

บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาปัจจัยในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ได้อาศัยแนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยในครั้งนี่คือ

2.1 ทฤษฎีเบื้องต้น

Philip[1] ได้แบ่งองค์ประกอบพื้นฐานของส่วนผสมทางการตลาดเป็น 4 ปัจจัย โดยปัจจัยที่มีพื้นฐานเหล่านี้สามารถปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) บ้านจัดสรรจะต้องคำนึงถึงประโยชน์และความพึงพอใจของผู้ซื้อ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรจะต้องนำเสนอโดยศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้ซื้อ เพื่อกำหนดกลุ่มของลูกค้าเป้าหมาย รูปแบบบ้าน การจัดพื้นที่ประโยชน์ใช้สอยในบ้าน ประโยชน์ส่วนเพิ่มที่ผู้ประกอบการจัดให้ เช่นการให้บริการ การรับประกัน การต่อเติมบ้าน การรักษาความปลอดภัย
2. ราคา (Price) การกำหนดราคาขาย เป็นการกำหนดราคาให้ถูกต้องเหมาะสมกับรูปแบบบ้านเพื่อดึงดูดและจูงใจผู้บริโภค
3. ช่องทางในการจำหน่าย (Place) การพิจารณาในช่องทางจำหน่ายของผู้ประกอบการ เช่นการจัดจำหน่ายโดยตรง การจัดจำหน่ายโดยพนักงาน
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์[2] ได้กล่าวถึงความหมายของอสังหาริมทรัพย์ในทางกฎหมายได้แก่ที่ดินและทรัพย์สินอื่นที่ติดอยู่กับที่ดินมีลักษณะเป็นการถาวรหรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น เช่น อาคาร บ้านเรือน ถ้าจะมีการกระทำการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ไม่ว่าจะเป็นที่ดิน อาคาร บ้านเรือน ในทางกฎหมายกำหนดให้ต้องทำสัญญาหนังสือ ให้เป็นรายลักษณ์อักษรเช่น โฉนด หรือทะเบียนที่ดินเป็นเอกสารที่แสดงความเป็นเจ้าของที่ดินแปลงนั้นๆ ทั้งนี้ก็เพราะว่าอสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงจึงต้องมีกฎหมายควบคุม

อนุชา กุลวิสุทธิ[3] กล่าวว่า ทำเล เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่สุดที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัย ปกติแล้วคนเรามักเลือกทำเล โดยอาศัยความคุ้นเคยที่มีกับทำเลมาก่อนเป็นสำคัญ อาจมาจากความที่เคยอยู่ในบริเวณนั้นมาก่อน หรือเคยมาทำธุระส่วนตัวในบริเวณนั้นเป็นประจำ ซึ่งเทคนิคการเลือกทำเลเช่นว่านี้จัดเป็นเทคนิคที่ไม่เหมาะสมในการนำไปปฏิบัติ โดยคุณควรพิจารณาองค์ประกอบของทำเลดังนี้

1. สภาพภูมิอากาศ

ได้แก่อุณหภูมิ ปริมาณฝน หมอก ความชื้น และทิศทางลม เป็นต้น ประเด็นนี้ความจริงเกี่ยวข้องกับมากกับการอยู่อาศัยทั้งในแง่ของภาวะอารมณ์และสุขภาพ รวมถึงความสะดวกในการทำกิจกรรมนอกบ้าน การไปสำรวจทำเลด้วยตัวเอง เพื่อสัมผัสภูมิอากาศหลายๆครั้งในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน วิธีนี้จะทำให้คุณทราบข้อมูลเหล่านี้ได้ดีกว่าวิธีสอบถามจากผู้อื่น

2. กิจกรรมต่างๆ ในท้องถิ่น

กิจกรรมต่าง ๆ เช่น สนามกอล์ฟ สนามเทนนิส บ่อตกปลา สนามขี่ม้า สระว่ายน้ำ ทะเลสาบคลองพายเรือ ชายหาด พื้นที่ดูนก และสถานออกกำลังกาย ในเรื่องการเปรียบเทียบทำเลนั้น มีหลักอยู่ว่าทำเลใดก็ตามยังมีกิจกรรมต่างๆเหล่านี้มาก และหลากหลายเท่าไรจะเป็นผลให้ทำเลนั้น มีความน่าสนใจมากขึ้น

3. ใครเป็นผู้อยู่อาศัยในทำเลนั้น

เพื่อนบ้านมีความเกี่ยวข้องกับความความสุขและความสงบในการอยู่อาศัยอย่างมาก เพื่อนบ้านที่ดีและมีคุณภาพ เป็นส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้ทำเลบางทำเลกลายเป็นทำเลที่น่าสนใจไปได้ ในทางกลับกันก็อาจเป็นปัจจัยที่ทำให้ทำเลที่น่าจะดีบางแห่ง กลายเป็นทำเลที่ไม่น่าสนใจไปได้เช่นกัน ดังนั้น จึงควรต้องตรวจสอบให้ทราบแน่ชัดว่า ทำเลบ้านที่เราสนใจนั้น ใครเป็นผู้อาศัยอยู่ในบริเวณนั้น เป็นคนดีและมีคุณภาพมากน้อยเพียงใด

