

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ 2) การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ 3) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นพนักงานที่ทำงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ สำหรับผู้ต้องการจะซื้อบ้าน จำนวน 250 คน โดยใช้เครื่องมือเป็นแบบสอบถาม และวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS ด้วยสถิติค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ เปรียบเทียบความแตกต่างโดยใช้ค่า t-test, F-test และ LSD มีผลการวิจัยสรุปได้ ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

1. ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่ต้องการจะซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 51.6 มีอายุระหว่าง 25-34 ปี คิดเป็นร้อยละ 62.0 มีการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 62.0 ส่วนใหญ่ตำแหน่งพนักงานทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 74.8 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 52.0 ส่วนใหญ่สถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 56.4 มีสมาชิกในครอบครัว จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 34.0 ส่วนใหญ่ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจ คือ บิดา-มารดา คิดเป็นร้อยละ 41.6 ซื้อบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 79.6 ส่วนใหญ่ซื้อขนาด 51-60 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 25.6 ราคา 700,000-900,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.4 และแหล่งข้อมูลในการซื้อได้จากป้ายโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 44.8

2. การตัดสินใจซื้อของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำแนกตาม ทำเลที่ตั้ง รูปแบบและวัสดุก่อสร้าง สาธารณูปโภค การตลาด ความปลอดภัย การเงิน เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็น สรุปได้ดังนี้

2.1 ด้านทำเลที่ตั้ง พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านทำเลที่ตั้งอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นรายข้อ พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับมากทุกข้อ

2.2 ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง โดยรวมและเป็นรายชื่ออยู่ในระดับมาก พบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง อยู่ในระดับมากทุกข้อ

2.3 ด้านสาธารณูปโภค พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านสาธารณูปโภค อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นรายชื่อ พบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านสาธารณูปโภค อยู่ในระดับมากเกือบทุกข้อ ยกเว้นมีระบบน้ำประปา ไฟฟ้า และโทรศัพท์ อยู่ในระดับมากที่สุด

2.4 ด้านการตลาด พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านการตลาด โดยรวมและเป็นรายชื่ออยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นรายชื่อ พบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านการตลาด อยู่ในระดับมากทุกข้อ

2.5 ด้านความปลอดภัย พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านความปลอดภัย อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นรายชื่อ พบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านความปลอดภัย อยู่ในระดับมากเกือบทุกข้อ ยกเว้นมียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง อยู่ในระดับมากที่สุด

2.6 ด้านการเงิน พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านการเงิน โดยรวมและเป็นรายชื่ออยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นรายชื่อ พบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านการเงิน อยู่ในระดับมากทุกข้อ

3. ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ สรุปได้ว่าเพศชายและเพศหญิง มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน สำหรับอายุของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ส่วนระดับการศึกษาของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ตำแหน่งงานของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านการตลาด รายได้ต่อเดือนของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านความปลอดภัย ส่วนสถานภาพสมรสของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน สำหรับสมาชิกในครอบครัวของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะด้านทำเลที่ตั้ง และด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อของพนักงานโดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะ ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง สำหรับแบบบ้านโดยรวม มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ขนาดพื้นที่โดยรวมมี

ระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านสาธารณูปโภค และ ด้านการตลาด ส่วนราคาบ้าน และแหล่งข้อมูลในการซื้อ โดยรวมมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะ ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง

อภิปรายผล

จากผลการวิจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1. พนักงานมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามทำเลที่ตั้ง รูปแบบและวัสดุก่อสร้าง สาธารณูปโภค การตลาด ความปลอดภัย และการเงิน เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นสรุปได้ดังนี้

1.1 ด้านทำเลที่ตั้ง พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านทำเลที่ตั้งอยู่ในระดับมาก โดยพบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านทำเลที่ตั้ง อยู่ใกล้สถานศึกษาขั้นพื้นฐาน อยู่ใกล้สถานที่ทำงาน อยู่ใกล้โรงพยาบาล อยู่ใกล้ศูนย์การค้า อยู่ในระดับมาก และพนักงานมีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยด้านทำเลที่ตั้ง ไม่เป็นพื้นที่น้ำท่วม และไม่เป็นที่ใกล้มลภาวะ อยู่ในระดับมากที่สุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการเลือกก่อน การซื้อบ้าน ผู้ซื้อจึงต้องการทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่ดี ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วิชัย ศิริกรรชิตถาวร (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตอำเภอเมืองศรีสะเกษ จังหวัดศรีสะเกษ โดยพบว่า ปัจจัยด้านสถานที่ มีรายชื่อที่ผู้ซื้อเห็นว่ามี ความสำคัญอยู่ในระดับมาก 4 ข้อ เรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยได้ดังนี้ สภาพแวดล้อมใกล้เคียงนำอยู่อาศัย เป็นบริเวณที่น้ำไม่ท่วม อยู่ใกล้สถานศึกษาของบุตร และใกล้ถนนใหญ่มีรถประจำทางผ่าน

