

พฤติกรรมการณ์อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มยั้งปีบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา



นางสาวพิมรา เสนาพลสิทธิ์

ศูนย์วิทยพัทพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัทฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการพัทฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2553

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



5 2 7 4 2 6 3 5 2 5

THE STUDY OF YUPPIES' LIVING BEHAVIOR IN HIGH END CONDOMINIUM
OF SUKHUMVIT AREA WATTANA DISTRICT



Miss Pimmara Senapolsidh

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Housing Development Program in Real Estate Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2010

Copyright of Chulalongkorn University


530722

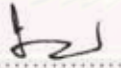
หัวข้อวิทยานิพนธ์	พฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของ กลุ่มวัยปีบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา
โดย	นางสาวพิมพ์รา เสนาพลสิทธิ์
สาขาวิชา	การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต, ศาสตราจารย์ชาน


คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้ให้นักศึกษา
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต


.....รักษาการแทนคณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พรชัย เลานหทัย)


คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์)


.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต, ศาสตราจารย์ชาน)


.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร. พรวุฒิ ไร่รักษ์)


.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ดร. ไพโรจน์ สุขจัน)


.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(นาย กิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา)

พินิจ เสนาพลสิทธิ์: พฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มยuppies บริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา. (THE STUDY OF YUPPIES' LIVING BEHAVIOR IN HIGH END CONDOMINIUM OF SUKHUMVIT AREA WATTANA DISTRICT) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รศ.มานพ พงศทัต, ศาสตราจารย์ชาน, 133 หน้า.

ปัจจัยที่ทำให้เกิดความต้องการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงบริเวณสุขุมวิทเป็นจำนวนมาก ได้แก่ ความสะดวกสบายทางด้านการคมนาคมที่มีรถไฟฟ้าและระบบขนส่งมวลชน, สาธารณูปการและสาธารณูปโภคที่ครบถ้วน โดยผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้สูง รายได้สูง ที่ประกอบธุรกิจหรือทำงานในเขตเมือง ซึ่งบุคคลกลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นตามสภาวะทางเศรษฐกิจและตามความเจริญเติบโตของประเทศ ทำให้อาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงจึงเข้ามามีความสำคัญต่อบุคคลรุ่นใหม่ คำว่า "ยuppies" คือ กลุ่มคนหนุ่มสาวที่เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีอายุระหว่าง 25-45 ปี โดยเป็นผู้ที่ได้รับการศึกษาสูง รายได้สูง และใช้ชีวิตอยู่ในเมืองในเขตชั้นใน

วิทยานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางด้านเศรษฐกิจและสังคม 2) พฤติกรรมการอยู่อาศัยและปัญหาในการอยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง กลุ่มคนรุ่นใหม่จะทำงานและใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพมหานครทำให้มีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยในเมืองจากการที่มีรายได้เติบโตอย่างรวดเร็ว โดยมีลักษณะการใช้ชีวิตตามรูปแบบในชั้นสังคมที่เรียกว่า "ยuppies" การศึกษาค้นคว้านี้จะทำให้ทราบสภาพลักษณะพฤติกรรมการอยู่อาศัยและปัญหาในการอยู่อาศัยที่สามารถเป็นข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการในการจัดทำโครงการสำหรับคนในระดับสูงที่มีคุณภาพและสอดคล้องพฤติกรรมเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการที่เป็นเอกลักษณ์ของคนรุ่นใหม่ให้เหมาะสมกับลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มคนดังกล่าว กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยผู้มีอายุระหว่าง 25ปี- 45ปี อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงจำนวน 4 แห่ง ที่ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน แบบเฉพาะเจาะจง

จากการศึกษาลักษณะทางด้านเศรษฐกิจและสังคมพบว่ากลุ่มตัวอย่างมีชีวิตที่เหมาะสมต่อการพักอาศัยในเขตย่านศูนย์กลางธุรกิจด้วยเหตุผลจากฐานทางการเงินที่มีศักยภาพสูง เนื่องจากเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารระดับสูงที่มีสถานที่ทำงานอยู่ในใกล้ที่พักอาศัยและมักเป็นผู้สมรสที่แต่งงานแล้วแต่ยังไม่มีบุตร แต่ถ้ามีบุตรจะมีประมาณ 1-2 คน ซึ่งเป็นการครอบครัวยุคเล็ก ดังนั้นการเลือกขนาดอาคารชุดพักอาศัยจึงมีขนาดประมาณ 2 ห้องนอน เหตุผลในการเลือกอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงบริเวณสุขุมวิท เนื่องจากความสะดวกในการเดินทางไปทำงานและใช้ชีวิตประจำวัน ซึ่งมีการสังสรรค์ระหว่างอาศัยหรือการประกอบกิจกรรมไม่ไกลจากที่อยู่อาศัย มีรายได้และรายจ่ายสูงซึ่งการใช้จ่ายมักนิยมใช้บัตรเครดิตในการซื้อสินค้าทำให้การตัดสินใจซื้อเป็นไปได้โดยง่าย

จากการศึกษาทางด้านพฤติกรรมการและปัญหาในการอยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมในการดำรงชีวิตที่คล้ายคลึงกัน คือนิยมการดำเนินกิจกรรม สังสรรค์บริเวณสุขุมวิท ไม่ไกลจากที่อยู่อาศัย โทรศัพท์เป็นเครื่องมือสื่อสารเพื่อใช้ในการทำธุรกิจเพราะการรับส่งอีเมลล์และการเชื่อมต่อคอมพิวเตอร์ในการทำงานเป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญ การอยู่อาศัยในอาคารชุดเป็นลักษณะการอยู่อาศัยแบบถาวร ปัญหาที่มีในการอยู่อาศัยมีปัญหา 3 ลักษณะ ได้แก่ ปัญหาการออกแบบพื้นที่ในห้องชุดไม่เหมาะสมต่อการใช้งาน เช่นไม่มีพื้นที่ในการเก็บของในห้องชุด การเลือกใช้วัสดุที่เห็นว่าคุณภาพไม่สมกับราคาห้องชุด ปัญหาด้านการบริหารจัดการเกี่ยวกับการบริหารจัดการในโครงการซึ่งให้ความเห็นว่าฝ่ายนิติบุคคลมีการแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าช้า และการมีพื้นที่จอดรถไม่เพียงพอเนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีรถยนต์ในครอบครองมากกว่าหนึ่งคัน ปัญหาในลักษณะส่วนบุคคล นั้นพบว่ากลุ่มตัวอย่างเป็นจำนวนมากชอบที่จะเลี้ยงสัตว์ไว้เป็นสมาชิก และปัญหาเรื่องความเป็นส่วนตัวที่กลุ่มตัวอย่างชอบที่จะอยู่อาศัยในอาคารชุดที่ไม่มีความเป็นส่วนตัว

ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งนี้ (1) ผู้ประกอบการควรศึกษาความสัมพันธ์ของสภาพเศรษฐกิจและสังคมเพื่อให้ผู้ประกอบการเข้าใจในเรื่องปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค (2) ผู้ออกแบบอาคารชุดระดับราคาสูง ควรออกแบบรูปแบบห้องชุดโดยคำนึงถึงพื้นที่และพฤติกรรมการใช้สอย เนื่องจากคนรุ่นใหม่ ฐานะดี การศึกษาสูง (ยuppies) ยังเป็นผู้ที่มีบุคลิกและลักษณะที่แตกต่างทำให้ถูกแบ่งแยกจากกลุ่มชั้นในสังคม (3) ฝ่ายบริหารอาคารชุดระดับราคาสูงปรับปรุงให้มีการบริหารจัดการที่ดี เอาใจใส่ต่อผู้อยู่อาศัยและควรออกระเบียบในการใช้งานพื้นที่ส่วนกลางเพื่อสร้างสัมพันธภาพอันดีระหว่างผู้อยู่อาศัยด้วยกัน

ข้อเสนอแนะในการทำงานวิจัยครั้งต่อไปคือ การศึกษาพฤติกรรมคนกลุ่มแบบบูมเมอร์ ที่อยู่อาศัยในโครงการอาคารชุดระดับราคาสูง ซึ่งคนกลุ่มคนนี้มีประสบการณ์ชีวิตสูง และเงินเก็บสะสมมาก ซึ่งคาดว่า จะพบความต้องการเรื่องที่อยู่อาศัยในแนวสูงสำหรับกลุ่มคนดังกล่าวที่แตกต่างออกไป

ภาควิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่อนิติศ.....
สาขาวิชา.....การพัฒนากล้องหาวิมถัพย์.....ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....
ปีการศึกษา.....2553.....

527 4263525 : MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS : YUPPIES / BEHAVIOR / HIGH END / CONDOMINIUM

PIMMARA SENAPOLSIDH: THE STUDY OF YUPPIES' LIVING BEHAVIOR IN
HIGH END CONDOMINIUM OF SUKHUMVIT AREA WATTANA DISTRICT
THESIS ADVISOR: ASSOC.PROF. MANOP BONGSATAT, DISTINGUISHED
SCHOLAR, 133 pp.

Factors that drive the demand for high-end condominiums around the Sukhumvit area are the access to many forms of public transportation, and the availability and convenience of the infrastructure and public utilities. The majority of the people who live in the area are self-employed, high-income earners. This thesis has two main objectives 1) to study and examine the economic and social factors of young urban professionals or "yuppies" that live in the Wattana area of Sukhumvit Road, and 2) to study and examine the living behaviors and problems of these residents. The study samples were residents between 25-45 years old who lived in 4 high-end condominiums around Sukhumvit Road. The researcher used the multiple layer method along with a purposive method for selecting a group sampling.

First, the results of examining the economic and social factors of these residents show that they had incomes suitable for living in the area. They were generally married with no children, but planned to have 1-2 children in the future. Therefore, the size of the unit they mostly preferred was 2 bedroom units. The reason for living in the area was that the convenience of the location which matched their lifestyle. They had very high incomes but high expenses as well. They preferred to use credit cards to make purchases, which allowed them to make quick purchasing decisions.

Second, the results of looking at the living behaviors and problems these residents had living in a high-end condominium show that they were very social and preferred to socialize around the Sukhumvit area, not far from their residence. Their purchase of a high-end condominium was for their permanent residence. There were four major problems for them which were that the unit design was not practical, the building management couldn't meet their needs, having a pet was against building regulations, and concern about privacy due to building density.

There are three recommendations of this study. First, the developer should study the relationship between economic and social factors of young urban professionals for a better understanding of the personal factors which drive their living behavior. Second, the designer should design condominium units by considering the practical use of each area inside the unit in relation to these residents' lifestyles, since they have very unique demands. Lastly, the building management of high-end condominiums should develop a high standard of service quality and management.

Further study is suggested regarding the behavior of "baby boomers", which live in high-end condominiums since this is an older group with substantial savings and could be a significant force in the market in the future.

Department : Housing

Field of Study : Real Estate Development

Academic Year : 2010

Student's Signature 

Advisor's Signature 

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความกรุณาเป็นอย่างยิ่งจาก รศ. มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และ ผศ. ยุวดี ศิริ ที่ได้ให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่างๆ อันเป็นประโยชน์ยิ่งมาโดยตลอด รวมทั้งได้ให้ความเอาใจใส่ติดตามผลงานของผู้วิจัยอย่างใกล้ชิด

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์ในภาคเคหการทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดระยะเวลาที่เข้าศึกษาในสถาบัน ซึ่งส่งผลให้ผู้วิจัยมีความรู้ต่างๆ ในการดำเนินการจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ตลอดจนขอบคุณที่เจ้าหน้าที่ในภาคเคหการทุกท่านที่อำนวยความสะดวกในด้านต่างๆเป็นอย่างดี

ขอขอบพระคุณกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รศ. ไตรรัตน์ จารุทัศน์ หัวหน้าภาควิชาเคหการ ดร. พร วิรุฬรักษ์ ดร. ไพโรจน์ สุขจัน คุณกิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา ที่ได้สละเวลาในการเป็นคณะกรรมการเข้าสอบ และได้แสดงข้อคิดเห็นต่างๆ จนส่งผลให้วิทยานิพนธ์นี้มีความสมบูรณ์และเป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณ พ.ญ. ทิมพา วัชรพุก และ คุณภาสุร์ เตียวทรานนท์ รวมไปถึงพี่ๆ เพื่อนๆ รุ่น C22X สำหรับคำแนะนำและกำลังใจดีๆในการทำงาน และในการทำวิทยานิพนธ์จนสำเร็จ

สุดท้ายนี้ ขอขอบพระคุณ สมาชิกในครอบครัวเสนาพลสิทธิ์ ที่ให้การสนับสนุนผู้วิจัยในทุกเรื่องมาโดยตลอด จนสามารถสำเร็จการศึกษาตามความมุ่งหวังและตั้งใจทุกประการ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญแผนผัง.....	ฐ
สารบัญแผนภาพ.....	ท
สารบัญแผนภูมิ.....	ฒ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	11
3. นิยามคำศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการศึกษา.....	11
4. ขอบเขตงานวิจัย.....	12
5. ข้อตกลงในงานวิจัย.....	12
6. ข้อจำกัดในงานวิจัย.....	13
7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	13
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	14
1. แนวคิดและทฤษฎีด้านพฤติกรรมผู้บริโภค.....	14
1.1. ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค.....	14
1.2. รูปแบบวิถีชีวิตของผู้บริโภค.....	15
1.3. การแบ่งส่วนตลาดตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle Marketing).....	16
2. แนวคิดเกี่ยวกับคนเมืองรุ่นใหม่.....	18
2.1. ลักษณะของยuppies.....	19
2.2. พฤติกรรมความเป็นอยู่และที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ในเมืองใหญ่.....	21

	๗
3. แนวคิดการเลือกที่อยู่อาศัย.....	22
3.1 หลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัย.....	22
3.2 หลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง.....	23
4. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	24
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	25
1. ขอบเขตด้านเนื้อหา.....	25
2. ประชากรและวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	26
2.1 เกณฑ์การพิจารณาที่ใช้ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างสำหรับงานวิจัย.....	27
3. ขั้นตอนในการดำเนินการศึกษา.....	31
3.1 การศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ.....	31
3.2 การศึกษาข้อมูลทางด้านปฐมภูมิ.....	31
4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	32
4.1 ประเภทของเครื่องมือ.....	32
4.2 ขั้นตอนการจัดทำเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	33
5. การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	34
6. การวิเคราะห์ข้อมูล.....	35
บทที่ 4 การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล.....	37
1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ.....	38
1.1 ข้อมูลทั่วไป.....	38
1.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม.....	54
1.3 ลักษณะพฤติกรรมการอยู่อาศัย.....	74
1.4 ข้อมูลด้านปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุด.....	85
2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ.....	95
2.1 ข้อมูลส่วนบุคคล.....	95
2.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม.....	95

2.3 ลักษณะพฤติกรรม.....	96
2.4 ข้อมูลด้านปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุด.....	96
บทที่ 5 การอภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....	98
1. การอภิปรายผลการศึกษา.....	99
1.1 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคม.....	99
1.2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมและการแก้ปัญหาในการอยู่อาศัย.....	106
2. ข้อเสนอแนะในงานวิจัย.....	108
รายการอ้างอิง.....	111
ภาคผนวก.....	115
ภาคผนวก ก ตัวอย่างจดหมาย.....	116
ภาคผนวก ข ตัวอย่างแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์.....	123
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	133

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1	รายละเอียดข้อมูลย่านธุรกิจกลางเมืองของกรุงเทพมหานครแต่ละพื้นที่..... 3
ตารางที่ 1.2	การแบ่งระดับรายได้ของประชากรของภาคเอกชน..... 4
ตารางที่ 1.3	ตารางแสดงการแบ่งการตลาดของอาคารชุด..... 4
ตารางที่ 1.4	ราคาขายของอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงบริเวณย่านศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ..... 5
ตารางที่ 1.5	ตารางสรุปภาวะการขายห้องชุด ใน 6 ท่าเลขของกรุงเทพมหานคร ณ กลางปี 2550..... 7
ตารางที่ 1.6	กลุ่มประชากรของประเทศในช่วงอายุเกณฑ์ที่ให้ความสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัย..... 10
ตารางที่ 3.1	รายละเอียดราคาขายห้องชุดชั้นต่ำและชั้นสูงของทั้ง 4 โครงการฯ..... 29
ตารางที่ 3.2	การสำรวจข้อมูลภาคสนามเบื้องต้นสำหรับจำนวนกลุ่มตัวอย่างในปี ในช่วงอายุ 26ปี-40ปีของทั้ง 4 โครงการฯ..... 32
ตารางที่ 4.1	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ..... 38
ตารางที่ 4.2	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ..... 39
ตารางที่ 4.3	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัญชาติ..... 40
ตารางที่ 4.4	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพ..... 41
ตารางที่ 4.5	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการศึกษาชั้นสูงสุด..... 42
ตารางที่ 4.6	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ..... 43
ตารางที่ 4.7	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว..... 44
ตารางที่ 4.8	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานะของสมาชิกในครอบครัวที่อาศัยอยู่ร่วม..... 45
ตารางที่ 4.9	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีคนรับใช้ส่วนตัว..... 46
ตารางที่ 4.10	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการเลี้ยงสัตว์..... 47
ตารางที่ 4.11	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีคนขับรถ..... 49
ตารางที่ 4.12	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมียานพาหนะ..... 50
ตารางที่ 4.13	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีมือถือ..... 51
ตารางที่ 4.14	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับลักษณะการใช้บริการนักตกแต่งภายใน..... 52