4. ความปลอดภัยในทรัพย์สินและการอยู่อาศัย

การเลือกทำเลจำเป็นต้องมีการตรวจสอบคูประวัติอาชญากรรม ในบริเวณนั้นว่า มีจำนวนและความถี่มากน้อยเพียงใด ทั้งนี้ การตรวจสอบอาจทำได้โดยการตรวจเช็คกับสถานีตำรวจและจากการพูดคุยสอบถามกับผู้อยู่อาศัยในบริเวณนั้นก็ได้

5. ความสะดวกในการเดินทางเข้าถึง

คือ ดูความใกล้ไกลในการเดินทางไปถึงปกติแล้วทำเลที่อยู่ไกล และมีความไม่สะดวกในการเดินทาง มักมีผลกระทบในทางลบตามมาหลายเรื่อง ตั้งแต่เรื่องค่าใช้จ่ายในการเดินทาง การเสียเวลา และขาดความสะดวกในการทำกิจกรรมต่างๆ รวมถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการต่างๆทั้งของภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งทำให้กระทบต่อมูลค่าของทำเลในที่สุด

6. เศรษฐกิจในบริเวณนั้น

บริเวณที่สามารถนำมาพัฒนาทำประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจได้มากกว่า ทำเลนั้นก็มักจะมีมูลค่าที่สูงกว่าเสมอ ดังนั้น จึงควรพิจารณาตรวจสอบกิจกรรมทางธุรกิจที่เป็นส่วนประกอบของเศรษฐกิจในท้องที่ให้ทราบอย่างแน่ชัด

7. ประเภทของบ้านที่มีอยู่ในบริเวณนั้น

โดยดูว่าเป็นบ้านเดี่ยว ตึกแถว ทาวน์เฮาส์ คอนโดมิเนียม หรืออพาร์ทเมนต์ ประเภทบ้านในแต่ละทำเล เป็นตัวบ่งบอกให้ทราบถึงประเภทและคุณภาพของผู้อยู่อาศัยในบริเวณนั้นได้เป็นอย่างดี และมักมีผลเกี่ยวพันต่อสภาพแวดล้อมของทำเลไปโดยปริยายยกตัวอย่างเช่น ถ้าบ้านในบริเวณนั้นทั้งหมดเป็นบ้านเดี่ยวที่มีขนาดพื้นที่ค่อนข้างใหญ่ จะมีผลทำให้ทำเลนั้นเป็นพื้นที่ที่มีความสงบในการอยู่อาศัยมากกว่าพื้นที่ใน ย่านที่เป็นทาวน์เฮาส์และคอนโดมิเนียม หรือ อพาร์ทเมนต์

8. ค่าครองชีพสูงหรือต่ำมากน้อยเพียงใด

ปัจจัยค่าครองชีพมีความเกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัยโดยตรงทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งไม่ควรมองข้ามประเด็นนี้ไป ปกติแล้ววิธีง่ายๆ ในการตรวจเช็คค่าครองชีพว่าสูงหรือต่ำมากน้อยเพียงใด จะอาศัยการเปรียบเทียบราคาของใช้จำเป็นในร้านค้าท้องถิ่น เช่น ราคาก๊าซ ราคายา ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าบริการดูแลความสะอาดบ้านและบริการอื่นๆว่ามีราคาสูงต่ำมากน้อยเพียงใด เมื่อเทียบกับบริเวณอื่น

9. สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการภาครัฐ

ทำเลที่สามารถใช้บริการต่างๆเหล่านี้ได้มากกว่า ย่อมหมายถึงประโยชน์ส่วนเพิ่มที่จะตกอยู่กับผู้อยู่อาศัยในทำเลเหล่านั้น ไปโดยปริยาย สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการภาครัฐเหล่านี้ เช่น ประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ โรงพยาบาล สถานีตำรวจ สถานีดับเพลิง ตลาด โรงเรียน ห้องสมุด สวนสาธารณะ ศูนย์สุขภาพ ขนส่งมวลชน และท่อระบายน้ำ เป็นต้น

10. พื้นที่หรือทำเลมีข้อจำกัดอะไรบ้าง

เป็นการตรวจสอบเพื่อใช้เปรียบเทียบความคล่องตัวในการทำประโยชน์ของทำเลแต่ละ ทำเล เพราะทำเลบางทำเลอาจมีข้อจำกัดในการปลูกสร้าง หรือข้อจำกัดในเรื่องการใช้ประโยชน์ จากกฎหมายที่กำหนดขึ้นจากหน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐได้

จากสำนักการจราจรและขนส่งกรุงเทพมหานคร[4] ได้กล่าวถึงการเลือกทำเลที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครว่าเราสามารถแบ่งโซนของที่อยู่อาศัย ตามเขตการปกครองของทางราชการ และการจัดระบบการเดินทางขนส่ง ที่ดูแลกรุงเทพมหานครอยู่คือสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร โดย แบ่งโซนของทำเลที่อยู่อาศัยออกเป็น 6 โซนหลักๆ เพื่อช่วยในการเลือกหาที่อยู่อาศัยและตัดสินใจเลือกได้อย่างเหมาะสมกับความต้องการ โดยเฉพาะความสะดวกในการเดินทางไปทำงานหรือไปสถานศึกษาของคนในครอบครัว