1.2 ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง อยู่ในระดับมาก โดยพบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง อยู่ในระดับมากทุกข้อ ประกอบด้วยมีแบบบ้านสำเร็จรูป ให้เลือกหลายรูปแบบ มีส่วนร่วมในการออกแบบบ้านและเลือกวัสดุ วัสดุก่อสร้างต้องได้มาตรฐาน มอก. พื้นที่มีความเหมาะสมกับขนาดครอบครัว และใช้วัสดุประหยัดพลังงาน เนื่องจากบ้านเป็นสินค้าที่มีราคาสูง และผู้พักอาศัยก็ต้องการที่จะอยู่เป็นระยะเวลายาวนาน วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างจึงต้องมีความแข็งแรง ทนทาน ดังนั้นผู้พักอาศัยจึงอยากที่จะมีส่วนในการเลือกสรรแบบบ้านหรือวัสดุที่จะใช้ในการสร้างบ้านด้วย เนื่องจากบ้านเป็นสินค้าที่มีราคาสูง และผู้พักอาศัยก็ต้องการที่จะอยู่เป็นระยะเวลายาวนาน วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างจึงต้องมีความแข็งแรง ทนทาน ดังนั้นผู้พักอาศัยจึงอยาก

ที่ จะมีส่วนในการเลือกสรรแบบบ้านหรือวัสดุที่จะใช้ในการสร้างบ้านด้วย ซึ่งสอดคล้องกับ ผลงานวิจัยของ ธนู ทองงาม (2547 : 50) ได้ศึกษาเรื่องความต้องการอาคารที่อยู่อาศัยของพนักงาน ในนิคมอุตสาหกรรมบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าด้านเทคนิคการ ก่อสร้าง มีค่าเฉลี่ยสูงกว่าด้านอื่น ๆ และอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะที่อยู่อาศัยเป็นถาวรวัตถุ ที่มีราคาค่อนข้างสูง มีความจำเป็นต้องใช้และใช้เป็นระยะเวลาที่ยาวนาน ซึ่งต้องให้มีความคุ้มค่ากับ เงินที่ต้องเสียไป ตลอดจนถึงต้องมีความคงทนถาวร

1.3 ด้านสาธารณูปโภค พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านสาธารณูปโภค อยู่ในระดับมาก โดยพบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านสาธารณูปโภค มีบริการขนส่งมวลชนผ่านหน้าโครงการ มีระบบการกำจัดขยะมูลฝอยที่ดี มีสวนสาธารณะ สนามเด็กเล่น และมีการคมนาคม เข้า-ออก ได้สะดวก อยู่ในระดับมาก และมีระบบน้ำประปา ไฟฟ้า และโทรศัพท์ อยู่ในระดับมากที่สุด เนื่องจากน้ำประปา ไฟฟ้า มีความจำเป็น อย่างมากในปัจจุบัน ช่วยอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้กับชีวิตประจำวัน ซึ่งสอดคล้องกับ ผลงานวิจัยของ ธนู ทองงาม (2547 : 52) ได้ศึกษาเรื่องความต้องการอาคารที่อยู่อาศัยของพนักงาน ในนิคมอุตสาหกรรมบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าค่าเฉลี่ยระดับความ ต้องการสูงที่สุดคือมีสาธารณูปโภคครบ คือประปา ไฟฟ้า และโทรศัพท์