ตารางที่ 4.15	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับรูปแบบการตกแต่ง.....	53
ตารางที่ 4.16	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับตำแหน่งหน้าที่การงาน.....	54
ตารางที่ 4.17	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายได้ส่วนตัวต่อเดือน.....	55
ตารางที่ 4.18	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายได้ครอบครัวต่อเดือน.....	56
ตารางที่ 4.19	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับระยะเวลาการทำงาน.....	57
ตารางที่ 4.20	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนการเปลี่ยนงาน.....	58
ตารางที่ 4.21	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับที่ตั้งที่ทำงาน.....	59
ตารางที่ 4.22	เหตุผลในการซื้ออาคารชุดพักอาศัย.....	60
ตารางที่ 4.23	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการซื้อคอนโดมีเนียมเป็นอสังหาริมทรัพย์.....	61
ตารางที่ 4.24	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนที่อยู่อาศัยในครอบครอง.....	62
ตารางที่ 4.25	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับราคาคอนโดมีเนียมที่ซื้อต่อหน่วย.....	63
ตารางที่ 4.26	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรูปแบบห้องนอน/ ห้องชุด.....	64
ตารางที่ 4.27	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับวิธีการซื้อคอนโดมีเนียม.....	65
ตารางที่ 4.28	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับแหล่งเงินในการซื้อ.....	66
ตารางที่ 4.29	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับงบประมาณในการตกแต่งห้องชุด.....	67
ตารางที่ 4.30	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเดินทางไปทำงาน.....	68
ตารางที่ 4.31	กลุ่มตัวอย่างด้านค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัวต่อเดือน.....	69
ตารางที่ 4.32	กลุ่มตัวอย่างด้านค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค.....	70
ตารางที่ 4.33	กลุ่มตัวอย่างด้านลักษณะการใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิต.....	71
ตารางที่ 4.34	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวน credit cards ในครอบครอง.....	72
ตารางที่ 4.35	กลุ่มตัวอย่างด้านระดับCredit Cardในครอบครอง.....	73
ตารางที่ 4.36	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่นิยมในการสังสรรค์.....	74
ตารางที่ 4.37	ความถี่ในการสังสรรค์/อาทิติย์.....	75
ตารางที่ 4.38	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/คืน/หัว.....	75
ตารางที่ 4.39	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับลักษณะการใช้งานมือถือ.....	76
ตารางที่ 4.40	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่สำหรับจับจ่ายของอุปโภค/ บริโภค.....	77
ตารางที่ 4.41	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับเครื่องดื่มที่นิยมสำหรับการสังสรรค์.....	78
ตารางที่ 4.42	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับอาหารที่นิยมสำหรับการสังสรรค์.....	79
ตารางที่ 4.43	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับงานอดิเรก.....	80

ตารางที่ 4.44	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรมช่วงวันหยุดเสาร์/อาทิตย์.....	81
ตารางที่ 4.45	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับความถี่ในการเข้า FITNESS.....	82
ตารางที่ 4.46	กลุ่มตัวอย่างด้านการเป็น MEMBER FITNESS.....	83
ตารางที่ 4.47	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้า.....	84
ตารางที่ 4.48	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาในห้องชุด.....	85
ตารางที่ 4.49	กลุ่มตัวอย่างด้านลักษณะของปัญหาที่พบในห้องชุด.....	86
ตารางที่ 4.50	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/สิ่งอำนวยความสะดวก.....	87
ตารางที่ 4.51	ลักษณะปัญหาที่พบในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวก.....	88
ตารางที่ 4.52	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาด้านอื่นๆในการอยู่อาศัย.....	89
ตารางที่ 4.53	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับลักษณะปัญหาการด้านอื่นๆในการอยู่อาศัย.....	90
ตารางที่ 4.54	ข้อมูลส่วนบุคคลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึก In Depth Interview.....	91
ตารางที่ 4.55	ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม.....	92
ตารางที่ 4.56	ข้อมูลด้านพฤติกรรม.....	93
ตารางที่ 4.57	ปัญหาในการอยู่อาศัยในอาคารชุด.....	94
ตารางที่ 5.1	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับรายได้.....	99
ตารางที่ 5.2	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามสถานภาพ.....	100
ตารางที่ 5.3	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับการศึกษา.....	101
ตารางที่ 5.4	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามอาชีพ.....	102
ตารางที่ 5.5	เปรียบเทียบสถานภาพและการมีสัตว์เลี้ยง.....	103
ตารางที่ 5.6	เปรียบเทียบสถานภาพและรูปแบบห้องชุดที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....	104

สารบัญแผนผัง

	หน้า
แผนผังที่ 3.1	ขั้นตอนแสดงการคัดเลือกกลุ่มประชากรในการทำวิจัย..... 27
แผนผังที่ 3.2	แผนผังแสดงกระบวนการดำเนินวิจัย (Research Methodology Process)..... 36



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่ 1.1	แผนที่แสดงเขตวัฒนาของกรุงเทพมหานคร.....	หน้า 7
---------------	---	--------



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนภูมิ

	หน้า	
แผนภูมิที่ 1.1	ข้อมูลการจดทะเบียนห้องชุดที่เพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและ ปริมณฑลในรอบ 10 ปี.....	2
แผนภูมิที่ 1.2	สถิติการจดทะเบียน "อาคารชุด" ใน กทม. ตั้งแต่ปี พ.ศ.2538- 2553.....	2
แผนภูมิที่ 4.1	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ.....	38
แผนภูมิที่ 4.2	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ.....	39
แผนภูมิที่ 4.3	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัญชาติ	40
แผนภูมิที่ 4.4	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพ.....	41
แผนภูมิที่ 4.5	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการศึกษาขั้นสูงสุด.....	42
แผนภูมิที่ 4.6	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ.....	43
แผนภูมิที่ 4.7	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว.....	44
แผนภูมิที่ 4.8	กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานะของสมาชิกในครอบครัวที่อาศัยอยู่ร่วม	45
แผนภูมิที่ 4.9	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีคนรับใช้ส่วนตัว.....	46
แผนภูมิที่ 4.10	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการเลี้ยงสัตว์.....	47
แผนภูมิที่ 4.11	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับประเภทของสัตว์เลี้ยง.....	48
แผนภูมิที่ 4.12	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีคนขับรถ.....	49
แผนภูมิที่ 4.13	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมียานพาหนะ.....	50
แผนภูมิที่ 4.14	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีมือถือ.....	51
แผนภูมิที่ 4.15	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับลักษณะการใช้บริการนั้กตกแต่งภายใน.....	52
แผนภูมิที่ 4.16	กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับรูปแบบการตกแต่ง.....	53
แผนภูมิที่ 4.17	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับตำแหน่งหน้าที่การงาน.....	54
แผนภูมิที่ 4.18	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายได้ส่วนตัวต่อเดือน.....	55
แผนภูมิที่ 4.19	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายได้ครอบครัวต่อเดือน.....	56
แผนภูมิที่ 4.20	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับระยะเวลาการทำงาน.....	57
แผนภูมิที่ 4.21	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนการเปลี่ยนงาน.....	58
แผนภูมิที่ 4.22	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับที่ตั้งที่ทำงาน.....	59

แผนภูมิที่ 4.23	เหตุผลในการซื้ออาคารชุดพักอาศัย.....	60
แผนภูมิที่ 4.24	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอสังหาริมทรัพย์.....	61
แผนภูมิที่ 4.25	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนที่อยู่อาศัยในครอบครอง.....	62
แผนภูมิที่ 4.26	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับราคาของคอนโดมิเนียมที่ซื้อต่อยูนิต.....	63
แผนภูมิที่ 4.27	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรูปแบบห้องนอน/ ห้องชุด.....	64
แผนภูมิที่ 4.28	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับวิธีการซื้อคอนโดมิเนียม.....	65
แผนภูมิที่ 4.29	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับแหล่งเงินในการซื้อ.....	66
แผนภูมิที่ 4.30	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับงบประมาณในการตกแต่งห้องชุด.....	67
แผนภูมิที่ 4.31	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเดินทางไปทำงาน.....	68
แผนภูมิที่ 4.32	กลุ่มตัวอย่างด้านค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัวต่อเดือน.....	69
แผนภูมิที่ 4.33	กลุ่มตัวอย่างด้านค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค.....	70
แผนภูมิที่ 4.34	กลุ่มตัวอย่างด้านลักษณะการใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิต.....	71
แผนภูมิที่ 4.35	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวน credit cards ในครอบครอง.....	72
แผนภูมิที่ 4.36	กลุ่มตัวอย่างด้านระดับCredit Cardในครอบครอง.....	73
แผนภูมิที่ 4.37	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่นิยมในการสังสรรค์.....	74
แผนภูมิที่ 4.38	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/กิน/หัว.....	75
แผนภูมิที่ 4.39	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับลักษณะการใช้งานมือถือ.....	76
แผนภูมิที่ 4.40	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่สำหรับจับจ่ายของอุปโภค/ บริโภค.....	77
แผนภูมิที่ 4.41	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับเครื่องดื่มที่นิยมสำหรับการสังสรรค์.....	78
แผนภูมิที่ 4.42	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับอาหารที่นิยมสำหรับการสังสรรค์.....	79
แผนภูมิที่ 4.43	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับงานอดิเรก.....	80
แผนภูมิที่ 4.44	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรมช่วงวันหยุดเสาร์/อาทิตย์.....	81
แผนภูมิที่ 4.45	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับความถี่ในการเข้า FITNESS.....	82
แผนภูมิที่ 4.46	กลุ่มตัวอย่างด้านการเป็น MEMBER FITNESS.....	83
แผนภูมิที่ 4.47	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้า.....	84
แผนภูมิที่ 4.48	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาในห้องชุด.....	85
แผนภูมิที่ 4.49	กลุ่มตัวอย่างด้านลักษณะของปัญหาที่พบในห้องชุด.....	86
แผนภูมิที่ 4.50	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวก.....	87

แผนภูมิที่ 4.51	ลักษณะปัญหาที่พบในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวก.....	88
แผนภูมิที่ 4.52	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาด้านอื่นๆในการอยู่อาศัย.....	89
แผนภูมิที่ 4.53	กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับลักษณะปัญหาการด้านอื่นๆในการอยู่อาศัย.....	90
แผนภูมิที่ 5.1	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับรายได้.....	99
แผนภูมิที่ 5.2	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามสถานภาพ.....	100
แผนภูมิที่ 5.3	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับการศึกษา.....	101
แผนภูมิที่ 5.4	เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามอาชีพ.....	102
แผนภูมิที่ 5.5	เปรียบเทียบสถานภาพและการมีสัตว์เลี้ยง.....	103
แผนภูมิที่ 5.6	เปรียบเทียบสถานภาพและรูปแบบห้องชุดที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....	105



ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันวิถีชีวิตของคนไทยในกรุงเทพมหานครเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตมากเช่นเดียวกับมหานครใหญ่ๆ ในต่างประเทศที่มีความเจริญในด้านต่างๆ ทั้งสังคมและเศรษฐกิจทำให้พฤติกรรม การอยู่อาศัยและการบริโภคของผู้คนเปลี่ยนไป การยอมรับในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียมมีมากขึ้น ทำให้อาคารชุดพักอาศัยในเมืองได้รับความนิยมสูง¹

การอยู่อาศัยในอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมเป็นที่ยอมรับ เนื่องจากการเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองที่ใกล้แหล่งบันเทิงเพื่อการใช้ชีวิตยามค่ำคืนและสามารถกลับสู่ที่อยู่หลังจากการสังสรรค์ได้อย่างรวดเร็วคอนโดมิเนียมจึงกลายเป็นทางเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับคนยุคปัจจุบัน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นความเป็นไปได้ทางการตลาดและหันมาให้ความสนใจต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยสำหรับคนหนุ่มสาวที่มีรายได้สูง ซึ่งทำให้เกิดการขยายตัวของที่อยู่ประเภทอาคารชุดพักอาศัยและการพัฒนาโครงสร้างของเมืองต่อ ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มคนรุ่นใหม่ขยายตัวอย่างรวดเร็วและดึงดูดให้คนหนุ่มสาวต้องการที่อยู่อาศัยซึ่งเหมาะกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของตน²

จากตัวเลขของจำนวนห้องชุดจดทะเบียนที่เพิ่มขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ ปี 2538-2548 นั้น พบว่า การเพิ่มขึ้นของห้องชุดในอาคารชุดพักอาศัยที่สร้างเสร็จมีจำนวนทั้งสิ้น 216, 631 หน่วย (เฉลี่ยปีละประมาณ 20,000 หน่วย) ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน ร้อยละ 82.5 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของห้องชุดในอาคารชุดพักอาศัยเขตกรุงเทพและปริมณฑลนั้น จะมีลักษณะขึ้นลงตามสภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2553 จะพบว่า

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

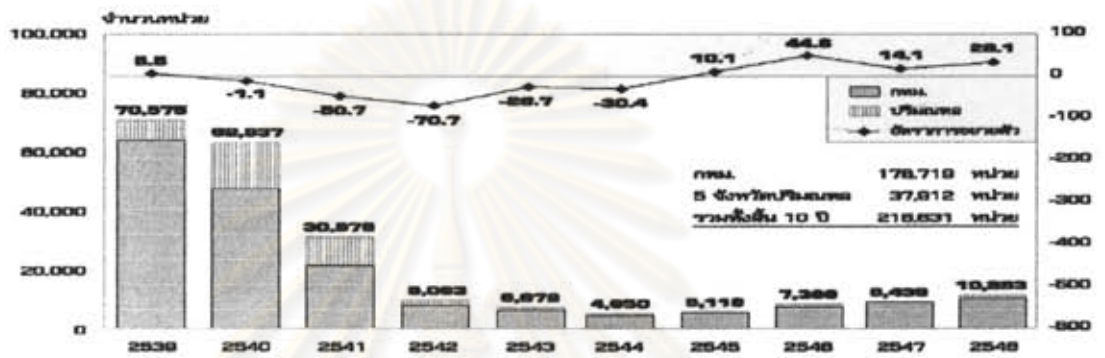
¹ สุริยา หาญพาณิชย์, การศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการใช้สอยและทัศนคติผู้อยู่อาศัย ต่อพื้นที่นันทนาการของโครงการชุดศุภภาลัย ปาร์ค และโครงการ ฟลอร่าวิลล์ กรุงเทพฯ, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.

² David Harvey, From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. Oxford: Blackwell Publishing, Ltd, 1989.

จำนวนโครงการอาคารชุดที่จดทะเบียน ได้ลดลงในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจตั้งแต่ 2541-2545 แต่กลับมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ตั้งแต่ปี 2545 จนถึงปัจจุบัน³

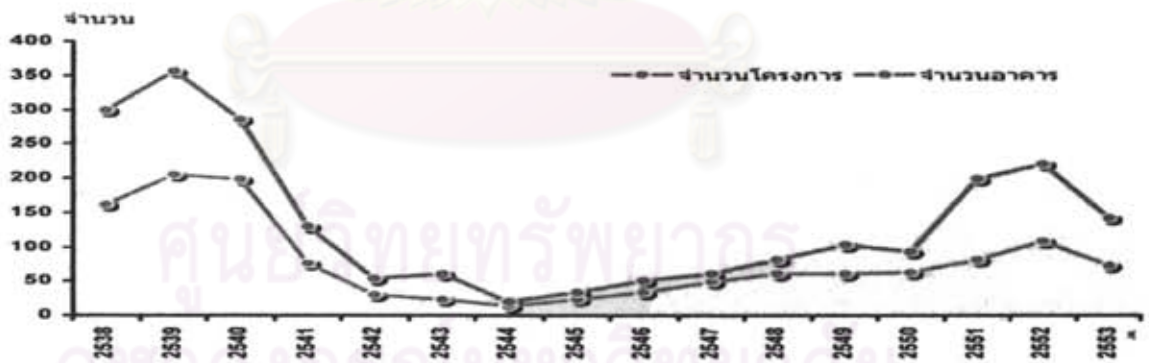
แผนภูมิที่ 1.1 การจดทะเบียนห้องชุดที่เพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในรอบ 10 ปี

แผนภูมิที่ 1 : ห้องชุดจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขต กทม. และ 5 จังหวัดปริมณฑล ปี 2539 - 2548



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์

แผนภูมิที่ 1.2 สถิติการจดทะเบียนอาคารชุด "อาคารชุด" ใน กทม. ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2553



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์

³ ฝ่ายวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์, รายงานสถานการณ์อาคารชุดในประเทศไทย, วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, ปีที่ 12 ฉบับที่ 45, 2549.

ปัจจุบัน เขตย่านธุรกิจกลางเมือง (CBD: Central Business District) ของกรุงเทพมหานคร ประกอบไปด้วย 3 เขต ได้แก่ สีลม/ สาทร, ลุมพินีกลาง และ สุขุมวิท

ตารางที่ 1.1 รายละเอียดข้อมูลย่านธุรกิจกลางเมืองของกรุงเทพมหานครแต่ละพื้นที่

Silom/Sathon	พื้นที่ดังกล่าวประกอบไปด้วย สีลม, สาทร, สุรวงศ์, และถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ทางด้านถนนจันทร์, เจริญกรุง, และเจริญนคร
Central Lumpini	พื้นที่ดังกล่าวประกอบไปด้วย ถนนวิทญู, เพลินจิต, ราชดำริ, ชิดลม, หล่งสวน, สารสิน, ขอยร่วมฤดี
Sukhumvit	ทิศเหนือจาก ขอย 1-65 and ทิศใต้จากขอย 2-44

ที่มาของข้อมูล: Property Report ไตรมาสที่ 4 ปี 2009 โดยศูนย์วิจัย CBRE ประเทศไทย

สุขุมวิท ถือเป็นหนึ่งในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD: Central Business District) ที่สำคัญสำหรับกรุงเทพมหานคร ถึงแม้ว่าปริมาณที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิทเริ่มมีจำนวนน้อยลงและจำกัด ซึ่งมีผลทำให้การพัฒนาโครงการขบวนถนนสุขุมวิทมีต้นทุนการก่อสร้างที่สูง และทำให้การตั้งราคาขายอาคารชุดพักอาศัยบริเวณสุขุมวิทมีราคาสูงด้วยเช่นกัน ดังนั้น การซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดบริเวณถนนสุขุมวิท จึงเหมาะสำหรับผู้ที่มีศักยภาพทางการเงินที่เข้มแข็ง โดยภาคเอกชนนั้นแบ่งกลุ่มระดับรายได้โดยอิงตามระดับราคาที่อยู่อาศัย⁴ ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

⁴ มานพ พงศทัต. "Basic concept in real estate development in Thailand" เอกสาร
สำเนาประกอบการบรรยาย คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2549.

ตารางที่ 1.2 การแบ่งระดับรายได้ของประชากรของภาคเอกชน

ลำดับ	รายละเอียด	ระดับรายได้	ระดับราคาที่อยู่อาศัย
1	ระดับรายได้สูง	สูง-สูง สูง-ต่ำ	มากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่ 5.01-10 ล้านบาท
2	ระดับรายได้ปานกลาง	ปานกลาง-สูง ปานกลาง-ต่ำ	ตั้งแต่ 3.01-5 ล้านบาท ตั้งแต่ 1.01-3 ล้านบาท
3	ระดับรายได้น้อย	น้อย-สูง น้อย-น้อย	ตั้งแต่ 0.5-1 ล้านบาท น้อยกว่า 0.5 ล้านบาทลงไป
4	ระดับรายได้น้อยมาก		เช่าที่อยู่อาศัย

อนึ่ง โครงการที่ผู้ประกอบการนิคมพัฒนาบริเวณถนนสุขุมวิทนั้นจะมีราคาขายต่อตารางเมตรเริ่มต้นที่ประมาณ 100,000 บาท/ตารางเมตร โดยผู้ประกอบการได้มีการแบ่งส่วนการตลาดโดยใช้ราคาของอาคารชุดในการแยกประเภทของอาคารชุดพักอาศัยหรือคอนโดมิเนียม ไว้ 6 ประเภท ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้⁵

ตารางที่ 1.3 ตารางแสดงการแบ่งการตลาดของอาคารชุด

ประเภท คอนโดมิเนียม	ระดับราคา/ ตารางเมตร	ระดับราคา/ หน่วย (บาท) ขึ้นไป	ประเภท คอนโดมิเนียม	ระดับราคา(บาท)/ ตารางเมตร	ระดับราคา/ หน่วย (บาท)
Super Luxury	180,000	10,000,000 ขึ้นไป	Upper-mid- range	80,000-99,999	1,000,000- 3,000,000
Luxury	130,000- 179, 999	5,000,000 ขึ้นไป	Mid-range	60,000-79,000	500,000 บาท -1,000,000
High End	100,000 – 129, 999	3,000,000 - 5,000,000	Entry-level	60,000	ต่ำกว่า 500,000

⁵ มานพ พงศทัต. "Basic concept in real estate development in Thailand". เอกสาร
สำเนาประกอบการบรรยาย คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2549.

จากสัมพันธภาพระหว่าง ตารางที่ 1.1, ตารางที่ 1.2, และตารางที่ 1.3 ทำให้บริเวณถนน สุขุมวิทจึงเป็นหนึ่งในทำเลที่ผู้ประกอบการนิยมพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง ซึ่งการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงจะพัฒนาอยู่บริเวณสุขุมวิทเป็นจำนวนมากที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขอุปทานโดยรวมของอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง โดยคิดเป็น จำนวนทั้งสิ้นร้อยละ 36 ของตัวเลขโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้งหมด

ตารางที่ 1.4 ราคาขายอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงบริเวณย่านศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ

ลำดับ	ชื่อโครงการฯ	ที่ตั้งโครงการฯ	พื้นที่	จำนวน	(บาท)/ตร.ม
1	The Auguston	Sukhumvit 22	สุขุมวิท	269	100,000- 105,000
2	The Emporio Place	Sukhumvit 24	สุขุมวิท	360	110000- 120,000
3	Villa Sikhara	Thonglor 25	สุขุมวิท	64	100,000- 104, 700
4	SIRI at Sukhumvit	Sukhumvit Rd.	สุขุมวิท	460	109,000- 114, 300
5	Millennium Residence	Sukhumvit 20	สุขุมวิท	604	110,000- 130,000
6	The Address Sukhumvit 28	Sukhumvit 28	สุขุมวิท	219	145,000 - 170,000
7	Bright Sukhumvit 24	Sukhumvit 24	สุขุมวิท	292	107,000 - 130,000
8	Le Raffine Jambunuda	Sukhumvit 31	สุขุมวิท	44	130,000- 150,000
9	Le Raffine Jambhudvipa	Sukhumvit 39	สุขุมวิท	59	130,000- 150,000
10	IDEO MORPH 38	Sukhumvit 38	สุขุมวิท	337	130,000 - 150,000

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่	จำนวน	(บาท)/ตร.ม
11	The Address Asoke	New Petchburi Rd.	สุขุมวิท	574	110,000 - 150,000
12	The Eight Thonglor	Sukhumvit 55	สุขุมวิท	196	110,000- 150,000
13	The Seed Musée	Sukhumvit 26	สุขุมวิท	138	100,000 - 110,000
14	The Met	Sathorn Rd.	สีลม และ สาทร	370	128,000- 136,000
15	The Ritz-Carlton Residences	Narathiwat Rd.	สีลม และ สาทร	196	250,000 - 300,000
17	The Collezio Sathorn-Pipat	Soi Pipat	สีลม และ สาทร	95	120,000 - 150,000
18	Preen	Ruamrudee Rd.	ลุมพินี กลาง	26	155, 150- 163, 900
19	Lumpini Amanta	Rama IV Rd.	ลุมพินี กลาง	289	100000- 130,000
20	The Address Phayathai	Sri Ayudhaya Rd.	ลุมพินี กลาง	152	120,000 - 140,000
21	The Seed Memories Siam	Pathumwan	ลุมพินี กลาง	303	110,000 - 130,000
22	The Tempo	Ruamrudee Rd.	ลุมพินี กลาง	78	100,000 - 120,000

ที่มาของข้อมูล: CBRE Research Fourth Quarter 2009. Bangkok property Report: Market

นอกจากนี้ ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลทำให้เกิดความต้องการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง บริเวณสุขุมวิทเป็นจำนวนมาก ได้แก่ ความสะดวกสบายทางด้านการคมนาคม, มีรถไฟฟ้าและระบบขนส่งมวลชนที่ครบถ้วน, สาธารณูปการและสาธารณูปโภคที่ครบครัน ซึ่งถนนสุขุมวิทนั้นทาง

กรุงเทพมหานครได้ประกาศใช้เป็นเส้นแบ่งเขตสำหรับเขตวัฒนา โดยเขตวัฒนาได้แบ่งเขตการปกครองย่อย เป็น 3 แขวง ได้แก่ แขวงคลองเตยเหนือ แขวงคลองตันเหนือ แขวงพระโขนงเหนือ

แผนภาพที่ 1.1 แผนที่แสดงเขตวัฒนาของกรุงเทพมหานคร



ที่มา: เว็บไซต์ของกรุงเทพมหานคร เขตวัฒนา

ตารางที่ 1.5 ตารางสรุปภาวะการขายห้องชุด ใน 6 ตำบล ของกรุงเทพมหานคร ณ กลางปี 2550

ตำบล	โครงการ	หน่วยขายรวม	%/ทำเล	หน่วยขายแล้ว	%ขายได้	หน่วยเหลือขาย*
รัชดา - ลาดพร้าว - พหลโยธิน		55	22%	15,313	87%	2,262
เพลินจิต - สุขุมวิทตอนต้น		80	21%	13,829	83%	2,866
สุขุมวิท : อ่อนนุช - แบริ่ง		18	11%	6,834	80%	1,693
สีลม - พระราม 3		35	14%	8,538	79%	2,261
ฝั่งตะวันตกของแม่น้ำเจ้าพระยา		17	11%	6,482	73%	2,378
พื้นที่รอบนอก		37	20%	11,272	71%	4,575
รวม		242	100%	62,268	80%	16,035

ที่มา: บจก. เอเจนซี ฟอรั่ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์

ความนิยมการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงบริเวณถนน สุขุมวิทเขตวัฒนานั้นสามารถยืนยันได้จากตัวเลขใน ตารางที่ 1.5 สรุปภาวะการขายห้องชุด ซึ่ง บริเวณสุขุมวิทได้รับความนิยมเป็นอันดับที่ 2 นอกจากนี้ ตัวเลขห้องชุดสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ และการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2553 เนื่องจากบริเวณ ถนนสุขุมวิท เขต วัฒนาติดเป็นหนึ่งในพื้นที่ยอดนิยมอันดับต้นๆ⁶

นอกจากนี้ หากพิจารณาลักษณะ จะพบว่า สำหรับลักษณะผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดหรือ คอนโดมีเนียมบริเวณถนนสุขุมวิทส่วนใหญ่จะเป็นนักธุรกิจที่มีรายได้ค่อนข้างสูง มีลักษณะอยู่เป็น ครอบครัวเดี่ยว ไม่ได้อยู่ในลักษณะครอบครัวใหญ่เช่นเดิม บุคคลกลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นตาม สภาพทางเศรษฐกิจและตามความเจริญเติบโตของประเทศ ทำให้อาคารชุดพักอาศัยระดับราคา สูงจึงเข้ามามีความสำคัญต่อบุคคลรุ่นใหม่ประกอบธุรกิจหรือทำงานในเขตเมืองเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีสถานที่ตั้งเหมาะสมกับสภาพทำงานและการจราจรในปัจจุบัน อีกทั้งมีบริการต่างๆซึ่ง สามารถอำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้พักอาศัยได้อย่างครบถ้วน⁷

จาก บทความเรื่อง "คนรุ่นใหม่กับที่อยู่อาศัยและผลต่อเมือง" ได้กล่าวว่า คนรุ่นใหม่ที่มี กำลังซื้อที่สูงที่สุดน่าจะต้องการทำงานอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ(CBD: Central Business District) ของเมืองใหญ่ ซึ่งก็คือ กรุงเทพมหานคร เขต CBD อาจจะไม่เพียงพอและอาจจะย้ายศูนย์กลาง ไปตามสภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่ตั้ง ซึ่งเปลี่ยนไปตามยุคตามสมัย ความเป็นอยู่ของคนรุ่นใหม่ จะเป็น "ชาวคอนโด" ซึ่งชีวิตความเป็นอยู่อย่างคอนโดมีเนียมนั้นจะต้องมีเพื่อนบ้านร่วมในอาคาร หลังเดียวกัน มีโครงสร้างของห้องชุดต่อเนื่องกัน จะต้องร่วมดูแลบำรุงรักษาอาคารด้วยกัน ทุกคน เป็นเจ้าของในทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกัน เป็นหุ้นส่วนในนิติบุคคลอาคารชุดเหมือนกัน ต้องออก เสี่ยงช่วยกันดูแลอาคาร และอยู่กันด้วยระบบประชาธิปไตยแบบการปกครองส่วนท้องถิ่น

ที่อยู่อาศัย สถานที่ทำงาน สถานที่พักผ่อนของคนกลุ่มนี้จึงจะขึ้นาการใช้พื้นที่ของเมือง ขนาดใหญ่สำหรับคนรุ่นใหม่ ดังนั้น อาคารชุดพักอาศัยในเขตศูนย์กลางธุรกิจ จะเป็นสินค้าที่กลุ่ม

⁶ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายวิจัยตลาดอสังหาริมทรัพย์, ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่ อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มกราคม- พฤศจิกายน 2553, [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.reic.or.th/reicnews/reicnews_index.asp [19 พฤศจิกายน 2553]

⁷ สุรพล กาญจนกุล, การลงทุนในทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุดประเภทพักอาศัยระดับ ราคาสูง, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

คนเหล่านี้มองหาในระยะที่ไม่ไกลจากที่ทำงานมากนัก อาจอยู่ในระยะที่เดินถึงที่ทำงาน ซึ่งจะต้องอยู่ใกล้แหล่งบันเทิงเริงรมย์ และแหล่งนันทนาการด้านกีฬาไปพร้อมๆ กัน การเลือกที่อยู่อาศัยจะคำนึงถึง"จะทำงานใกล้ที่อยู่ หรือจะอยู่ใกล้ที่ทำงาน"⁸

คำว่า "ยuppies" คือ "คนรุ่นใหม่ ในเมืองใหญ่ที่มี การศึกษาสูง รายได้สูง" มีอิทธิพลต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยในลักษณะของ รูปแบบของที่อยู่อาศัย, รูปแบบของการสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้บริการ เป็นต้น เนื่องจากกลุ่มคนดังกล่าวมีปรากฏให้เห็นอยู่เป็นจำนวนมากจากรูปแบบการบริโภคและลักษณะของอาชีพที่เป็นการจ้างงานของผู้ที่ทำงานในระดับบริหาร ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ทั้งในด้านของกลุ่มสถาบันการเงิน, กลุ่มบริษัทผู้ผลิตชั้นนำ⁹

กรุงเทพมหานคร ถือเป็นเป็นหนึ่งในเมืองใหญ่ ที่มีคนรุ่นใหม่ การศึกษาและรายได้สูงอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ กลุ่มคนรุ่นใหม่ให้ความสนใจที่อยู่อาศัยที่ไม่ไกลจากที่ทำงานของตนซึ่งต้องมีความสะดวกและสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่มีเอกลักษณ์ ซึ่งกลุ่มคนรุ่นใหม่นี้ถูกเรียกว่า "Yuppies" จากการศึกษาานิยามของยuppies โดย มาริสซา เพ็ชแมน และ มาริลลี ฮาร์ทลีย์ นั้นให้นิยามของยuppiesไว้ว่า ยuppiesคือ กลุ่มคนหนุ่มสาวอายุระหว่าง 25 ปี - 45 ปี เป็นกลุ่มคนที่ ใช้ชีวิตอยู่ในเมือง เป็นผู้ใช้ชีวิตที่ให้ความสำคัญหรือมีความทะเยอทะยานต่อความสำเร็จ เป็นที่รู้จัก มีคนยกย่องนับถือ มีชื่อเสียง มีอำนาจ และเงินตรา การใช้ชีวิตหลังเลิกงานของของคนกลุ่มนี้ มักสังสรรค์ในทำเลที่ไม่ไกลจากสถานที่ทำงานและที่พัก เพราะสะดวกกับการใช้ชีวิตในเมืองใหญ่ ทำให้กลุ่มคนดังกล่าวจึงสนใจเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะอาคารชุดใจกลางเมือง¹⁰

จากผลสำรวจจากศูนย์ข้อมูลของอสังหาริมทรัพย์ พบว่า พฤติกรรมของกลุ่มผู้มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลังแรกนั้นจะอยู่ระหว่างช่วงอายุประมาณ ตั้งแต่ 25 ปี - 35 ปี ประมาณ ร้อยละ 71 หรือ ประมาณ 7 ใน 10 คน จะซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีก่อนหรือหลังอายุ 30 ปี ทำให้ปัจจุบันผู้ประกอบการให้ความสนใจต่อกลุ่มคนอายุช่วงดังกล่าวเป็นพิเศษ¹¹ ซึ่งทางผู้วิจัย

⁸ มานพ พงศทัต. "คนรุ่นใหม่ กับ ที่อยู่อาศัย และผลต่อเมือง" เอกสารสาระศาสตร์. คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

⁹ Short, John R., "Yuppies, Yuffies and the New Urban Order". Transactions of the Institute of British Geographers. Oxford: Blackwell Publishing, Ltd, 1989. P.173-188.

¹⁰ Piesman, Marissa, and Hartley Marilee, The Yuppie Handbook The state of art manual for Young Urban Professionals. New York: Long Shadows Books, 1984.

¹¹ สัมมา คีตสิน. "ช่วงอายุที่เป็นวัยซื้อบ้าน". สยามรัฐ 28 มิถุนายน 2553

ได้ค้นพบว่า ผลการสำรวจสำมะโนประชากรไทยแยกตามอายุ กลุ่มอายุประชากรช่วงอายุระหว่าง 25-45ปี คิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนประชากรของประเทศ

ตารางที่ 1.6 กลุ่มประชากรของประเทศในช่วงอายุเกณฑ์ที่ให้ความสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัย

หมวดอายุ	ประชากรจำแนกตามหมวดอายุ เพศ และเขตการปกครอง											
	ประชากร			โยธะ			โยธเขตเทศบาล			นอกเขตเทศบาล		
	รวม	ชาย	หญิง	รวม	ชาย	หญิง	รวม	ชาย	หญิง	รวม	ชาย	หญิง
ผลรวม	60,916,441	30,015,233	30,901,208	100	100	100	18,972,330	9,129,755	9,842,575	41,944,111	20,885,478	21,058,633
0-4	4,634,898	2,389,624	2,245,274	7.6	8	7.3	1,205,825	621,789	584,036	3,429,073	1,767,835	1,661,238
5-9	5,125,054	2,639,213	2,485,841	8.4	8.8	8	1,315,293	675,544	639,749	3,809,761	1,963,669	1,846,092
10-14	5,083,946	2,604,211	2,479,735	8.3	8.7	8	1,351,669	689,734	661,935	3,732,277	1,914,477	1,817,800
15-19	5,287,033	2,683,634	2,603,399	8.7	8.9	8.4	1,624,724	801,256	823,468	3,662,309	1,882,378	1,779,931
20-24	5,262,141	2,652,654	2,609,487	8.6	8.8	8.4	1,914,255	917,649	996,606	3,347,886	1,735,005	1,612,881
25-29	5,407,796	2,631,408	2,776,388	8.9	8.8	9	1,910,236	907,807	1,002,429	3,497,560	1,723,601	1,773,959
30-34	5,525,944	2,671,164	2,854,780	9.1	8.9	9.2	1,852,467	879,076	973,391	3,673,477	1,792,088	1,881,389
35-39	5,259,357	2,563,502	2,695,855	8.6	8.5	8.7	1,746,028	826,636	919,392	3,513,329	1,736,866	1,776,463
40-44	4,685,044	2,280,006	2,405,038	7.7	7.6	7.8	1,574,321	745,998	828,323	3,110,723	1,534,008	1,576,715
45-49	3,719,822	1,807,874	1,911,948	6.1	6	6.2	1,215,611	576,148	639,463	2,504,211	1,231,726	1,272,485
50-54	2,848,159	1,381,080	1,467,079	4.7	4.6	4.7	903,383	431,404	471,979	1,944,776	949,676	995,100
55-59	2,284,277	1,097,886	1,186,391	3.7	3.7	3.8	676,181	320,814	355,367	1,608,096	777,072	831,024
60-64	1,970,687	925,205	1,045,482	3.2	3.1	3.4	578,347	265,667	312,680	1,392,340	659,538	732,802
65-69	1,530,021	702,801	827,220	2.5	2.3	2.7	433,060	192,613	240,447	1,096,961	510,188	586,773
70-74	1,080,103	486,407	593,696	1.8	1.6	1.9	315,480	137,348	178,132	764,623	349,059	415,564
75-79	626,282	272,134	354,148	1	0.9	1.1	176,330	74,082	102,248	449,952	198,052	251,900
80-84	340,550	137,046	203,504	0.6	0.5	0.7	103,154	39,852	63,302	237,396	97,194	140,202
85 ขึ้นไป	245,327	89,384	155,943	0.4	0.3	0.5	75,966	26,338	49,628	169,361	63,046	106,315

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ: ผลการสำรวจสำมะโนประชากรไทยแยกตามอายุ

ดังนั้น การที่ประเทศไทยมีอุปสงค์ของกลุ่มช่วงอายุดังกล่าวเป็นจำนวนมากนั้น ทางผู้ประกอบการถือว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดในการซื้อที่อยู่อาศัย ย่อมก่อให้เกิดโอกาสทางการตลาดสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สำหรับปริมาณของผู้ซื้อบ้านที่มาจากกลุ่มช่วงอายุ 25 ปี ถึง 45 ปีนั้น มีอัตราการเจริญเติบโตไม่น้อยกว่า 30% ต่อปี สาเหตุสำคัญที่ทำให้คนรุ่นใหม่ให้ความสนใจในที่อยู่ประเภทคอนโดมิเนียมบริเวณย่านศูนย์กลางธุรกิจเป็นจำนวนมาก เนื่องจากมีข้อดีคือสามารถลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานลงได้อย่างมาก ซึ่งสอดคล้องต่อรูปแบบพฤติกรรมและการใช้ชีวิต

จากเหตุผลที่ได้กล่าวมาทั้งหมด เกี่ยวกับตัวเลขด้านอุปทานในตลาดอาคารชุดระดับราคาสูงที่ผู้ประกอบการนิยมพัฒนาในเขตศูนย์กลางธุรกิจ พฤติกรรมของ "ยัปปี้" หรือ "คนรุ่นใหม่" ในเมืองใหญ่ที่มี การศึกษาสูง รายได้สูง" ซึ่งถือว่าการกลุ่มคนดังกล่าว เป็นผู้ซึ่งใช้ชีวิตในเมือง ด้วยเหตุผลของหน้าที่การงาน, การสังสรรค์, การทำกิจกรรม ดังนั้น การศึกษางานวิจัยในครั้งนี้จึงน่าจะ

พบช่องโอกาสทางการตลาดที่เหมาะสมเพื่อจะก่อให้เกิดผลดีตามมาทางด้านเศรษฐกิจตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศ เพราะ ทำให้สามารถทราบถึงสิ่งที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตสำหรับกลุ่มคนดังกล่าว ซึ่งจะมีผลดีในการตอบสนองต่อการใช้ชีวิตของคนไทยรุ่นใหม่ในยุคนี้ได้อย่างแท้จริง

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ของกลุ่มยuppies ที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงบริเวณสุขุมวิทเขตวัฒนา

2.2 เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัญหาในการอยู่อาศัยของกลุ่มยuppies ในอาคารชุดระดับราคาสูงในบริเวณสุขุมวิทเขตวัฒนา

3. นิยามคำศัพท์เฉพาะ

3.1 อาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง หมายถึง อาคารชุดพักอาศัยที่มีราคาขายตั้งแต่ตารางเมตรละ 100,000 บาท¹²

3.2 พฤติกรรม (Behavior) หมายถึง การกระทำอันเนื่องมาจากการกระตุ้นหรือการจูงใจจากสิ่งเร้าต่างๆ การกระทำหรือพฤติกรรมเหล่านั้นเกิดขึ้นหลังจากที่บุคคลได้ผ่านขบวนการกลั่นกรอง ตกแต่งและตั้งใจที่จะทำให้เกิดขึ้น¹³

3.3 ยuppies- (YUPPIES- Young Urban Professionals)- กลุ่มคนหนุ่มสาวที่เป็นคนรุ่นใหม่ มีอายุระหว่าง 25-45 ปี เป็นกลุ่มคนที่ได้รับการศึกษาสูง ใช้ชีวิตอยู่เมืองในเขตชั้นใน และเป็นผู้มีรายได้สูง¹⁴

¹² มานพ พงศทัต. "Basic concept in real estate development in Thailand" เอกสารสำเนาประกอบการบรรยาย คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

¹³ สุรพล พยอมแย้ม. จิตวิทยาอุตสาหกรรม. พิมพ์ครั้งที่ 2. กาญจนบุรี: สำนักพิมพ์ ธรรมเมธี - สหภาพพัฒนาการพิมพ์, 2545.

¹⁴ Piesman, Marissa, and Hartley Marilee, The Yuppie Handbook The state of art manual for Young Urban Professionals. New York: Long Shadows Books, 1984.

3.4 เขตวัฒนา- มีอาณาเขตริมฟากถนนสุขุมวิทฝั่งเลขคู่ ตั้งแต่ซอยสุขุมวิท 1 ถึงซอยสุขุมวิท 81 โดยมี ทิศเหนือ ติดต่อกับเขตราชเทวีและเขตห้วยขวาง มีคลองแสนแสบเป็นเส้นแบ่งเขต ทิศตะวันออก ติดต่อกับเขตสวนหลวง มีคลองตัน คลองพระโขนง และคลองบางนางจันเป็นเส้นแบ่งเขต ทิศใต้และทิศตะวันตกเฉียงใต้ ติดต่อกับเขตพระโขนงและเขตคลองเตย มีซอยสุขุมวิท 81 (ศิริพจน์) และถนนสุขุมวิทฟากเหนือเป็นเส้นแบ่งเขต ทิศตะวันตก ติดต่อกับเขตปทุมวัน มีแนวเขตทางรถไฟสายแม่น้ำเป็นเส้นแบ่งเขต¹⁵

4. ขอบเขตของการวิจัย

4.1 ขอบเขตกลุ่มเป้าหมายที่ทำการศึกษา ในงานวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดกลุ่มประชากรช่วงอายุระหว่าง 25ปี ถึง 45ปี โดยเป็นผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา จำนวน 4 โครงการฯ ได้แก่ อาคารชุดพักอาศัยโครงการเลอรัฟฟิเน่ ชมพูนุท สุขุมวิท 31, โครงการฯ ดิเอททองหล่อ, โครงการ ดิออกัสตัน สุขุมวิท 22, โครงการ ดิเอ็มโพริโอ เพลส สุขุมวิท 24 และตอบตกลงให้ความร่วมมือในการทำวิจัย

4.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา เพื่อศึกษาลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านพฤติกรรม การอยู่อาศัย ปัญหาในการพักอาศัยของยัยปีผู้มีรายได้สูงในเขตกรุงเทพมหานคร

5. ข้อตกลงในงานวิจัย

5.1 อาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงเขตสุขุมวิท – อาคารชุดพักอาศัยที่มีทำเลที่ตั้งบริเวณถนนสุขุมวิทโดยมีราคาขายตารางเมตรละ 100,000 บาท

5.2 กลุ่มยัยปีที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ คือผู้มีอายุตั้งแต่ 25ปี - 45 ปี มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีเป็นต้นไป โดยเป็นผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง

¹⁵ สำนักงานเขตวัฒนา. [ออนไลน์]. 2553 แหล่งที่มา: <http://203.155.220.239/subsite/>. [วันที่ค้นหาข้อมูล: 19 พฤศจิกายน 2553]

6. ข้อจำกัดในงานวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาในอาคารชุดระดับราคาสูง ซึ่งมีความเข้มงวดในเรื่องของข้อบังคับและกฎระเบียบของอาคารชุด เป็นอย่างมากทำให้การขอเข้าสัมภาษณ์ผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดแต่ละที่ใช้เวลาในการประสานงานผ่านทางนิติบุคคลเป็นเวลานาน

6.1 กลุ่มตัวอย่างผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงทั้ง 4 แห่ง ได้แก่ โครงการ เลข รัฟไฟน์ ชมพูนุท สุขุมวิท 31, โครงการดิเอท ทองหล่อ, โครงการดิออกัสตัน สุขุมวิท 22, โครงการดิเอ็มไพร์โอ เพลส สุขุมวิท 24 มีข้อจำกัดด้านช่วงเวลาเป็นอันมาก อีกทั้งการให้ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นบางคำถามเป็นเรื่องที่ค่อนข้างส่วนตัวทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่ต้องการที่จะให้ข้อมูลอย่างลึกซึ้ง ซึ่งทำให้การศึกษาอาจมีความคลาดเคลื่อนของข้อมูล

6.2 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ยินยอมให้ความร่วมมือในการให้สัมภาษณ์เชิงลึกมีจำนวนค่อนข้างน้อยจากที่ผู้ทำวิจัยคาดหวังในตอนต้น ทำให้การศึกษาในครั้งนี้จึงเป็นการศึกษาเฉพาะกรณีของผู้ศึกษา

7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 ทำให้ทราบพฤติกรรมของยuppiesี่มีรายได้สูงและสามารถใช้ข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายสำหรับการพัฒนาศักยภาพของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

7.2 เพื่อนำข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการภาคเอกชนในการปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจอาคารชุดระดับราคาสูง

7.3 ทราบมาตรฐานความเป็นอยู่ที่สามารถสร้างความพึงพอใจแก่ยuppiesี่มีรายได้สูงได้ดียิ่งขึ้น

7.4 เพื่อทราบปัญหาและแก้ไขข้อบกพร่องของการจัดทำโครงการอาคารชุดสำหรับยuppiesี่มีรายได้สูง

บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมผู้บริโภคอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มวัยปีบริเวณ
สุขุมวิทเขตวัฒนา ผู้วิจัยมีความจำเป็นต้องใช้แนวคิด ทฤษฎี และแนววิจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น แนวคิด
ด้านการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค ด้านสังคมวิทยา เพื่อให้ผู้วิจัยสามารถได้ดำเนินการใช้ข้อมูล
ต่างๆมาประกอบเพื่อให้สามารถครอบคลุมเนื้อหาสาระ ตามวัตถุประสงค์ ซึ่งสามารถสรุปแนวคิด
ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้ดังนี้

1. แนวคิดด้านพฤติกรรมผู้บริโภคในการดำเนินชีวิต
2. แนวคิดเกี่ยวกับคนเมืองรุ่นใหม่
3. แนวความคิดการเลือกที่อยู่อาศัย
4. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดและทฤษฎีด้านพฤติกรรมผู้บริโภคในการดำเนินชีวิต

พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง ขั้นตอนซึ่งเกี่ยวกับความคิด ประสบการณ์การซื้อ การใช้
สินค้าและบริการของผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจ¹

1.1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค

ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค (Personal Factors Influencing
Consumer Behavior) ผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลของคนทางด้านต่าง ๆ ได้แก่²

1.1.1 อายุ (Age) บุคคลที่มีอายุแตกต่างกันจะมีความต้องการในสินค้าและบริการที่
แตกต่างกันการแบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามอายุประกอบด้วย ต่ำกว่า 6 ปี, 6-11 ปี, 12-19 ปี, 20-34 ปี,
35-49 ปี, 50-64 ปี และ 65 ปีขึ้นไป ตัวอย่างเช่น กลุ่มวัยรุ่นจะชอบทดลองสิ่งแปลกใหม่และชอบ
สินค้าประเภทแฟชั่น ส่วนกลุ่มผู้สูงอายุจะสนใจสินค้าเกี่ยวกับสุขภาพและความปลอดภัย เป็นต้น

¹ ศิริวรรณ เสรีรัตน์, พฤติกรรมผู้บริโภค: ฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา, 2538

² ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ, การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: ไคมอน อิน บิสซิเนส
เวิร์ล, 2546.

1.1.2 วงจรชีวิตครอบครัว [Family life cycle (FLC) เป็นขั้นตอนการดำรงชีวิตของบุคคลซึ่งการดำรงชีวิตในแต่ละขั้นตอนเป็นสิ่งที่มามีอิทธิพลต่อความต้องการ ทักษะ และค่านิยมของบุคคลทำให้เกิดความต้องการในผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน โดยมีความสัมพันธ์กับสถานะภาพทางการเงินและความสนใจของแต่ละบุคคล นักการตลาดจะเลือกกลุ่มเป้าหมายจากวงจรชีวิตครอบครัว

1.1.3 อาชีพ (Occupation) อาชีพของแต่ละบุคคลจะนำไปสู่ความจำเป็นและความต้องการสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน เช่น ช่างราชการจะซื้อชุดทำงานและสินค้าที่จำเป็นประธานกรรมการบริษัทและภรรยาจะซื้อเสื้อผ้าราคาสูง หรือตัวเครื่องบิน นักการตลาดจะต้องศึกษาว่าสินค้าและบริการของบริษัทเป็นที่ต้องการของกลุ่มอาชีพประเภทใด เพื่อที่จะจัดเตรียมสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเหล่านี้ได้อย่างเหมาะสม

1.1.4 โอกาสทางเศรษฐกิจ (Economic circumstances) หรือ รายได้ (Income) โอกาสทางเศรษฐกิจของบุคคลจะกระทบต่อสินค้าและบริการที่เขาตัดสินใจซื้อ โอกาสเหล่านี้ประกอบด้วยรายได้ การออมทรัพย์ อำนาจการซื้อและทัศนคติเกี่ยวกับการจ่ายเงิน นักการตลาดต้องสนใจในแนวโน้มของรายได้ส่วนบุคคล การออมและอัตราดอกเบี้ย ถ้าภาวะเศรษฐกิจตกต่ำคนมีรายได้ต่ำกิจการต้องปรับปรุงด้านผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่าย การตั้งราคาลดการผลิต และสินค้าคงคลัง และวิธีการต่าง ๆ เพื่อป้องกันการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน

1.1.5 การศึกษา (Education) ผู้ที่มีการศึกษามีแนวโน้มจะบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย

1.1.6 ค่านิยมหรือคุณค่า (Value) และรูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyle) ค่านิยมหรือคุณค่า (Value) หมายถึง ความนิยมในสิ่งของหรือบุคคลหรือความคิดในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ส่วนรูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyle) หมายถึง รูปแบบหรือวิถีการดำเนินชีวิต

1.2 รูปแบบวิถีชีวิตของผู้บริโภค

คำว่า โลฟิสไตล์ (Lifestyle) คือ แบบหรือวิถีการดำเนินชีวิต ในทางการตลาดจะประเมิน "วิถีการดำเนินชีวิต" ของผู้บริโภคจากปัจจัย 3 กลุ่มหลัก เรียกว่า AIO ได้แก่³

1. A (Activity) – กิจกรรมหรือกิจวัตรที่ทำในแต่ละวัน แต่ละสัปดาห์ เช่น ทำงานหรือเรียนวันละกี่ชั่วโมง วันหยุดไปเที่ยวที่ไหน ฯลฯ

³ อนุชิต เทียงธรรม, Lifestyle Marketing. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=2696. (วันที่ค้นข้อมูล: 2 พฤษภาคม 2554).