จึงได้แบ่งโซนออกเป็นกลุ่มใหญ่ 6 กลุ่มหลัก โดยมีพื้นที่ใจกลางเมืองเป็นพื้นที่ ที่หนาแน่นที่สุด และแพงที่สุด ที่สำคัญคือเป็นแหล่งงานหลัก มีสำนักงานต่างๆ จำนวนมาก แต่เนื่องด้วยเป็นพื้นที่ธุรกิจที่มี

ราคาแพง ปัจจุบันจึงมีความนิยมลดลง เพราะรูปแบบที่อยู่อาศัย จะมีราคาแพงมากและมีพื้นที่ใช้สอย เล็กกลง เหลือรูปแบบหลักๆ คือ คอนโดมิเนียม ที่ราคาต่อตารางวา ขึ้นไปถึงหลักแสนทีเดียว พื้นที่โซน นี้ได้แก่



รูปที่ 2.1 กรุงเทพฯชั้นใน

โซนที่ 1 กรุงเทพฯชั้นใน

เป็นย่านที่มีผู้อาศัยหนาแน่น ย่านธุรกิจ และที่อยู่อาศัยราคาสูง รวมเขตต่างๆ ในกรุงเทพมหานคร ซึ่ง ประกอบไปด้วยเขตดังต่อไปนี้ บางรัก ราชเทวี สาทร บางกอกใหญ่ ยานนาวา สัมพันธวงศ์ ปทุมวัน พระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย ดุสิต พญาไท ดินแดง ห้วยขวาง กลองเตย วัฒนา คลองสาน



รูปที่ 2.2 กรุงเทพฯและปริมณฑลย่านทิศเหนือ

โซนที่ 2 กรุงเทพฯและปริมณฑลย่านทิศเหนือ

ย่านทิศเหนือ จะมีทำเลที่อยู่อาศัยที่น่าสนใจตามแนวถนนสายหลัก อาทิเช่น ถนนพหลโยธิน ถนนวิภาวดีรังสิต วัชรพล รามอินทรา ลำลูกกา ซึ่งเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยพื้นที่สีเขียวของผังเมืองกรุงเทพมหานคร เป็นที่อยู่อาศัยที่นิยมกันในอดีต เพราะเป็นพื้นที่ที่สามารถเดินทางติดต่อ ไปทางจังหวัด ทั้งเหนือและอีสาน ปัจจุบันจะมีพื้นที่สำคัญที่กำลังขยายตัวอย่างมาก คือย่านแจ้งวัฒนะ เพราะมีการขยายหน่วยราชการต่างๆขนาดใหญ่ และมีสะพานที่ข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาไปทางฝั่งปทุมธานีได้สะดวก จึงมีแนวโน้มที่ดี มากกว่าทำเลอื่นๆในโซนนี้



รูปที่ 2.4 กรุงเทพฯและปริมณฑลย่านตะวันออกเฉียงใต้

โซนที่ 4 กรุงเทพฯและปริมณฑลย่านตะวันออกเฉียงใต้

ย่านตะวันออกเฉียงใต้ จะมีทำเลที่สำคัญคือเป็นย่านที่อยู่อาศัยที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูงและมีเขตธุรกิจหลักคือแนวถนนศรีนครินทร์ และมีที่อยู่อาศัยฝั่งตะวันออกเฉียงเหนือของใจกลางเมือง คือเขต สหหลวง และ บางนา-เทพารักษ์ เขตนี้มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นเรื่อยๆ ส่วนด้านใต้ลงมามีเขตบางพลีสมุทรปราการ เป็นแหล่งงาน ที่มีโรงงานจำนวนมาก แต่สภาพแวดล้อมในบางจุดจะไม่ค่อยดีเนื่องจากมลภาวะจากโรงงานจำนวนมาก ผู้ที่พักอาศัยอยู่ในเขตนี้จึงเป็นผู้ที่จำเป็นต้องทำงานอยู่ใกล้แหล่งงาน



รูปที่ 2.5 กรุงเทพฯและปริมณฑลย่านทิสใต้

โซนที่ 5 กรุงเทพฯและปริมณฑลย่านทิสใต้

ย่านใต้ จะมีทำเลที่น่าสนใจ คือ ถนนพระราม 2 และมีการพัฒนาถนนที่คู่กันอยู่คือเพชรเกษม ที่เป็นเส้นทางไปยังภาคใต้ โซนนี้จะมีการขยายตัวของย่านพักอาศัยใหม่ๆในเขต ย่านหนองแขม และบางบอน เพราะเป็นพื้นที่ใหม่ ที่สามารถเดินทางเข้าเมืองได้ง่ายขึ้นทางถนนตัดใหม่จากตากสินและมีแนวรถไฟฟ้าวิ่งมาจ่ออยู่ด้วยแล้ว ส่วนด้าน สุขสวัสดิ์ และ พระประแดง ก็เป็นแหล่งงานของโรงงานจำนวนมาก เช่นเดียวกับฝั่งสมุทรปราการ ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมถึงกันได้สะดวกแล้วด้วยวงแหวนด้านทิสใต้ ส่วนกระทุ่มแบน และ สมุทรสาคร ยังเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยที่ยังไกลเกินไป ยังไม่ได้รับความนิยมน ถึงฝั่งใต้ บริเวณปากอ่าวไทย