1.4 ด้านการตลาด พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านการตลาด อยู่ในระดับมาก โดยพบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านการตลาด อยู่ใน ระดับมากทุกข้อ ประกอบด้วย มีตัวอย่างบ้านให้ดู มีพนักงานให้คำแนะนำ มีส่วนลดราคาบ้าน แลมนเครื่องใช้ไฟฟ้า หรือเฟอร์นิเจอร์ และจัดตกแต่งสวนหย่อมให้ฟรี เนื่องจากการตลาด หรือการ ส่งเสริมการขาย มีส่วนสำคัญที่ช่วยให้เกิดการตัดสินใจของผู้ซื้ออย่างมาก เพราะถ้าผู้ซื้อได้รับข้อมูลที่ดี จากผู้ขายมากเท่าไร ก็จะทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ยอดขวัญ บดีเลิศฤทธิ์ (2548 : 38) ศึกษาเรื่องปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขต อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวด้านการ ส่งเสริมการขาย ของผู้บริโภคในเขตอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี อยู่ในระดับมาก

1.5 ด้านความปลอดภัย พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านความ ปลอดภัย อยู่ในระดับมาก โดยพบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านความ ปลอดภัย มีระบบเตือน และป้องกันอัคคีภัย มีทางเข้า-ออก ทางเดียว มีการติดตั้งกล้องวงจรปิด ภายในหมู่บ้าน มีการแลกบัตรเข้า-ออก ภายในหมู่บ้าน อยู่ในระดับมาก และมียามรักษาความปลอดภัย ตลอด 24 ชั่วโมง อยู่ในระดับมากที่สุด เนื่องจากมนุษย์ทุกคนย่อมต้องการความปลอดภัยให้กับชีวิต และทรัพย์สิน ดังนั้นจึงต้องการให้บ้านมีความปลอดภัยมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับผล งานวิจัยของปิย

พร พิเชฐวัฒนา (2539 : 241-246) ได้ศึกษาเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาล อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี ผลการศึกษาพบว่าในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ คือ ต้องการการรักษาความปลอดภัยมากที่สุด

1.6 ด้านการเงิน พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย ด้านการเงินอยู่ในระดับมาก โดยพบว่า พนักงานมีระดับการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยด้านการเงิน อยู่ในระดับมากทุกข้อ ประกอบด้วย อัตราการชำระหนี้ค่างวด ระยะเวลาในการผ่อนชำระที่เหมาะสม โครงการมีการนำเสนอแหล่งเงินกู้ ความน่าเชื่อถือของสถาบันการเงินที่ให้กู้ยืม และวิธีการชำระเงินที่สะดวกรวดเร็ว เพราะในการซื้อบ้าน ปัจจัยที่สำคัญที่สุด คือเงิน ผู้ซื้อบ้านจึงให้ความสำคัญกับแหล่งเงินกู้ ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงิน ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ อานุกาฬ วารินทร์ (2548 :69) ได้ศึกษาเรื่องกระบวนการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารออมสิน สาขาแม่สาย จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับที่เหมาะสม เงินค่างวดผ่อนชำระที่สามารถชำระได้ พนักงานมีบุคลิกภาพ มนุษย์สัมพันธ์ที่ดี ซื่อสัตย์และเต็มใจให้บริการ ให้งบเงินที่ให้สินเชื่อตามที่ต้องการ ความเชื่อถือและทัศนคติที่ดีต่อภาพพจน์ และชื่อเสียงของธนาคารสถานที่สะดวกในการติดต่อ และส่งชำระค่างวดเงินกู้ ให้ระยะเวลาการให้สินเชื่อตามที่ต้องการ ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว

2. เปรียบเทียบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของพนักงานในสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา กับปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

2.1 เพศชายและเพศหญิงมีการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านสาธารณูปโภค ด้านการตลาด ด้านความปลอดภัย และด้านการเงิน ไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ปิยะ จรดล (2550 : 93) ศึกษาเรื่องปัจจัยแวดล้อมที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของประชาชนในอำเภอบางปลาม้า จังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า เพศ ระดับการศึกษา และรายได้ต่อเดือนต่างกัน มีระดับการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน อาจเป็นเพราะว่าประชาชนมีการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรเพราะด้านราคา และด้านการส่งเสริมการตลาด ถึงแม้ว่าประชาชนที่มี เพศ ระดับการศึกษา และรายได้ต่อเดือนต่างกัน ประชาชนก็มีระดับการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน

2.2 อายุต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านสาธารณูปโภค ด้านการตลาด ด้านความปลอดภัย และด้านการเงินไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ สุรัช อร่ามโรจน์ (2551 : 132) ศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของพนักงานในเขตพื้นที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะอำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่าพนักงานที่มีอายุต่างกัน มีระดับความต้องการที่อยู่อาศัย ไม่แตกต่างกัน ด้านประปา, ไฟฟ้า,