2. I (Interest) – เรื่องที่สนใจ เช่น คนตรี การเมือง อาหาร สุขภาพ หรือ ธรรมชาติ ฯลฯ
3. O (Opinion) - ความคิดเห็นต่อเรื่องต่างๆ เช่น ความคิดเห็นต่อกระแสสังคม เรื่อง

โลกนี้โลกหน้า ฯลฯ

1.3 การแบ่งส่วนตลาดตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle Marketing)

ในการแบ่งส่วนตลาดผู้บริโภคนั้น มีเกณฑ์หรือตัวแปรในการแบ่งได้หลายเกณฑ์ เช่น ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ด้านเพศ อายุ รายได้ สถานภาพสมรส รวมถึงสถานะหรือระดับชั้นในสังคม ฯลฯ เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ เช่น เขตที่อยู่อาศัย ฯลฯ เกณฑ์พฤติกรรมการใช้สินค้า ประโยชน์ที่ต้องการจากสินค้า ตลอดจนความภักดีต่อตรา ฯลฯ และเกณฑ์อื่นๆ อีกมากมาย ส่วน โลฟิสสไตล์ เช็กเมนต์เทชั่น (Lifestyle Segmentation) ก็คือ “การแบ่งส่วนตลาดตามวิถีการดำเนินชีวิต” ซึ่งตัวแปรในการใช้แบ่งก็คือ AIO นั่นเอง นักวิชาการเรียกการแบ่งส่วนตลาดวิธีนี้ว่า การแบ่งส่วนตลาดทางด้านจิตวิทยา (Psychographic Segmentation) การแบ่งส่วนตลาดวิธีนี้ อาจต่างเพศ ต่างอาชีพกัน มีอายุ รายได้ ระดับการศึกษา แตกต่างกัน แต่มีความคล้ายกันในปัจจุบัน กิจกรรมที่ทำความสนใจในเรื่องเดียวกัน หรือมีมุมมอง ความคิดเห็น ความเชื่อ ค่านิยมที่คล้ายๆ กัน โลกยุคใหม่ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทำให้วิถีชีวิตของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากจากกลยุทธ์การตลาดโดยรวม (Mass Marketing) ที่เคยประสบความสำเร็จในอดีตมาสู่ยุคของการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) จากลักษณะและวิถีชีวิตของพฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งสามารถแบ่งออก 5 ช่วง ได้แก่⁴

1.3.1 พาวเวอร์ คิด (Power Kid)

ผู้บริโภคกลุ่มนี้เป็นเด็กก่อนวัยรุ่น อายุอยู่ในช่วง 6-13 ปี เรียกว่าในระดับประถมศึกษาหรือมัธยมศึกษาตอนต้น ที่พ่อแม่มีการศึกษา มีรายได้ดีถึงดีมาก ทำงานและอาศัยอยู่ในเมืองใหญ่ จะถือว่า พาวเวอร์ คิดคือลูกของกลุ่ม Genie หรือ Yuppies ด้วยความที่พ่อแม่ของ Power Kid เป็นคนรุ่นใหม่ที่มีส่วนใหญ่อุปสรรคการทำงานนอกบ้านทั้งคู่ แต่งงานช้า มีลูกน้อย (1-2 คน) และจะมีลูกเมื่อมีความพร้อมทางการเงินและหน้าที่การงาน ทำให้มีเงินแต่ไม่มีเวลาให้ลูก นักจิตวิทยาบางท่านวิเคราะห์ว่า พ่อแม่ของเด็กกลุ่มนี้ รู้สึกผิดที่ไม่มีเวลาให้ลูกต้องปล่อย

⁴ ผศ. วิทวัส รุ่งเรืองผล, วิถีชีวิตลูกค้ากับโอกาสใหม่ทางการตลาด. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=811. (วันที่ค้นข้อมูล: 2 พฤษภาคม 2554).

เด็กไว้กับที่เลี้ยง ก็เลยชดเชยด้วยสิ่งของประกอบกับมีลูกน้อยด้วยเลยยิ่งรักยิ่งตามใจ ลูกอยากได้อะไรพ่อแม่หามาให้หมด

1.3.2 เจนเนอเรชั่น วาย (Generation - Y)

กลุ่มวัยรุ่นอายุช่วง 13-22 ปี ก็วัยรุ่น ๆ มัธยมปลายถึงมหาวิทยาลัยละครับ กลุ่มนี้จะ Power Kid ที่อายุมากขึ้น ความสนใจจากของเล่น Game เริ่มเปลี่ยนมาเป็นสินค้าที่เป็นผู้ใหญ่ขึ้นอย่างเรื่องเสื้อผ้า แฟชั่นที่รับอิทธิพลมาจากญี่ปุ่นและอเมริกา(จากแฟชั่นโปเกมอน คิตตี้ ในวัย Power Kid มาเป็นแฟชั่นของฮาราจูกุ เช่น รองเท้าคันตึก ย้อมสีผม) โทรศัพท์มือถือ หรือ PCT คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต (เน้นการ Chat เป็นหลัก)กลุ่มนี้เพื่อนมีอิทธิพลสูงกว่าพ่อแม่มาก แกรมพ่อแม่จะบังคับลำบากกว่าตอนเป็น Power Kid แต่พ่อแม่ก็ยังเป็นตู้ ATM เคลื่อนที่ให้อยู่ดี ทำให้บางส่วนของ Gen-Y เป็นตลาดที่น่าสนใจของสินค้าฟุ่มเฟือยอย่างกระเป๋า เสื้อผ้ายี่ห้อดัง ยิ่งถ้าพ่อแม่ทำงานหนักไม่ค่อยมีเวลาแล้วละก็ เด็กกลุ่มนี้ก็ใช้เวลาส่วนใหญ่อยู่กับเพื่อน เลิกเรียนก็ไปตามห้างหรือเที่ยวตาม Pub บ้าง วันหยุดก็ขอเงินที่บ้านออกมาเรียนพิเศษซึ่งส่วนใหญ่ก็เรียนแค่ครึ่งวัน เวลาที่เหลือก็ไปเดินตามห้างหรือไปดูหนัง สินค้าที่ขายคนกลุ่มนี้ต้องเข้าใจก่อนว่า พฤติกรรมเขาเปลี่ยนเร็วมาก วงจรชีวิตของสินค้าที่ขายคนกลุ่มนี้อาจมีอายุแค่ 6 เดือนถึง 1 ปี อย่างตู้ถ่ายสติ๊กเกอร์หรือชาบู ที่เริ่มจากสยามแล้วแพร่กระจายในกลุ่มวัยรุ่นอย่างรวดเร็ว วันนั้นก็กลายเป็นของขายสำหรับวัยนี้ไปแล้ว

1.3.3 จินีส (Genies)

กลุ่มนี้ในอเมริกาและยุโรปจะเรียกว่า เจนเนอเรชั่น เอ็กซ์ (Generation-X) แต่ในเอเชีย ทางบริษัท โอกลีวี แอนด์ เมเธอร์ ได้ทำวิจัยแล้วพบว่าพฤติกรรมของคนหนุ่มสาววัยทำงานในเอเชียมีความแตกต่างหลายประการจากนิยามของ เจนเนอเรชั่น เอ็กซ์ และสร้างนิยามใหม่เรียกคนกลุ่มนี้ว่า จินีส "Ginies" ซึ่งมาจากคำว่า Generation Who Independently Engage in Society ซึ่งหมายถึงหนุ่มสาววัยทำงาน อาศัยอยู่ในเมือง อายุอยู่ในช่วง 20-35 ปีหรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น เจนเนอเรชั่น วาย ที่เรียนจบแล้ว กลุ่มจินีส เป็นกลุ่มที่เริ่มออกไปเผชิญโลกของการทำงานหาเงินด้วยตัวเอง ซึ่งจากสถานะทางสังคมและการศึกษา คนกลุ่มนี้ยังมีความต้องการสินค้าที่แสดงสถานะ แต่ด้วยระดับรายได้ที่ไม่สูงนักทำให้ไม่สามารถซื้อสินค้ายี่ห้อหรูที่บอกสถานะแต่คนกลุ่มนี้กลับสร้างความยอมรับในตรายี่ห้อเฉพาะในกลุ่ม

คนกลุ่มนี้เนื่องจากอยู่ในวัยหนุ่มสาวและมีความคิดสมัยใหม่ โดยวิถีชีวิตต้องทำงานพบปะผู้คนมากดังนั้นจะให้ความสำคัญกับรูปร่างหน้าตาและบุคลิกภาพสูง มีความเชื่อเรื่องการศึกษาและความก้าวหน้าในการทำงาน จึงเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มจะเรียนต่อในระดับปริญญาโทสูงทั้งในและต่างประเทศ ยอมทำงานหนักให้ความสำคัญต่อความสำเร็จในอาชีพการ

งานคนกลุ่มนี้เชื่อว่าการศึกษามีส่วนสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จซึ่งคนกลุ่มนี้จะเป็นตลาดใหญ่ของสถาบันการศึกษาในระดับปริญญาโทที่ทั้งมหาวิทยาลัยของรัฐบาลและเอกชนแข่งขันเปิดสอน โดยเฉพาะหลักสูตรเอ็มบีเอ(MBA) นอกจากนี้คนกลุ่มนี้ บางส่วนยังดิ้นรนชวนชววยหาทางไปเรียนต่อต่างประเทศ ทั้งในระดับปริญญา และ เรียนภาษา มีอิสระทางความคิด แคร่สังคครอบข้างน้อยลง เช่น คนกลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะยอมรับการใช้ชีวิตคู่แบบอยู่ก่อนแต่งมากกว่าคนรุ่นก่อนๆ อย่างเห็นได้ชัด แต่ขณะเดียวกันก็มีทัศนคติทางบวกกับการแต่งงาน โดยเชื่อว่าเป็นการปรับตัวไปสู่สภาวะ "ผู้ใหญ่" ที่มีความรับผิดชอบมากขึ้น

1.3.4 ยัปปี้(Yuppies)

กลุ่มนี้ย่อมาจาก Young Urban Professional หรือกลุ่มผู้บริหารรุ่นใหม่ ซึ่งส่วนใหญ่อายุจะอยู่ในช่วง 28-45 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี-โท ทำงานเป็นผู้บริหารระดับสูงในองค์กรธุรกิจ รายได้ตั้งแต่ 70,000 จนถึงหลักแสน ซึ่งกลุ่มนี้เกือบทั้งหมดเคยเป็นกลุ่มจีนีส์มาก่อน เมื่อทำงานสักระยะหนึ่งประสบความสำเร็จ มีความก้าวหน้าสู่ตำแหน่งบริหารในองค์กร มีเงินเดือนสูงขึ้น อายุมากขึ้น เริ่มเข้าสู่สังคมกับผู้บริหารระดับสูงที่อายุมากกว่า ทำให้ได้รับอิทธิพลจากคนกลุ่มนี้ รสนิยมและแนวคิดจึงเปลี่ยนไป

1.3.5 ออปปี (Oppies)

ย่อมาจาก Older Professional Parents ซึ่งหมายถึงกลุ่มยัปปี้ที่อายุมากขึ้น ประมาณ 30 ปลาย ๆ ถึง 50 ปี มีครอบครัว มีลูก (แต่ละคนอาจเข้าสู่ Generation Oppies เร็วช้าไม่เท่ากัน) คนกลุ่มนี้ในสมัยที่อยู่ในวัยยัปปี้ผ่านการงานหนักถูกกดดันจากเป้าหมายความสำเร็จในการทำงาน แต่ก็ใช้ชีวิตนอกเวลางานแบบสุด ๆ มาแล้ว พอมีครอบครัวและอายุมากขึ้น เริ่มบ้งงานน้อยลง ทำงานพอประมาณ มีเวลาให้ครอบครัวมากขึ้น หลายคนวางแผนเตรียมการเกษียณไว้ตั้งแต่อายุ 40 ปลาย ๆ หรือ 50 ต้น

2. แนวคิดเกี่ยวกับคนเมืองรุ่นใหม่

กลุ่มคนรุ่นใหม่มีกำลังซื้อสูง ชื้อคอนโดราคาแพงอยู่ในเมือง ชื้อรถยนต์ราคาแพง เข้าสถานบันเทิง ออกกำลังกายในศูนย์ออกกำลังกาย และอยู่ในเมืองใหญ่ ซึ่งลักษณะเหล่านี้เป็นลักษณะของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เรียกว่า "ยัปปี้ไทย"

รศ. มานพ พงศทัต กล่าวว่า กลุ่มคนหนุ่มสาวที่เป็นคนรุ่นใหม่ มีอายุระหว่าง 21-35 ปี เป็นกลุ่มคนที่ได้รับการศึกษาสูงตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป ใช้ชีวิตอยู่ในเมืองในเขตชั้นใน และเป็นผู้มีรายได้สูงนักการตลาดเห็นศักยภาพที่กลุ่มคนเหล่านี้ที่จะเป็นผู้กำหนดทิศทางของสินค้า

นักการตลาดจึงได้เตรียมสินค้าแห่งอนาคตเอาไว้รองรับคนกลุ่มนี้ต่อไป ซึ่งนักการตลาดเชื่อว่าคนกลุ่มนี้จะมีบทบาทเป็นผู้นำสังคมเป็น "คนรุ่นใหม่" ที่กำลังมีพลังกำลังจะมีอำนาจการบริหาร ทั้งภาคเอกชน และการเมืองในอนาคต

กลุ่มคนรุ่นใหม่หรือยัปปี้ในยุคเข้าศตวรรษ 21 ของไทยเป็นทำงานในยุค "เศรษฐกิจทอง" ซึ่งเป็นยุคที่เศรษฐกิจก้าวกระโดด จากการวิจัยพบว่ากลุ่มอาชีพทางสายวิทยาศาสตร์ประยุกต์คือ "วิศวะ" นั้นเป็นกลุ่มพลังพัฒนาที่สังคมมีความต้องการและแรงผลักดันที่มีรายได้สูงสุดของกลุ่มคนรุ่นใหม่ รองลงมาคือสายแพทย์ที่ทำงานในเมืองมีโอกาสทำงานราชการและส่วนตัว อันดับสามได้แก่สายการเงินและสายสถาปัตยกรรม อันดับที่สุดคือสายการตลาดและสายสังคม⁵

2.1 คุณลักษณะของยัปปี้

ยัปปี้ เป็นคำเรียกชื่อของกลุ่มคนที่มีพฤติกรรมการใช้ชีวิตที่พักอาศัยในเมืองหลวงโดยมีอายุระหว่าง 25ปี- 45 ปี เป็นผู้ที่ใช้ชีวิตที่เต็มไปด้วยการให้ความสำคัญในด้านความมีชื่อเสียง, ความเป็นที่นับถือมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จัก, มีสถานะทางสังคม, อำนาจและเงินทอง "ยัปปี้" เป็นคนหนุ่มสาววัยทำงานที่หาเงินได้มากรวดเร็วและประสบความสำเร็จตั้งแต่อายุน้อย⁶ เนื่องจากคนรุ่นใหม่ในเมืองใหญ่เช่น กทม.ที่มีการศึกษาและรายได้มากอย่างรวดเร็ว พฤติกรรมของคนกลุ่มนี้ส่วนมากจะมีบทบาทผู้นำในสวนเอกชน ราชการหรือการเมือง พวกนี้จะมีค่านิยมในการเลือกบ้านของตนเองที่เป็นเอกลักษณ์ โดยยัปปี้ในประเทศไทยนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ⁷

1. กลุ่มคนที่เกิดในตระกูลดี พ่อแม่มีฐานะร่ำรวย มีกิจการส่วนตัวอยู่แล้วโดยจะเป็นผู้เข้าไปบริหารกิจการของครอบครัวและผลักดันให้มีกิจการก้าวหน้ารวดเร็ว

2. กลุ่มคนที่เป็นลูกจ้างรอรับเงินเดือน มีความเชื่อมั่น กระตือรือร้น, มีความรู้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง รู้จักการออมเพื่อการลงทุน กล้าเสี่ยง มีความคิดแปลกใหม่และอยากเป็นเจ้าของกิจการโดยเร็วซึ่งเรียกว่า "กลุ่มเศรษฐกิจใหม่"

⁵ มานพ พงศทัต. "คนรุ่นใหม่ กับ ที่อยู่อาศัย และผลต่อเมือง" เอกสารสาระศาสตร์. คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

⁶ Piesman, Marissa, and Hartley Marilee, The Yuppie Handbook The state of art manual for Young Urban Professionals. New York: Long Shadows Books, 1984.

⁷ วีรวัฒน์ กนกนุเคราะห์, โต๊ะตัวใหม่กับลินชักที่เปิดได้, สำนักพิมพ์ อินฟอร์มิเดียลส์ บুকส์, พิมพ์ครั้งที่ 3, 2546.

สำหรับคุณลักษณะของกลุ่มคนรุ่นใหม่ของไทย หรือ ยับปีชั้นนำของไทยจะมีคุณลักษณะ 8 อย่าง ที่เรียกว่า "8C" คือ^๑

1. C – Coke หรือ Coffee คนรุ่นใหม่นิยมจะทานโค้กหรือกาแฟ
2. C - Credit จะแสดงออกด้วยบัตรเครดิต บางคนมีมากกว่า 1 ใบ ซึ่งทำให้ยับปีมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินมาก
3. C - Car รถยนต์ คนรุ่นใหม่เมื่อมีเงินก็จะซื้อรถยนต์แม้ไม่มีความจำเป็นที่จะใช้รถในอนาคต แต่ก็ซื้อไว้ใช้วันเสาร์-อาทิตย์ ซึ่งรถยนต์เป็นสัญลักษณ์ที่บ่งบอกถึงความมั่งคั่ง
4. C - Computer คนรุ่นใหม่จะมีคอมพิวเตอร์ และใช้ชีวิตอยู่กับการใช้คอมพิวเตอร์ เนื่องจากการทำงานจะเป็นไปในลักษณะการรับส่ง E-mail
5. C - Communication มือถือ เป็นเครื่องจำเป็นในชีวิตการทำงานของคนสมัยใหม่ และอาจเชื่อมโยงติดต่อกับคอมพิวเตอร์ด้วยก็ได้เพื่อความรวดเร็วในการทำงาน
6. C - Condo คนรุ่นใหม่ในเมืองนิยมที่จะพักอาศัยอยู่ในเขตเมืองชั้นใน เพราะความสะดวกต่อลักษณะการดำเนินชีวิต ดังนั้น บ้านของคนรุ่นใหม่ในเมืองก็คือคอนโด เท่านั้น
7. C - Club ชีวิตสังคมคนรุ่นใหม่ก็ต้องการสังสรรค์ร่วมกันนอกเวลาทำงาน การเป็นสมาชิกในศูนย์สุขภาพ หรือสมาชิกสปอร์ตคลับ สมาชิกกอล์ฟ สมาชิกทางสังคมนานาชาติ เป็นสิ่งจำเป็น เป็นจุดรวมกิจกรรมทางสังคมของเมือง
8. C - Condoms ด้วยลักษณะสภาพทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป การมีความสัมพันธ์จึงจำเป็นที่มีการป้องกันให้ถูกสุขลักษณะ

ลักษณะ "C" 8 อย่างนี้ จะพบในคนรุ่นใหม่ในเมืองใหญ่เช่น กทม. ที่มีการศึกษาและรายได้สูงกลุ่มคนเหล่านี้กำลังจะเติบโตเป็นคนรุ่นใหม่ อยู่ในระดับผู้บริหารชั้นสูงขึ้นไป พฤติกรรมของคนกลุ่มนี้ส่วนมากจะหล่อหลอมจากชีวิตมหาวิทยาลัย และออกมาสู่วัยทำงาน จึงเป็นกลุ่มของสังคมที่น่าสนใจเพราะจะเป็นกลุ่มของผู้มีบทบาทเป็นผู้นำในส่วนเอกชน ราชการหรือการเมืองในอนาคตของไทย

ยับปีเป็นผู้ใช้ชีวิตหรือพฤติกรรมที่มีพฤติกรรมการใช้จ่ายรวดเร็ว ถึงแม้ว่ายับปีจะมีศักยภาพในการให้ได้มาซึ่งรายได้ที่มาก แต่ก็มีลักษณะการใช้ชีวิตที่มีค่าใช้จ่ายทางด้านสถานะ

^๑ มานพ พงศทัต. "คนรุ่นใหม่ กับ ที่อยู่อาศัย และผลต่อเมือง" เอกสารสาระสาสตร์. คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

ทางสังคมที่สูงเช่นกันเพื่อให้ได้มาซึ่ง “สิ่งที่ดีที่สุดและเหมาะสมกับการดำเนินชีวิตในเมืองใหญ่” โดยสามารถอธิบายรูปแบบพฤติกรรมของยัปปี้ได้ดังนี้

- ลักษณะที่อยู่อาศัยของยัปปี้ ยัปปี้มักจะใช้บริการของนักตกแต่งภายในเพื่อความสะดวกและให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยในรูปแบบที่ต้องการ ซึ่งรูปแบบการตกแต่งที่อยู่อาศัยของยัปปี้มีรูปแบบพื้นฐาน เช่น การตกแต่งในลักษณะ “มินิมอลลิซึม” ซึ่งเป็นนการตกแต่งที่เรียบง่ายแต่ได้ประโยชน์ในการใช้งานที่คุ้มค่า, การตกแต่งด้วยงานศิลปะ, การตกแต่งด้วยโทนสีอ่อน เป็นต้น
- การเลี้ยงสัตว์ สำหรับยัปปี้ผู้ซึ่งยังไม่มีบุตร สัตว์เลี้ยงเป็นหนึ่งในปัจจัยตัวแทนของสมาชิกในครอบครัว และเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงสถานะทางสังคมประเภทหนึ่ง เนื่องจากต้องเป็นสุนัขที่มีราคาสูง การเลี้ยงดูสัตว์เลี้ยงเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายทำให้มีค่าใช้จ่ายสูงแต่บ่งบอกถึงการเข้าสังคมและหน้าตา
- การใช้ชีวิตทางสังคม“ยัปปี้” กลุ่มคนที่ให้ความสำคัญต่อการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม หรือกิจกรรมทางสังคม เช่น การฟังดนตรี, การดูละคร, การดูคอนเสิร์ต, การเดินร่ำ หรือเที่ยวกลางคืน
- หน้าทีการงาน ลักษณะหน้าที่การงานของยัปปี้จำเป็นต้องอยู่ในตำแหน่งที่สูง เป็นที่ยอมรับและมีหน้าตาทางสังคม โดยรายได้ต่อเดือนนั้นต้องเป็นตัวเลขหกหลัก
- ขนาดของครอบครัว ขนาดครอบครัวของยัปปี้มักจะเป็นครอบครัวขนาดเล็ก ถ้าเป็นคู่สมรสยัปปี้มักจะมีบุตรห้าหรือมีเพียงคนเดียว โดยทั้งคู่ต้องเป็นผู้มีความรู้สูง รายได้ดีที่ตัดสินใจที่จะมีชีวิตร่วมกันเพื่อมีชีวิตที่ดีกว่า โดยรายได้ต่อครัวเรือนมักจะรวมกันและเป็นตัวเลขหกหลัก

2.2 พฤติกรรมความเป็นอยู่ และที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ในเมืองใหญ่

ได้มีนักวิจัยทำการสำรวจเบื้องต้นในพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่ในเมืองไทย โดยได้ตั้งสมมติฐานไว้เบื้องต้นว่า คนรุ่นใหม่ที่มีกำลังซื้อสูงน่าจะทำงานในเขตศูนย์กลางธุรกิจ (CBD: Central Business District) ของประเทศไทยซึ่งคือกรุงเทพมหานคร โดยเขตศูนย์กลางธุรกิจ อาจจะไม่มีแห่งเดียวแต่อาจย้ายศูนย์กลางไปตามสภาพเศรษฐกิจและสังคม สิ่งในกลุ่ม“คนรุ่นใหม่” ใช้จ่ายมากที่สุดก็คือ “ที่อยู่อาศัย” เนื่องจากเป็นสินค้าลงทุนระยะยาว ที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่จึงมีลักษณะคล้าย “รังนกอินทรีย์” อยู่ในเมือง อยู่ในที่สูงที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมใช้ชีวิตไฮเทคของยุคศตวรรษที่ 21 คอนโดในเมืองชั้นในจะเป็นสินค้าที่กลุ่ม “คนรุ่นใหม่” เหล่านี้มองหาในระยะทางที่ไม่ไกลจากที่ทำงานมากนักและจะต้องอยู่ใกล้แหล่งบันเทิงเรีงรมย์ และแหล่ง

นันทนาการทางด้านกีฬาไปพร้อมๆกัน การที่"คนรุ่นใหม่" ที่มีกำลังซื้อที่สูงมากขึ้นก็จะมีส่วนช่วยสร้างชีวิตให้กับ เขตศูนย์กลางธุรกิจ มากขึ้น กิจกรรมที่อยู่อาศัยก็จะเกิดขึ้นในเขตศูนย์กลางธุรกิจ

3. แนวคิดเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัย

3.1 หลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุผลและผลนั้นต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับบุคคลเฉพาะตัวและสภาพแวดล้อมทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย เพราะการเลือกที่อยู่อาศัยภายในเมืองใดเมืองหนึ่ง มักพิจารณาจาก 2 ปัจจัย ได้แก่⁹

1. การเข้าถึงแหล่งการจ้างงานและการติดต่อสัมพันธ์ด้านอื่นๆ ซึ่งวัดด้วยระยะเวลาที่ต้องใช้ในการเดินทาง

2. คุณภาพที่ตั้ง โดยพิจารณาจากชุมชนเพื่อนบ้านและสภาพแวดล้อมคุณภาพชุมชนที่อยู่อาศัยซึ่งจะแตกต่างกันไปตามรสนิยมแต่ละคน

Brian J.L Berry and Frank E. Horton กล่าวว่า ปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดการเลือกที่อยู่อาศัยมี 3 ประการ คือ

1. ราคาหรือค่าเช่าที่พักอาศัย
2. ชนิดของที่พักอาศัย
3. ที่ตั้งของที่พักอาศัย

ปัจจัยทั้ง 3 ประการ มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับเหตุผลส่วนตัวในการเลือกที่พักอาศัยของแต่ละบุคคล เช่น จำนวนเงินที่บุคคลพอใจที่จะใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับรายได้นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับสภาพสมรสและขนาดครอบครัวหรือวิถีทางในการดำเนินชีวิต ซึ่งมีผลต่อชนิดของชุมชนที่ต้องการจะอยู่ สถานที่ทำงาน รวมทั้งระยะทางจากบ้านไปยังแหล่งงาน

Brian Goodal กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยว่าผู้อยู่อาศัยจะพิจารณาคุณสมบัติ 3 ประการ

⁹ นันทิวัฒน์ พงษ์เจริญ, พฤติกรรมและการยอมรับของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูงในกรุงเทพมหานคร, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.

1. ลักษณะของบ้าน -ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว
2. ลักษณะของชุมชน- ผู้อยู่อาศัยมักเลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมคล้ายกับตนเอง

3. ความสัมพันธ์ของที่ตั้งนั้นๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ย่านการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง แต่ในทางปฏิบัติ ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. รายได้
2. การเข้าถึงแหล่งงาน
3. สภาพครอบครัว
4. ปัจจัยอื่นๆ

William Alonso (1966) อธิบายว่าการเลือกที่อยู่อาศัยจะพิจารณาปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ราคาของที่พักอาศัยซึ่งมีความสัมพันธ์กับรายได้ของผู้อยู่อาศัยและความสามารถในการจ่ายสำหรับที่พักอาศัยนั้น
2. รูปแบบของที่พักอาศัยที่เป็นที่พอใจของผู้อยู่อาศัยทั้งนี้จะต้องสัมพันธ์กับขนาดของครอบครัวแลสถานภาพสมรส
3. ที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจะสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและระยะห่างจากที่ทำงาน

3.2 หลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง

สำหรับแนวคิดการเลือกที่ตั้งพักอาศัยของผู้มีรายได้สูงนั้น มีข้อสรุปเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเลือกที่พักอาศัยของประชากรรายได้สูงดังนี้¹⁰

1. อรรถประโยชน์ของประชากรรายได้สูงเกิดจากการที่ได้มีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ใกล้ศูนย์กลาง ต้องการเสียเวลาเดินทางน้อยที่สุดและมีขนาดพื้นที่พักอาศัยใหญ่
2. ประชากรรายได้สูงมีเวลาเป็นข้อจำกัดในการเลือกแหล่งที่พักอาศัยประชากรกลุ่มนี้ต้องการจะลดเวลาที่เสียไปโดยเปล่าประโยชน์ซึ่งได้แก่เวลาเดินทางเพื่อเพิ่มเวลาที่จะต้องทำงานหรือพักผ่อน ประชากรรายได้สูงจะเลือกที่พักอาศัยอยู่ใกล้ศูนย์กลาง

¹⁰ ศุภฤกษ์ มัลลิกะมาลย์, แนวโน้มการพัฒนาเคหะการในเขตกรุงเทพมหานคร (ด้านตะวันออกและตะวันออกเฉียงเหนือ) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2524 หน้า 72 -103.

3. เพื่อให้ได้บรรดประโยชน์ที่ต้องการ ประชากรรายได้สูงยินดีที่จะอยู่ในที่พักอาศัยที่มีขนาดเล็กลง

4. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการณ์การอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง

4.1 ผลงานวิจัยเรื่อง "พฤติกรรมและการยอมรับของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูงในกรุงเทพมหานคร" วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จากการศึกษาเกี่ยวกับ พฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยที่มีต่อคอนโดมิเนียมระดับสูง พบว่า พฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญต่อที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน มีสิ่งอำนวยความสะดวก, และระบบรักษาความปลอดภัย ผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูงมีความประสงค์จะใช้คอนโดมิเนียมเป็นที่อยู่แบบถาวรและผู้อยู่อาศัยจำนวนหนึ่งยังใช้ประโยชน์เพื่อการพักผ่อน หรือการใช้ประโยชน์ในการทำงานส่วนหนึ่งด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อการพักผ่อน

4.2 ผลงานวิจัยเรื่อง "ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร" วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่ผู้มีรายได้สูงใช้ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัย เรียงลำดับตามความสำคัญ 5 ลำดับแรก คือ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) ราคาของห้องชุด 3) แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น 4) ระยะทางในการเดินทาง 5) ระยะทางในการไปทำงาน

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาพฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มวัยปีบริเวณสุวมวิท เขตวัฒนา เป็นการศึกษาลักษณะทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพโดยมีโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านพฤติกรรมการอยู่อาศัย ปัญหาในการอยู่อาศัย ในอาคารชุดของผู้มีรายได้สูงกลุ่มวัยปี จำนวน 4 โครงการ บริเวณสุวมวิท ในเขตวัฒนา โดยใช้การสำรวจในลักษณะของแบบสอบถาม (Questionnaire) และ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ซึ่งมีขั้นตอนและรายละเอียดวิธีการดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ขอบเขตทางด้านเนื้อหา
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
3. ขั้นตอนในการดำเนินการศึกษา
4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
5. การเก็บรวบรวมข้อมูล
6. การศึกษา วิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา

1. ขอบเขตทางด้านเนื้อหา

เนื้อหาที่จะทำการศึกษาในครั้งนี้ จะศึกษาใน 4 ประเด็นตามวัตถุประสงค์ คือ

1.1 การศึกษาลักษณะทางด้านเศรษฐกิจของกลุ่มวัยปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง เช่น ศักยภาพทางการเงิน, ความสามารถในการจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยบริเวณดังกล่าวว่ามีขนาดเท่าใด, มีรายจ่ายในการอยู่อาศัยอย่างไร, สอดคล้องต่อพฤติกรรมการอยู่อาศัยอย่างไร เป็นต้น

1.2 การศึกษาลักษณะทางด้านสังคมของกลุ่มวัยปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง เช่น สถานภาพ อายุ หน้าที่การงาน การใช้ชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง กับการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง มีความสอดคล้องหรือรายละเอียดเช่นไร

1.3 ศึกษาพฤติกรรมการอยู่อาศัยของกลุ่มวัยปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง เช่น การศึกษาเรื่องการใช้ชีวิตในอาคารชุดระดับราคาสูง ทั้งภายในห้องชุดที่เป็นพื้นที่ส่วนบุคคลและการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างภายในโครงการที่จัดเตรียมไว้ให้

1.4 การศึกษาปัญหาของกลุ่มยี่สิบปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง เพื่อทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นขณะที่พักอาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง

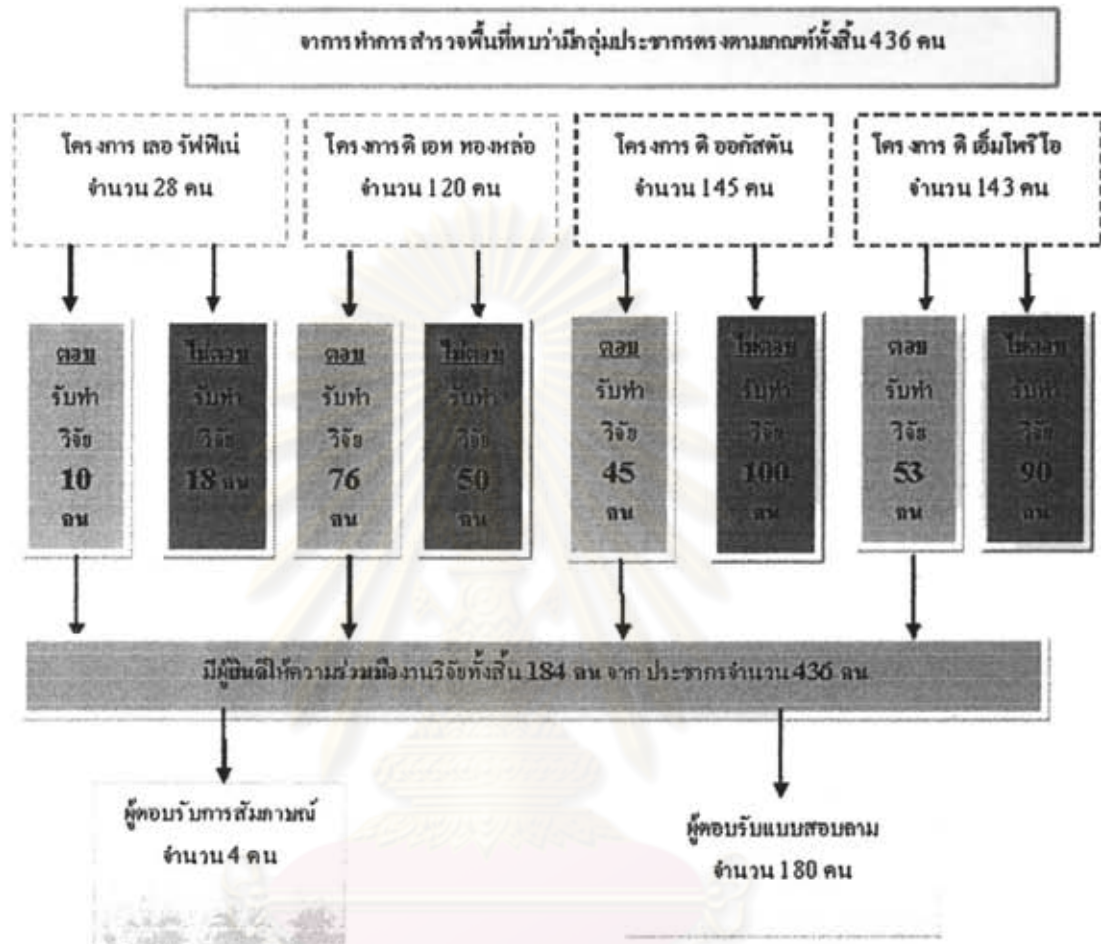
2. ประชากรและวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาในครั้งนี้ คือ ผู้อยู่อาศัยในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง บริเวณถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการเลอรัฟฟิเน่ สุขุมวิท 31, โครงการดิเอททองหล่อ, โครงการ ดิออกัสตัน สุขุมวิท 22, และโครงการดิเอ็มโพริโอ สุขุมวิท 24 ซึ่งโครงการทั้ง 4 นั้นเป็นโครงการที่มีราคาขายตารางเมตรละ 100,000 บาทขึ้นไป จากผู้ประกอบการอาคารชุดระดับราคาสูงบริเวณถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา จำนวน 4 บริษัท โดยประชากรเป็นผู้ซึ่งมีอายุ 25 ปี ถึง 45 ปี ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 436 คน ซึ่งมีคุณสมบัติสอดคล้องกับการวิจัยในครั้งนี้



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนผังที่ 3.1 ขั้นตอนแสดงการคัดเลือกกลุ่มประชากรในการทำวิจัย



เกณฑ์การพิจารณาที่ใช้ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างสำหรับงานวิจัย

จากกลุ่มประชากร ดังกล่าว ทางผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi- Stage Sampling) โดยมีขั้นตอนในการพิจารณากลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

1. การส่งจดหมายขอความร่วมมือในงานวิจัยในการขออนุญาตเข้าสัมภาษณ์หรือแจกแบบสอบถามให้แก่กลุ่มประชากรตามเกณฑ์ในแต่ละโครงการฯ ผ่านฝ่ายนิติบุคคลอาคารชุดฯ ทางผู้วิจัยต้องการขออนุญาตเข้าสัมภาษณ์หรือแจกแบบสอบถามต่อกลุ่มตัวอย่างโดยผ่านฝ่ายนิติบุคคลอาคารชุดฯ ของแต่ละโครงการฯ เพื่อขอให้ช่วยจัดส่งดำเนินการส่งจดหมายขอความร่วมมือโดยประสานงานไปยังบุคลากรดังนี้

- 1.1. คุณสถานีชัย รุ่งเรือง ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด โครงการ เถอ รัฟพีเน่ สุขุมวิท 31
- 1.2. คุณณัฐวงศ์ วงศ์ประทีป ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด โครงการ ดิ เอท ทองหล่อ

1.3. คุณสุชา คันธิตถิกวงศ์สา ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด โครงการ ดิ ออกัสตัน สุขุมวิท 22

1.4. คุณนพดล บุญทรง ตำแหน่ง ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด โครงการ ดิ เอ็มโพริโอ เฟลส สุขุมวิท 24

2. การตอบรับสำหรับการยินยอมเป็นตัวอย่งในการวิจัย ครั้งนี้ ในทั้ง 4 โครงการฯ ซึ่งเป็นการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยอาศัยเกณฑ์ทางด้านราคาขายของแต่ละโครงการฯต่อตารางเมตร, เกณฑ์ทางด้านอายุของกลุ่มประชากรผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงทั้ง 4 แห่ง

3. เมื่อได้รับผลตอบรับในการยินยอมให้ความร่วมมือในงานวิจัย ทางผู้วิจัยพบว่า มีผู้อยินยอมให้ความร่วมมือ จำนวนทั้งสิ้น 184 คน โดยยินยอมให้ความร่วมมือในลักษณะ การตอบแบบสอบถาม(Questionnaire) 180 คน และยินยอมให้สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) จำนวน 4 คน

4. เนื่องจากราคาขายของห้องชุดของทั้ง 4 โครงการฯนั้น มีราคาขายต่อตารางเมตรที่ใกล้เคียงกัน แต่เนื่องจากการตั้งราคาขายห้องชุดเริ่มต้นขั้นต่ำและราคาขายห้องชุดสูงสุดของแต่ละโครงการฯมีความแตกต่างกัน ทางผู้วิจัยจึงต้องนำราคาขายห้องชุดขั้นต่ำและราคาขายห้องชุดขั้นสูง ของทั้ง 4 โครงการฯมาหาค่าเฉลี่ย¹ ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ บริษัท เลข รัฟฟิเน่ 24 จำกัด. เอกสารข้อมูลโครงการ เลขรัฟฟิเน่ ชมพูนุท สุขุมวิท 31. 2553. บริษัท แปซิฟิก สตาร์ กรู๊ป จำกัด. เอกสารข้อมูลโครงการ ดิ เอท ทองหล่อ. 2553. บริษัท เมเจอร์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน). เอกสารข้อมูลโครงการ ดิ ออกัสตัน สุขุมวิท 22. 2553. บริษัท TCC Capital Land จำกัด. เอกสารข้อมูลโครงการ ดิ เอ็มโพริโอ เฟลส สุขุมวิท 24. 2553.

ตารางที่ 3.1 รายละเอียดราคาขายห้องชุดชั้นต่ำและชั้นสูงของทั้ง 4 โครงการฯ

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ราคาขายต่อตารางเมตร	ราคาเริ่มต้น	ราคาสูงสุด	ราคาขายชั้นต่ำโดยเฉลี่ย	ราคาขายชั้นสูงโดยเฉลี่ย
1	โครงการ เลอว์ฟีนิ่ ชมพูนุท สุขุมวิท 31	103,000.00	24,411,000.00	76,735,000.00		
2	โครงการ ดิเอท ทองหล่อ	150,000.00	10,050,000.00	81,000,000.00	12,350,250.00	51,703,750.00
3	โครงการ คิออกัสตัน	105,000.00	7,140,000.00	29,400,000.00		
4	โครงการ เดอะเอ็มโพริโอ เพลส	120,000.00	7,800,000.00	19,680,000.00		

5. หลังจากที่สามารถหาค่าเฉลี่ยราคาขายห้องชุดชั้นต่ำและราคาขายห้องชุดชั้นสูง ของทั้ง 4 โครงการฯแล้ว ทางผู้วิจัยจึงสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาคำนวณในการประมาณการรายได้ผู้ซื้อห้องชุดโดยใช้สูตรคำนวณ² ดังนี้

ประมาณการรายได้ของผู้ซื้อห้องชุดที่ราคาขายห้องชุดชั้นต่ำโดยเฉลี่ย

ราคาขายห้องชุดชั้นต่ำโดยเฉลี่ยของทั้ง 4 โครงการฯเท่ากับ	12,350,250.00 บาท
มูลค่าการดาวน์ห้องชุดที่ 20% เท่ากับ	2,470,050.00 บาท
มูลค่าการกู้กับธนาคารอีก 80% เท่ากับ	9,880,250.00 บาท
การผ่อนชำระกับธนาคารโดยประมาณการที่ล้านละ	8,500.00 บาท
ทางผู้กู้ต้องผ่อนชำระประมาณ (9.88X 8,500) เดือนละ	83,980.00 บาท
ทางผู้กู้ต้องมีรายได้ประมาณ 3 เท่าของการผ่อนชำระรายเดือนประมาณ	251,940 บาท

² โปรแกรมการคำนวณรายได้เพื่อการกู้ที่อยู่อาศัยของ ธนาคารออมสิน จำกัด (มหาชน), [ออนไลน์] แหล่งที่มา : http://properties.gsb.or.th/properties/calculate/calculate_prop.php (วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2554).

ประมาณการรายได้ของผู้ซื้อห้องชุดที่ราคาขายห้องชุดชั้นสูง โดยเฉลี่ย

ราคาขายห้องชุดชั้นสูงโดยเฉลี่ยของทั้ง 4 โครงการเท่ากับ	51,703,750.00 บาท
มูลค่าการดาวน์โหลดที่ 20% เท่ากับ	10,340,750.00 บาท
มูลค่าการกู้ยืมธนาคารอีก 80% เท่ากับ	41,363,000.00 บาท
การผ่อนชำระกับธนาคารโดยประมาณการที่ล้านละ	8,500.00 บาท
ทางผู้กู้ต้องผ่อนชำระประมาณ (41.36X 8,500) เดือนละ	351,560.00 บาท
ทางผู้กู้ต้องมีรายได้ประมาณ 3 เท่าของการผ่อนชำระรายเดือนประมาณ	1,054,680 บาท
ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้จะต้องมีรายได้ตั้งแต่	250,000 บาท

6. ในเบื้องต้นผู้วิจัยได้จัดส่งแบบสอบถามผ่านทางผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดของแต่ละโครงการ ดังนี้

6.1. จัดส่งแบบสอบถามให้แก่ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดโครงการ เลข รัชทิพย์ สุขุมวิท 31 เพื่อจัดส่งให้กับเจ้าของห้องชุดที่ยินดีให้ความร่วมมือในงานวิจัย จำนวน 10 ชุด

6.2. จัดส่งแบบสอบถามให้แก่ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดโครงการอาคารชุดพักอาศัย ดิเอท ทองหล่อเพื่อจัดส่งให้กับเจ้าของห้องชุดที่ยินดีให้ความร่วมมือในงานวิจัย จำนวน 76 ชุด

6.3. จัดส่งแบบสอบถามให้แก่ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดโครงการอาคารชุดพักอาศัย ดิเอท ทองหล่อเพื่อจัดส่งให้กับเจ้าของห้องชุดที่ยินดีให้ความร่วมมือในงานวิจัย จำนวน 45 ชุด

6.4. จัดส่งแบบสอบถามให้แก่ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดโครงการอาคารชุดพักอาศัย ดิเอท ทองหล่อ เพื่อจัดส่งให้กับเจ้าของห้องชุดที่ยินดีให้ความร่วมมือในงานวิจัย จำนวน 53 ชุด

7. เมื่อได้รับผลแบบสอบถามแล้วจึงนำข้อมูลมาตรวจสอบหากกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ส่วนบุคคล/ ต่อครัวเรือนประมาณ 250,000 บาท ขึ้นไปเพื่อนำมาคัดกรองข้อมูลอีกครั้ง

8. จากการคัดกรองข้อมูลกลุ่มตัวอย่างหลังได้ผลแบบสอบถามกลับมาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ ที่มีรายได้ส่วนบุคคล/ ต่อครัวเรือนประมาณ 250,000 บาท มีจำนวนทั้งสิ้น 102 คน ซึ่งต้องคัดกลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำแบบสอบถามออกเป็นจำนวน 78 คน

9. นำข้อมูลที่ได้รับจากแบบสอบถามมาใช้ในการสัมภาษณ์กับผู้ที่ยินยอมให้สัมภาษณ์ จำนวน 4 คน นำข้อมูลมาเปรียบเทียบและวิเคราะห์

3. ขั้นตอนในการดำเนินการศึกษา

3.1 การศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ

ได้จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี วิทยานิพนธ์ งานวิจัย เอกสารวิชาการ (Documentary Research) ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษาโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ, เอกสาร, บทความ, เว็บไซต์, และงานวิจัยทางด้านพฤติกรรม, ลักษณะของอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง, และข้อมูลด้านพฤติกรรมของยี่ห้อที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

3.2 การศึกษาข้อมูลทางด้านปฐมภูมิ ดำเนินการโดย

3.2.1 การสำรวจภาคสนาม (Field Survey Research)

ทางผู้วิจัยได้สำรวจข้อมูลของอาคารชุดระดับราคาสูง โดยอ้างอิงรายชื่อโครงการระดับราคาสูง จากผลวิจัยจาก บริษัท ซีบีริชาร์ด เอลลิส ในเบื้องต้น พบว่า อาคารชุดระดับราคาสูง บริเวณถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ, มีผู้เข้าพักอาศัย ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50, และทางผู้ประกอบการยินดีให้ข้อมูลทางด้านอายุของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดเบื้องต้นเพื่อการศึกษา ในครั้งนี้จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ เลข รัฟไฟน์ สุขุมวิท 31, โครงการดิ เอท ทองหล่อ, โครงการ ดิ ออกัสตัน สุขุมวิท 22, และโครงการ ดิ เอ็มไพริโอ สุขุมวิท 24 ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดระดับราคาสูงที่มีผู้เข้าพักอาศัยเกินร้อยละ 50, เป็นโครงการที่มีที่ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา, และมีผู้อยู่อาศัยอยู่ในเกณฑ์อายุ 25 ปี – 45 ปี ตามขอบเขตการวิจัย ซึ่งบุคคลที่ผู้วิจัยได้ติดต่อเพื่อขอข้อมูลอายุของประชากรในงานวิจัยเบื้องต้น มีรายละเอียด ดังนี้

- คุณสนธิชัย รุ่งเรือง ผู้จัดการฝ่ายนิติบุคคลอาคารชุด โครงการ เลข รัฟไฟน์ สุขุมวิท 31
- คุณสิทธิพร รัตนภรณ์ ผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน บริษัท เมเจอร์ เดเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โครงการ The Auguston sukhumvit 22
- คุณชลชาติ เมฆสุภา Vice President, Asset Development and Management โครงการ ดิ เอท ทองหล่อ
- คุณรุ่งเรือง วิโรจน์ชีวัน ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายขายโครงการ The Emporio Sukhumvit 2

ตารางที่ 3.2 การสำรวจข้อมูลภาคสนามเบื้องต้นสำหรับจำนวนกลุ่มตัวอย่าง"ยับยั้ง"

ลำดับ	ชื่อโครงการ	อายุ 26 ถึง 30	อายุ 31 ถึง 35	อายุ 36 ถึง 40	กลุ่มตัวอย่าง ช่วงอายุยับยั้ง	ยูนิตทั้งโครงการฯ
	เลข รหัสพีเน่					
1	สุขุมวิท 31	6	10	12	28	44
	ดิ เอ็มโพริ					
2	โอ เพลส	25	55	63	143	360
	ค็อกกัสตัน	18	52	75	145	269
3						
	ดิ เอท	10	45	65	120	196
4	ทองหล่อ					

ที่มาของข้อมูล: ฝ่ายนิติบุคคลอาคารชุดฯและเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลฝ่ายขายแต่ละโครงการฯ

4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้ที่ยินยอมให้เข้าสัมภาษณ์เชิงลึก และใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ตอบรับการสัมภาษณ์ โดยเป็นคำถามปลายปิดและปลายเปิด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ประเภทของเครื่องมือ

4.1.1 แบบสอบถาม - เป็นวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ยินยอมให้ความร่วมมือในการใช้แบบสอบถาม วิธีดังกล่าวนี้ช่วยลดขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งคำถามที่ใช้ในแบบสอบถามนั้นจะเป็นลักษณะคำถามปลายปิดเป็นส่วนใหญ่เพื่อง่ายสำหรับการวิเคราะห์ผลและได้ข้อมูลที่แน่นอน จะมีเพียงคำถามปลายเปิดเป็นบางข้อเพื่อให้ทราบรายละเอียดได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

4.1.2 แบบสัมภาษณ์- เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยมีการกำหนดจุดมุ่งหมายล่วงหน้า เพื่อนำมาขยายผลงานวิจัยในส่วนของข้อมูลเชิงลึก โดยผู้สัมภาษณ์สามารถขอร้องผู้ให้สัมภาษณ์ที่แจ้งในข้อสงสัยเพิ่มเติม ซึ่งอาจเป็นข้อมูลต่อเนื่อง ซึ่งผู้ที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ในครั้งนี้เป็นกลุ่มตัวอย่างของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงทั้ง 4โครงการฯที่ได้เลือกมา โดย

คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์นั้น จะมุ่งเน้นวัตถุประสงค์หลักในการศึกษาแต่เป็นข้อมูลเชิงลึกซึ่งไม่สามารถได้รับข้อมูลจากการเก็บแบบสอบถาม