รูปที่ 2.6 กรุงเทพฯและปริมณฑล ย่านตะวันตกเฉียงเหนือ

โซนที่ 6 กรุงเทพฯและปริมณฑล ย่านตะวันตกเฉียงเหนือ

ย่านตะวันตกเฉียงเหนือเป็นย่านที่มีความเจริญเติบโตสูงเช่นกัน เพราะเป็นย่านที่ติดต่อไปทางจังหวัดภาคใต้ และเป็นย่านที่อยู่อาศัยที่ดี ด้วยอากาศและสภาพแวดล้อม เช่นย่านปิ่นเกล้า-ตลิ่งชัน ทวีวัฒนา บางบัวทอง และ นนทบุรี ซึ่งเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยตะวันตกเฉียงเหนือ ของกรุงเทพ ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ทำงานในย่านนี้ เพราะการเดินทางเข้าพื้นที่ชั้นในยังไม่สะดวกเท่าที่ควร ต้องรอจนกว่าระบบขนส่งมวลชน เช่นรถไฟฟ้าจะพัฒนาเสร็จ ซึ่งก็คงใช้เวลาอีกหลายปี การติดต่อเข้าพื้นที่กรุงเทพฯชั้นใน จึงยังมีข้อจำกัด อยู่แค่สะพานปิ่นเกล้า และสะพานซังฮี้ ซึ่งการจราจรก็หนาแน่นอย่างที่ทราบกัน

จากงานวิจัยของ ว่าที่ร้อยตรีอภิชาติ เอ็มเอก [5] ได้ให้ความหมายที่เกี่ยวข้องกับบ้านพักอาศัยว่า บ้านจัดสรร หมายถึง บ้านที่จัดสรรสร้างขึ้นโดยภาคเอกชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขายหรือให้เช่าหรือให้เช่าซื้อ ซึ่งก่อสร้างขึ้นบนที่ดินที่ติดต่อขึ้นเป็นแปลงย่อยจำนวนไม่น้อยกว่า 10 แปลง แบ่งประเภทของบ้านจัดสรรเป็น 3 ประเภท ตามรูปแบบบ้านคือ

1. บ้านเดี่ยว หมายถึง บ้านที่ปลูกเพียงหลังเดียวบนเนื้อที่ที่กำหนดให้ซึ่งอาจเป็นบ้านชั้นเดียว สองชั้น หรือ สามชั้น โดยมีแบบบ้านแตกต่างกันไปในแต่ละ โครงการ



รูปที่ 2.7 บ้านเดี่ยว

2. บ้านแฝด หมายถึง บ้านที่ปลูกติดกันสองหลังแต่จะมีผนังด้านหนึ่งติดกัน ซึ่งแต่ละหลังจะมีพื้นที่ว่างรอบบ้านเพียง 3 ด้าน ลักษณะคล้ายบ้านเดี่ยว



รูปที่ 2.8 บ้านแฝด

3. ทาวน์เฮาส์ หรือบ้านแถว หมายถึง บ้านที่สร้างติดกันเป็นแถวโดยใช้ผนังร่วมกัน



รูปที่ 2.9 ทาวน์เฮาส์

2.2 งานวิจัยและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในปี ค.ศ.1998 Kaitlla[6] ได้พบว่าสิ่งที่ผู้อาศัยต้องการมากที่สุดคือการได้มาซึ่งคุณภาพของบ้านที่ดีขึ้น พร้อมทั้งได้กำหนด 3 องค์ประกอบหลักที่มีความสัมพันธ์กันในการช่วยกำหนดลักษณะทางกายภาพที่น่าเชื่อถือของบ้าน ภายใต้สภาพทางสังคมและวัฒนธรรมเดียวกัน โดยแต่ละองค์ประกอบจะมีอิทธิพลต่อกันซึ่งประกอบด้วย

1. ปริมาณ (Quantity) แสดงถึงขนาดของตัวบ้านเองซึ่งรวมถึง จำนวนห้องวัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆซึ่งเป็นองค์ประกอบที่รวมเป็นตัวบ้านในการก่อสร้างบ้านด้วย
2. คุณภาพ (Quality) แสดงถึงมาตรฐานต่างๆไม่ว่าจะเป็นชนิดของวัสดุและการตกแต่งต่างๆรวมถึงความพร้อมของเครื่องมือ และการให้บริการ ซึ่งทั้งหมดนี้จะอยู่ในตัวของบ้านเอง
3. ทรัพยากร (Resource) แสดงถึงสิ่งที่สามารถใช้ประโยชน์ได้รวมถึงความสามารถในการจัดหา เช่น บุคลากร และเทคนิคต่างๆซึ่งจะพบว่าระดับทักษะความสามารถในการก่อสร้างจะมีผลต่อคุณภาพของบ้านที่เกิดขึ้น