โทรศัพท์ ด้านระบบระบายน้ำ, การบำบัดน้ำเสีย, การเก็บขยะมูลฝอย, ไฟทางสาธารณะ, มีถนนเข้า-ออกสะดวก ด้านใกล้ตลาดอาหารในชุมชน, ใกล้สถานที่ราชการ, ใกล้โรงเรียนบุตรหลาน, ใกล้สถานพยาบาล/อนามัย

2.3 ระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ยอดขวัญ บดีเลิศฤทธิ์ (2548 : 38) ศึกษาเรื่องปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขตอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี จากการศึกษาพบว่า ลูกค้ำที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันในด้านรูปแบบโครงการ ด้านรูปแบบบ้าน ด้านราคาบ้าน ด้านการส่งเสริมการขายไม่แตกต่างกัน

2.4 ตำแหน่งงานต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านการตลาด ที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ณรงค์ ชาวพุ่มพวง (2550 : 68) ศึกษาพฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้เช่าหอพักในตำบลพยอม อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า ผู้เช่าหอพัก ที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีระดับความพึงพอใจด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อม ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านการบริการไม่แตกต่างกัน และผู้เช่าหอพัก ที่มีอาชีพแตกต่างกัน มีระดับความพึงพอใจ ด้านลักษณะหอพักแตกต่างกัน

2.5 รายได้ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านความปลอดภัยที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วิชัย ศิริครรชิตถาวร (2546 : 105) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน ในเขตอำเภอเมืองศรีสะเกษ จังหวัดศรีสะเกษ พบว่า ผู้ที่มีรายได้ต่างกันเห็นว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านชื่อเสียงและสถานภาพของผู้ประกอบการมีความสำคัญในการตัดสินใจซื้อต่างกัน

2.6 สถานภาพต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ปิยะ จรดล (2550 : บทคัดย่อ) ศึกษาปัจจัยแวดล้อมที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของประชาชนในอำเภอบางปลาม้า จังหวัดสุพรรณบุรี พบว่าระดับการตัดสินใจซื้อบ้านของประชาชนจำแนกตามปัจจัยบุคคล พบว่าสถานภาพสมรสต่างกัน มีระดับการตัดสินใจไม่แตกต่างกัน

2.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัวต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะ ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านรูปแบบและวัสดุ ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของสุรัช อร่ามโรจน์ (2551 : 132) ศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของพนักงานในเขตพื้นที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะอำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่าพนักงานที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกัน มีระดับความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ด้านประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์

2.8 ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ฟิลิป คอตเลอร์ (2541 : 250-251) พบว่า ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อตราสินค้าหนึ่ง ๆ จะเพิ่มขึ้นในกรณีที่ใครบางคนที่เขาชื่นชอบในตราสินค้าเดียวกันอย่างมาก และอิทธิพลของบุคคลอื่นจะกลายเป็นสิ่งที่ซับซ้อนยุ่งยาก กรณีที่บุคคลใกล้ชิดของผู้บริโภคมีความเห็นแตกต่างกันไปในขณะที่ผู้บริโภคหรือผู้ซื้อเองก็ต้องการที่จะเอาใจพวกเขา ดังนั้น อาชีพ รายได้ การศึกษา และกลุ่มอิทธิพล จึงไม่มีความแตกต่างกับกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

2.9 แบบบ้านต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีแตกต่างกันเฉพาะด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ด้านสาธารณูปโภค และด้านการตลาด ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ฟิลิป คอตเลอร์ (2541 : 248) ความต้องการตามลักษณะรูปแบบที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกัน ผู้ซื้อบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม นั้นมีความต้องการแตกต่างกันในเรื่องขนาดพื้นที่ดินและพื้นที่ใช้สอย พื้นที่จอดรถ จำนวนชั้นที่อยู่อาศัย จำนวนห้องนอน ห้องน้ำ ราคาที่อยู่อาศัย และการตกแต่งภายใน ผู้ซื้อบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีความต้องการตกแต่งภายในเองตามความต้องการ ส่วนผู้ซื้อทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม มีความต้องการตกแต่งภายในพร้อมอยู่สำหรับความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยทั้ง 4 รูปแบบ ที่มีความต้องการเหมือนกันคือ ความต้องการในการผ่อนชำระ อัตราการผ่อนชำระ ระยะเวลาการผ่อนชำระ รูปแบบดอกเบี้ย อัตราดอกเบี้ย

