

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายตัวทางด้านอุตสาหกรรมทำให้เมืองสำคัญ ๆ เช่น กรุงเทพฯ และปริมณฑล ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จึงทำให้เกิดการหลั่งไหลของประชากรจากชนบทเข้าสู่เมืองเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ความต้องการซื้ออาคารพาณิชย์ก็เพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากร และการเปลี่ยนแปลงของประชากร มากขึ้นและ ประชาชนบางส่วนจึงต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นทำเลค้าขายได้ จึงทำให้ประชาชนหันไปสนใจซื้ออาคารพาณิชย์มากขึ้น (ธนาคารอาคารสงเคราะห์. 2550 : ออนไลน์)

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภท อาคารพาณิชย์อยู่ในภาวะซบเซาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากปัญหาที่เข้ามามีผลกระทบมากมาย อาทิเช่น ผลกระทบต่อราคาวัสดุก่อสร้าง สภาพการณ์แข่งขันที่รุนแรง วิฤตการณ์ทางการเงินที่ผันผวนอย่างหนักทั่วโลก ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2538 อันส่งผลให้ตลาดการเงินของประเทศอยู่ในภาวะตึงตัว ทำให้อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจัยดังกล่าวกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคให้ลดต่ำลง และส่งผลต่อการชะลอการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพาณิชย์ซึ่งผู้บริโภคกว่าร้อยละ 99 นิยมขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินในการซื้อบ้านและผลจากการที่อัตราดอกเบี้ยในประเทศที่ปรับตัวสูงขึ้น ยังทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้นตามไปด้วย

ในปัจจุบันอาคารพาณิชย์เป็นหนึ่งในปัจจัยที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์เพราะเป็นทั้งที่อยู่อาศัยและธุรกิจในที่เดียวกันจึงทำให้ความต้องการซื้ออาคารพาณิชย์มีอัตราการเติบโตที่สูงและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง การแข่งขันธุรกิจอยู่อาศัยยังทวีความรุนแรงอย่างต่อเนื่อง เพราะอัตราดอกเบี้ยที่เอื้อต่อการซื้ออาคารพาณิชย์อยู่ในระดับต่ำ ซึ่งในแง่ของผู้ประกอบการถือว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อบ้านของประชาชนได้ง่ายขึ้นอีกระดับหนึ่ง และในปี พ.ศ. 2550 คาดว่าราคาจะขยับสูงขึ้นประมาณร้อยละ 5-10 อาจมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัย อาทิเช่น ต้นทุนในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ที่ดินราคาแพงขึ้น อัตราเงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น และคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ประชาชนตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการต่างต้องการขยายธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น สำหรับในปี พ.ศ. 2549 – 2550 ตลาดอาคารพาณิชย์มีแนวโน้มเติบโตขึ้น เนื่องจากการที่สถาบันการเงินเริ่มให้สินเชื่อสนับสนุนโครงการอาคารพาณิชย์ ยังผลให้ธุรกิจอาคารพาณิชย์ขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่อาจจะลดตัวจากปีก่อนเล็กน้อย (ธนาคารอาคารสงเคราะห์. 2550 : ออนไลน์)

สำหรับจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นแหล่งอุตสาหกรรมมีโรงงานอุตสาหกรรมเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีแรงงานย้ายถิ่นจากต่างจังหวัด เพื่อเข้ามาหางานทำในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจำนวนมาก จึงก่อให้เกิดความต้องการที่พักอาศัยที่ค้าขายได้ ทำให้มีโครงการธุรกิจสร้างอาคารพาณิชย์เกิดขึ้น เป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการธุรกิจสร้างอาคารพาณิชย์ต้องการก่อสร้างอาคารเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อที่มีมากขึ้น จึงทำให้อาคารพาณิชย์ในปัจจุบันไม่ได้คุณภาพเท่าที่ควร จนเป็นปัญหาของผู้บริโภคในขณะนี้ จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าการดำเนินการเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคารพาณิชย์มีการดำเนินการมากขึ้น เพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน ดังนั้น เจ้าของโครงการควรมีการบริหารจัดการ โครงการที่มีคุณภาพ เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการตัดสินใจของลูกค้าต่อไป

ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งผู้วิจัยเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสร้างอาคารพาณิชย์อยู่ ว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจในการซื้ออาคารพาณิชย์ และจะนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้ในการตัดสินใจสร้างอาคารพาณิชย์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าที่ตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
3. เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า

ขอบเขตการวิจัย

การศึกษานี้ ต้องการศึกษถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยกำหนดขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตของประชากรกลุ่มตัวอย่าง การวิจัยครั้งนี้ คือ ลูกค้าที่เลือกซื้ออาคารพาณิชย์โครงการต่าง ๆ ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีประชาชนทั้งสิ้นจำนวน 610 คน กลุ่มตัวอย่างจำนวน 242 คน
2. ขอบเขตของเนื้อหาการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ตัวแปรที่ศึกษา ดังนี้

2.1 ตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า ประกอบด้วย

2.1.1 เพศ

2.1.2 อายุ

2.1.3 ระดับการศึกษา

2.1.4 สถานภาพ

2.1.5 อาชีพ

2.1.6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

2.1.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

2.2 ตัวแปรตาม คือ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2.2.1 ด้านอาคารพาณิชย์

2.2.2 ด้านราคา

2.2.3 ด้านช่องทางการจำหน่าย

2.2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด

2.2.5 ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์

2.2.6 ด้านความปลอดภัย

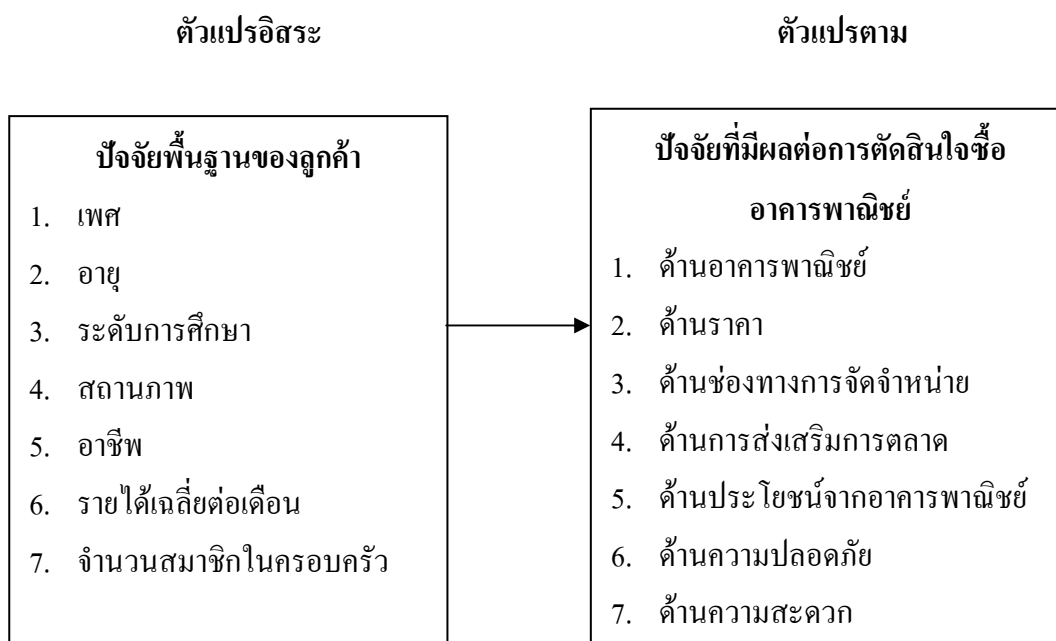
2.2.7 ด้านความสะดวก

3. ขอบเขตของด้านพื้นที่ การวิจัยครั้งนี้เป็นการสอบถามลูกค้าที่มาซื้ออาคารพาณิชย์ในโครงการต่าง ๆ ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

4. ขอบเขตของด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ กุมภาพันธ์ - เมษายน พ.ศ. 2551 เป็นเวลา 3 เดือน

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถกำหนดกรอบแนวความคิดในการวิจัยเกี่ยวกับเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ดังภาพประกอบ 1



ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

นิยามศัพท์เฉพาะ

อาคารพาณิชย์ หมายถึง บ้านที่สร้างติดกันเป็นแถวโดยใช้ผนังร่วมกันจะมีพื้นที่ว่างเฉพาะด้านหน้าและด้านหลังเท่านั้นและใช้เป็นที่ค้าขายหรือที่พักอาศัยก็ได้

