่างจากตัวจังหวัดชลบุรี 24 กิโลเมตร และห่างจากกรุงเทพมหานคร 105 กิโลเมตร แบ่งเขตการปกครองตามพระราชบัญญัติลักษณะการปกครองท้องที่ พ.ศ. 2457 ออกเป็น 8 ตำบล 52 หมู่บ้าน ประกอบด้วยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 8 แห่ง มีอาณาเขตติดต่อกับอำเภอข้างเคียงดังต่อไปนี้

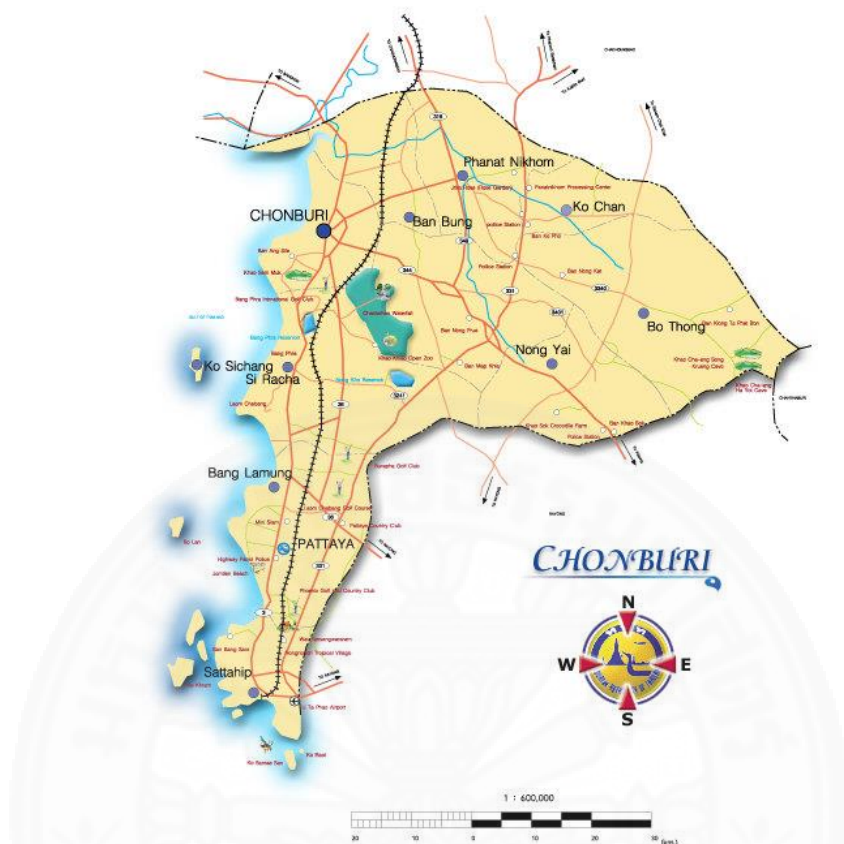
| | |
|-------------|--|
| ทิศเหนือ | ติดต่อกับอำเภอเมืองชลบุรีและอำเภอบ้านบึง |
| ทิศตะวันออก | ติดต่อกับอำเภอหนองใหญ่และอำเภอปลวกแดง (จังหวัดระยอง) |
| ทิศใต้ | ติดต่อกับอำเภอบางละมุง |
| ทิศตะวันตก | จรดอ่าวไทยและเขตอำเภอเกาะสีชัง |

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบเชิงเขาชายฝั่งทะเล และที่ราบลูกคลื่นเนินเขาเตี้ย ๆ สลับกัน โดยมีความสูงเฉลี่ย 200 – 300 เมตรจากระดับน้ำทะเลปานกลาง ตอนเหนือของอำเภอศรีราชาเป็นเนินเขาสลับที่ลุ่ม ในขณะที่บริเวณตะวันออกมีลักษณะเป็นแนวเขาสูงและเขตป่าไม้ มีความสูงจากระดับน้ำทะเล 400 – 600 เมตร ส่วนด้านตะวันตกมีลักษณะเป็นชายฝั่งทะเล โดยมีเนินเขาเล็กสูงประมาณ 80 – 190 เมตรจากระดับน้ำทะเลปานกลาง สลับกับที่ลุ่มริมชายฝั่งทะเล เป็นบริเวณที่ตั้งของเขตท่าเรือพาณิชย์แห่งประเทศไทยและเขตนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ตอนใต้ของอำเภอมีลักษณะเป็นเนินเขาเล็ก ๆ สลับกับที่ลุ่มซึ่งมีความสูงจากระดับน้ำทะเลปานกลางประมาณ 200 – 300 เมตร

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเขตภูมิอากาศแบบสะวันนา (savanna climate) โดยจะมีลักษณะร้อนแห้งแล้งในฤดูร้อนสลับกับฤดูแล้งในช่วงฤดูฝนอย่างชัดเจน ความแห้งแล้งดังกล่าว ได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ

ลักษณะการใช้ที่ดินของอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เกษตรกรรมถึงร้อยละ 62 ของพื้นที่ทั้งหมด โดยมีการเพาะปลูกพืชไร่มากที่สุด ซึ่งได้แก่ มันสำปะหลัง อ้อย น้ำตาล สับปะรด รองลงมาเป็นพื้นที่ในเขตเมือง พื้นที่เพื่อการพัฒนาเมือง การท่องเที่ยว และการพัฒนาอุตสาหกรรม ถึงร้อยละ 34 ของพื้นที่ทั้งหมด นอกจากนี้ ยังเป็นพื้นที่ป่าถึงร้อยละ 4 ของพื้นที่ทั้งหมด

บริเวณอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีการใช้ที่ดินในเขตเมืองแบบกระจายตัว ความหนาแน่นของการตั้งถิ่นฐานของประชากรในอำเภอเกาะไปตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 3 และถนนสายหลักอื่น ๆ โดยเฉพาะถนนสุขาภิบาล 5 ถึง ถนนสุขาภิบาล 10 ที่พักอาศัยของแรงงานส่วนใหญ่อยู่ในบริเวณเขตเทศบาลเมืองศรีราชา ชุมชนเมืองใหม่แหลมฉบัง บริเวณใกล้เขตสวนอุตสาหกรรมเครือสหพัฒน์ฯ นอกจากนี้ ในตัวอำเภอศรีราชายังมีโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่จำนวนมาก โดยส่วนใหญ่เป็นอาคารสูง อาทิ อาคารชุดพักอาศัย เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เนื่องจากราคาที่ดินที่สูงขึ้น



ภาพที่ 2.1 แผนที่จังหวัดชลบุรี. จาก Oocities, 2560.

2.3.2 อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเมืองที่อยู่ในแผนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ที่ทางรัฐบาลให้การสนับสนุนในโครงสร้างพื้นฐานและโครงการเชิงพาณิชย์ต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการท่าเรือแหลมฉบังเฟส 3 โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงกรุงเทพมหานคร-ระยอง โครงการมอเตอร์เวย์พัทยา-มาบตาพุด โครงการรถไฟรางคู่ โครงการสนามบินพาณิชย์อู่ตะเภา โครงการขยายทางพิเศษบูรพาวิถี-พัทยา โครงการเรือเฟอร์รี่บางปู-พัทยา-ปราณบุรี เป็นต้น การพัฒนาเหล่านี้ล้วนแต่เกิดขึ้นมาเพื่อรองรับการขยายตัวของเมืองในอนาคต (เทอร์ร่า ปีเคเค, 2559) จากข้อมูลสถิติการเปลี่ยนแปลงของราคาประเมินที่ดินรอบบัญชีปี พ.ศ. 2559 – 2562 พบว่า ที่ดินในจังหวัดชลบุรีมีราคาประเมินสูงสุดอยู่ที่ 220,000 บาท ต่อตารางเมตร โดยมีการเปลี่ยนแปลงราคาประเมินที่ดินโดยเฉลี่ยทั้งจังหวัดอยู่ที่ร้อยละ 29.12 (เทอร์ร่า ปีเคเค, 2559)

อำเภอศรีราชาเป็นเมืองที่มีความได้เปรียบด้านที่ตั้งที่อยู่ในทำเลยุทธศาสตร์ของประเทศ บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออกของอ่าวไทยและถือเป็นเมืองท่าที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทยและมีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 22 ของโลก ซึ่งแนวโน้มในอนาคตภาคอุตสาหกรรมจะก้าวนำภาคการเกษตร จากการขยายตัว

ของภาคอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมหนักและอุตสาหกรรมไฮเทค ทำให้เป็นศูนย์กลางรวมพนักงานเอกชนที่มีคุณภาพหลายหมื่นชีวิต ส่วนใหญ่เป็นวิศวกร ผู้บริหารระดับหน้าหน้างาน และชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงาน ทำให้อำเภอศรีราชาเป็นศูนย์กลางของแหล่งอุปสงค์ที่มีคุณภาพสูง (เทอร์ร่า ปีเคเค, 2559)

อำเภอศรีราชาเป็นอำเภอหนึ่งที่มีชาวญี่ปุ่นเข้ามาทำงานเป็นจำนวนมากจนถูกขนานนามว่า Japan Town อันเป็นผลมาจากการย้ายฐานการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหลังเกิดวิกฤตการณ์น้ำท่วมกรุงเทพในปี พ.ศ. 2554 ทำให้กลายเป็นเมืองอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศ เป็นพื้นที่ที่มีนิคมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มากที่สุดติดอันดับต้นๆของเมืองไทย ปัจจุบันนิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทยส่วนใหญ่หรือประมาณร้อยละ 67 ของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมทั้งหมดอยู่ในภาคตะวันออกโดยเฉพาะในจังหวัดชลบุรีและระยอง และอีกประมาณร้อยละ 29 อยู่ในภาคกลางและภาคอื่น ๆ โดยในอำเภอศรีราชามีนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า 10 แห่ง จำนวนโรงงานมากกว่า 1,300 แห่ง และมีคนที่ทำงานอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ภายในนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า 127,000 คน การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมเป็นเหมือนจุดเริ่มต้นของการพัฒนาในหลายด้าน โดยเฉพาะความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบถ้วนและความเจริญในด้านต่าง ๆ ส่งผลให้ที่ดินบางทำเลมีราคาปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น ทำเลถนนสุขุมวิท ราคาที่ดินสูงถึง 400,000 บาทต่อตารางวา กลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยมากที่สุดและต่อเนื่องยาวนานมาหลายปี คือ ชาวญี่ปุ่น โดยทำงานอยู่ตามโรงงานอุตสาหกรรมในภาคตะวันออกเป็นส่วนใหญ่ และด้วยพื้นที่อำเภอศรีราชาที่มีโรงงานของชาวญี่ปุ่นเป็นจำนวนมาก ทำให้อำเภอศรีราชาเป็นอำเภอที่มีชาวญี่ปุ่นมากที่สุดอำเภอหนึ่งในประเทศไทย คาดว่าปัจจุบันน่าจะมีประมาณ 10,000 คน และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งอาคารชุดพักอาศัย โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ที่เปิดบริการเพื่อชาวญี่ปุ่น รวมถึงการลงทุนซื้ออาคารชุดพักอาศัยเพื่อปล่อยเช่าให้กับชาวญี่ปุ่นซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างมากโดยเฉพาะในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันยังคงมีการลงทุนพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยทั้งโดยนักลงทุนท้องถิ่น ผู้ประกอบการต่างชาติ และผู้ประกอบการจากส่วนกลาง แต่สถานการณ์จะไม่เป็นที่ยอมรับเหมือนช่วงที่ผ่านมาทั้งในด้านอัตราการขายและผลตอบแทนจากการลงทุนปล่อยเช่า (บริษัท โฮมบายเออร์ไกด์ จำกัด, 2560)

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในอดีตที่ผ่านมา ได้มีการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจของชาวต่างชาติในการเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ในประเทศไทยเพื่อเตรียมความพร้อมในการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนกรณีศึกษา อพาร์ทเมนท์ย่านสีลม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมและความพึงพอใจของชาวต่างชาติที่เช่าอพาร์ทเมนท์ย่านสีลม และกระบวนการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนท์ของชาวต่างชาติ รวมถึงปัจจัย

ด้านการตลาดที่ดึงดูดชาวต่างชาติให้มาเช่าอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติในเขตสีลม จำนวน 420 ราย ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพมีผลต่อชาวต่างชาติในการเช่าอพาร์ทเมนท์ย่านสีลมมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร และปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ (ปิติ โชติสุกานต์, 2556)

อริสรา มนัสเสวี (2556) ได้ทำการศึกษาพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันโดยอาศัยระบบการสนับสนุนและตัดสินใจเพื่อเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับชาวญี่ปุ่น : กรณีศึกษา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่นและการพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันในการสนับสนุนการเลือกที่อยู่อาศัยแบบหลายตัวแปรของชาวญี่ปุ่น กรณีศึกษา เทศบาลเมืองศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น จำนวน 400 ราย ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยหลักห้าลำดับแรกในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่น ได้แก่ ราคา (ประมาณ 50,000 บาทต่อเดือน) ประเภทที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) ความใกล้-ไกลตลาด (ระยะ 100 – 300 เมตร) สิ่งอำนวยความสะดวกในที่พัก (แบบครบวงจร) และการอยู่ในการบริการสาธารณะของพื้นที่นั้น ๆ (โรงพยาบาล ร้านอาหาร และสวนสาธารณะ) โดยมีระดับความพึงพอใจต่อเกณฑ์ของปัจจัยที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ ยังพบว่า ชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่มีทัศนคติต่อการเลือกที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกันมากนัก

การพิจารณาการเลือกเช่าที่พักอาศัยของพนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV ในเขตพื้นที่ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี (จิราพรรณ สายทอง, 2559) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาเช่าที่พักอาศัยของพนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV ในเขตตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ตลอดจนศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่พักอาศัยต่อพฤติกรรมในการให้กลุ่มประเทศ CLMV เข้าพักอาศัย อันนำไปสู่การนำเสนอรูปแบบการให้เช่าที่พักอาศัยที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่ากลุ่มประเทศ CLMV โดยทำการวิจัยด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักอาศัยขนาดกลาง จำนวน 5 ราย กลุ่มตัวอย่างพนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV จำนวน 18 ราย และกลุ่มตัวอย่างนายจ้างของพนักงาน จำนวน 5 ราย ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาเช่าที่พักอาศัยของพนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV ในความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักอาศัยขนาดกลาง พนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV และนายจ้างของพนักงาน มีความคิดเห็นตรงกันว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลในการพิจารณาเช่าที่พักอาศัยที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านลักษณะที่พักอาศัยและการให้บริการของผู้ประกอบการ ได้แก่ สถานที่ตั้งและสภาพแวดล้อม ราคาของที่พัก ระบบรักษาความปลอดภัย สิ่งอำนวยความสะดวก และการให้บริการของผู้ประกอบการที่พักอาศัย กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการที่พักอาศัยขนาดกลางมีความคิดเห็นว่าคุณสมบัติที่พักอาศัยที่มีความเหมาะสมต่อการเลือกเช่าพัก คือ ราคาที่เหมาะสม ระบบรักษา

ความปลอดภัยที่ดี และการแก้ปัญหาตามความต้องการของผู้พักอาศัย ตลอดจนการแสดงความ เป็นมิตรและคอยช่วยเหลือผู้พักอาศัยโดยไม่มี การแบ่งแยกชนชั้น ดังนั้น รูปแบบการให้เช่าที่พั กอาศัยที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่ากลุ่มประเทศ CLMV คือ สถานที่ตั้งหอพักที่ตรงกับ ความต้องการของผู้เช่ากลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งควรรออยู่ใกล้กับสถานที่ทำงาน แหล่งชุมชน ตลาด สามารถเดินทางได้สะดวก ค่าเช่าไม่เกิน 2,000 บาท ควรมีการติดกล้องวงจรปิดภายในหอพัก มีรั้ว ล้อมรอบบริเวณที่อาคารที่พักและมีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการให้มีตึกคาน้ำแบบหยอดเหรียญ ตู้โทรศัพท์เติมเงิน เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และ มีอินเทอร์เน็ตในสถานที่พักอาศัย นอกจากนี้ ยังพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลในการพิจารณาเช่าที่พักอาศัยของ พนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV ในเขตตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ สถานที่ตั้งและ สภาพแวดล้อม ระบบรักษาความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวก

นอกจากนี้ ทีมวิจัยของซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) ได้สำรวจธุรกรรมเช่าคอนโดมิเนียมในย่าน กลางเมือง พบว่า ทำเลที่ได้รับความนิยมสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ สุขุมวิท สีลม/สาทร และลุมพินี โดยย่าน สุขุมวิท (ช่วงซอย 1 – 63) เป็นทำเลที่ได้รับความนิยมสูงสุดจากผู้เช่าชาวต่างชาติและสร้างผลตอบแทน โดยรวมจากการปล่อยเช่าได้สูงสุด คือ เฉลี่ยที่ร้อยละ 6.1 แนวโน้มของธุรกรรมเช่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับคอนโดมิเนียมขนาด 2 ห้องนอนและ 3 ห้องนอน ส่วนผลตอบแทนโดยรวมจากการปล่อยเช่ากลับเป็น คอนโดมิเนียมขนาด 1 ห้องนอนที่ได้รับสูงสุดที่ร้อยละ 6.4 รองลงมาคือ ขนาด 2 ห้องนอน และขนาด 3 ห้องนอน ได้รับผลตอบแทนจากการปล่อยเช่าอยู่ที่ร้อยละ 5.5 และ 4.1 ตามลำดับ ซึ่งความต้องการ คอนโดมิเนียมขนาด 2 ห้องนอนและ 3 ห้องนอนมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่อุปทานมีจำนวน จำกัด ส่งผลให้ค่าเช่าปรับตัวสูงขึ้น ในขณะที่อัตราค่าเช่าคอนโดมิเนียมขนาด 1 ห้องนอนอาจลดลง เนื่องมาจากปริมาณอุปทานใหม่ที่เพิ่มเข้ามาในตลาด ทำให้คอนโดมิเนียมขนาด 2 ห้องนอนและ 3 ห้องนอน กลายเป็นทางเลือกในการลงทุนที่ดีกว่า ทั้งนี้ ความต้องการเช่าส่วนใหญ่มาจากชาวต่างชาติมากกว่าร้อยละ 95 ของธุรกรรมเช่าทั้งหมด นักลงทุนที่ซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อนำมาปล่อยเช่าที่มีความเข้าใจความต้องการ ของผู้เช่าชาวต่างชาติจะสามารถสร้างผลตอบแทนโดยรวมจากการปล่อยเช่า (ผลตอบแทนก่อนหักค่าใช้จ่าย ต่าง ๆ) ได้สูงถึงร้อยละ 8 และสร้างผลตอบแทนสุทธิได้ถึงร้อยละ 5 ผู้ที่ซื้อคอนโดมิเนียมซึ่งต้องการ สร้างผลตอบแทนจากการปล่อยเช่าจำเป็นต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับปริมาณอุปทานและความต้องการของ ผู้เช่าคอนโดมิเนียมแต่ละขนาดในทำเลที่เป็นที่นิยมของผู้เช่า จึงจะสามารถตัดสินใจลงทุนปล่อยเช่า คอนโดมิเนียมได้อย่างมีประสิทธิภาพและคาดการณ์แนวโน้มค่าเช่าในอนาคตได้ นอกจากนี้ ยังพบว่าอายุของ คอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและได้รับการดูแลเป็นอย่างดีไม่ได้มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อ อัตราผลตอบแทนจากการปล่อยเช่า หากคอนโดมิเนียมตั้งอยู่ในทำเลที่ดีและได้รับการบำรุงรักษาที่ดี อย่างต่อเนื่อง ก็มีความเป็นไปได้ที่จะยังคงได้รับผลตอบแทนในอัตราที่ดีแม้ว่าจะเป็นอาคารเก่าก็ตาม (Think of Living, 2557)

2.5 สรุปการทบทวนวรรณกรรม

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะทำการศึกษาแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (marketing mixed) และทฤษฎีการตัดสินใจ (decision making) เป็นหลัก ทำให้ได้ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้

2.5.1 ตัวแปรต้นในการศึกษา ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด 7 ตัวแปรหลัก ดังนี้

2.5.1.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

2.5.1.2 ปัจจัยด้านราคา

2.5.1.3 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

2.5.1.4 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

2.5.1.5 ปัจจัยด้านบุคลากร

2.5.1.6 ปัจจัยด้านกระบวนการ

2.5.1.7 ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

2.5.2 ตัวแปรตามในการศึกษา ได้แก่ รูปแบบอาคารชุดพักอาศัยที่ชาวต่างชาติต้องการ

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

การศึกษาแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นการวิจัยเชิงผสมผสาน (mixed methodology) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าและแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการวิจัย ดังนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย 2 กลุ่ม ดังนี้

3.1.1.1 ชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

3.1.1.2 ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

3.1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย 2 กลุ่ม ดังนี้

3.1.2.1 ชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 200 ราย กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สัดส่วนขนาดตัวอย่างต่อจำนวนตัวแปร เท่ากับ 5 : 1 แต่ไม่น้อยกว่า 100 ราย (สุวิมล ว่องวาณิช และนางลักษณ์ วิรัชชัย, 2546) ผู้วิจัยจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (purposive sampling) โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากชาวต่างชาติที่ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 10 แห่ง ๆ ละ 20 ราย แบ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 5 แห่ง และโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ จำนวน 5 แห่ง ทั้งนี้ ทำการจำแนกขนาดโรงงานโดยใช้เกณฑ์

ขนาดการลงทุน (capital investment) ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 และตามประมวลรัษฎากร ที่กำหนดไว้ว่า “อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม เงินลงทุนไม่เกิน 200 ล้านบาท” ดังนั้น กรณีที่เงินลงทุนมากกว่า 200 ล้านบาท จึงถือเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่

3.1.2.2 ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 5 ราย ได้แก่ ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 3 ราย และผู้พัฒนาโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ จำนวน 2 ราย โดยผู้ให้ข้อมูลต้องเป็นผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ไม่น้อยกว่า 5 ปี และมีอำนาจหรือมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกหรืออนุมัติผังโครงการ

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.1 การออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.1.1 แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือที่สร้างขึ้นเพื่อใช้เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ สถานภาพ การสมรส ตำแหน่งงาน รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน รายได้ครัวเรือนต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และรูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน รวม 9 ข้อ โดยข้อคำถามเป็นแบบหลายตัวเลือก (multiple-choice question)

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ประเภทของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า รูปแบบของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่ามากที่สุด ค่าเช่าของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงมากที่สุด ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง การเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงให้คนอื่น แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า และปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง รวม 10 ข้อ โดยข้อคำถามเป็นแบบหลายตัวเลือก (multiple-choice question)

ส่วนที่ 3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพรวม 32 ข้อ โดยข้อคำถามเป็นแบบ

มาตราส่วนประมาณค่า (rating scale question) ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert scale) ซึ่งมีหลักเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับมากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับมาก

ระดับ 3 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับน้อย

ระดับ 1 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับน้อยที่สุด

เกณฑ์ในการแปลผลคะแนนเฉลี่ยแบ่งเป็น 5 ระดับ โดยทำการกำหนดช่วงคะแนน

ดังนี้

$$\text{ช่วงคะแนน} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} = \frac{5 - 1}{1} = 0.80$$

ดังนั้น เกณฑ์ที่ใช้ในการแปลความหมายข้อมูลตามวิธีของ Likert Scale แบบจำแนกแต่ละช่วงย่อยเป็น 5 ระดับ โดยกำหนดช่วงคะแนนของการวัดได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับมากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับมาก

คะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจเช่าในระดับน้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม โดยข้อคำถามเป็นแบบปลายเปิด (open-ended question)

3.2.1.2 แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (structured interview) เป็นเครื่องมือที่สร้างขึ้นเพื่อใช้เก็บรวบรวมข้อมูลแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จากกลุ่มตัวอย่างผู้พัฒนาโครงการ โดยข้อคำถามเป็นแบบปลายเปิด (open-ended question) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

3.2.2 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.2.1 การหาค่าความตรง (validity) โดยทำการหาค่าความสัมพันธ์กับความสอดคล้อง (Index of Item Objective Congruence: IOC) โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ

IOC คือ ความสอดคล้องระหว่างวัตถุประสงค์กับแบบสอบถาม

$\sum R$ คือ ผลรวมของคะแนนจากผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด

N คือ จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน เพื่อพิจารณาความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อความ และหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อความกับวัตถุประสงค์หรือเนื้อหา โดยใช้เกณฑ์ คือ ค่า $IOC \geq 0.5$ สำหรับข้อความที่ได้ค่า IOC ไม่ถึงเกณฑ์ ต้องทำการปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญและเสนอให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนอีกครั้งก่อนนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งผลการวัดค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อความ (IOC) มีค่าอยู่ระหว่าง 0.33 – 1.00 ซึ่งข้อความที่มีดัชนีความสอดคล้องของข้อความ (IOC) เท่ากับ 0.33 ได้แก่ ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยจึงตัดข้อความนี้ออกจากแบบสอบถาม และทำการปรับปรุงข้อความที่เหลือตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ ก่อนนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

3.2.2.2 การหาค่าความเที่ยง (reliability) โดยนำแบบสอบถามที่ได้ปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญแล้ว ไปทำการทดสอบ (try out) กับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 ชุด และนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสอบถามดังกล่าวมาทดสอบหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (Cronbach alpha coefficient) ซึ่งผลการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัคมีค่าเท่ากับ .792 แสดงให้เห็นว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถนำไปศึกษากับกลุ่มตัวอย่างเพื่อหาคำตอบที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) โดยเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (field survey) จากกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

3.3.1.1 ชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 200 ราย โดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1.2 ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีคุณลักษณะตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ จำนวน 5 ราย โดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบมีโครงสร้าง (structured interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) โดยศึกษาวรรณกรรมจากเอกสาร ตำรา บทความทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม ผู้วิจัยทำการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ความถี่ (frequency) ร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation)

3.4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแบบสัมภาษณ์ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิค การวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) และนำผลการวิจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์มาใช้ประกอบการอภิปรายผลการวิจัยที่ได้จากแบบสอบถาม

บทที่ 4

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

การศึกษาแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นการวิจัยเชิงผสมผสาน (mixed methodology) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าและแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งสามารถแสดงผลการวิจัยได้ดังนี้

4.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 200 ราย โดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ความถี่ (frequency) ร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation)

4.2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ไม่น้อยกว่า 5 ปี และมีอำนาจหรือมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกหรืออนุมัติผังโครงการ จำนวน 5 ราย ได้แก่ ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 3 ราย และผู้พัฒนาโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ จำนวน 2 ราย โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (structured interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) และนำผลการวิจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์มาใช้ประกอบการอภิปรายผลการวิจัยที่ได้จากแบบสอบถาม

4.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำนวน 200 ราย โดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และ

ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ความถี่ (frequency) ร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) สามารถแสดงผลการวิจัยได้ดังนี้

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ สถานภาพการสมรส ตำแหน่งงาน รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน รายได้ครัวเรือนต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครัวเรือน และรูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ซึ่งเป็นข้อคำถามเป็นแบบหลายตัวเลือก (multiple-choice question) ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ความถี่ (frequency) และร้อยละ (percentage) สามารถแสดงผลการวิจัยได้ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไป

| ข้อมูลทั่วไป | จำนวน | ร้อยละ |
|---------------------|------------|---------------|
| 1. เพศ | | |
| (1) ชาย | 182 | 91.00 |
| (2) หญิง | 18 | 9.00 |
| <u>รวม</u> | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 2. อายุ (ปี) | | |
| (1) 21 – 30 | 26 | 13.00 |
| (2) 31 – 40 | 65 | 32.50 |
| (3) 41 – 50 | 89 | 44.50 |
| (4) 51 – 60 | 20 | 10.00 |
| (5) มากกว่า 60 | - | - |
| <u>รวม</u> | <u>200</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไป

| ข้อมูลทั่วไป | จำนวน | ร้อยละ |
|---|-------------------|----------------------|
| 3. เชื้อชาติ | | |
| (1) ญี่ปุ่น | 149 | 74.50 |
| (2) จีน | 22 | 11.00 |
| (3) เวียดนาม | 2 | 1.00 |
| (4) อเมริกา | 12 | 6.00 |
| (5) ยุโรป | 15 | 7.50 |
| (6) อื่น ๆ | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 4. สถานภาพการสมรส | | |
| (1) โสด | 77 | 38.50 |
| (2) สมรส | 104 | 52.00 |
| (3) หม้าย/หย่าร้าง | 19 | 9.50 |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 5. ตำแหน่งงาน | | |
| (1) ระดับปฏิบัติการ | 26 | 13.00 |
| (2) ระดับบริหาร | 174 | 87.00 |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 6. รายได้ส่วนบุคคล (บาทต่อเดือน) | | |
| (1) ไม่เกิน 30,000 | - | - |
| (2) 30,001 – 60,000 | - | - |
| (3) 60,001 – 90,000 | 25 | 12.50 |
| (4) 90,001 – 120,000 | 67 | 33.50 |
| (5) 120,001 – 150,000 | 34 | 17.00 |
| (6) มากกว่า 150,000 | 74 | 37.00 |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไป

| ข้อมูลทั่วไป | จำนวน | ร้อยละ |
|---|-------------------|----------------------|
| 7. รายได้ครัวเรือน (บาทต่อเดือน) | | |
| (1) ไม่เกิน 30,000 | - | - |
| (2) 30,001 – 60,000 | - | - |
| (3) 60,001 – 90,000 | 26 | 13.00 |
| (4) 90,001 – 120,000 | 65 | 32.50 |
| (5) 120,001 – 150,000 | 34 | 17.00 |
| (6) มากกว่า 150,000 | 75 | 37.50 |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 8. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (คน) | | |
| (1) 1 – 2 | 108 | 54.00 |
| (2) 3 – 4 | 92 | 46.00 |
| (3) ตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 9. รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน | | |
| (1) บ้านเดี่ยว | 5 | 2.50 |
| (2) บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์ | 13 | 6.50 |
| (3) คอนโดมิเนียม | 61 | 30.50 |
| (4) เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ | 81 | 40.50 |
| (5) อพาร์ทเมนท์ | 40 | 20.00 |
| (6) อื่น ๆ | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |

จากตารางที่ 4.1 สามารถแสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไปได้ดังนี้

4.1.1.1 เพศ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 91.00 ในขณะที่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 9.00

4.1.1.2 อายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.50 รองลงมาคือ มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีอายุระหว่าง 21 – 30 ปี และมีอายุระหว่าง 51 – 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.50, 13.00 และ 10.00 ตามลำดับ

4.1.1.3 เชื้อชาติ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นชาวจีน คิดเป็นร้อยละ 74.50 รองลงมาคือ ชาวจีน ชาวยุโรป ชาวอเมริกัน และชาวเวียดนาม คิดเป็นร้อยละ 11.00, 7.50, 6.00 และ 1.00 ตามลำดับ

4.1.1.4 สถานภาพการสมรส

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 52.00 รองลงมาคือ สถานภาพโสดและหม้าย/หย่าร้าง คิดเป็นร้อยละ 38.50 และ 9.50 ตามลำดับ

4.1.1.5 ตำแหน่งงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทำงานในระดับบริหาร คิดเป็นร้อยละ 87.00 ในขณะที่ทำงานในระดับปฏิบัติการ คิดเป็นร้อยละ 13.00

4.1.1.6 รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ส่วนบุคคลมากกว่า 150,000 บาทต่อเดือนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.00 รองลงมาคือ มีรายได้ส่วนบุคคลอยู่ระหว่าง 90,001 – 120,000 บาทต่อเดือน 120,001 – 150,000 บาทต่อเดือน และ 60,001 – 90,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 33.50, 17.00 และ 12.50 ตามลำดับ

4.1.1.7 รายได้ครัวเรือนต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 150,000 บาทต่อเดือนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมาคือ มีรายได้ครัวเรือนอยู่ระหว่าง 90,001 – 120,000 บาทต่อเดือน 120,001 – 150,000 บาทต่อเดือน และ 60,001 – 90,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 32.50, 17.00 และ 13.00 ตามลำดับ

4.1.1.8 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 1 – 2 คน คิดเป็นร้อยละ 54.00 ในขณะที่มีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 3 – 4 คน คิดเป็นร้อยละ 46.00

4.1.1.9 รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ผู้ตอบแบบสอบถามพักอาศัยอยู่ในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.50 รองลงมาคือ พักอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 30.50, 20.00, 6.50 และ 2.50 ตามลำดับ

4.1.2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัด

ชลบุรี

พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ประเภท รูปแบบ พื้นที่ใช้สอย สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้มากที่สุด ค่าเช่า บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่า การเปรียบเทียบข้อมูล แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า และปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง ซึ่งข้อคำถามเป็นแบบหลายตัวเลือก (multiple-choice question) ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ความถี่ (frequency) และร้อยละ (percentage) สามารถแสดงผลการวิจัยได้ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| พฤติกรรมการเลือกเช่า | จำนวน | ร้อยละ |
|---|------------|---------------|
| 1. ประเภทของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า | | |
| (1) คอนโดมิเนียม | 91 | 45.50 |
| (2) เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ | 109 | 54.50 |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 2. รูปแบบของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า | | |
| (1) สตูดิโอ | - | - |
| (2) 1 ห้องนอน | 47 | 23.50 |
| (3) 2 ห้องนอน | 153 | 76.50 |
| (4) อื่น ๆ | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของ
ชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| พฤติกรรมการเลือกเช่า | จำนวน | ร้อยละ |
|--|------------|---------------|
| 3. พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า (ตารางเมตร) | | |
| (1) ไม่เกิน 25.0 | - | - |
| (2) 25.1 – 35.0 | - | - |
| (3) 35.1 – 45.0 | - | - |
| (4) 45.1 – 55.0 | 47 | 23.50 |
| (5) 55.1 – 65.0 | 59 | 29.50 |
| (6) มากกว่า 65.0 | 94 | 47.00 |
| <u>รวม</u> | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 4. สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า มากที่สุด | | |
| (1) สถานที่ทำงาน | 98 | 49.00 |
| (2) สถานศึกษาของบุตร | 14 | 7.00 |
| (3) ห้างสรรพสินค้า/ตลาด | 74 | 37.00 |
| (4) สถานพยาบาล | 14 | 7.00 |
| (5) อื่น ๆ | - | - |
| <u>รวม</u> | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 5. ค่าเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า (บาทต่อเดือน) | | |
| (1) ไม่เกิน 10,000 | 24 | 12.00 |
| (2) 10,001 – 20,000 | 26 | 13.00 |
| (3) 20,001 – 30,000 | 108 | 54.00 |
| (4) 30,001 – 40,000 | 21 | 10.50 |
| (5) 40,001 – 50,000 | 21 | 10.50 |
| (6) มากกว่า 50,000 | - | - |
| <u>รวม</u> | <u>200</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของ
ชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| พฤติกรรมการเลือกเช่า | จำนวน | ร้อยละ |
|--|-------------------|----------------------|
| 6. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด | | |
| (1) ตนเอง | 164 | 82.00 |
| (2) คู่สมรส | 36 | 18.00 |
| (3) บุตร | - | - |
| (4) ญาติ | - | - |
| (5) เพื่อน/เพื่อนร่วมงาน | - | - |
| (6) อื่น ๆ | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 7. ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่า (เดือน) | | |
| (1) 1 – 3 | 85 | 42.50 |
| (2) 4 – 6 | 89 | 44.50 |
| (3) 7 – 9 | 26 | 13.00 |
| (4) 10 – 12 | - | - |
| (5) มากกว่า 12 | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |
| 8. การเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงแห่งอื่น (แห่ง) | | |
| (1) ไม่ได้เปรียบเทียบ | 24 | 12.00 |
| (2) 1 – 2 | 54 | 27.00 |
| (3) 3 – 4 | 122 | 61.00 |
| (4) ตั้งแต่ 5 แห่งขึ้นไป | - | - |
| รวม | <u>200</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ความถี่และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของ
ชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| พฤติกรรมการเลือกเช่า | จำนวน | ร้อยละ |
|---|--------------|---------------|
| 9. แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า | | |
| (1) สื่อออนไลน์ | 108 | 54.00 |
| (2) ป้ายประกาศ | 56 | 28.00 |
| (3) มีผู้แนะนำ | 36 | 18.00 |
| (4) อื่น ๆ | - | - |
| รวม | 200 | 100.00 |
| 10. ปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง | | |
| (1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถเดินทาง ได้สะดวก | 200 | 11.48 |
| (2) การออกแบบอาคารสวยงามและทันสมัย | 118 | 6.77 |
| (3) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย | 200 | 11.48 |
| (4) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย | 200 | 11.48 |
| (5) ห้องพักมีขนาดใหญ่ตรงตามความต้องการ | 130 | 7.46 |
| (6) การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องพักมีความ เหมาะสม | 116 | 6.66 |
| (7) พื้นที่ส่วนกลางมีเพียงพอและจัดวางตำแหน่ง อย่างเหมาะสม | 142 | 8.15 |
| (8) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน | 200 | 11.48 |
| (9) การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด | 189 | 10.85 |
| (10) การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน | 187 | 10.73 |
| (11) นิติบุคคล/ผู้ดูแลอาคารมีการให้บริการที่ดี | 60 | 3.44 |
| (12) อื่น ๆ | - | - |
| รวม | 1,742 | 100.00 |

จากตารางที่ 4.2 สามารถแสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้ดังนี้

4.1.2.1 ประเภทของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า

ประเภทของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการเช่า คือ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ คิดเป็นร้อยละ 54.50 รองลงมาคือ คอนโดมิเนียม คิดเป็นร้อยละ 45.50

4.1.2.2 รูปแบบของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง 2 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 76.50 ในขณะที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง 1 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 23.50

4.1.2.3 พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า

ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 65.0 ตารางเมตร มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.00 รองลงมาคือ ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีพื้นที่ใช้สอย 55.1 – 65.0 ตารางเมตร และ 45.1 – 55.0 ตารางเมตร คิดเป็นร้อยละ 29.50 และ 23.50 ตามลำดับ

4.1.2.4 สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่ามากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่าอยู่ใกล้สถานที่ทำงานมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.00 รองลงมาคือ ต้องการให้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่าอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า/ตลาด คิดเป็นร้อยละ 37.00 ในขณะที่ต้องการให้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่าอยู่ใกล้สถานศึกษาของบุตรและสถานพยาบาลในสัดส่วนที่เท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 7.00

4.1.2.5 ค่าเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่า

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่อัตราค่าเช่าอยู่ระหว่าง 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 54.00 รองลงมาคือ ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่อัตราค่าเช่าอยู่ระหว่าง 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือน และไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 13.00 และ 12.00 ตามลำดับ ในขณะที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่อัตราค่าเช่าอยู่ระหว่าง 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือน และ 40,001 – 50,000 บาทต่อเดือน ในสัดส่วนที่เท่ากัน คือ คิดเป็นร้อยละ 10.50

4.1.2.6 บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 82.00 ในขณะที่คู่สมรสเป็นผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่า คิดเป็นร้อยละ 18.00

4.1.2.7 ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่า

ผู้ตอบแบบสอบถามใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่าอยู่ระหว่าง 4 – 6 เดือนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.50 รองลงมาคือ ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่าอยู่ระหว่าง 1 – 3 เดือน และ 7 – 9 เดือน คิดเป็นร้อยละ 42.50 และ 13.00 ตามลำดับ

4.1.2.8 การเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงแห่งอื่น

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงแห่งอื่น จำนวน 3 – 4 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 61.00 รองลงมาคือ ทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงแห่งอื่น จำนวน 1 – 2 แห่ง และไม่ได้เปรียบเทียบ คิดเป็นร้อยละ 27.00 และ 12.00 ตามลำดับ

4.1.2.9 แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้สื่อออนไลน์เป็นแหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า คิดเป็นร้อยละ 54.00 รองลงมาคือ ใช้ป้ายประกาศและผู้แนะนำเป็นแหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า คิดเป็นร้อยละ 28.00 และ 18.00 ตามลำดับ

4.1.2.10 ปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง

ปัจจัยที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยมากที่สุด ได้แก่

- 1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถเดินทางได้สะดวก
- 2) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย
- 3) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย และ
- 4) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเท่ากันที่ร้อยละ 11.48 รองลงมาคือ

- 1) การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด
- 2) การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน
- 3) พื้นที่ส่วนกลางมีเพียงพอและจัดวางตำแหน่งอย่างเหมาะสม
- 4) ห้องพักมีขนาดใหญ่ตรงตามความต้องการ
- 5) การออกแบบอาคารสวยงามและทันสมัย
- 6) การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องพักมีความเหมาะสม และ
- 7) นิติบุคคล/ผู้ดูแลอาคารมีการให้บริการที่ดี

คิดเป็นร้อยละ 10.85, 10.73, 8.15, 7.46, 6.77, 6.66, และ 3.44 ตามลำดับ

4.1.3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ซึ่งเป็นข้อคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (rating scale

question) ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ระดับตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert scale) ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) สามารถแสดงผลการวิจัยได้ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3

ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ปัจจัย | ค่าเฉลี่ย | ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน | ระดับความสำคัญ |
|--|-------------|----------------------|----------------|
| ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | 4.10 | .622 | มาก |
| 1. สภาพแวดล้อมและบรรยากาศโดยรวมของโครงการ นำอยู่และปลอดภัย | 4.69 | .487 | มากที่สุด |
| 2. ความสะดวกในการเดินทาง | 4.58 | .524 | มากที่สุด |
| 3. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ | 4.50 | .730 | มากที่สุด |
| 4. โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีสาธารณูปโภค และสาธารณูปการครบครัน | 4.49 | .549 | มากที่สุด |
| 5. การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม | 4.34 | .475 | มากที่สุด |
| 6. การออกแบบมีความสวยงามและทันสมัย | 4.20 | .692 | มาก |
| 7. การตกแต่งภูมิทัศน์ของโครงการสวยงาม | 3.98 | .544 | มาก |
| 8. มีพื้นที่ว่างสำหรับใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย | 3.61 | .490 | มาก |
| 9. ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ | 3.57 | .497 | มาก |
| 10. มีพื้นที่สำหรับเด็กเล็ก | 3.10 | 1.236 | ปานกลาง |
| ปัจจัยด้านราคา | 3.85 | .584 | มาก |
| 1. อัตราค่าเช่ามีความเหมาะสม | 4.08 | .613 | มาก |
| 2. อัตราค่าส่วนกลางมีความเหมาะสม | 3.88 | .631 | มาก |
| 3. อัตราค่าน้ำประปามีความเหมาะสม | 3.76 | .589 | มาก |
| 4. อัตราค่าไฟฟ้ามีความเหมาะสม | 3.67 | .502 | มาก |

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ปัจจัย | ค่าเฉลี่ย | ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน | ระดับความสำคัญ |
|--|-------------|----------------------|----------------|
| ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.44 | .562 | มาก |
| 1. ความสะดวกในการติดต่อกับสำนักงานนิติบุคคล | 3.57 | .661 | มาก |
| 2. ความสะดวกในการติดต่อกับผู้ให้เช่า | 3.31 | .464 | ปานกลาง |
| ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.60 | .615 | มาก |
| 1. การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด | 3.83 | .740 | มาก |
| 2. การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน | 3.72 | .453 | มาก |
| 3. การเรียกเก็บเงินประกัน/ค่าเช่าล่วงหน้ามีความเหมาะสม | 3.44 | .639 | มาก |
| 4. ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่ามีความเหมาะสม | 3.43 | .630 | มาก |
| ปัจจัยด้านบุคลากร | 3.57 | .489 | มาก |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรมีมนุษยสัมพันธ์ดีและเอาใจใส่ในการให้บริการ | 3.75 | .478 | มาก |
| 2. นิติบุคคล/บุคลากรมีความรู้และทักษะในการให้บริการ | 3.66 | .535 | มาก |
| 3. นิติบุคคล/บุคลากรมีบุคลิกภาพที่ดี แต่งกายสะอาดเรียบร้อย | 3.29 | .455 | ปานกลาง |
| ปัจจัยด้านกระบวนการ | 3.75 | .413 | มาก |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว | 3.90 | .307 | มาก |
| 2. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถให้ข้อมูลต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน | 3.73 | .448 | มาก |
| 3. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการมีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า | 3.63 | .484 | มาก |

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ปัจจัย | ค่าเฉลี่ย | ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน | ระดับความสำคัญ |
|--|-------------|----------------------|------------------|
| ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ | 4.22 | .451 | มากที่สุด |
| 1. ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี | 4.73 | .448 | มากที่สุด |
| 2. ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย เป็นต้น อยู่ใกล้โครงการ | 4.46 | .500 | มากที่สุด |
| 3. พื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สวนพักผ่อน เป็นต้น | 4.30 | .457 | มากที่สุด |
| 4. บริเวณโดยรอบโครงการสะอาดเรียบร้อย | 4.20 | .401 | มาก |
| 5. ที่จอดรถเพียงพอและมีความปลอดภัย | 4.20 | .401 | มาก |
| 6. ป้ายโครงการสามารถเห็นได้ง่ายและชัดเจน | 3.46 | .500 | มาก |

จากตารางที่ 4.3 จะเห็นได้ว่า ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22) รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร และปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10, 3.85, 3.75, 3.60, 3.57 และ 3.44 ตามลำดับ โดยเมื่อพิจารณารายด้านสามารถแสดงได้ดังนี้

4.1.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10) โดยสภาพแวดล้อม/บรรยากาศโดยรวมน่าอยู่และปลอดภัยมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.69) รองลงมาคือ ความสะดวกในการเดินทาง โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีสาธารณูปโภค/สาธารณูปการครบครัน การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม การออกแบบมีความสวยงามและทันสมัย การตกแต่งภูมิทัศน์ของโครงการสวยงาม มีพื้นที่ว่างสำหรับใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย และชื่อเสียงของเจ้าของโครงการตามลำดับ ในขณะที่พื้นที่สำหรับเด็กเล็กมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.10)

4.1.3.2 ด้านราคา พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านราคามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85) โดยความเหมาะสมของอัตราค่าเช่ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08) ตามด้วยความเหมาะสมของอัตราค่าส่วนกลาง และความเหมาะสมของอัตราค่าน้ำประปา ตามลำดับ ในขณะที่ความเหมาะสมของอัตราค่าไฟฟ้ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่า น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67)

4.1.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.44) โดยความสะดวกในการติดต่อกับสำนักงานนิติบุคคลมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57) ในขณะที่ความสะดวกในการติดต่อกับผู้ให้เช่ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่า น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31)

4.1.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60) โดยการตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุดมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83) ตามด้วยการมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน และความเหมาะสมของการเรียกเก็บเงินประกัน/ค่าเช่าล่วงหน้า ตามลำดับ ในขณะที่ระยะเวลาของสัญญาเช่ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่า น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43)

4.1.3.5 ด้านบุคลากร พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านบุคลากรมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57) โดยมนุษยสัมพันธ์และความเอาใจใส่ในการให้บริการมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75) ตามด้วยความรู้และทักษะในการให้บริการ ในขณะที่บุคลิกภาพที่ดี/การแต่งกายสะอาดเรียบร้อยมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่า น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.29)

4.1.3.6 ด้านกระบวนการ พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านกระบวนการมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75) โดยการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็วมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90) ตามด้วยการให้ข้อมูลต่าง ๆ อย่างชัดเจน ในขณะที่การแก้ปัญหาเฉพาะหน้ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่า น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63)

4.1.3.7 ด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ พบว่า ภาพรวมของปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22) โดยระบบการรักษาความปลอดภัยที่ดีมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่ามากที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.73) รองลงมาคือ ร้านสะดวกซื้อ/สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ความเพียงพอของพื้นที่ส่วนกลาง บริเวณโดยรอบโครงการสะอาดเรียบร้อย และที่จอดรถเพียงพอและปลอดภัย ตามลำดับ ในขณะที่ป้ายโครงการเห็นได้ง่าย และชัดเจนมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่า น้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46)

เมื่อพิจารณาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้งหมดในภาพรวม พบว่า มี 8 ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี สภาพแวดล้อม

หรือบรรยากาศโดยรวมน่าอยู่และปลอดภัย ความสะดวกในการเดินทาง โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ สาธารณูปโภค/สาธารณูปการครบครัน ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม และมีพื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ

4.1.4 การศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไป พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย และความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไป พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย และความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า สามารถแสดงผลได้ดังตารางที่ 4.4 ถึงตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.4

ร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| ข้อมูลทั่วไป | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|---------------------|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| 1. เพศ | | |
| (1) ชาย | 91.21 | 90.83 |
| (2) หญิง | 8.79 | 9.17 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 2. อายุ (ปี) | | |
| (1) 21 – 30 | 10.99 | 14.68 |
| (2) 31 – 40 | 30.77 | 33.94 |
| (3) 41 – 50 | 47.25 | 42.20 |
| (4) 51 – 60 | 10.99 | 9.17 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| ข้อมูลทั่วไป | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|---|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| 3. เชื้อชาติ | | |
| (1) ญี่ปุ่น | 69.23 | 78.90 |
| (2) จีน | 14.29 | 8.26 |
| (3) เวียดนาม | - | 1.83 |
| (4) อเมริกา | 4.40 | 7.34 |
| (5) ยุโรป | 12.09 | 3.67 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 4. สถานภาพการสมรส | | |
| (1) โสด | 36.26 | 40.37 |
| (2) สมรส | 50.55 | 53.21 |
| (3) หม้าย/หย่าร้าง | 13.19 | 6.42 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 5. ตำแหน่งงาน | | |
| (1) ระดับปฏิบัติการ | 16.48 | 10.09 |
| (2) ระดับบริหาร | 83.52 | 89.91 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 6. รายได้ส่วนบุคคล (บาทต่อเดือน) | | |
| (1) 60,001 – 90,000 | 14.29 | 11.01 |
| (2) 90,001 – 120,000 | 31.87 | 34.86 |
| (3) 120,001 – 150,000 | 16.48 | 17.43 |
| (4) มากกว่า 150,000 | 37.36 | 36.70 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| ข้อมูลทั่วไป | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|---|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| 7. รายได้ครัวเรือน (บาทต่อเดือน) | | |
| (1) 60,001 – 90,000 | 9.89 | 15.60 |
| (2) 90,001 – 120,000 | 28.57 | 34.86 |
| (3) 120,001 – 150,000 | 20.88 | 13.76 |
| (4) มากกว่า 150,000 | 40.66 | 35.78 |
| รวม | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 8. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (คน) | | |
| (1) 1 – 2 | 52.75 | 55.05 |
| (2) 3 – 4 | 47.25 | 44.95 |
| รวม | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 9. รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน | | |
| (1) บ้านเดี่ยว | 2.20 | 2.75 |
| (2) บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์ | 5.49 | 7.34 |
| (3) คอนโดมิเนียม | 28.57 | 31.19 |
| (4) เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ | 35.16 | 44.95 |
| (5) อพาร์ทเมนท์ | 28.57 | 13.76 |
| รวม | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |

จากตารางที่ 4.4 เมื่อศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยพิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ต้องการเช่า สามารถสรุปได้ดังนี้

(1) กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 41 – 50 ปี มากที่สุด ส่วนใหญ่มีเชื้อชาติญี่ปุ่น สถานภาพสมรส ทำงานในระดับบริหาร โดยมีรายได้ส่วนบุคคลและรายได้ครัวเรือนมากกว่า 150,000 บาทต่อเดือน มากที่สุด ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 1 – 2 คน ซึ่งปัจจุบันพักอาศัยอยู่ในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มากที่สุด

(2) กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 41 – 50 ปี มากที่สุด ส่วนใหญ่มีเชื้อชาติญี่ปุ่น สถานภาพสมรส ทำงานในระดับบริหาร โดยมีรายได้ส่วนบุคคลและรายได้ครัวเรือนมากกว่า 150,000 บาทต่อเดือน มากที่สุด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 1 – 2 คน ซึ่งปัจจุบันพักอาศัยอยู่ในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มากที่สุด

จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งประเภทอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่มีลักษณะส่วนบุคคลคล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 4.5

ร้อยละของพฤติกรรมในการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| พฤติกรรมในการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|---|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| 1. รูปแบบที่ต้องการเช่า | | |
| (1) 1 ห้องนอน | 16.48 | 29.36 |
| (2) 2 ห้องนอน | 83.52 | 70.64 |
| รวม | 100.00 | 100.00 |
| 2. พื้นที่ใช้สอยที่ต้องการเช่า (ตารางเมตร) | | |
| (1) 45.1 – 55.0 | 23.08 | 23.85 |
| (2) 55.1 – 65.0 | 35.16 | 24.77 |
| (3) มากกว่า 65.0 | 41.76 | 51.38 |
| รวม | 100.00 | 100.00 |
| 3. สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้ มากที่สุด | | |
| (1) สถานที่ทำงาน | 49.45 | 48.62 |
| (2) สถานศึกษาของบุตร | 8.79 | 5.50 |
| (3) ห้างสรรพสินค้า/ตลาด | 35.16 | 38.53 |
| (4) สถานพยาบาล | 6.59 | 7.34 |
| รวม | 100.00 | 100.00 |

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

ร้อยละของพฤติกรรมกรเลือกเช่าที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| พฤติกรรมกรเลือกเช่าที่อยู่อาศัย | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|--|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| 4. ค่าเช่าที่ต้องการ (บาทต่อเดือน) | | |
| (1) ไม่เกิน 10,000 | 19.78 | 5.50 |
| (2) 10,001 – 20,000 | 9.89 | 15.60 |
| (3) 20,001 – 30,000 | 52.75 | 55.05 |
| (4) 30,001 – 40,000 | 7.69 | 12.84 |
| (5) 40,001 – 50,000 | 9.89 | 11.01 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 5. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมากที่สุด | | |
| (1) ตนเอง | 82.42 | 81.65 |
| (2) คู่สมรส | 17.58 | 18.35 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 6. ระยะเวลาในการตัดสินใจ (เดือน) | | |
| (1) 1 – 3 | 43.96 | 41.28 |
| (2) 4 – 6 | 36.26 | 51.38 |
| (3) 7 – 9 | 19.78 | 7.34 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 7. การเปรียบเทียบข้อมูล (แห่ง) | | |
| (1) ไม่ได้เปรียบเทียบ | 19.78 | 5.50 |
| (2) 1 – 2 | 25.27 | 28.44 |
| (3) 3 – 4 | 54.95 | 66.06 |
| <u>รวม</u> | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

ร้อยละของพฤติกรรมกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| พฤติกรรมกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัย | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|--|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| 8. แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า | | |
| (1) สื่อออนไลน์ | 50.55 | 56.88 |
| (2) ป้ายประกาศ | 29.67 | 26.61 |
| (3) มีผู้แนะนำ | 19.78 | 16.51 |
| รวม | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |
| 9. ปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเช่า | | |
| (1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชนสามารถเดินทางได้สะดวก | 11.58 | 11.40 |
| (2) การออกแบบอาคารสวยงาม/ทันสมัย | 6.87 | 6.69 |
| (3) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย | 11.58 | 11.40 |
| (4) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย | 11.58 | 11.40 |
| (5) ห้องพักมีขนาดใหญ่ตรงตามความต้องการ | 6.87 | 7.95 |
| (6) การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องพักมีความเหมาะสม | 5.98 | 7.22 |
| (7) พื้นที่ส่วนกลางมีเพียงพอและจัดวางตำแหน่งอย่างเหมาะสม | 8.14 | 8.16 |
| (8) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน | 11.58 | 11.40 |
| (9) การตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ครบชุด | 10.94 | 10.77 |
| (10) การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน | | |
| (11) นิติบุคคล/ผู้ดูแลอาคารมีการให้บริการที่ดี | 11.20 | 10.36 |
| | 3.69 | 3.24 |
| รวม | <u>100.00</u> | <u>100.00</u> |

จากตารางที่ 4.5 เมื่อศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยพิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ต้องการเช่า สามารถสรุปได้ดังนี้

(1) กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัย 2 ห้องนอน โดยต้องการพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 65.0 ตารางเมตร และโครงการตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานมากที่สุด นอกจากนี้ ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในอัตรา 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ตัดสินใจเช่าด้วยตนเอง โดยทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแห่งอื่น จำนวน 3 – 4 แห่ง และใช้สื่อออนไลน์เป็นแหล่งข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ทั้งนี้ ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจ 1 – 3 เดือนมากที่สุด ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยมากที่สุด มี 4 ปัจจัย ได้แก่ 1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถเดินทางได้สะดวก 2) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย 3) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย และ 4) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

(2) กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัย 2 ห้องนอน และมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 65.0 ตารางเมตร โดยต้องการให้โครงการตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานมากที่สุด นอกจากนี้ ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในอัตรา 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน ตัดสินใจเช่าด้วยตนเอง โดยทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแห่งอื่น จำนวน 3 – 4 แห่ง และใช้สื่อออนไลน์เป็นแหล่งข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ทั้งนี้ ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจ 1 – 3 เดือนมากที่สุด ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยมากที่สุด มี 4 ปัจจัย ได้แก่ 1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถเดินทางได้สะดวก 2) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย 3) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย และ 4) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งประเภทอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่มีพฤติกรรมเลือกเช่าที่อยู่อาศัยคล้ายคลึงกัน

ตารางที่ 4.6

ค่าเฉลี่ยของความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| ปัจจัย | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|--|----------------------|-------------------------|
| | อาคารชุด พักอาศัย | เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ |
| ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | 4.05 | 4.15 |
| 1. การออกแบบมีความสวยงามและทันสมัย | 4.15 | 4.23 |
| 2. การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม | 4.24 | 4.42 |
| 3. การตกแต่งภูมิทัศน์ของโครงการสวยงาม | 3.95 | 4.00 |
| 4. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ | 4.47 | 4.52 |
| 5. ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ | 3.57 | 3.56 |
| 6. สภาพแวดล้อมและบรรยากาศโดยรวมของโครงการ น่าอยู่และปลอดภัย | 4.59 | 4.76 |
| 7. ความสะดวกในการเดินทาง | 4.48 | 4.66 |
| 8. โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีสาธารณูปโภค และสาธารณูปการครบครัน | 4.44 | 4.53 |
| 9. มีพื้นที่สำหรับเด็กเล็ก | 3.01 | 3.17 |
| 10. มีพื้นที่ว่างสำหรับใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย | 3.55 | 3.65 |
| ปัจจัยด้านราคา | 3.88 | 3.82 |
| 1. อัตราค่าเช่ามีความเหมาะสม | 4.10 | 4.06 |
| 2. อัตราค่าส่วนกลางมีความเหมาะสม | 3.91 | 3.85 |
| 3. อัตราค่าไฟฟ้ามีความเหมาะสม | 3.71 | 3.63 |
| 4. อัตราค่าน้ำประปามีความเหมาะสม | 3.78 | 3.73 |
| ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.49 | 3.40 |
| 1. ความสะดวกในการติดต่อกับผู้ให้เช่า | 3.37 | 3.26 |
| 2. ความสะดวกในการติดต่อกับสำนักงานนิติบุคคล | 3.60 | 3.54 |

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ค่าเฉลี่ยของสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| ปัจจัย | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|--|----------------------|-------------------------|
| | อาคารชุด พักอาศัย | เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ |
| ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.62 | 3.59 |
| 1. การเรียกเก็บเงินประกัน/ค่าเช่าล่วงหน้ามีความเหมาะสม | 3.46 | 3.41 |
| 2. ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่ามีความเหมาะสม | 3.46 | 3.40 |
| 3. การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด | 3.79 | 3.85 |
| 4. การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน | 3.76 | 3.68 |
| ปัจจัยด้านบุคลากร | 3.60 | 3.54 |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรมีความรู้และทักษะในการให้บริการ | 3.66 | 3.66 |
| 2. นิติบุคคล/บุคลากรมีมนุษยสัมพันธ์ดีและเอาใจใส่ในการให้บริการ | 3.81 | 3.70 |
| 3. นิติบุคคล/บุคลากรมีบุคลิกภาพที่ดี แต่งกายสะอาดเรียบร้อย | 3.32 | 3.27 |
| ปัจจัยด้านกระบวนการ | 3.80 | 3.71 |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถให้ข้อมูลต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน | 3.78 | 3.68 |
| 2. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว | 3.95 | 3.85 |
| 3. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการมีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า | 3.67 | 3.60 |

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ค่าเฉลี่ยของสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการเช่า

| ปัจจัย | ประเภทที่อยู่อาศัย | |
|--|--------------------|---------------------|
| | อาคารชุดพักอาศัย | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ |
| ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ | 4.14 | 4.29 |
| 1. ป้ายโครงการสามารถเห็นได้ง่ายและชัดเจน | 3.37 | 3.53 |
| 2. บริเวณโดยรอบโครงการสะอาดเรียบร้อย | 4.12 | 4.27 |
| 3. พื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สวนพักผ่อน เป็นต้น | 4.23 | 4.35 |
| 4. ที่จอดรถเพียงพอและมีความปลอดภัย | 4.12 | 4.27 |
| 5. ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี | 4.65 | 4.79 |
| 6. ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย เป็นต้น อยู่ใกล้โครงการ | 4.37 | 4.53 |

จากตารางที่ 4.6 จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร และด้านกระบวนการ มากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพน้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านสามารถสรุปได้ดังนี้

(1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

น้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย ยกเว้น ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ

(2) ปัจจัยด้านราคา พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคามากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย

(3) ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย

(4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย ยกเว้น การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด

(5) ปัจจัยด้านบุคลากร พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากรมากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย ยกเว้น นิติบุคคล/บุคลากรมีความรู้และทักษะในการให้บริการที่กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยทั้ง 2 ประเภท ให้ความสำคัญเท่ากัน

(6) ปัจจัยด้านกระบวนการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านกระบวนการมากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย

(7) ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพน้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในทุกปัจจัย

4.2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ไม่น้อยกว่า 5 ปี และมีอำนาจหรือมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกหรืออนุมัติผังโครงการ จำนวน 5 ราย ได้แก่ ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 3 ราย และผู้พัฒนาโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ จำนวน 2 ราย โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (structured interview) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) สามารถแสดงข้อมูลการสัมภาษณ์ได้ดังตารางที่ 4.7



ตารางที่ 4.7

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|--|--|---|--|--|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| ข้อมูลทั่วไป | | | | | |
| 1.1 ประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชา | 9 ปี | 5 ปี | 5 ปี | 5 ปี | 6 ปี |
| แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | | | | | |
| 2.1 ปัจจุบันอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเท่าใด | “ของศรีราชา ถ้าเป็นคอนโดจะเฉลี่ยอยู่ที่ 600 – 800 บาทต่อตารางเมตร แต่ถ้าเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะเฉลี่ยอยู่ที่ 1,000 – 1,500 บาท เพราะบวก service ในกรณี return on investment ขึ้นต่ำไม่ต่ำกว่า 8% แน่นนอน ความแตกต่างของราคา 600 – 800 บาท มาจากทำเล ความเก่าใหม่ของ property และ facility ต่าง ๆ ถ้าอาคารเก่า แต่ maintain ความงดงามของตึกได้ ก็ยังคงราคาเช่าได้อยู่ แต่ ณ ปัจจุบันที่เห็นในศรีราชายังไม่หือหาว แต่ที่กำลังจะเสร็จน่าจะหือหาว ประมาณ 1 – 2 ปี” | “จริง ๆ แล้วจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มที่เป็น low rise กับ high rise ถ้าเป็น low rise ที่สเปคของโลเคชั่นออกไปนอกเมืองหน่อย ก็จะอยู่ราคาประมาณ 500 บาท แต่ถ้าเป็นเซ็นเตอร์ท้อย เป็นกลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่น room rate ก็จะอยู่ที่ประมาณ 800 บาทขึ้นไป แต่ถ้าเป็นตึกสูง ก็อาจจะเริ่มราคาตั้งแต่ 800 – 1,000 บาท แล้วแต่บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ถ้าไม่ใช่ลูกค้ากลุ่มชาวต่างชาติ อาจจะ เป็นกลุ่มนักศึกษาหรือคนทำงานคนไทย rate จะอยู่ที่ประมาณ 400 – 500 บาท ก็จะได้ yield ประมาณ 4-5% แต่ก็จะเป็นคอนโดอีกเกรดหนึ่งไปแล้ว | “มีตั้งแต่ 500 บาทขึ้นไปจนถึง 1,000 บาท ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม การตกแต่งภายในอาคารและห้องชุด ความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกความสะดวกภายในโครงการและห้องชุด ถ้ามีความครบถ้วนและตรงตามความต้องการของผู้เช่าก็จะสามารถเรียกราคาเช่าได้มากกว่า” | “อัตราค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับอพาร์ทเมนท์ในศรีราชาส่วนใหญ่อยู่ที่ 1,000 บาทขึ้นไป แล้วแต่ขนาดห้องนอน โดยโครงการจะมีให้เลือก รูปแบบห้องเล็กสุดตั้งแต่ studio ขนาดเริ่มต้น 36 ตารางเมตร ราคาเช่าอยู่ที่ 42,000 บาทต่อเดือน (ประมาณ 1,100 กว่าบาทต่อตารางเมตร) แต่ถ้าเป็นขนาดใหญ่ขึ้น 1 ห้องนอน 60 ตารางเมตรขึ้นไป ราคาเช่าอยู่ที่ 51,000 บาทต่อเดือน (ประมาณ 944 บาทต่อตารางเมตร) จะเห็นได้ว่ายิ่งขนาดห้องใหญ่ขึ้น ค่าเช่าต่อตารางเมตรจะถูกลง เป็นเหตุผลให้คนต่างชาตินิยมเช่าอยู่ห้องใหญ่เพราะคุ้มกว่า” | “อพาร์ทเมนท์ในศรีราชาอัตราค่าเช่าเฉลี่ยตั้งแต่ 900 - 1,000 บาทขึ้นไป ขึ้นอยู่กับความเก่าใหม่ของโครงการ อย่างของที่มีเป็นโครงการที่ขนาดห้องใหญ่กว่าที่อื่น ๆ เมื่อเทียบกับราคาที่เท่ากัน เริ่มต้น 1 ห้องนอนขนาด 80 กว่าตารางเมตร ไปจนถึง 2 ห้องนอน 100 กว่าตารางเมตร” |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|----------------|--|----------------|-----------------------|-----------------------|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.1 ปัจจุบันอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเท่าใด (ต่อ) | | แต่ถ้าเป็นระดับ middle ขึ้นมาหน่อย ราคาตารางเมตร 80,000 – 90,000 บาทขึ้นไป ถึง 100,000 บาท ก็จะได้ yield ที่ดีขึ้น ก็จะอยู่ที่ 800 – 1,000 บาทขึ้นไป แต่ก็จะมีแบ่งเป็น sea view และไม่ sea view ซึ่งราคาอาจจะต่างกันนิดหน่อย ไม่ได้มาก แต่ต้อง sea view ก็จะได้เปรียบกว่า แต่ก็ต้องลงทุนในการตกแต่งที่สูงขึ้น เพราะอาจจะรองรับลูกค้ารายวันด้วย แต่สำหรับลูกค้าต่างชาติ 800 บาท นี่น่าจะเป็น rate ขึ้นต่ำได้เลยนะ ถ้าห้องนั้นตกแต่งแบบ fully furnished” | | | |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|---|--|---|---|--|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.2 นโยบายหรือแนวทางในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านในปัจจุบันเป็นอย่างไร | <p>“target group เนี่ย especially คือ ญี่ปุ่น การที่จะพัฒนา product ในศรีราชา target จะต้องไปที่คนญี่ปุ่นเป็นหลัก เพราะ maturity ของชาวต่างชาติที่เข้ามา คือ คนที่มาทำงานที่นี่ ดังนั้น ถ้าเปรียบเทียบกับศรีราชากับพัทยา กลุ่ม target แตกต่างแน่นอน จากที่สัมผัสลูกค้า คือ ศรีราชา คนมาทำงาน แต่พัทยา คนมาเที่ยว ดังนั้น ศรีราชาจึงเป็น long term rent at least 1 ปี คนทั่วไปน่าจะรู้ว่าศรีราชาเป็น long term rent เพราะศรีราชาเป็นเมืองอุตสาหกรรม มันมีพวกนิคมต่าง ๆ และกัพวกนโยบายของรัฐบาล EEC เพราะฉะนั้น developer ใหม่ ๆ ก็จะหาช่องทางเข้ามาทำธุรกิจ”</p> | <p>“ตลาดที่โตกว่าและซัวร์กว่า คือ ตลาดต่างชาติ เพราะมองในเรื่องของ sizing กลุ่มลูกค้าคนไทยชอบเช่าในระยะสั้น ๆ เปลี่ยนง่าย ทำให้ห้องอาจจะเช่าได้ง่าย แต่ถ้าเป็นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ในการดูแลรักษาห้องและระยะเวลาในการเช่าจะยาวมากกว่า บางที 3 ปี ขึ้นอยู่กับบริษัท เลยคิดว่ากลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติดีกว่าเยอะ เพราะการ maintenance ห้องจะไม่ถี่เท่ากลุ่มลูกค้าคนไทย อย่างน้อย ธุรกิจของเราที่จะมีรถไฟฟ้ามอเตอร์เชื่อมต่อกันทำให้การสร้างโรงงานหรือการผลิตที่อยู่ในเส้นศรีราชามันมากขึ้น ยิ่ง demand คงจะไม่ลดน้อยลงแล้ว มีแต่จะมากขึ้น ถ้าทำ service ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า มันก็จะ support ให้ได้ไปได้ กลุ่มผู้เช่าจะมองหาความครบเครื่องและครบครัน อย่างเช่น ออนเซ็น แต่บางโครงการก็ไม่มี ราคา ก็อาจไม่แตกต่างกัน แต่ระยะเวลาการเช่าอาจจะไม่ยาวมาก”</p> | <p>“การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จะเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นเป็นหลัก เพราะถ้าตอบโจทย์ความต้องการของคนญี่ปุ่นได้ เจ้าของคนไทยที่ซื้อคอนโดไว้ก็สามารถปล่อยเช่าได้ง่าย คอนโดจะได้เปรียบเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในเรื่องทำและค่าเช่าอยู่แล้ว แต่ดีกว่าในเรื่องของการบริการและความหลากหลายของการตกแต่งที่ต่างกันของเจ้าของห้องแต่ละราย ดังนั้น การพัฒนาคอนโดจึงเน้นที่การตกแต่งแบบ fully furnished และจัดสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการและภายในห้องชุดครบครัน โดยเน้นความต้องการตามสไตล์ของคนญี่ปุ่นเป็นหลัก”</p> | <p>“ถ้าถามว่าแนวทางการพัฒนาโครงการระหว่างคอนโดกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์แตกต่างกันหรือไม่ ขอตอบว่าแตกต่างกันมาก เพราะเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์สิ่งที่เป็นหัวใจสำคัญในการออกแบบและพัฒนา คือ การบริการ ดังนั้น ในส่วนของพื้นที่ให้บริการหรือพื้นที่ส่วนกลางในภาษาของคอนโดจึงคำนึงแตกต่างกัน เพราะเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะวางผังพื้นที่ให้บริการเพื่อรองรับการใช้งานของ end user ที่เป็นผู้เช่าเท่านั้น ต่างกับคอนโดที่พัฒนาโครงการเพื่อขายให้ลูกค้าที่เป็นคนซื้อ และพยายามตอบโจทย์ผู้เช่าในขณะเดียวกันอย่างที่เป็น เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ให้บริการเช่าชาวญี่ปุ่นเป็นหลัก อย่างสาขาที่ทองหล่อ เราเจาะกลุ่มชาวญี่ปุ่นและชาวญี่ปุ่นก็ชื่นชอบในบริการของเรา จึงพูดได้ว่าเรามีประสบการณ์ในการบริการชาวญี่ปุ่นโดยเฉพาะ”</p> | <p>“กลุ่มลูกค้าที่เลือกเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะได้ห้องที่ขนาดใหญ่กว่า คอนโดมิเนียม โดยปัจจุบันคอนโดส่วนใหญ่ 1 ห้องนอน ขนาดอยู่ที่ 30-60 ตารางเมตร เท่านั้น ส่วน 2 ห้องนอน ขนาดอยู่ที่ 60-90 ตารางเมตร ซึ่งสาเหตุที่คอนโดมีขนาดเล็ก เพราะหากคอนโดทำไซส์ที่ใหญ่เกินไป ราคาขายจะสูงและทำให้ขายยาก เพราะต้องเข้าใจก่อนว่าคนซื้อคอนโดศรีราชาส่วนใหญ่ซื้อเพื่อลงทุน ดังนั้น ค่าจึงเลือกห้องที่ขนาดเล็กที่ราคาถูก เพราะราคาขายคอนโดในศรีราชากระโดดไปถึง 100,000 บาทต่อตารางเมตร โดยไม่ได้คำนึงถึงการปล่อยเช่า โดยเฉพาะถ้าต้องการปล่อยเช่าให้ชาวต่างชาติ อย่างที่โครงการเองเจ้าของที่พัฒนาโครงการทำธุรกิจ ทั้งรูปแบบคอนโดและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ จึงทราบความแตกต่างของกลุ่มลูกค้า เห็นได้ว่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่มีขนาด</p> |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|---|--|---|--|--|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.2 นโยบายหรือแนวทางในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านในปัจจุบันเป็นอย่างไร (ต่อ) | | | | | ใหญ่และภายในห้องจะครบครันมากกว่า เหมาะสำหรับอยู่อาศัยจริงในระยะเวลายาวนาน เมื่อเทียบกับคอนโดที่เน้นขายเพื่อลงทุน เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จึงต้องเน้นความสะดวกสบายเป็นหลัก การบริการและการใช้งานได้จริงของอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ภายในห้อง” |
| 2.3 หลักการในการเลือกทำเลที่ตั้งในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร | “ในเมืองน่าจะดีกว่าริมทะเล พ้อยท์คือศรีราชา ทะเลเล่นไม่ได้ ก็จะได้แค่สัมผัสความเป็น sea view ของมัน ดังนั้นถ้าจะอยู่ติดทะเลหรือว่าห่างออกมาก็ได้ แต่ว่าควรจะอยู่แบบ easy access to shopping area แหล่งอาหาร ใกล้โรงเรียนลูก ใกล้โรงพยาบาล อันนั้นเป็นปัจจัยแวดล้อมอีกอย่าง คนญี่ปุ่นเองก็น่าจะมองแบบนั้น เพราะว่าโดยพื้นฐาน พฤติกรรมของเค้าต้องการความสะดวกสบาย ทำงานเหนื่อยก็น่าจะอยากอยู่ใกล้ของกิน ดังนั้นการที่อยู่ในแหล่งชุมชนอาหารน่าจะเป็น | “ที่ตั้งที่อยู่ในแหล่งชุมชน ใกล้ห้างสรรพสินค้า ใกล้โรงพยาบาล เดินทางได้สะดวก อยู่ไม่ไกลจากสถานที่ทำงาน โรงเรียนลูก และโรงพยาบาลมากนัก สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการน่าอยู่ ไม่พลุกพล่านมากนัก ทำให้เค้ารู้สึกเป็นส่วนตัวและปลอดภัย” | “ทำเลที่ตั้งของคอนโดมักอยู่ในพื้นที่ที่มีสาธารณูปโภคและสาธารณูปการครบครัน ใกล้แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล อยู่ติดหรือไม่ไกลจากถนนสายหลักมากนัก เน้นการเดินทางที่สะดวก ซึ่งน่าจะตอบโจทย์ของชาวต่างชาติได้ เพราะว่าลูกค้ากลุ่มนี้ บริษัทจะเป็นผู้ที่พักอาศัยให้เป็นสวัสดิการ มีกำลังซื้อสูง ก็จะเน้นคุณภาพและความครบครัน” | “สำหรับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่มีคอนเซ็ปต์ชัดเจนอย่างที่นี่ การเลือกทำเลจึงตรงตัวมาก คือ เลือกทำเลที่ชาวญี่ปุ่นชอบและมีจำนวนชาวญี่ปุ่นในพื้นที่นั้น ๆ มากพอในการขยายธุรกิจให้เติบโต อย่างทองหล่อ เป็นต้น ดังนั้นศรีราชาจึงเป็นอีกทำเลหนึ่งที่มีชาวญี่ปุ่นทำงานและพักอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก รองจากทองหล่อ เพราะเป็นพื้นที่ที่อยู่ใกล้แหล่งนิคมอุตสาหกรรม เราเชื่อว่านอกจากนี้ที่ศรีราชาจะเติบโต มีคอนโดเยอะแยะหรือมีเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ก็ได้ | “เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะต้องเน้นความสะดวกสบาย ทั้งในโครงการและโดยรอบโครงการ ควรจะอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต เพราะกลุ่มลูกค้าประเภทที่เลือกเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นกลุ่มที่เลือกความสะดวกเป็นหลัก จึงยอมจ่ายเงินที่แพงขึ้น ซึ่งที่ตั้งโครงการของเราก็อยู่ตรงข้ามกับแมกซ์แวลู เดินทางสะดวก สามารถลัดไปออกถนนใหญ่ คือถนนสุขุมวิทได้” |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|--|----------------|----------------|--|-----------------------|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.3 หลักการในการเลือกทำเลที่ตั้งในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร (ต่อ) | ทางเลือกที่ดี ถ้าโครงการอยู่หน้าห้างไม่ต้องขายอะไรเลย เพราะศักยภาพของทำเลมันขายตัวมันเองอยู่แล้ว long term ยังไงก็มีแต่ราคาขึ้น” | | | มาตราฐานอยู่ กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นที่ทำงานในศรีราชาเหล่านี้จะต้องให้คนขับรถไปรับส่งกรุงเทพฯ - ชลบุรี เพื่อกลับที่พักอย่างแน่นอน เพราะย้อนกลับไปหลายปีที่แล้ว ศรีราชา ยังไม่มีที่รองรับแบบนี้ แต่ตอนนี้หลายอย่างเปลี่ยนไปมาก ศรีราชาเองก็เติบโตอย่างรวดเร็ว มีคอนโดเกิดขึ้นเยอะแยะ รวมถึงโรงแรมบางโรงแรมที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจมาเป็น กึ่งเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่แข่งขันกันในตลาดทำเลที่ตั้งโครงการควรตั้งอยู่ในพื้นที่ที่เดินทางได้สะดวก อยู่ในกลางเมืองที่เศรษฐกิจเติบโตมากที่สุด ยกตัวอย่างกรุงเทพ = ทองหล่อ ศรีราชา = ย่านโรบินสัน” | |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|--|--|---|---|--|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.4 แนวทางการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร และการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ต้องมีการออกแบบพิเศษหรือแตกต่างจากทำเลอื่นหรือไม่อย่างไร | <p>“facility ต้องมาก ต้องเป็นแนวญี่ปุ่นตั้งนั้น ก็ต้องมีอินเซ็น สเตลล์เค้าย้ายมาอยู่บ้าน ก็ต้อง serve เค้าย ดีไซน์น้อยแต่มาก ไม่ต้องมีเซนเดอร์เลีย</p> <p>เพิ่มความโปร่งของห้อง หลายคอนโดจะมี service ที่เท่าเทียมกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ทำให้คอนโดทำราคา ค่าเช่าได้ต่ำกว่า ถ้าเป็นคอนโดที่ popular จริง ๆ บางโหนดชั้นที่ดี facility ครบครันก็น่าสนใจ เพราะเค้าไม่ได้จ่ายค่าเช่าอยู่แล้ว บริษัทจ่ายให้ค่าเช่าก็จะเฉลี่ยอยู่ที่ 40,000 บาทต่อเดือน ซึ่งอยู่เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ไม่ได้ เพราะต้องบวกค่าบริการไปอีก น่าจะอยู่ที่ราว 60,000 บาทต่อเดือน”</p> | <p>“การออกแบบจะสัมพันธ์กันหมดทั้งกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นเจ้าของคนไทยและกลุ่มผู้เช่าที่เป็นชาวต่างชาติ ก็ต้องทันสมัยอยู่แล้ว แล้วก็ออกแบบอิงสไตล์ญี่ปุ่นแทบจะ 90% เพราะเราอยากจะทำเช่าให้กับชาวญี่ปุ่น เราก็เลยอยากจะทำให้เหมือนว่าเขาอยู่บ้านของเขามากที่สุด เราอิงญี่ปุ่นเป็นหลัก เราก็ยกให้คนซื้อปล่อยเช่าได้แน่ ๆ เราก็เลย support กลุ่มชาวญี่ปุ่น”</p> | <p>“เน้นการออกแบบที่เรียบง่ายแต่มี function ครบถ้วน สามารถตอบสนองความต้องการและพฤติกรรมการอยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่นได้มากที่สุด”</p> | <p>“ถ้าหมายถึงรูปร่างหน้าตาของตึกจะต้องดูทันสมัยแต่เรียบง่าย ไม่หวือหวาเหมือนคอนโด เน้น function การใช้งานมากกว่าให้อื้อต่อการบริการ และที่สำคัญจะต้องสะอาดเรียบร้อย”</p> | <p>“การออกแบบโครงการต้องเน้นวัสดุที่คงทนต่อการใช้งาน มีความสวยงามทันสมัย แต่ไม่หวือหวาจนเกินไป เรียบง่าย สะอาด ดูเป็นระเบียบเรียบร้อย ซึ่งหากกลุ่มลูกค้าที่ชอบความสวยงามของตึกเป็นหลักอาจจะมองข้ามอพาร์ทเมนท์ไปเลย ซึ่งคิดว่าเรื่องของการออกแบบภายนอกโครงการและความสวยงามโดยรวมจะแพ้คอนโดมิเนียมและที่สำคัญปัจจุบันมีคอนโดเกิดขึ้นมากมาย ถ้าจะถูกเปรียบเทียบน่าจะเป็นเรื่องนี้ ถ้าไม่ได้มองถึงรูปแบบการบริการ”</p> |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|--|--|--|--|---|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.5 ท่านคิดว่าพฤติกรรมเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นอย่างไร | “การเปรียบเทียบ ปกติถ้าเอเจนซี่พาญี่ปุ่นมาดูห้อง อย่างน้อยต้องพาทัวร์ 5 – 10 ที่ ยิ่งถ้ามีลูก ก็ต้องมีสนามเด็กเล่น บ้านบอล facility ที่ serve ความเป็นเด็กของลูกเค้า ไม่ใช่แค่ตัวอาคารอย่างเดียว ต้องมีบริการหลังการขาย ตัว service ของคอนโดที่รองรับเอเจนซี่ด้วย เอเจนซี่บางรายมีแพ็คเกจซักรีด คอนโดศรีราชาสมัยก่อนจะไม่มี service อยู่แล้ว เพราะแค่ขายห้องอย่างเดียว แต่เอเจนซี่พยายามจะทำให้การอยู่คอนโดเป็น one stop service ต้องดูพฤติกรรมคนญี่ปุ่นก่อน ค่าชานินิยม เค้าจะไว้ใจคนของเค้า เค้าจะเชื่อว่ามันคือของเค้า say right thing” | “สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มาเช่า อย่างที่บอก เราทำไว้เลิฟลูกค้าชาวญี่ปุ่น ซึ่งชาวญี่ปุ่นก็จะแบ่งเป็น 2 ระดับ อย่างกลุ่มที่เป็นวิศวกรระดับกลาง ที่อาจจะไม่มีรถประจำตำแหน่ง กับกลุ่มวิศวกรระดับสูงที่มีรถประจำตำแหน่งหรือมีครอบครัวมา แต่ก็จะไปตาม type ห้อง ถ้า size เล็ก เริ่มต้นที่ประมาณ 35 ตารางเมตร ก็อาจจะเป็นวิศวกร 1 ท่าน ก็คุ้มแล้ว แต่ก็ต้องทำให้มีทุกอย่างครบ แต่ก็ขึ้นอยู่กับ budget ด้วย” | “เน้นเรื่องสภาพแวดล้อม คุณภาพชีวิตที่ดี และความปลอดภัย คุ้มสบาย ค่าเช่าที่แพง เพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัย เป็นส่วนตัว สะดวกสบาย” | “ชาวต่างชาติความจริงแล้วมีหลายชาติ ไม่ใช่แค่ญี่ปุ่น จะมีเกาหลี สิงคโปร์ หรือฝรั่งบ้าง แต่พวกนี้มักจะอยู่ระยะเวลาลั้น ๆ แต่กลุ่มลูกค้าหลัก คือชาวญี่ปุ่น และกลุ่มนี้จะอยู่ระยะเวลายาว ขึ้นอยู่กับระยะเวลากการทำงาน พฤติกรรมของผู้เช่าอธิบายได้แบบนี้ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะมีราคาแพงกว่า คอนโดมากเมื่อเทียบกับกัน ดังนั้น ผู้เช่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าระดับสูงตั้งแต่ middle management ขึ้นไป หรือมีงบประมาณเกิน 50,000 บาทขึ้นไป (ขนาดที่เหมาะสม 60 ตารางเมตร) เพราะถ้าราคาถูกกว่านี้จะเป็นขนาดเล็ก ซึ่งชาวญี่ปุ่นเค้าอยู่ไม่ได้และไม่เลือกอยู่แน่นอน แม้แต่คนเดียวก็ตาม มีทั้งที่อยู่คนเดียวและอยู่เป็นครอบครัว อัตราส่วนใกล้เคียงกันเลย มองว่าคนที่เลือกอยู่ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นกลุ่มลูกค้าที่มองหาการบริการและความสะดวกสบาย | “กลุ่มลูกค้าที่เช่าส่วนใหญ่เป็นญี่ปุ่นที่อยู่อาศัยเป็นครอบครัว ยิ่งที่สำคัญคือ การบริหารและจัดการกับอัตราส่วนผู้เช่า เพราะญี่ปุ่นจะไม่ชอบอยู่อาศัยร่วมกับชาวอื่น โดยเฉพาะจีน หรือแม้แต่คนไทย เพราะเค้าชอบความสงบ อยู่กันอย่างเงียบ ๆ ไม่มีเสียงดังรบกวน ซึ่งหากเราไม่จัดการแบ่งอาคารให้เป็นสัดส่วน ญี่ปุ่นที่เช่าอยู่จะพากันยกหนีย้ายออกหมดเลย ดังนั้น วิธีการจัดการ คือ แยกตึก ABC เช่น ตึก A เป็นผู้เช่าระยะยาวเป็นหลัก และเป็นญี่ปุ่นล้วน 90% (เพราะกลุ่มนี้เป็นกลุ่มหลักทำสัญญาระยะยาว ส่งผลต่อโครงการมากที่สุด) ตึก B เป็นผู้เช่าระยะสั้น แต่ยังเป็นญี่ปุ่น และมีชาวต่างชาติอื่นปะปนกันไป ส่วนตึก C จะเป็นตึกเช่าอยู่ระยะสั้นหรือรายวัน เน้นคนไทย และงบประมาณกลุ่มนี้จะต้องสูงกว่า |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|--|-----------------------|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.5 ท่านคิดว่าพฤติกรรมการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นอย่างไร (ต่อ) | | | | เป็นหลักง่าย ทำอะไรก็คล่องตัว เช่น ดันเข้ามาให้บริการให้ฟรี ก่อนออกไปทำธุระ ไม่ว่าจะอยู่คนเดียวหรือเป็นครอบครัวก็ยังสะดวกสบาย มีบริการบางประเภทที่ต้องจ่ายเงินเพิ่ม อย่างราคาเช่าของ 1 ห้องนอน 60 ตารางเมตร ที่บอกไปตอนแรก คือ ราคาที่บวกบริการพื้นฐานเข้าไปแล้ว พวกบริการเติมกระดาดชามในห้องพักนอน บริการอาหารเช้า บริการทำความสะอาด ซึ่งราคาเช่าอยู่ที่ 51,000 บาท แต่ถ้าจะเอาแค่เช่าห้องเปล่า ๆ ที่ไม่บริการราคาเช่าจะลดเหลือ 47,000 บาท” | 40,000 บาทต่อเดือน” |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|---|---|---|--|--|---|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.6 ท่านคิดว่าปัจจัยที่ส่งผลต่ออัตรา การเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของ ชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ประกอบด้วย อะไรบ้าง | “ความครบครันของ facility และ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง เจ้าของห้องแต่ละคนก็มีสไตล์ การตกแต่งห้องที่แตกต่างกัน ในโครงการเดียวกัน ห้องตำแหน่ง เดียวกัน แต่ตกแต่งต่างกัน ก็มีผล ดังนั้น ถ้าโครงการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ ให้เหมือนกันหมดทุกห้องก็ต้องเปิด ให้ผู้เช่าดูทุกห้อง เพราะว่าเหมือนกัน” | “การบริหาร property management ของดี การใช้ 3 ภาษา ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น เพื่อให้ผู้เช่า เกิดความมั่นใจว่ามีอะไรสื่อสารกันได้ การตกแต่งแบบ fully furnished แต่งให้ ครบครันและให้เหมือนโรงแรม มันก็จะ ง่ายต่อการตัดสินใจและง่ายต่อการที่จะ ดูแลรักษา” | “สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ทั้งของโครงการและภายในห้องชุด ทำเล ที่ตั้งโครงการที่ดี เดินทางไปที่ทำงาน โรงเรียนลูก ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ได้สะดวก การให้บริการ ที่ดี การบริหารจัดการอาคารที่ดี” | “เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์แข่งขันกัน ที่การบริการเพราะเป็นธุรกิจที่จะต้อง ให้บริการตลอดเวลาทุกวัน คล้ายกับ โรงแรม และต่างกับคอนโดมาก อย่างคอนโดหลังจากวันที่ตกลง เช่าห้อง วันต่อมานิติหรือเจ้าหน้าที่ คอนโด ก็ไม่ต้องบริการลูกค้าคนนั้น ถ้าไม่มีการขอความช่วยเหลือ ต่างกับ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ที่ต้องให้ ความสำคัญกับบุคลากร เจ้าหน้าที่ ทุกตำแหน่ง และคอยติดตามผลตลอด นี่แหละเป็นความแตกต่างที่ทำให้ราคา เช่าถึงแพงกว่า และลูกค้าที่ยอมจ่าย แพงได้รับอะไร ไม่ใช่แค่พื้นที่ ส่วนกลางหรือความสวยงาม” | “คิดว่าปัจจัยที่สำคัญหลายปัจจัย ด้วยกัน ขนาดของห้อง หากมีขนาดใหญ่ และมี function การใช้งานในห้อง การบริการพื้นฐาน การบริการของ พนักงาน ตรงตามที่กลุ่มลูกค้าต้องการ และการรักษาสภาพอาคารไม่ให้โทรม และรักษาสภาพภายในห้องพักให้ใหม่ อยู่ตลอดเวลา หมั่นซ่อมแซมส่วนที่พัง และใช้การไม่ได้ การรักษาสภาพอาคารก็ จะทำให้สามารถคงราคาเช่าไว้ให้อยู่ ในระดับที่ต้องการได้” |

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ที่ทำงานในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ข้อความ | ผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | |
|--|--|--|---|--|--|
| | คอนโดมิเนียม A | คอนโดมิเนียม B | คอนโดมิเนียม C | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ A | เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ B |
| 2.7 ท่านคิดว่าธุรกิจที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรพัฒนาไปอย่างไรในอนาคต จึงจะสามารถตอบสนองความต้องการเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทำให้ได้รับค่าเช่าที่ดี และช่วยเพิ่มอัตราค่าเช่า (rental rate) ได้ | “ปัจจุบันยังได้อยู่ และยังมีข่าวเรื่อง EEC เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะทำได้ดี คิดว่าอสังหาตัวคอนโดหรือว่าแนวราบของศรีราชาน่าจะเป็นไปได้ด้วยดีเลย แต่แค่ให้มีของมาก่อนและลงมือทำจริง ถ้าวันนั้น property ราคาดีขึ้น ค่าเช่าก็น่าจะดีขึ้นมากกว่านี้ เมื่อเทียบ yield กับที่กรุงเทพฯ ที่ศรีราชาดีกว่า นักลงทุนก็เริ่มเทลงทุนคอนโดที่อื่น แต่ไม่รู้จัก portfolio ของ developer เลย ตัดสินใจได้ช้าหน่อย ลงแค่ 3 – 4 ล้าน ได้ 6% ก็สบายใจแล้ว” | “ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในศรีราชา จะก้าวกระโดดและโตขึ้นเรื่อย ๆ อย่างปัจจุบัน ก็ได้รับการอนุมัติจากทางรัฐบาล ไม่ว่าจะเป็นรถไฟฟ้า และเราก็เริ่มเห็นแบรนด์ใหญ่ ๆ ซึ่งเริ่มมาซื้อที่ดินมาทำคอมมูนิตี้คอนโดมิเนียมมากขึ้น ทำให้ศักยภาพในการโตของที่ดินบริเวณนี้มีมากขึ้นอยู่แล้ว เพราะบริษัทใหญ่มา growth มันโตขึ้นเรื่อย ๆ อยู่แล้ว และตัวนิคมเอง บริษัทก็มีเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อยู่แล้ว” | “ในอนาคต การพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยในศรีราชา ควรเพิ่มในส่วนของความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้เช่าชาวญี่ปุ่นต้องการ เพราะลูกค้าที่ซื้อห้องชุดไว้ส่วนใหญ่ซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่า โดยเฉพาะกับชาวต่างชาติ ซึ่งส่วนมากเป็นคนญี่ปุ่นเน้นบริการเสริมให้เทียบเท่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ตรงกับค่าเช่าที่ถูกกว่าอยู่แล้ว ซึ่งถ้าทำได้ ก็จะทำให้ค่าเช่าปรับตัวเพิ่มขึ้นได้อีกแน่นอน” | “ศรีราชามีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะศรีราชาอยู่ในช่วงกำลังพัฒนาและมีนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐมากมาย ทำให้คนที่เดิมที่สนใจหรือรู้จักศรีราชาในมุมนี้เริ่มหันมาสนใจ ตัวอย่างง่าย ๆ คือการพัฒนาโครงการหลากหลายประเภทเพิ่มขึ้น ไม่ใช่แค่คอนโด แต่ยังมียูริทิจอื่น ๆ เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง” | “ปัจจุบันศรีราชาอยู่ในขาขึ้น เป็นช่วงกำลังพัฒนาจากศักยภาพของทำเลที่ตั้งและศักยภาพโดยรอบ ส่งผลให้ศรีราชาเหมาะสำหรับเป็นที่ที่เพื่อนอยู่อาศัยและนโยบาย EEC ที่ขับเคลื่อนโดยรัฐบาล ส่งผลให้ 5 ปีข้างหน้า ศรีราชาน่าจะเติบโตสูงขึ้นอีกมาก เป็นผลดีต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งอพาร์ทเมนท์และคอนโดมิเนียมในศรีราชา หากศรีราชาเป็นพื้นที่อยู่อาศัยสิ่งที่จะตามมาก็คือสาธารณูปโภคและสาธารณูปการหรือแม้แต่ธุรกิจการค้าเล็กใหญ่” |

จากตารางที่ 4.7 สามารถสรุปได้ดังนี้

4.2.1 ปัจจุบันอัตราค่าเช่าของอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี อยู่ที่ 500 – 1,000 บาท ขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ เกรดของโครงการ การออกแบบ การตกแต่ง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการและห้องชุดพักอาศัย ส่วนอัตราค่าเช่าของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี อยู่ที่ 1,000 บาท ขึ้นอยู่กับขนาดของห้องพักและการบำรุงรักษา จะเห็นได้ว่าอัตราค่าเช่าของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์สูงกว่าอาคารชุดพักอาศัย ทั้งนี้ เป็นผลมาจากเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มีการรวมค่าบริการต่าง ๆ เข้าไว้ในอัตราค่าเช่าด้วย

4.2.2 นโยบายหรือแนวทางในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะมุ่งเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นเป็นหลัก โดยจะพยายามตอบสนองความต้องการและพฤติกรรมการอยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่นให้ได้มากที่สุด แต่เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะได้เปรียบในเรื่องการบริการ ทำให้โครงการอาคารชุดพักอาศัยเพิ่มการให้บริการต่าง ๆ อาทิ บริการซักรีด บริการทำความสะอาดห้องชุดพักอาศัย เป็นต้น ให้เทียบเท่ากับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ส่งผลให้โครงการอาคารชุดพักอาศัยสามารถเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ เนื่องจากมีความได้เปรียบจากทำเลที่ตั้งที่ดีกว่าและอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่อยู่แล้ว

4.2.3 การเลือกทำเลที่ตั้งในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะมุ่งเน้นทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าและการเดินทางสะดวก

4.2.4 แนวทางการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะมุ่งเน้นที่ function การใช้งานที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าชาวญี่ปุ่นเป็นหลัก การออกแบบเน้นความเรียบง่ายแต่ครบถ้วนทุกความต้องการ

4.2.5 พฤติกรรมเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะเน้นเรื่องความปลอดภัย ความเป็นส่วนตัว และความสะอาดสบายเป็นหลัก ดังนั้น จึงทำการเปรียบเทียบหลายแห่ง เพื่อเลือกคุณภาพชีวิตการอยู่อาศัยที่ดีที่สุดให้กับตนเองและครอบครัว

4.2.6 ปัจจัยที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งอาคารชุดพักอาศัยและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ คือ ความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งภายในโครงการและห้องพัก การให้บริการต่าง ๆ รวมถึงสภาพแวดล้อมที่น่าอยู่และปลอดภัย

4.2.7 ธุรกิจที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรพัฒนาด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและการบริการให้ครบถ้วนและตรงตามความต้องการของชาวต่างชาติ โดยมุ่งเน้นไปที่ชาวญี่ปุ่นเป็นหลัก การออกแบบควรคำนึงถึง function การใช้งานที่เกิดประโยชน์สูงสุด และมีการบริหารจัดการที่ดี

จึงจะสามารถตอบสนองความต้องการเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทำให้ได้รับค่าเช่าที่ดี และช่วยเพิ่มอัตราค่าเช่า (rental rate) ได้

4.3 การอภิปรายผล

ผลการศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี พิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัย พบว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีลักษณะส่วนบุคคลและพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยคล้ายคลึงกัน แต่เมื่อพิจารณาจากความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร และด้านกระบวนการ มากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพน้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทั้งนี้ เป็นเพราะเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จะได้เปรียบในเรื่องความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการและภายในห้องพัก รวมถึงมีการบริการต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่า อาทิ บริการซักรีด บริการทำความสะอาดห้องชุดพักอาศัย เป็นต้น ในขณะที่อาคารชุดพักอาศัยจะได้เปรียบในเรื่องทำเลที่ตั้งและอัตราค่าเช่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี จึงให้ความสำคัญกับความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่าง ๆ เทียบเท่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

นอกจากนี้ ผลการวิจัยที่ได้ยังแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างยินดีที่จะจ่ายค่าเช่าในอัตราที่สูงจึงต้องการเช่าที่อยู่อาศัยที่เน้นเรื่องความปลอดภัย สภาพแวดล้อมที่ดี และความสะอาดสบายเป็นสำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของอริสรา มนัสเสวี (2556) ที่พบว่า สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการสาธารณะที่ครบครัน และทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ชุมชน/ตลาด เป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญสูงสุด 5 ลำดับแรกในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่นในอำเภอศรีราชา และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของจิราพรณณ สายทอง (2559) ที่พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการพิจารณาเช่าที่พักอาศัยของพนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV ในเขตตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ สถานที่ตั้งและสภาพแวดล้อม ระบบรักษาความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวก นอกจากนี้ ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของของปิติ โชติสุกานต์

(2556) ที่พบว่า ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพมีผลต่อชาวต่างชาติในการการเช่าอพาร์ทเมนท์
ย่านสีลมมากที่สุด



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (คิดเป็นร้อยละ 91.00) มีอายุระหว่าง 31 – 50 ปี (คิดเป็นร้อยละ 77.00) เป็นชาวญี่ปุ่น (คิดเป็นร้อยละ 74.50) มีสถานภาพสมรส (คิดเป็นร้อยละ 52.00) ทำงานในระดับบริหาร (คิดเป็นร้อยละ 87.00) มีรายได้ส่วนบุคคลมากกว่า 150,000 บาทต่อเดือน และ 90,001 – 120,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 37.00 และ 33.50 ตามลำดับ) และมีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 150,000 บาทต่อเดือน และ 90,001 – 120,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 37.50 และ 32.50 ตามลำดับ) โดยมีสมาชิกในครัวเรือน จำนวน 1 – 2 คน (คิดเป็นร้อยละ 54.00) และปัจจุบันพักอาศัยอยู่ในเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์และคอนโดมิเนียม (คิดเป็นร้อยละ 40.50 และ 30.50 ตามลำดับ)

สำหรับพฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี พบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวต่างชาติที่มีใบอนุญาตทำงาน (work permit) ในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (คิดเป็นร้อยละ 50.50) ขนาด 2 ห้องนอน (คิดเป็นร้อยละ 76.50) มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 55.0 ตารางเมตร (คิดเป็นร้อยละ 76.50) ซึ่งต้องการให้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ต้องการเช่าอยู่ใกล้สถานที่ทำงานและห้างสรรพสินค้า/ตลาดมากที่สุด (คิดเป็นร้อยละ 49.00 และ 37.00 ตามลำดับ) ทั้งนี้ ต้องการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่อัตราค่าเช่าอยู่ระหว่าง 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน (คิดเป็นร้อยละ 54.00) นอกจากนี้ ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สามารถตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงได้ด้วยตนเอง (คิดเป็นร้อยละ 82.00) โดยใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่าอยู่ระหว่าง 1 – 6 เดือน (คิดเป็นร้อยละ 87.00) ทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงแห่งอื่น จำนวน 3 – 4 แห่ง (คิดเป็นร้อยละ 61.00) และใช้สื่อออนไลน์เป็นแหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่า (คิดเป็นร้อยละ 54.00) ส่วนปัจจัยที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยมากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถเดินทางได้สะดวก 2) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย 3) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย และ 4) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้งหมดในภาพรวม พบว่า มี 8 ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเช่าอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ 1) ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี 2) สภาพแวดล้อมหรือ

บรรยากาศโดยรวมน่าอยู่และปลอดภัย 3) ความสะดวกในการเดินทาง 4) โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ 5) สาธารณูปโภค/สาธารณูปการครบครัน 6) ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ 7) การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม และ 8) มีพื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

5.2.1.1 ผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรพัฒนาโครงการโดยเลือกทำเลที่ตั้งใกล้ศูนย์คมนาคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในเขตพื้นที่อำเภอศรีราชา สภาพแวดล้อมและบรรยากาศบริเวณโดยรอบที่ตั้งโครงการที่จะทำการพัฒนาโดยรวมน่าอยู่และปลอดภัย ไม่พลุกพล่าน มีความสงบและเป็นส่วนตัว อยู่ใกล้ถนนสายหลักและบริการรถโดยสารสาธารณะ เพื่อความสะดวกในการเดินทาง ตลอดจนมีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการครบครัน

5.2.1.2 ผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรพัฒนาโครงการในรูปแบบของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โดยออกแบบห้องพัก จำนวน 2 ห้องนอน ซึ่งมีขนาดพื้นที่ใช้สอยมากกว่า 55 ตารางเมตร มีการจัดวางพื้นที่ใช้สอยอย่างเหมาะสมและเกิดการใช้ประโยชน์ในพื้นที่สูงสุด ตลอดจนทำการตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์และจัดเตรียมเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างครบครัน

5.2.1.3 ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรจัดให้มีพื้นที่ส่วนกลางอย่างครบถ้วนและเพียงพอต่อจำนวนผู้พักอาศัย อาทิ สระว่ายน้ำสำหรับผู้ใหญ่ สระว่ายน้ำสำหรับเด็ก ห้องออกกำลังกาย ห้องซาวน่า ห้องอบไอน้ำ ห้องสมุด คลับเฮาส์ สนามเด็กเล่น สนามกีฬาสวนพักผ่อน รวมถึงบ่อน้ำออนเซ็น เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าหลักซึ่งเป็นชาวญี่ปุ่น ทั้งนี้ ควรมีการจัดวางตำแหน่งของพื้นที่ส่วนกลางต่าง ๆ อย่างเหมาะสม

5.2.1.4 ผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรเน้นระบบการรักษาความปลอดภัยให้กับผู้พักอาศัย อาทิ การจัดสรรอัตรากำลังพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง การติดตั้งกล้องวงจรปิดตามจุดต่าง ๆ โดยเฉพาะในบริเวณพื้นที่เสี่ยงอันตราย การใช้ระบบสแกนนิ้วมือในการผ่านเข้า-ออกประตู การใช้ระบบลิฟต์ลิ้อคชั่น เป็นต้น ตลอดจนการสร้างรั้วล้อมรอบโครงการ เพื่อสร้างความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัวให้กับผู้พักอาศัย

5.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

5.2.2.1 ผู้สนใจศึกษาควรทำเก็บรวบรวมข้อมูลจากชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยและต้องการเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) หรือการสนทนากลุ่ม (focus group) เพื่อให้

ทราบแนวทางพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งจะช่วยให้ได้ผลการวิจัยที่ละเอียดและครบถ้วนสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

5.2.2.2 ผู้วิจัยพบว่าในช่วงระยะเวลาที่ทำการวิจัยในครั้งนี้ ผู้พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยได้ทำการพัฒนาโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่าง ๆ ครบครันและเทียบเท่ากับเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง ดังนั้น ผู้สนใจศึกษาจึงควรทำการศึกษาในลักษณะเดียวกันนี้หลังจากที่โครงการดังกล่าวแล้วเสร็จ เพื่อศึกษาเปรียบเทียบว่าพฤติกรรมการเช่าที่อยู่อาศัยและความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เปลี่ยนแปลงไปจากผลการวิจัยในครั้งนี้หรือไม่ อย่างไร



รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความ

- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2545). *การวิเคราะห์สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กุลชลี ไชยนันตา. (2539). *กระบวนการตัดสินใจ*. กรุงเทพฯ: ประยูรวงศ์.
- ชนงกรณ์ กุณทลบุตร. (2547). *หลักการจัดการและองค์การและการจัดการ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2540). *พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย และสุวิมล ว่องวานิช. (2546). *แนวทางการให้คำปรึกษาวิทยานิพนธ์*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บรรยงค์ โตจินดา. (2548). *องค์การและการจัดการ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: รวมสาส์น.
- ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์. (2540). *องค์การและการจัดการ*. กรุงเทพฯ: เทคนิค 19.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). *การวิจัยธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: เพชรจรัสแสงแห่งโลกธุรกิจ.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2552). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- สมคิด บางโม. (2545). *องค์การและการจัดการ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: วิทยาพัฒน์.
- สุรเชษฐ กองชีพ. (2560). *นักลงทุนชาวต่างชาติกับตลาด อสังหาริมทรัพย์ของไทย?*. กรุงเทพฯ: คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย.
- สุวสา ชัยสุรัตน์. (2537). *หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ: ภูมิบัณฑิต.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). *กลยุทธ์การตลาด การวางแผนการตลาด*. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- Barnard, C. I. (1938). *The function of the executive*. Cambridge Mass: Harvard University Press.
- Boone, L. E., & Kurtz, D. L. (1989). *Contemporary marketing* (6th ed.). Hinsdale: The Dryden Press.
- Cochran, W. G. (1953). *Sampling techniques*. New York: John Wiley & Sons.
- Etzel, M. J., Walker, B. J., & Stanton, W. J. (2007). *Marketing* (14th ed). Boston: McGraw-Hill.
- Gibson, J. L. (1997). *Organizational: behavior, structure, and process*. Boston: McGraw-Hill.

- Kotler, P. (1997). *Marketing management: analysis, planning implementation and control* (9th ed). New Jersey: Asimmon & Schuster.
- Kotler, P. & Keller, K. (2009). *Marketing Management* (13th ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Loomba, N. P. (1978). *Management, a quantitative perspective*. New York: Macmillan.
- Plunkett, W. R., & Attner, R. F. (1994). *Introduction to management*. New York: Wadsworth.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (1994). *Consumer behavior*. (5th ed.). Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Simon, H. A. (1960). *Administrative behavior*. New York: The McMillen.

วิทยานิพนธ์

- จิราพรรณ สายทอง. (2559). *การพิจารณาการเลือกเช่าที่พักอาศัยของพนักงานบริษัทกลุ่มประเทศ CLMV ในเขตพื้นที่ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี*. (งานนิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยบูรพา, วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์, สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก.
- ปิติ โชติสุกานต์. (2556). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจของชาวต่างชาติในการเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ในประเทศไทยเพื่อเตรียมความพร้อมในการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรณีศึกษาอพาร์ทเมนท์ย่านสีลม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด, บัณฑิตวิทยาลัย, สาขาบริหารธุรกิจ.
- ปิยะนุช เหลืองงาม. (2552). *บรรทัดฐานในการตัดสินใจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ในการเรียนวิทยาศาสตร์เรื่องภาวะโลกร้อน ตามแนวทางการสอนวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและสังคม (STS)*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยขอนแก่น, คณะศึกษาศาสตร์.
- อริสรา มนัสเสวี. (2556). *การพัฒนาเว็บไซต์แอปพลิเคชันโดยอาศัยระบบการสนับสนุนและตัดสินใจเพื่อเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับชาวญี่ปุ่น : กรณีศึกษาอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี*. (โครงการวิจัยปริญญาตรี). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะอักษรศาสตร์, สาขาภูมิศาสตร์

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- จังหวัดชลบุรี. (7 ตุลาคม 2560). *ข้อมูลทั่วไปจังหวัดชลบุรี*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก: <http://www.chonburi.go.th/Portals/0/1.1ข้อมูลทั่วไป.pdf>
- เทอร์รา บีเคเค. (10 กุมภาพันธ์ 2561). *ราคาประเมินที่ดิน 77 จังหวัด (รอบปี 2559 – 2562)*. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก <http://research.terrakk.com/th/article/detail/138548>

- เทอร์รา บีเคเค. (10 กุมภาพันธ์ 2561). “ศรีราชา” เมืองอุตสาหกรรมและศูนย์กลางโลจิสติกส์ที่สำคัญของ
ประเทศ. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก [http://terrabbk.com/news/135470/-ศรีราชา-เมืองอุตสาหกรรม
และศูนย์กลางโลจิสติกส์ที่สำคัญของประเทศ](http://terrabbk.com/news/135470/-ศรีราชา-เมืองอุตสาหกรรม
และศูนย์กลางโลจิสติกส์ที่สำคัญของประเทศ)
- บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด. (7 ตุลาคม 2560). เลือกคอนโดปล่อยเช่ายังงี้ให้เพอร์เฟกต์โดนใจ
ชาวต่างชาติ. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก: [https://www.plus.co.th/ข่าว-และ-บทความ/บทความ/
คู่มือซื้อขายเช่า/เลือกคอนโดปล่อยเช่ายังงี้ให้เพอร์เฟกต์โดนใจชาวต่างชาติ](https://www.plus.co.th/ข่าว-และ-บทความ/บทความ/
คู่มือซื้อขายเช่า/เลือกคอนโดปล่อยเช่ายังงี้ให้เพอร์เฟกต์โดนใจชาวต่างชาติ)
- บริษัท โฮมบายเออร์ไกด์ จำกัด. (7 ตุลาคม 2560). เปิดศักยภาพ "ศรีราชา" เมืองหลวงแห่งอุตสาหกรรม.
[ออนไลน์]. สืบค้นจาก: ศรีราชา"-เมืองหลวงแห่งอุตสาหกรรม">https://www.home.co.th/hometips/detail/86207-เปิดศักยภาพ-"
ศรีราชา"-เมืองหลวงแห่งอุตสาหกรรม
- Oocities. (7 ตุลาคม 2560). แผนที่จังหวัดชลบุรี. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก: [http://www.oocities.org/
weltchonburi/chonburimap.htm](http://www.oocities.org/
weltchonburi/chonburimap.htm)
- Think of Living. (10 กุมภาพันธ์ 2561). CBRE (ซีบีอาร์อี) เผยงานวิจัย ความต้องการเช่าคอนโดห้องใหญ่พุ่ง
แต่แบบ 1 ห้องนอนได้ผลตอบแทนสูงสุด. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก: [https://thinkofliving.com/
2014/01/22/cbre-ซีบีอาร์อี-เผยงานวิจัย](https://thinkofliving.com/
2014/01/22/cbre-ซีบีอาร์อี-เผยงานวิจัย)



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) : แบบสอบถาม
เรื่อง แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติ
ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

แบบสอบถามนี้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมี
วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของ
ชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยแบบสอบถามนี้มีทั้งหมด 4 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา
จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า
ที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ในการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) ของแบบสอบถามชุดนี้ มีการกำหนด
ค่าคะแนนออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่

- +1 หมายถึง ข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา
- 0 หมายถึง ไม่แน่ใจว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาหรือไม่
- 1 หมายถึง ข้อคำถามไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา

นางสาวอินฮา ฉ่อย

นักศึกษาปริญญาโท สาขานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
โทรศัพท์ 06-1516-6263 อีเมลล์ cheunha.choi@gmail.com

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|---|----------------------------|-----------------------|-----------------------|------|--|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม | | | | | |
| 1. เพศ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. อายุ (ปี) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. เชื้อชาติ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - แปลแบบสอบถามเป็นภาษาอังกฤษ |
| 4. สถานภาพการสมรส | 0 | 1 | 1 | 0.67 | - ไม่จำเป็นต้องมี |
| 5. ระดับการศึกษา | 0 | 0 | 1 | 0.33 | - ไม่จำเป็นต้องมี |
| 6. ตำแหน่งงาน | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 7. รายได้ส่วนบุคคล (บาทต่อเดือน) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 8. รายได้ครัวเรือน (บาทต่อเดือน) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 9. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อยู่อาศัยกับท่าน (คน) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 10. รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | | | | | |
| 1. ประเภทของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. รูปแบบของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า (ตารางเมตร) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - อาจใช้หน่วยวัดพื้นที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ |
| 4. สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่ามากที่สุด | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 5. ค่าเช่าของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า (บาทต่อเดือน) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|---|----------------------------|-----------------------|-----------------------|------|------------|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| 6. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของท่านมากที่สุด | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 7. ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า (เดือน) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 8. การเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงให้เช่าอื่น (แห่ง) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 9. แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 10. ปัจจัยที่ทำให้ท่านตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ส่วนที่ 3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | | | | | |
| ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | | | | | |
| 1. การออกแบบมีความสวยงามและทันสมัย | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องมีความเหมาะสม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. การตกแต่งภูมิทัศน์ของโครงการมีความสวยงาม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 4. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 5. ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 6. สภาพแวดล้อมและบรรยากาศโดยรวมของโครงการน่าอยู่และปลอดภัย | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของ ผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|--|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|------|--|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| 7. มีพื้นที่สำหรับเด็กเล็ก | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 8. มีพื้นที่ว่างสำหรับใช้ประโยชน์ ได้หลากหลาย | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ปัจจัยด้านราคา | | | | | |
| 1. อัตราค่าเช่ามีความเหมาะสม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. อัตราค่าส่วนกลางมีความ เหมาะสม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. อัตราค่าไฟฟ้ามีความเหมาะสม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 4. อัตราค่าน้ำประปามีความ เหมาะสม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง) | | | | | |
| 1. ความสะดวกในการเดินทาง | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - ควรอยู่ด้านผลิตภัณฑ์ ส่วนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ควรเป็นการเข้าถึงสำนักงานขาย |
| 2. โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มี สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ครบครัน | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด | | | | | |
| 1. การเรียกเก็บเงินประกัน/ค่าเช่า ล่วงหน้ามีความเหมาะสม | 1 | 0 | 1 | 0.67 | - ควรเป็นส่วนลด |
| 2. ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่า มีความเหมาะสม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ ครบชุด | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 4. การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ปัจจัยด้านบุคลากร | | | | | |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรมีความรู้และ ทักษะในการให้บริการ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|--|----------------------------|-----------------------|-----------------------|------|------------|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| 2. นิติบุคคล/บุคลากรมีมนุษยสัมพันธ์ดีและเอาใจใส่ในการให้บริการ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. นิติบุคคล/บุคลากรมีบุคลิกภาพที่ดี แต่งกายสะอาดเรียบร้อย | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ปัจจัยด้านกระบวนการ | | | | | |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถให้ข้อมูลต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. นิติบุคคล/บุคลากรของโครงการมีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ | | | | | |
| 1. ป้ายโครงการสามารถเห็นได้ง่ายและชัดเจน | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. บริเวณโดยรอบโครงการสะอาดเรียบร้อย | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. พื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สวนพักผ่อน เป็นต้น | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 4. ที่จอดรถเพียงพอและมีความปลอดภัย | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 5. ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีตลอด 24 ชั่วโมง | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|--|----------------------------|-----------------------|-----------------------|------|------------|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| 6. ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย เป็นต้น อยู่ใกล้ โครงการ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม | | | | | |
| ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |

ภาคผนวก ข

การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) : แบบสัมภาษณ์
เรื่อง แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติ
ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระตามหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยแบบสัมภาษณ์นี้มีทั้งหมด 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ในการหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถาม (IOC) ของแบบสัมภาษณ์ชุดนี้ มีการกำหนดค่าคะแนนออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่

- +1 หมายถึง ข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา
- 0 หมายถึง ไม่แน่ใจว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาหรือไม่
- 1 หมายถึง ข้อคำถามไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา

นางสาวอินฮา ฉ่อย

นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิศวกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
โทรศัพท์ 06-1516-6263 อีเมล cheunha.choi@gmail.com

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|--|----------------------------|-----------------------|-----------------------|------|--|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ | | | | | |
| 1. ชื่อ - นามสกุล | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - ไม่ต้องแสดงในผลการวิจัย |
| 2. ตำแหน่ง | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - ไม่ต้องแสดงในผลการวิจัย |
| 3. บริษัท | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - ไม่ต้องแสดงในผลการวิจัย |
| 4. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูง (ปี) | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - ควรเป็นประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชา |
| ส่วนที่ 2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี | | | | | |
| 1. ปัจจุบันอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเท่าใด | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 2. นโยบายหรือแนวทางในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านในปัจจุบันเป็นอย่างไร | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 3. หลักการในการเลือกทำเลที่ตั้งในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 4. หลักการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร | 1 | 1 | 1 | 1.00 | - เปลี่ยนคำว่า “หลักการ” เป็น “แนวทาง” - ทำเลนี้ต้องมีการออกแบบพิเศษอย่างไร |

| ข้อคำถาม | ความคิดเห็นของ ผู้เชี่ยวชาญ | | | IOC | ข้อเสนอแนะ |
|--|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|------|------------|
| | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 1 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 2 | ผู้เชี่ยวชาญท่านที่ 3 | | |
| 5. ท่านคิดว่าพฤติกรรมกรเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นอย่างไร | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 6. ท่านคิดว่าปัจจัยที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ประกอบด้วยอะไรบ้าง | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |
| 7. ท่านคิดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรพัฒนาไปอย่างไรในอนาคต จึงจะสามารถตอบสนองความต้องการเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทำให้ได้รับค่าเช่าที่ดี และช่วยเพิ่มอัตราค่าเช่า (rental rate) ได้ | 1 | 1 | 1 | 1.00 | |

ภาคผนวก ค

แบบสอบถาม



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อ่างทองกลาง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8067 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

แบบสอบถาม

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติ
ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

แบบสอบถามนี้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระตามหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีความจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากท่านในการตอบคำถามให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด คำตอบที่ได้จะใช้ในการค้นคว้าอิสระนี้เท่านั้น และขอรับรองว่าการให้ข้อมูลของท่านจะไม่เกิดผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน โดยแบบสอบถามนี้มีทั้งหมด 4 ส่วน ได้แก่

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
- ส่วนที่ 3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
- ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

นางสาวอินฮา ฉ่อย

นักศึกษาปริญญาโท สาขานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
โทรศัพท์ 06-1516-6263 อีเมล cheunha.choi@gmail.com

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง: กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงใน ที่ตรงกับคำตอบของท่านมากที่สุด

1. เพศ

- (1) ชาย (2) หญิง

2. อายุ (ปี)

- (1) 21 – 30 (2) 31 – 40 (3) 41 – 50
 (4) 51 – 60 (5) มากกว่า 60

3. เชื้อชาติ

- (1) ญี่ปุ่น (2) จีน (3) เวียดนาม
 (4) อเมริกา (5) ยุโรป (6) อื่นๆ (ระบุ) _____

4. สถานภาพการสมรส

- (1) โสด (2) สมรส (3) หม้าย/หย่าร้าง

5. ตำแหน่งงาน

- (1) ระดับปฏิบัติการ (2) ระดับบริหาร

6. รายได้ส่วนบุคคล (บาทต่อเดือน)

- (1) ไม่เกิน 30,000 (2) 30,001 – 60,000 (3) 60,001 – 90,000
 (4) 90,001 – 120,000 (5) 120,001 – 150,000 (6) มากกว่า 150,000

7. รายได้ครัวเรือน (บาทต่อเดือน)

- (1) ไม่เกิน 30,000 (2) 30,001 – 60,000 (3) 60,001 – 90,000
 (4) 90,001 – 120,000 (5) 120,001 – 150,000 (6) มากกว่า 150,000

8. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อยู่อาศัยกับท่าน (คน)

- (1) 1 – 2 (2) 3 – 4 (3) ตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป

9. รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

- (1) บ้านเดี่ยว (2) บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์ (3) คอนโดมิเนียม
 (4) เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (5) อพาร์ทเมนท์ (6) อื่นๆ (ระบุ) _____

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง: กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงใน ที่ตรงกับคำตอบของท่านมากที่สุด

1. ประเภทของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า
 - (1) คอนโดมิเนียม
 - (2) เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์
2. รูปแบบของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า
 - (1) Studio
 - (2) 1 ห้องนอน
 - (3) 2 ห้องนอน
 - (4) อื่นๆ (ระบุ) _____
3. พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า (ตารางเมตร)
 - (1) ไม่เกิน 25.0
 - (2) 25.1 – 35.0
 - (3) 35.1 – 45.0
 - (4) 45.1 – 55.0
 - (5) 55.1 – 65.0
 - (6) มากกว่า 65.0
4. สถานที่ที่ควรอยู่ใกล้ที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่ามากที่สุด
 - (1) สถานที่ทำงาน
 - (2) สถานศึกษาของบุตร
 - (3) ห้างสรรพสินค้า/ตลาด
 - (4) สถานพยาบาล
 - (5) อื่นๆ (ระบุ) _____
5. ค่าเช่าของที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า (บาทต่อเดือน)
 - (1) ไม่เกิน 10,000
 - (2) 10,001 – 20,000
 - (3) 20,001 – 30,000
 - (4) 30,001 – 40,000
 - (5) 40,001 – 50,000
 - (6) มากกว่า 50,000
6. บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของท่านมากที่สุด
 - (1) ตนเอง
 - (2) คู่สมรส
 - (3) บุตร
 - (4) ญาติ
 - (5) เพื่อน/เพื่อนร่วมงาน
 - (6) อื่นๆ (ระบุ) _____
7. ระยะเวลาในการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า (เดือน)
 - (1) 1 – 3
 - (2) 4 – 6
 - (3) 7 – 9
 - (4) 10 – 12
 - (5) มากกว่า 12
8. การเปรียบเทียบข้อมูลกับที่อยู่อาศัยแนวสูงให้เช่าอื่น (แห่ง)
 - (1) ไม่เปรียบเทียบ
 - (2) 1 – 2
 - (3) 3 – 4
 - (4) ตั้งแต่ 5 แห่งขึ้นไป

9. แหล่งข้อมูลที่ใช้ประกอบการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ท่านต้องการเช่า

- (1) สื่อออนไลน์ (2) ป้ายประกาศ (3) มีผู้แนะนำ
 (4) อื่นๆ (ระบุ)_____

10. ปัจจัยที่ทำให้ท่านตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูง

- (1) ทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถเดินทางได้สะดวก
 (2) การออกแบบอาคารสวยงามและทันสมัย
 (3) อาคารดูใหม่ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อย
 (4) สภาพแวดล้อมและบรรยากาศน่าอยู่และปลอดภัย
 (5) ห้องพักมีขนาดใหญ่ตรงตามความต้องการ
 (6) การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องมีความเหมาะสม
 (7) พื้นที่ส่วนกลางมีเพียงพอและจัดวางตำแหน่งอย่างเหมาะสม
 (8) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
 (9) การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด
 (10) การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน
 (11) นิติบุคคล/ผู้ดูแลอาคารมีการให้บริการที่ดี
 (12) อื่นๆ (ระบุ)_____

ส่วนที่ 3 ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

| ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด | ระดับความสำคัญ | | | | |
|---|----------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ | | | | | |
| 1. การออกแบบมีความสวยงามและทันสมัย | | | | | |
| 2. การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายในห้องเหมาะสม | | | | | |
| 3. การตกแต่งภูมิทัศน์ของโครงการสวยงาม | | | | | |
| 4. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ต้องการ | | | | | |
| 5. ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ | | | | | |

| ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด | ระดับความสำคัญ | | | | |
|--|----------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 6. สภาพแวดล้อมและบรรยากาศโดยรวมของโครงการน่าอยู่และปลอดภัย | | | | | |
| 7. ความสะดวกในการเดินทาง | | | | | |
| 8. โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีสาธารณูปโภคและสาธารณูปการครบครัน | | | | | |
| 9. มีพื้นที่สำหรับเด็กเล็ก | | | | | |
| 10. มีพื้นที่ว่างสำหรับใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย | | | | | |
| ปัจจัยด้านราคา | | | | | |
| 1. อัตราค่าเช่ามีความเหมาะสม | | | | | |
| 2. อัตราค่าส่วนกลางมีความเหมาะสม | | | | | |
| 3. อัตราค่าไฟฟ้ามีความเหมาะสม | | | | | |
| 4. อัตราค่าน้ำประปามีความเหมาะสม | | | | | |
| ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง) | | | | | |
| 1. ความสะดวกในการติดต่อกับผู้ให้เช่า | | | | | |
| 2. ความสะดวกในการติดต่อกับสำนักงานนิติบุคคล | | | | | |
| ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด | | | | | |
| 1. การเรียกเก็บเงินประกัน/ค่าเช่าล่วงหน้ามีความเหมาะสม | | | | | |
| 2. ระยะเวลาในการทำสัญญาเช่ามีความเหมาะสม | | | | | |
| 3. การตกแต่งห้องด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบชุด | | | | | |
| 4. การมีเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครัน | | | | | |
| ปัจจัยด้านบุคลากร | | | | | |
| 1. นิติบุคคล/บุคลากรมีความรู้และทักษะในการให้บริการ | | | | | |

| ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด | ระดับความสำคัญ | | | | |
|--|----------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2. นโยบายบุคคล/บุคลากรมีมนุษยสัมพันธ์ดีและเอาใจใส่ในการให้บริการ | | | | | |
| 3. นโยบายบุคคล/บุคลากรมีบุคลิกภาพที่ดี แต่งกายสะอาดเรียบร้อย | | | | | |
| ปัจจัยด้านกระบวนการ | | | | | |
| 1. นโยบายบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถให้ข้อมูลต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน | | | | | |
| 2. นโยบายบุคคล/บุคลากรของโครงการสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว | | | | | |
| 3. นโยบายบุคคล/บุคลากรของโครงการมีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า | | | | | |
| ปัจจัยด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ | | | | | |
| 1. ป้ายโครงการสามารถเห็นได้ง่ายและชัดเจน | | | | | |
| 2. บริเวณโดยรอบโครงการสะอาดเรียบร้อย | | | | | |
| 3. พื้นที่ส่วนกลางเพียงพอ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สวนพักผ่อน เป็นต้น | | | | | |
| 4. ที่จอดรถเพียงพอและมีความปลอดภัย | | | | | |
| 5. ระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี | | | | | |
| 6. ร้านสะดวกซื้อและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย เป็นต้น อยู่ใกล้โครงการ | | | | | |

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

*** ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านเสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้ ***



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8067 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

Questionnaire

High-Rise Property Trends that Affect the Rental Rate amongst Foreigners Within Sriracha District, Chonburi

This questionnaire is designed as a tool to collect data for an independent research, Master of Science Faculty of Architecture and Planning Thammasat University. The purpose of this study was to investigate the factors influencing the decision of renting high-rise residential property of foreigners in Sriracha, Chonburi. It is necessary to cooperate with you to answer the questions to match your opinions most. The answers are to use this independent research only and we assure you that your information is confident and will not affect you. There are 4 sections in this questionnaire:

- Part 1 General Information
- Part 2 Rental Decision Making Behavior amongst Foreigners / Expats in Sriracha District, Chonburi
- Part 3 Significance of Marketing Mix Factors for Foreigners in Decision Making for High-rise Rental within Sriracha District, Chonburi
- Part 4 Other Suggestions

Eunha Choi

Master of Science Innovation Real Estate Development
Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University
Tel. 06-1516-6263 Email cheunha.choi@gmail.com

Part 1 General information

Remark: Please tick ✓ the circles that provide most accurate answers

1. Sex

- (1) Male (2) Female

2. Age (Years)

- (1) 21 – 30 (2) 31 – 40 (3) 41 – 50
 (4) 51 – 60 (5) More than 60

3. Nationality

- (1) Japanese (2) Chinese (3) Vietnamese
 (4) American (5) European (6) Other (clarify)___

4. Marital Status

- (1) Single (2) Married (3) Widowed/Divorced

5. Job Position

- (1) Operation (2) Management

6. Personal Income (Baht per Month)

- (1) Under 30,000 (2) 30,001 – 60,000 (3) 60,001 – 90,000
 (4) 90,001 – 120,000 (5) 120,001 – 150,000 (6) More than 150,000

7. Household Income (Baht per Month)

- (1) Under 30,000 (2) 30,001 – 60,000 (3) 60,001 – 90,000
 (4) 90,001 – 120,000 (5) 120,001 – 150,000 (6) More than 150,000

8. Family Members under the Same Household (Persons)

- (1) 1 – 2 (2) 3 – 4 (3) 5 or more

9. Housing Type

- (1) Single House (2) Townhouse (3) Condominium
 (4) Serviced Apartment (5) Apartment (6) Other (clarify)___

Part 2 Rental Decision Making Behavior amongs Foreigners / Expats in Sriracha District, Chonburi

Remark: Please tick ✓ the circles that provide most accurate answers

1. Preferable High-Rise Development Type to Rent

- (1) Condominium (2) Apartment (3) Service Apartment

2. Preferable Room Type to Rent

- (1) Studio (2) 1-Bedroom (3) 2-Bedroom
 (4) Other (clarify)_____

3. Preferable Room Size to Rent (Square Meters)

- (1) Under 25.0 (2) 25.1 – 35.0 (3) 35.1 – 45.0
 (4) 45.1 – 55.0 (5) 55.1 – 65.0 (6) More than 65.0

4. Most Desirable Nearby Places / Facilities

- (1) Office (2) School (3) Mall/Market
 (4) Hospital (5) Other (clarify)_____

5. Rental Budget (Baht per Month)

- (1) Under 10,000 (2) 10,001 – 20,000 (3) 20,001 – 30,000
 (4) 30,001 – 40,000 (5) 40,001 – 50,000 (6) More than 50,000

6. Most Influential Person (s) in Your Decision Making

- (1) Myself (2) Wife / Husband (3) Child (Children)
 (4) Relatives (5) Friends / Colleagues (6) Other (clarify)_____

7. Time Needed for Your Decision Making (Months)

- (1) 1 – 3 (2) 4 – 6 (3) 7 – 9
 (4) 10 – 12 (5) More than 12

8. Alternatives to Compare for Your Decision Making (Places)

- (1) Not comparing (2) 1 – 2 (3) 3 – 4
 (4) 5 or more

9. Source of Information for Your Decision Making for High-Rise Property Renting

- (1) Online Media (2) Billboards (3) Referral
 (4) Other (clarify)____

10. Factors that Affect Your Decision Making for High-Rise Property Renting

- (1) Located in a Nice Neighborhood / Convenient to Commune
 (2) Design of the Property
 (3) Year of Development, Cleanliness, Tidiness of the Property
 (4) Safety and Security of Residence / Overall Environment and Atmosphere
 (5) Unit Size that Fits Your Requirements
 (6) Good Unit Layout
 (7) Good Proportion / Well-Planned Common Areas
 (8) Good Facilities
 (9) Fully-Furnished Unit
 (10) Full-Equipped / Electric Appliances within the Unit
 (11) Good Service from Juristic Person / Property Management Team
 (12) Other (clarify)_____

Part 3 Significance of Marketing Mix Factors for Foreigners in Decision Making for High-rise Property Renting within Sriracha District, Chonburi

| Marketing Mix Factors | Significance | | | | |
|-------------------------------------|--------------|------|------------|-----|----------|
| | Very High | High | Mode -rate | Low | Very Low |
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Product | | | | | |
| 1. Design of the Property | | | | | |
| 2. Functional Unit Layout | | | | | |
| 3. Landscape Design of the Property | | | | | |
| 4. Location of the Property | | | | | |

| Marketing Mix Factors | Significance | | | | |
|--|--------------|------|------------|-----|----------|
| | Very High | High | Mode -rate | Low | Very Low |
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5. Reputation of Property Developer | | | | | |
| 6. Overall Surrounding | | | | | |
| 7. Convenient to Commune, Accessibility | | | | | |
| 8. Facilities within Neighborhood | | | | | |
| 9. Child-Friendly Areas | | | | | |
| 10. Multi-Purpose / Recreational Spaces | | | | | |
| Price | | | | | |
| 1. Reasonable Rental Price | | | | | |
| 2. Reasonable Common Fee | | | | | |
| 3. Reasonable Electricity Charge | | | | | |
| 4. Reasonable Water Charge | | | | | |
| Communication Channels | | | | | |
| 1. Convenience in Contacting Landlord | | | | | |
| 2. Convenience in Contacting Juristic Person / Property Management | | | | | |
| Promotion | | | | | |
| 1. Reasonable Advanced Payments; Deposit, Insurance | | | | | |
| 2. Period of Rental Contract | | | | | |
| 3. Fully-Furnished | | | | | |
| 4. Fully-Equipped with Appliances | | | | | |
| Staff | | | | | |
| 1. Professionalism of Juristic Person / Property Management Staff Members | | | | | |

| Marketing Mix Factors | Significance | | | | |
|---|--------------|------|------------|-----|----------|
| | Very High | High | Mode -rate | Low | Very Low |
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2. Dedication and Personal Relations with Juristic Person / Property Management Staff Members | | | | | |
| 3. Appearance and Personality of Juristic Person / Property Management Staff Members | | | | | |
| Process | | | | | |
| 1. Capability to Provide Useful Information | | | | | |
| 2. Capability to Quickly Solve Problems | | | | | |
| 3. Capability to Solve Immediate Problems / Under-Pressure Situations | | | | | |
| Physical Evidence | | | | | |
| 1. Signage Visibility | | | | | |
| 2. Overall Tidiness within Project | | | | | |
| 3. Sufficient Common Area; Swimming Pool, Fitness Center, Gardens etc. | | | | | |
| 4. Sufficient / Well-Secured Parking | | | | | |
| 5. Security Standard | | | | | |
| 6. Nearby Facilities; Convenient Store, Restaurant, Laundry, Salon etc. | | | | | |

Part 4 Other Suggestions

*** Thank you so much for your time and your valuable answers ***

ภาคผนวก ง
แบบสัมภาษณ์



คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
FACULTY OF ARCHITECTURE AND PLANNING, THAMMASAT UNIVERSITY

อาคารคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต อ่างทองกลาง จังหวัดปทุมธานี 12121
โทร. 0-2986-9434, 0-2986-9605-6 โทรสาร 0-2986-8067 อีเมล info@ap.tu.ac.th www.tds.tu.ac.th

แบบสัมภาษณ์

แนวโน้มนโยบายส่งเสริมทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติ
ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลประกอบการค้นคว้าอิสระตามหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวโน้มนโยบายส่งเสริมทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีความจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากท่านในการตอบคำถามให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด คำตอบที่ได้จะใช้ในการค้นคว้าอิสระนี้เท่านั้น และขอรับรองว่าการให้ข้อมูลของท่านจะไม่เกิดผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน โดยแบบสัมภาษณ์นี้มีทั้งหมด 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 แนวโน้มนโยบายส่งเสริมทรัพย์สินประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

นางสาวอินฮา ฉ่อย

นักศึกษาปริญญาโท สาขานวัตกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
โทรศัพท์ 06-1516-6263 อีเมล cheunha.choi@gmail.com

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อ - นามสกุล
2. ตำแหน่ง
3. บริษัท
4. ประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในอำเภอศรีราชา (ปี)

ส่วนที่ 2 แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

1. ปัจจุบันอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นเท่าใด
2. นโยบายหรือแนวทางในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านในปัจจุบันเป็นอย่างไร
3. หลักการในการเลือกทำเลที่ตั้งในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร
4. แนวทางการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ของท่านเป็นอย่างไร และการออกแบบโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ต้องมีการออกแบบพิเศษหรือแตกต่างจากทำเลอื่นหรือไม่ อย่างไร
5. ท่านคิดว่าพฤติกรรมการเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นอย่างไร
6. ท่านคิดว่าปัจจัยที่ส่งผลต่ออัตราค่าเช่าที่อยู่อาศัยแนวสูงของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ประกอบด้วยอะไรบ้าง
7. ท่านคิดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ควรพัฒนาไปอย่างไรในอนาคต จึงจะสามารถตอบสนองความต้องการเช่าของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทำให้ได้รับค่าเช่าที่ดี และช่วยเพิ่มอัตราค่าเช่า (rental rate) ได้

*** ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านเสียสละเวลาในการให้ข้อมูลในครั้งนี้ ***

ประวัติผู้เขียน

| | |
|--------------------|--|
| ชื่อ-สกุล | นางสาวอินฮา ฉ่อย |
| วันเดือนปีเกิด | 3 มีนาคม 2537 |
| วุฒิการศึกษา | ปีการศึกษา 2558: การผังเมืองบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| ตำแหน่ง | Marketing Executive บริษัท สโคป จำกัด |
| ประสบการณ์การทำงาน | 2558 – ปัจจุบัน: Marketing Executive บริษัท สโคป จำกัด |
| ผลงานทางวิชาการ | บทความวิชาการเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูง ของชาวต่างชาติในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในงานประชุม วิชาการระดับชาติ เรื่อง คุณภาพของการบริหารจัดการและนวัตกรรม ครั้งที่ 3 วันที่ 19 พฤษภาคม 2561 จัดโดย มหาวิทยาลัยการจัดการ และเทคโนโลยีอีสเทิร์น |