2.10 ขนาดพื้นที่ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมี ความแตกต่างกันเฉพาะด้านรูปแบบ และวัสดุก่อสร้าง ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ สุรัช อร่ามโรจน์ (2551 : 135) ศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของพนักงานในเขตพื้นที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ อำเภอดุสิต จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่าพนักงานที่มีความต้องการของพื้นที่ต่างกัน มีระดับความต้องการที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกันด้านประปา, ไฟฟ้า, โทรศัพท์ ด้านระบบระบายน้ำ, การบำบัดน้ำเสีย, การเก็บขยะมูลฝอย, ไฟทางสาธารณะ, มีถนนเข้า-ออกสะดวก, ด้านใกล้ตลาดอาหารในชุมชน, ใกล้สถานที่ราชการ, ใกล้โรงเรียนบุตร/หลาน, ใกล้สถานพยาบาล/อนามัย, ด้านเส้นทางการคมนาคมขนส่งสะดวก, มีหลักประกันซ่อมบำรุงที่อยู่อาศัย, มีสถานที่พักผ่อน/สวนสาธารณะ, มีระบบป้องกันภัย/ตำรวจเข้าถึง และโดยรวมทุกด้าน ส่วนด้านสภาพแวดล้อมในชุมชน, อากาศและสิ่งแวดล้อมที่ดี, มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน, มีองค์กรดูแลและบริหารจัดการชุมชน มีระดับความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกัน

2.11 ราคาบ้านต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ อวยพร บุญยืน (2543 : 61-63) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมจังหวัดเชียงราย ในช่วงปี พ.ศ. 2540-2541 พบว่าด้านปัจจัยเกี่ยวกับราคา ระดับการตัดสินใจเฉลี่ยในแต่ละกลุ่มไม่แตกต่างกัน

2.12 แหล่งข้อมูลในการซื้อต่างกัน มีระดับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยไม่แตกต่างกัน แต่จะมีเฉพาะด้านทำเลที่ตั้ง ที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ ศรีสุดา โดเรืองศรี (2542 : 100) ศึกษาการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้บริโภคก่อนการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของการเคหะแห่งชาติ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าเมื่อพิจารณาตามเพศ การศึกษา อายุ อาชีพ มีการใช้แหล่งนิเทศอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน และมีการใช้แหล่งสารสนเทศไม่แตกต่างกัน และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ อวยพร บุญยืน (2543 : 61) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมจังหวัดเชียงราย พบว่า เมื่อพิจารณาตามปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายและแหล่งข้อมูล ไม่แตกต่างกันในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร อาจเป็นเพราะว่า ในส่วนของการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายนั้น ผู้บริโภคจะใช้สื่อใดในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยนั้น ขึ้นอยู่กับความต้องการของคน ๆ นั้น และความน่าเชื่อถือในสื่อต่าง ๆ ที่คิดว่าจะให้ความจริงที่ไม่บิดเบือน หลอกลวง และเป็นสื่อที่หาง่ายไม่ลำบากในการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย และประเด็นสำคัญที่สุดก็คือ ความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยนั้นอยู่ด้วยนั่นเอง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

ผลการวิจัยในครั้งนี้สามารถนำไปปรับใช้กับการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- 1.1 ด้านทำเลที่ตั้ง ควรเป็นสถานที่ที่มีความสะดวกต่อการเดินทางไปในที่ต่าง ๆ และควรมีสภาพแวดล้อมที่ดี
- 1.2 ด้านรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ควรใช้วัสดุที่แข็งแรงทนทาน และประหยัดพลังงาน
- 1.3 ด้านสาธารณูปโภค ควรมีระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน มีระบบประปา ไฟฟ้า และโทรศัพท์
- 1.4 ด้านการตลาด ควรมีการจัดโปรโมชั่นต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความสนใจกับผู้ซื้อ
- 1.5 ด้านความปลอดภัย ควรมีการดูแลระบบความปลอดภัยให้มาก ต้องมียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง
- 1.6 ด้านการเงิน ควรมีการจัดหาแหล่งเงินกู้ หรือช่วยเหลือในการจัดหาเงินกู้ให้แก่ผู้ซื้อ

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางในการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

- 2.1 ควรศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในเขตพื้นที่อื่น ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอื่น ๆ ให้ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อมากที่สุด
- 2.2 ควรทำการวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ในแต่ละด้านในเชิงลึก เพื่อสามารถนำข้อค้นพบจากงานวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้ตามความเหมาะสม