Torbica และ Storth [7] ได้นำเสนอผลงานเพิ่มเติมในปี 2001 ที่ได้จากการศึกษาโดยการแจกแบบสอบถามผู้อาศัยในจำนวน 545 คน ตอบกลับมา 293 คน (54%) ใน 16 บริษัท ที่ตอบรับให้ความร่วมมือในงานวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจสูงสุด คือ การให้บริการ รองลงมาคือ ลักษณะรูปแบบบ้าน และท้ายที่สุดคือ คุณภาพของบ้าน แต่ในขณะเดียวกันกลับปรากฏว่าผลที่ลูกค้าได้รับจากผู้ประกอบการกลับเป็นลักษณะรูปแบบบ้านเป็นสิ่งสูงสุด รองลงมาคือ คุณภาพของบ้าน และท้ายที่สุดคือการให้บริการ

สำหรับในประเทศไทย อวยพร บุญยืน[8] ได้ทำการศึกษาวิจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวม จังหวัดเชียงราย โดยวิธีการสัมภาษณ์ผู้บริหาร โครงการและสร้างแบบสอบถามผู้อาศัย จำนวน 146 คน สรุปได้แยกตามปัจจัยดังนี้ สำหรับปัจจัยที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด พบว่าปัจจัยเกี่ยวกับราคาเป็นปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจ ซื้อบ้านจัดสรรมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับตัวบ้านจัดสรร ปัจจัยเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดและแหล่งข้อมูลตามลำดับ

ในส่วนของปัจจัยบุคคลพบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกันตามกลุ่มอายุของหัวหน้าครัวเรือน กลุ่มอาชีพของหัวหน้าครัวเรือนและกลุ่มรายได้ต่อครัวเรือน แต่ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรจะแตกต่างกันตามกลุ่มจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ส่วนปัญหาของผู้ซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงรายที่พบมากที่สุด คือปัญหาคุณภาพการก่อสร้างไม่ได้มาตรฐาน รองลงมาคือ การบริการหลังการขายไม่มีคุณภาพไม่มีขั้นตอนการประจำหมู่บ้าน ระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการตามลำดับ

ต่อมาในปี พ.ศ. 2543 บัณฑิต จุลาลัย และยุวดี ศิริ[9] ได้ทำการสำรวจปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาที่ผู้อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มประชากรตัวอย่างพบว่า ปัญหาด้านที่ผู้อาศัย ที่พบมากที่สุดคือ ไม่มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน รองลงมาคือปัญหาด้านการเงิน มีปัญหาสภาพแวดล้อมในชุมชน ขนาดและพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางค่อนข้างสูง ส่วนข้อพิจารณาในการเลือกที่ผู้อาศัย อันดับแรกคือที่ตั้งสภาพแวดล้อม ซึ่งประกอบไปด้วย ความต้องการมีสภาพแวดล้อมที่ดีที่สุด รองลงมาคือ ความ

ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ส่วนอันดับรองลงมาคือ ด้านผู้ประกอบการซึ่งผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับราคามากที่สุด รองลงมาคือ ผู้ประกอบการมีความน่าเชื่อถือ ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการขายที่ดี อันดับสุดท้ายคือ ข้อพิจารณาด้านรูปแบบบ้านซึ่งประกอบด้วยความต้องการพื้นที่ใช้สอยเพิ่มมากขึ้นมากที่สุด รองลงมาคือสามารถใช้เพื่อเป็นกิจกรรมอื่นๆ

นอกจากนั้น บัณฑิต จุลาสัย และ ยวดี ศิริ[10]ทำการสำรวจผู้สนใจเข้าร่วมสัมมนาเมื่อเมษายน 2544 เรื่อง “ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ซื้อบ้านปี 2544” พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประกอบไปด้วย 5 ปัจจัย คือ

1. ปัจจัยด้านรูปแบบบ้าน ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับ รูปแบบ ทรง สไตล์ มากที่สุด รองลงมาคือ ผังพื้นที่ใช้สอยในบ้าน วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง วิธีการก่อสร้างจำนวนห้องนอน จำนวนห้องน้ำ และจำนวนที่จอดรถ
2. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโครงการ ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับเส้นทางคมนาคมและการเข้าถึงมากที่สุด รองลงมาคือสภาพแวดล้อมโดยสรุป จุดที่ตั้งโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบ
3. ปัจจัยด้านราคา ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับ ราคาที่เหมาะสมมากที่สุด รองลงมาคือ อัตราดอกเบี้ยในการผ่อนชำระ เงื่อนไขการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน เงื่อนไขภายหลังการโอนกรรมสิทธิ์
4. ปัจจัยด้านรูปแบบโครงการ ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับระบบสาธารณูปโภคในโครงการมากที่สุด สิ่งแวดล้อมในโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ รูปแบบการบริหารดูแลชุมชนสวนสาธารณะในโครงการ
5. ปัจจัยด้านผู้ประกอบการ ผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของบริษัทมากที่สุด รองลงมาคือ ผลงานในอดีต ข้อมูลฝ่ายก่อสร้าง ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย [11] ได้ทำการสำรวจปัจจัยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ จากการสำรวจ พบว่าผู้ที่ต้องการซื้อที่อาศัยนั้น เลือกที่จะซื้อจากโครงการที่สร้างเสร็จแล้วคิดเป็นร้อยละ 70.9 รองลงมา คือเลือกที่จะซื้อจากโครงการที่กำลังก่อสร้างร้อยละ 22.7 และโครงการที่เปิดตัวใหม่ยังไม่ได้เริ่มสร้างร้อยละ 6.4 สำหรับกลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะซื้อ โครงการที่สร้างเสร็จแล้วมีสัดส่วนที่สูงกว่ากลุ่มอื่นนั้น อาจเป็นเพราะว่าลูกค้าสามารถที่จะจับต้องสินค้าได้และสามารถที่จะ