ลูกค้า หมายถึง ลูกค้าที่มาซื้ออาคารพาณิชย์ ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้า หมายถึง ปัจจัยด้านสถานภาพและลักษณะส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน สถานภาพ และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ระดับการตัดสินใจ หมายถึง การตัดสินใจของลูกค้าที่มาซื้ออาคารพาณิชย์ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในระดับต่าง ๆ โดยมีปัจจัยจาก ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ด้านความปลอดภัย และด้านความสะดวก

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาประกอบไปด้วย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ ด้านความปลอดภัย และด้านความสะดวก

ผลิตภัณฑ์ หมายถึง อาคารพาณิชย์และองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง การออกแบบอาคารรูปแบบของอาคารที่ทันสมัย พื้นที่ของอาคารกว้างขวาง ความทันสมัยของผลิตภัณฑ์ คุณภาพของ

วัสดุ ก่อสร้าง ฝีมือและความประณีตในการก่อสร้าง การรับประกันคุณภาพ และสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในโครงการ

ราคา หมายถึง เป็นสิ่งที่กำหนดมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของอาคาร ราคาถูกกว่าราคาตลาดทั่วไป อัตราผ่อนชำระต่อเดือนเหมาะสมกับเศรษฐกิจในปัจจุบัน และอัตราดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาการผ่อนชำระที่ต่ำ

ช่องทางการจำหน่าย หมายถึง ปัจจัยที่ประกอบการตัดสินใจของลูกค้าที่มาซื้ออาคารพาณิชย์ในช่องทางที่ลูกค้าเข้าถึงได้ ได้แก่ พนักงานจากลาน โปรโมชันแนะนำ พนักงานจากสำนักงานขายแนะนำ และได้ชมอาคารตัวอย่าง

การส่งเสริมการตลาด หมายถึง การแจ้ง การบอกกล่าวและการขายความคิดความเข้าใจให้ลูกค้าได้รู้ และเป็นการประสานงานของผู้ขายโดยพยายามใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อหาวิธีการจูงใจเพื่อขายสินค้าและบริการ เช่น การโฆษณาต่าง ๆ มีการส่วนลดราคาอาคาร การลดเงินดาวน์ / ไม่มีดอกเบี้ย และการจัดให้มีการชิงโชค แจกของสมนาคุณ

การใช้ประโยชน์ หมายถึง ลูกค้าที่ซื้ออาคารพาณิชย์ ได้ใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ โดยองค์ประกอบของอาคารพาณิชย์ เช่นรูปแบบภายนอกอาคาร การจัดประโยชน์ใช้สอยภายในอาคาร จำนวนห้องเพียงพอกับความต้องการ พื้นที่และขนาดของตัวอาคาร และความสะดวกในการทำธุรกิจ

ความปลอดภัย หมายถึง ปัจจัยที่ประกอบการตัดสินใจของลูกค้าที่มาซื้ออาคารพาณิชย์ในเรื่องของระบบป้องกันไฟฟ้าลัดวงจร ระบบไฟฉุกเฉิน ระบบกำจัดปลวก ระบบกัญแจห้องที่ป้องกันการลื้อกภายใน ติดฉนวนกันความร้อนใต้หลังคา และกระจกกรองแสงเข้าตัวอาคาร

ความสะดวก หมายถึง ปัจจัยที่ประกอบการตัดสินใจของลูกค้าที่มาซื้ออาคารพาณิชย์ในเรื่องของระบบการจัดการขยะมูลฝอย ใกล้สถานที่ราชการและห้างสรรพสินค้า มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน ความสะดวกในการคมนาคม ระบบการระบายน้ำ/ป้องกันน้ำท่วม และโครงการอยู่ในแหล่งชุมชน

สมมติฐานการวิจัย

ปัจจัยพื้นฐานของลูกค้าแตกต่างกัน มีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ของลูกค้าในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาแตกต่างกัน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. จะทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
2. ผลการศึกษาที่ได้ ผู้สนใจหรือผู้ประกอบการอาคารพาณิชย์สามารถนำไปพัฒนาเกี่ยวกับอาคารพาณิชย์ ด้านต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี