

228180

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภค โครงการคอนโดมิเนียมในจังหวัดกรุงเทพมหานครและพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของผู้บริโภค โดยได้ศึกษาข้อมูลจากผู้ที่พิจารณาจะซื้อคอนโดมิเนียมและผู้ที่ทำการซื้อคอนโดมิเนียมแล้วไม่เกิน 1 ปี จำนวน 400 คน โดยแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อออกเป็น ด้านแบบแปลนและรูปแบบคอนโดมิเนียม ด้านการก่อสร้างโครงการ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสิ่งสาธารณูปโภค ด้านการส่งเสริมการขาย และแบ่งพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อออกเป็น การตัดสินใจซื้อโดยเกณฑ์เศรษฐกิจ การตัดสินใจซื้อโดยคล้อยตามคนอื่น การตัดสินใจซื้อโดยความเข้าใจ การตัดสินใจซื้อด้วยอารมณ์ การตัดสินใจซื้อแบบซับซ้อน

ผลการวิเคราะห์ทางสถิติพบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด โดยมีสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ระยะเวลาในการผ่อนชำระ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการก่อสร้างโครงการ โดยสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ คุณภาพวัสดุที่ใช้ ลำดับที่สาม คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง โดยมีสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ทำเลที่ตั้งมีสภาพแวดล้อมดี ส่วนพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคมีพฤติกรรมการซื้อแบบซับซ้อน มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด โดยมีสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ การเปรียบเทียบราคาคอนโดมิเนียมในแต่ละที่ก่อนตัดสินใจซื้อ รองลงมาคือ พฤติกรรมการซื้อโดยความเข้าใจ โดยสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ การเลือกคอนโดมิเนียมที่ตรงกับความต้องการ ลำดับสาม คือ พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อโดยเกณฑ์เศรษฐกิจ โดยสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

228180

This research aimed to study factors influencing consumers' decision to purchase a condominium in Bangkok area and consumers' behavior. The study collected the data from 400 people who are about to purchase a condominium and who have owned one for a year. The factors influencing purchasing decision were construction layouts and patterns, project construction, locations, public utilities, and sales promotion. The purchasing decision behavior was divided into the decision to purchase based on economy, other consumers' opinions, their own understanding, emotion, and complex thinking.

The result of the statistical analysis found that the sales promotion factor had the strongest influence on the purchasing decision. The most important issue concerning this factor was the installment terms. Second was the project construction the most important issue of which was the quality of materials used. The location factor came third with the condominium's surroundings as its most important issue. With regard to the consumers' purchasing behavior, the complex thinking behavior had the most powerful influence on the purchasing decision in terms of the condominium price in comparison to each location before deciding to purchase one. Next was the decision to purchase based on their own understanding where the most important part lay in the selection of a condominium that could satisfy their desire. Third came the decision to purchase based on economy where the most important part was the current economic condition.