

ปรเมศร์ สุดสวัสดิ์. (2549). พฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของคนวัยทำงานในเขต กรุงเทพมหานคร. ภาคนิพนธ์ บธ.ม. (สาขาการตลาด). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม. คณะกรรมการควบคุม : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. อมรา รัตตากร

การศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และเพื่อเปรียบเทียบพฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้ซื้อตามลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม ที่มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.801 สถิติที่ใช้ได้แก่ สถิติพื้นฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว และสถิติไค - สแควร์ ข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นประชาชนทั่วไป อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป จำนวน 400 คน ใน 4 เขต คือ เขตพระนคร เขตลาดพร้าว เขตจตุจักร และเขตปทุมวัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมแนวโน้มในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ โดยไม่ได้ระบุเวลาในการเปลี่ยนแปลงที่อยู่ ซึ่งทำให้ทราบว่าแนวโน้มความต้องการในที่อยู่อาศัยยังคงมีอยู่ โดยมีความต้องการบ้านเดี่ยวย่านชานเมืองเป็นอันดับที่ 1 คอนโดมิเนียมย่านใจกลางเมืองเป็นอันดับที่ 2 และทาวน์เฮาส์ย่านชุมชนเมืองเป็นอันดับที่ 3 นอกจากนี้ ผู้ซื้อส่วนใหญ่นิยมซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการจัดสรร มากกว่าการจ้างบริษัทรับสร้างบ้าน หรือเลือกซื้อบ้านมือสอง สำหรับความต้องการในคุณลักษณะของรูปแบบที่อยู่อาศัยนั้น จากการวิจัย พบว่า ผู้ซื้อมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไปได้แก่ ขนาดพื้นที่ใช้สอย พื้นที่จอดรถ จำนวนชั้น จำนวนห้อง และราคา ส่วนความต้องการที่ใกล้เคียงกันนั้น ได้แก่ รูปแบบธุรกรรมทางการเงินทั้งหมด สำหรับด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อ ผู้ที่เลือกซื้อให้ความสำคัญต่อบ้างในในระดับมากที่สุดด้วยกัน 9 ปัจจัยด้วยกัน คือ ด้านความปลอดภัย ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านราคาที่อยู่อาศัย ด้านความสะดวกในการเดินทาง ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านประสิทธิภาพผู้ประกอบการ ด้านลักษณะที่อยู่อาศัย ด้านชื่อเสียงผู้ประกอบการ และด้านสร้างเสร็จก่อนตามลำดับ

ดังนั้น ผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สามารถนำงานวิจัยครั้งนี้ไปกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการเงินให้ตรงความต้องการกับกลุ่มผู้ซื้อที่มีความต้องการในแต่ละลักษณะได้ หรือนำไปเปรียบเทียบกับการศึกษาวิจัยที่คล้ายคลึงกัน หรือนำไปศึกษาให้ละเอียดขึ้นต่อไป

An objective of this thesis aims to study accommodation buying behaviors, motivations, and compare them based on accommodation types by using questionnaire, which has 0.801 accurate rates. Implemented statistical methodologies were general statistic One - way ANOVA and Chi - Square test A sample group was people, ages over than 25 years old, randomly chosen from 4 different areas; Pranakorn, Ladpraw, Jatujak and Patumwan.

The result found that people still wanted to buy new accommodations but they could not figure when they would buy. They preferred buying a new one from property companies, rather than hiring a construction companies to build, or buying a used one. A single house in outskirts was the most favorite buying choice, following by a condominium in the city and a townhouse in the urban area respectively.

Because type of accommodations was many, the buyers' need on the following items were consequently different, which were space, parking lot, number of floors, number of rooms and prices but the buyer's need for payment process was similar. There were nine considered factors before buying accommodation. The most important one was safety, followed by location, price, travel, utilities, company's experiences, accommodation characteristics, company's reputation and built-ready respectively.

Property companies could use this result to specify the marketing and financial direction, and adjusted them to suit buyers' need, or compared with similar research and furthered advance study.