ตัดสินใจได้ทันทีว่าสินค้านั้นตรงกับความต้องการของคุณหรือไม่อีกทั้งโครงการที่กำลังสร้างหรือโครงการที่เปิดตัวใหม่อาจมีปัญหาในการก่อสร้างที่ล่าช้า รวมถึงความเสี่ยงอื่นๆในภายหลัง ซึ่งสอดคล้องกับผลสำรวจที่ว่า ฐานะความมั่นคงของเจ้าของโครงการเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สร้างความกังวลต่อผู้บริโภคในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 22.5 (รองจากความกังวลจากภาวะเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนของระดับรายได้ในอนาคต) หากมองจากด้านอุปทาน ในช่วงก่อนที่ภาวะเศรษฐกิจไทยจะชะลอตัว ผู้ประกอบการหลายรายได้ใช้กลยุทธ์การสร้างเสร็จก่อนขาย (โดยส่วนใหญ่จะเป็นโครงการบ้านจัดสรร) ซึ่งผู้ประกอบการที่จะใช้กลยุทธ์ดังกล่าวนี้ ต้องมีความพร้อมทางการเงินและแน่ใจว่าสินค้าของตนเป็นที่ต้องการของตลาดและมีกลุ่มลูกค้ารองรับ ซึ่งหากเกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ผู้บริโภคชะลอการซื้อที่อยู่อาศัย ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนผู้ประกอบการได้เนื่องจากต้องแบกรับภาระทางการเงินจากบ้านรอขายที่เหลืออยู่ในคลังสินค้า อีกทั้งปัจจุบันตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ซึ่งในปัจจุบันจะเห็นว่าผู้ประกอบการบางรายจะหันมาใช้ทั้งกลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายและบ้านสร้างควบคู่กัน เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดที่อาจเกิดขึ้นในระยะข้างหน้า ดังนั้นกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ในการทำตลาดบ้านสร้าง จึงต้องสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าให้ได้ว่า เมื่อมีการจ่ายเงินค่างานไปแล้ว โครงการจะสามารถส่งมอบสินค้าได้ตามสัญญา สำหรับปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 25.9 ทั้งทำเลที่ตั้งของโครงการนอกจากจะหมายถึง ใกล้สถานทำงาน โรงเรียน และสิ่งอำนวยความสะดวกสบายต่างๆแล้ว ยังหมายถึงรวมปัจจัยการเดินทางด้วย เช่น โครงการที่ตั้งอยู่ใกล้ระบบขนส่งสาธารณะ เช่น รถไฟฟ้าทั้ง 2 ระบบและเส้นทางคมนาคมที่สะดวกอย่างใกล้ทางด่วนเป็นต้น ในขณะที่ปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญในการเลือกซื้อรองลงมา คือ ราคาของที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 22.5 ซึ่งนับว่าเป็นปัจจัยที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยให้ความสำคัญในระดับที่ใกล้เคียงกับทำเลหรือที่ตั้งของโครงการ ทั้งนี้ราคาของที่อยู่อาศัยนั้นผู้ซื้อจำเป็นต้องเลือกในระดับราคาที่สอดคล้องกับความสามารถหรือกำลังซื้อของตน ทั้งนี้จะเห็นได้จากผลการสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยพบว่า ผู้ที่มีรายได้ระดับ 10,001 – 40,000 บาท ส่วนใหญ่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท(คิดเป็นร้อยละ 70.6) นอกจากนี้ปัจจัยที่ผู้ซื้อได้ให้ความสำคัญรองลงมาคือ สภาพแวดล้อมของโครงการรวมถึงระบบสาธารณูปโภค ความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ เป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้ซื้อนำมาประกอบในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย สำหรับปัจจัยอื่นๆที่ผู้ซื้อได้ให้ความสำคัญ ได้แก่ ความ

นำเชื่อถือของเจ้าของโครงการร้อยละ 14.3 คุณภาพของวัสดุก่อสร้างร้อยละ 11.7 และรูปแบบที่อยู่อาศัยตรงกับความต้องการร้อยละ 9.8

ธนาคารกรุงเทพ [12] การซื้อบ้านเป็นเรื่องสำคัญและมีองค์ประกอบหลายอย่างที่เป็ปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจ รวมทั้งเรื่องการขอสินเชื่อเพื่อที่อาศัย ท่านจึงควรพิจารณาได้ตรงรายละเอียดข้อมูลอย่างรอบคอบในปัจจัยที่ควรพิจารณาก่อนซื้อบ้าน

1. เส้นทางคมนาคมเข้าสู่ตัวเมือง ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่เกี่ยวข้องในการเลือกทำเลที่ตั้งของบ้านคือ เส้นทางในการเดินทางเข้าสู่ตัวเมือง และสถานที่สำคัญต่างๆ อาทิ โรงพยาบาล ที่ทำงาน โรงเรียน ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น เนื่องจากที่ดินใกล้ตัวเมืองมีราคาสูง โครงการบ้านจัดสรรต่างๆ จึงมักจะตั้งห่างจากใจกลางเมืองกว่า 10 กิโลเมตรขึ้นไป ทั้งนี้เพื่อให้การเดินทางสู่ตัวเมืองสะดวกและรวดเร็ว

ผู้ซื้อบ้านจึงควรสรรหาบ้านที่ตั้งอยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชนซึ่งสามารถเชื่อมโยงต่อกับเส้นทางเข้าสู่ตัวเมือง เพื่อการเดินทางที่สะดวกและรวดเร็ว เช่น ทางด่วน หรือเส้นทางเดินรถระบบขนส่งมวลชน

2. ใกล้บริการสาธารณะ บริการสาธารณะสำคัญที่ต้องมีอยู่ใกล้คือ โรงพยาบาลหรือสถานบริการทางการแพทย์ ส่วนสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่ควรคำนึงถึงเป็นลำดับต่อไป ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อบ้าน อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ธนาคาร ศูนย์ออกกำลังกาย สถานีตำรวจ เป็นต้น

3. หลีกเลี่ยงทำเลใกล้มลภาวะ ผู้ซื้อบ้านต้องสำรวจให้แน่ใจว่า โครงการบ้านจัดสรรที่จะซื้อนั้น ต้องไม่อยู่ใกล้กับแหล่งมลพิษ เช่น โรงงานอุตสาหกรรมหนัก ที่ทิ้งขยะ ทางหลวงที่มีการจราจรหนาแน่น หรือทางรถไฟซึ่งมักจะเกิดมลพิษทางเสียง

4. หลีกเลี่ยงพื้นที่น้ำท่วม ผู้ซื้อบ้านควรหลีกเลี่ยงพื้นที่ที่มักเกิดปัญหาน้ำท่วมอยู่เป็นประจำ ถนนใหญ่ที่จะเข้าไปโครงการบ้านจัดสรรควรอยู่สูงกว่าระดับน้ำ และถนนภายในหมู่บ้านก็ควรอยู่ในระดับเดียวกับถนนใหญ่ทางเข้าโครงการ

5. การบริหารส่วนกลาง ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่มักเลือกซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่มีบริการงานบริหารส่วนกลาง โครงการบ้านจัดสรรที่ดี ควรให้บริการด้านต่างๆต่อไปนี้

- ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง บางโครงการอาจให้บริการระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย เช่น ระบบคีย์การ์ด ระบบอินเตอร์คอม หรือกล้องวงจรปิด
- การดูแลรักษาความสะอาดในพื้นที่ส่วนรวมของโครงการ

- การจัดเก็บขยะ
- การบำรุงรักษาทรัพย์สินส่วนกลาง
- บริการด้านอื่นๆ เช่น ไปรษณีย์ ซักรีด ดูแลสวน และบริการงานช่างต่างๆ

6. สิ่งอำนวยความสะดวกทั่วไป ผู้ซื้อบ้านไม่ควรเลือกบ้านโดยคำนึงถึงแต่เพียงคุณภาพของบ้าน แต่ควรพิจารณาถึงคุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้ดีกว่าโครงการขนาดเล็ก สิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอื่นๆ ที่ควรพิจารณาได้แก่ สระว่ายน้ำ สวนหรือสนามเด็กเล่น และสโมสร บางโครงการอาจจะมีศูนย์ออกกำลังกาย สนามเทนนิส สนามฟุตบอล ร้านค้าสะดวกซื้อ เป็นต้น

7. เปรียบเทียบราคากับตัวบ้าน ผู้ซื้อบ้านไม่ควรเปรียบเทียบเฉพาะราคาบ้านและขนาดของที่ดินเท่านั้น แต่ควรพิจารณาปัจจัยอื่นๆดังต่อไปนี้ด้วย

- พื้นที่ส่วนกลางสำหรับบริการสาธารณะ และสัดส่วนพื้นที่ส่วนกลางต่อจำนวนบ้านหนึ่งหลัง
- ความกว้างของถนนและทางเท้า
- สวนหย่อมภายในโครงการ
- ขนาดของบ้าน ผู้ซื้อควรตรวจสอบขนาดที่ดินให้ถูกต้อง บางโครงการบ้านจัดสรรอาจนับรวมเอาพื้นที่ทางเดินเท้าหน้าบ้านด้วย ซึ่งผู้ซื้อมักยึดถือพื้นที่เอาตามเอกสารส่งเสริมการขายโดยไม่สนใจตรวจตราให้ละเอียด
- บริการพิเศษประกอบแบบของบ้านอื่นๆเช่น ระบบไฟฟ้าสำรอง การป้องกันปลวก อุปกรณ์ช่วยประหยัดพลังงาน เป็นต้น
- วัสดุที่ใช้สร้างรั้ว
- เกรดคุณภาพ และขนาดของวัสดุก่อสร้าง เช่น กระเบื้องมุงหลังคา
- ข้อเสนอพิเศษอื่นๆ เช่น การจัดสวน
- คุณภาพของสุขภัณฑ์

ศุณีย์ เจษฎาวรางกูและคณะ [13] จากผลการวิจัย ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด (มหาชน) มีประเด็นที่น่าสนใจและนำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. ระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัทวังทองกรู๊ปจำกัด (มหาชน) โดยรวมทุกด้าน อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุดคือ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าสิ่งที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญคือการออกแบบบ้าน ซึ่งอาจจะมีความสวยงามถูกใจและการใช้วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างที่มีคุณภาพ ด้านผลิตภัณฑ์จึงมีผลการตัดสินใจมากที่สุด

1.2 ด้านราคา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อรองลงมา ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า นอกจากแบบบ้านที่สวยงามถูกใจแล้ว เรื่องของราคาก็ต้องเหมาะสมกับรายได้ของครอบครัวด้วย ซึ่งทางโครงการอาจจะกำหนดราคาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับเศรษฐกิจปัจจุบัน

1.3 ด้านการส่งเสริมทางการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้อยที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้ซื้อมีความเห็นในเรื่องของการส่งเสริมทางการตลาดของบริษัทวังทองกรู๊ป จำกัด (มหาชน) มีการประชาสัมพันธ์ไม่เต็มที่เท่าที่ควร ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์เลือกซื้อบ้านเพราะความสะดวกในการเดินทาง ราคาเหมาะสม รูปแบบบ้านทันสมัย บรรยากาศดี เชื่อมมั่นในโครงการ การบริการที่ดี และคุณภาพของตัวบ้านดี ส่วนเรื่องที่ถูกค้าอยากให้ปรับปรุงและเพิ่มเติมคือสวนสาธารณะ สนามเด็กเล่น และภูมิทัศน์ของหมู่บ้าน จำนวนต้นไม้ และการตรวจการผ่านเข้าออกของรถยนต์ และอยากให้มีร้านสะดวกซื้อประจำหมู่บ้าน เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น ร้านขายยา

2. การเปรียบเทียบปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด (มหาชน) พบว่า

2.1 เพศที่ต่างกัน ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด (มหาชน) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าเพศที่ต่างกันมีมุมมองไม่ต่างกันในเรื่องของการซื้อบ้านที่อยู่อาศัย

2.2 อายุที่ต่างกันมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด (มหาชน) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่ง แสดงให้เห็นว่าอายุที่ต่างกันต่างก็มีความคิดเห็นเรื่องของการตัดสินใจซื้อบ้านในเรื่องของราคาในการผ่อนชำระเพราะช่วงอายุของคนก็เหมือนช่วงอายุการทำงานและรายได้ที่จะเกิดขึ้น และการพิจารณาเรื่องราคากับโครงการบ้านที่ต้องการเป็นต้น

2.3 สถานภาพสมรสที่ต่างกันไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัท วังทองกรู๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าไม่ว่าจะมีสถานภาพ โสดหรือสมรส ความต้องการในการเลือกซื้อบ้านก็ยังคงมีความต้องการเหมือนกัน

2.4 ระดับการศึกษาที่ต่างกันมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัท วังทองกรุป จำกัด (มหาชน) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จะเห็นได้ว่า ระดับการศึกษาที่ต่างกันไม่สามารถบอกได้ว่าการตัดสินใจซื้อบ้านต้องแตกต่างกันเสมอไป แต่จะแตกต่างกันตรงที่ว่าในเรื่องของราคาในการผ่อนส่งเนื่องจากการศึกษาก็เป็นตัวบอกได้ว่ารายได้ที่จะเกิดขึ้นมีความเหมาะสมสอดคล้องกับการรับภาระในการผ่อนชำระหนี้ได้อย่างไร

2.5 อาชีพ ที่ต่างกันมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการบริษัท วังทองกรุป จำกัด (มหาชน) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จะเห็นได้ว่าอาชีพที่ต่างกันจะมีแนวคิดเรื่องการตัดสินใจซื้อบ้านไม่ต่างกันเท่าไรจะคล้ายๆกัน ยกเว้นเรื่องเดียวคือ อาชีพที่ต่างกันจะมีรสนิยมในการเลือกโครงการเปรียบเทียบแต่ละโครงการเพื่อความเหมาะสมและประทับใจต่อการอยู่อาศัย

2.6 รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนที่ต่างกันไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัท วังทองกรุป จำกัด (มหาชน) จะเห็นได้ว่ารายได้เป็นตัวสำคัญในเรื่องของการผ่อนชำระต่อเดือนเพราะถ้ารายได้น้อยเศรษฐกิจไม่ดีมีผลต่อการผ่อนชำระ เป็นต้น

2.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ต่างกันไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัท วังทองกรุป จำกัด (มหาชน) จะเห็นได้ว่าสื่อการรับรู้ข่าวสารมีผลต่อจำนวนสมาชิกในครอบครัว

3. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านกระบวนการให้บริการกับการตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัทวังทองกรุป จำกัด (มหาชน) มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า ผู้ซื้อคำนึงถึง ระยะเวลาในการให้บริการโดยรวมเหมาะสมมีความสะดวกและรวดเร็วในการติดต่อ และความสะดวกสบายของสำนักงานขาย ส่วนด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย สถานที่ทำเลที่ตั้ง การส่งเสริมการตลาด บุคลากร และด้านสภาพแวดล้อม กับกาตัดสินใจซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ในโครงการบริษัทวังทองกรุป จำกัด(มหาชน) ไม่มีความสัมพันธ์กัน