ทางผู้วิจัยได้มีการแบ่งเนื้อหาของคำถามที่ใช้ในแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลผู้ให้สัมภาษณ์ ได้แก่ อายุ, สถานภาพ, ระดับการศึกษา, จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อยู่อาศัยด้วย, เป็นต้น

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ได้แก่ รายได้ส่วนตัว, ตำแหน่งหน้าที่การงาน, ระยะเวลาการทำงาน, ราคาของอาคารชุดที่อยู่อาศัย, ค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัย เป็นต้น

ส่วนที่ 3 ด้านพฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุด ได้แก่ เหตุผลในการเลือกอาคารชุด, รูปแบบห้องชุดที่อยู่อาศัย, งบประมาณในการตกแต่งภายในก่อนเข้าอยู่อาศัย, รูปแบบการตกแต่งที่ชอบ, การใช้เวลาในห้องชุดช่วงวันหยุด, รูปแบบการใช้พื้นที่ในห้องชุดในแต่ละส่วน, สิ่งที่ต้องมีในพื้นที่แต่ละส่วนของห้องชุด เป็นต้น

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุด ได้แก่ ปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุดในห้องชุด, ปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุดนอกห้องชุด

4.2 ขั้นตอนการจัดทำเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

4.2.1 กำหนดตัวแปรในประเด็นหลัก โดยใช้วิธีการศึกษาจากเอกสารต่างๆจากแนวคิดและทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

4.2.2 พิจารณาและความตรงด้านเนื้อหา(Content validity) โดยนำโครงสร้างของแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ที่ประกอบด้วยประเด็นหลัก และตัวแปรในแต่ละประเด็นดังกล่าวไปปรึกษาคณะอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาความถูกต้อง โดยเทียบกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยและวรรณคดีที่เกี่ยวข้อง(Literature)

4.2.3 สร้างข้อสอบถามในการสัมภาษณ์และในแบบสอบถามเพื่อจัดพิมพ์

4.2.4 นำแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามไปตรวจสอบด้านความตรงเชิงเนื้อหา(content validity) เพื่อให้อาจารย์ที่ปรึกษาพิจารณาโดยปรากฏว่า มีข้อคำถามหลายข้อต้องปรับปรุงก่อนจะไปทดลองกับกลุ่มตัวอย่าง

4.2.5 เมื่อปรับปรุงแบบสัมภาษณ์เรียบร้อยแล้วทางผู้วิจัยได้นำแบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง (Pretest) ที่เป็นเจ้าของห้องชุดผู้อยู่อาศัยอาคารชุด

ระดับราคาสูงแต่ไม่ใช่โครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงที่ได้รับเลือกให้เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวนทั้งสิ้น 10 ชุด แล้วนำกลับมาปรับปรุงอีกครั้ง

4.2.6 ปรับปรุงแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามให้เกิดความชัดเจนและสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย

4.2.7 จัดพิมพ์แบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างและแบบสอบถามจริงเพื่อเตรียมใช้สัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างในโครงการที่ได้เลือกทั้ง 4 แห่งต่อไป

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูลเพื่อการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้ ทางผู้วิจัยได้เริ่มต้นเก็บข้อมูลโดยใช้ระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 20 มกราคม 2554 ถึง 15 กุมภาพันธ์ 2554 โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามจากผู้พักอาศัยในโครงการฯ

การใช้แบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก ในแต่ละโครงการ ทางผู้วิจัยได้ทำการจัดส่งแบบสอบถามพร้อมจำหน่ายหน้าถึงผู้ยินยอมตอบรับแบบสอบถามตามหนังสือให้ความร่วมมือในการทำวิจัยตัวอย่างในแต่ละโครงการฯ ให้แก่ฝ่ายนิติฯ เนื่องจากมีระยะเวลาที่ค่อนข้างจำกัดเพียง สำหรับรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 โครงการ โดยได้จัดส่งแบบสอบถามจำนวน 180 ชุด ตั้งแต่วันที่ 20 มกราคม 2554 และนัดเก็บแบบสัมภาษณ์จากฝ่ายนิติบุคคล อาคารชุดฯ ในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2554 โดยใช้เวลาดังกล่าวทั้งสิ้นประมาณ 3 อาทิตย์

5.2 สำหรับการขอนัดเข้าสัมภาษณ์

กลุ่มตัวอย่างของแต่ละโครงการ จำนวน 4 ท่าน ทางผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้

5.2.1 โครงการ เลอ รัฟฟิเน่ ชมพูนุท สุขุมวิท 31 ได้ขอนัดพบที่ห้องชุดของผู้ให้สัมภาษณ์

5.2.2 โครงการอาคารชุดพักอาศัย ดี เอท ทองหล่อ โดยได้ขอนัดพบที่ร้านอาหาร นารา ที่เป็นร้านอาหาร ในส่วนของ retail ของอาคารชุดพักอาศัย ดี เอท ทองหล่อ เพื่อความสะดวกของผู้ให้สัมภาษณ์

5.2.3 โครงการอาคารชุดพักอาศัย ดี ออกัสตัน สุขุมวิท 22 โดยได้ขอนัดพบที่ร้านอาหารที่ห้างสรรพสินค้าเอ็มโพเรียมเพื่อความสะดวกของผู้ให้สัมภาษณ์



ตั้งแต่วันที่ ๑๖ กรกฎาคม ๒๕๖๓ เป็นต้นไป ผู้เรียนที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการลงทะเบียนเรียนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

๖.๒ การวิเคราะห์ข้อมูลที่มีผลต่อการเรียนการสอน

เพื่อตรวจสอบผลสัมฤทธิ์ของการเรียนการสอนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ผู้เรียนที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการลงทะเบียนเรียนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

๖.๑ การวิเคราะห์ข้อมูลที่มีผลต่อการเรียนการสอน

เพื่อตรวจสอบผลสัมฤทธิ์ของการเรียนการสอนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ผู้เรียนที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการลงทะเบียนเรียนในรายวิชาที่กำหนดของหลักสูตรปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

๖. การวิเคราะห์ข้อมูล

ฐานข้อมูลทางสถิติของระบบสารสนเทศ

๕.๒.๔ โครงการอาคารเรียน อาคารประกอบ ๒๕๖๓-๒๕๖๔ ปีงบประมาณ ๒๕๖๓

บทที่ 4

การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ผลการศึกษา

ผลการศึกษาจากการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกของกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้อยู่อาศัย ภายในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง บริเวณ สุขุมวิท เขตวัฒนา ทั้ง 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ เลอ รัฟฟิเน่ สุขุมวิท 31, โครงการดิเอท ทองหล่อ, โครงการ ดิออกัสตัน สุขุมวิท 22, และโครงการ ดิ เอ็มโพริโอ สุขุมวิท 24 ซึ่งเป็นการวิเคราะห์โดยใช้ 2 วิธี ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ - โดยจะสรุปเป็นรายงาน จากการวิเคราะห์แบบสอบถาม ซึ่งแสดงผลออกมาในรูปแบบตารางค่าความถี่และค่าร้อยละ
2. การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ จะเป็นการวิเคราะห์ผลข้อมูลโดยวิธีเชิงพรรณนา ซึ่งจะแสดงความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบรับการสัมภาษณ์แทนการทำแบบสอบถามโดยเนื้อหาที่สัมภาษณ์จะเกี่ยวเนื่องกับแบบสอบถามแต่จะแสดงความคิดเห็นในแต่ละประเด็นระบุรายละเอียดมากขึ้น

ทั้งนี้ การวิเคราะห์ข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพนั้น ทางผู้วิจัยจะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 ส่วน ตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย (บทที่ 1 หน้า 10) ซึ่งมีเนื้อหาดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มยัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูง
2. ลักษณะทางเศรษฐกิจและทางทางสังคมของกลุ่มยัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูง
3. ลักษณะพฤติกรรมการอยู่อาศัยของกลุ่มยัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูง
4. ปัญหาการอยู่อาศัยของกลุ่มยัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยสรุปเป็นรายงานจากแบบสอบถาม (Questionnaire)

1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มยัปีในอาคารชุดระดับราคาสูง

1.1 เพศ จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่พักอาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง ทั้ง 4 โครงการฯ แบ่งเป็นเพศชายร้อยละ 55.8 และเพศหญิงร้อยละ 44.12 จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 102 คน

ตารางที่ 4.1 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

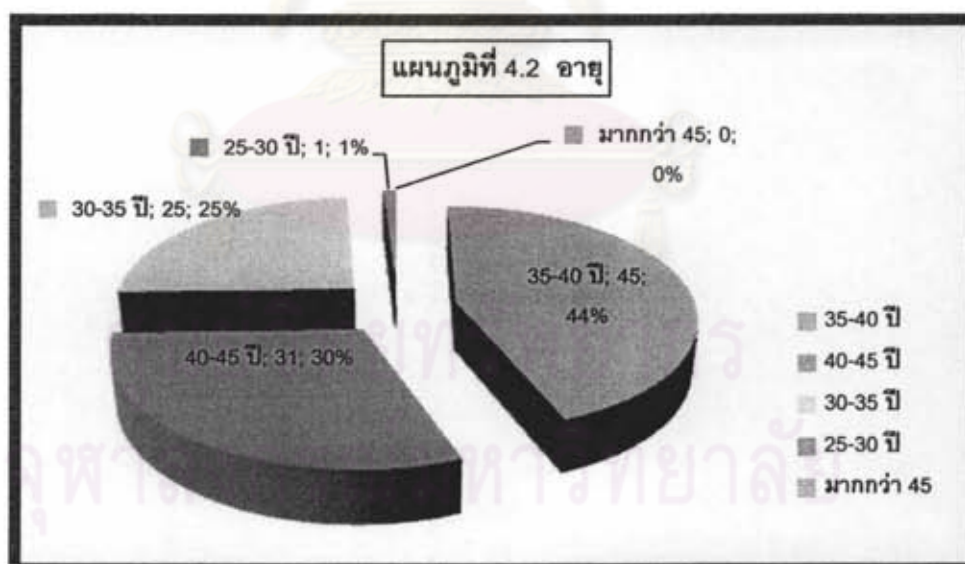
เพศ	จำนวนคน	ร้อยละ
ชาย	57	55.88
หญิง	45	44.12
รวม	102	100.00



1.2 อายุ จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ มีช่วงกลุ่มอายุ 35-40 ปี จำนวนร้อยละ 44.12 เป็นอันดับที่ 1 กลุ่มอายุ 40-45 ปี จำนวนร้อยละ 30.39 เป็นอันดับที่ 2 กลุ่มอายุ 30-35 ปี จำนวนร้อยละ 24.51 เป็นอันดับที่ 3 และกลุ่มอายุระหว่าง 25- 30 ปี จำนวนร้อยละ 1

ตารางที่ 4.2 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

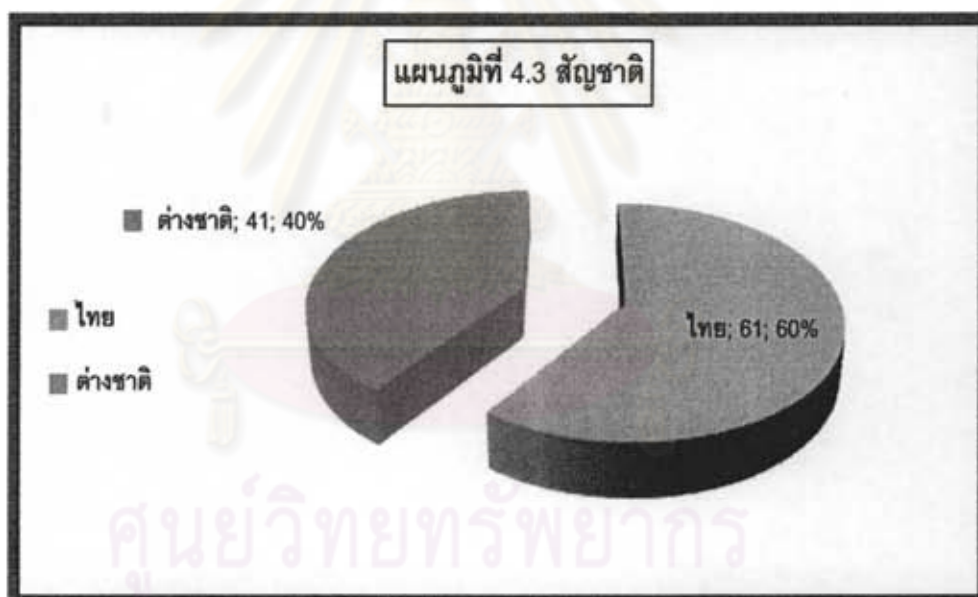
อายุ	จำนวนคน	ร้อยละ
35-40 ปี	45	44.12
40-45 ปี	31	30.39
30-35 ปี	25	24.51
25-30 ปี	1	1
มากกว่า 45	0	0
รวม	102	100.00



1.3 สัญชาติ จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่พักอาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการนั้นเป็นคนไทย จำนวนร้อยละ 59.80 มากที่สุด และชาวต่างชาติ จำนวนร้อยละ 40.20%

ตารางที่ 4.3 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัญชาติ

สัญชาติ	จำนวนคน	ร้อยละ
ไทย	61	59.80
ต่างชาติ	41	40.20
รวม	102	100.00

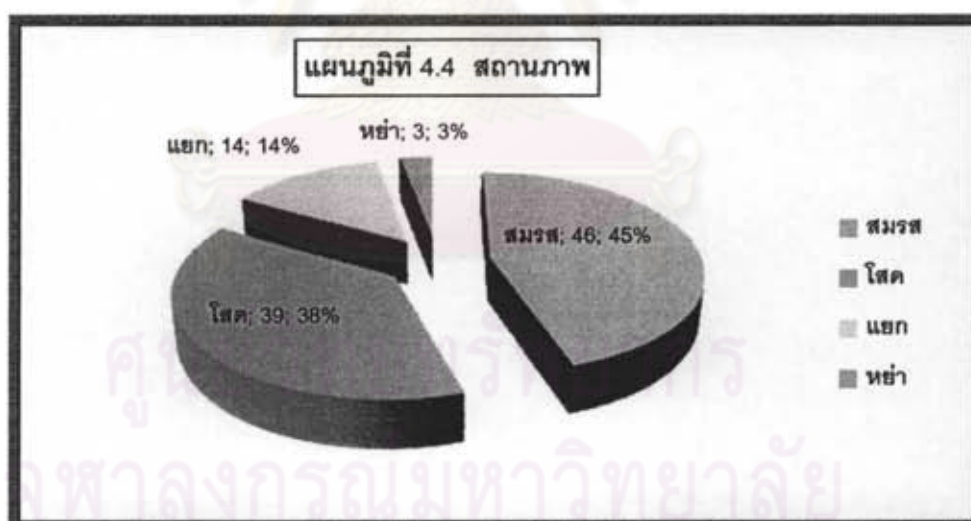


ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.4 สถานภาพ จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่พักอาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ สมรสแล้ว จำนวนร้อยละ 45.10 เป็นอันดับที่ 1 เป็นโสด จำนวนร้อยละ 38.24 เป็นอันดับที่ 2 แยกกันอยู่ จำนวนร้อยละ 13.73 เป็นอันดับที่ 3 และ หย่า จำนวนร้อยละ 2.94 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.4 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพ

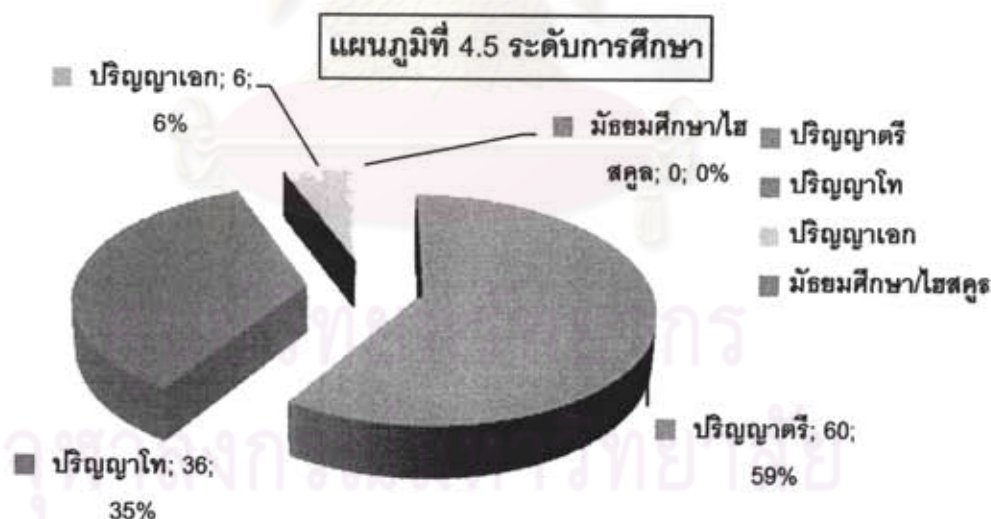
สถานภาพ	จำนวนคน	ร้อยละ
สมรส	46	45.10
โสด	39	38.24
แยก	14	13.73
หย่า	3	2.94
รวม	102	100.00



1.5 การศึกษาชั้นสูงสุด จากการศึกษา พบว่ากลุ่มยี่ปี่ที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ จำนวนร้อยละ 58.82 อยู่ในระดับปริญญาตรี และจบการศึกษาในระดับปริญญาโท จำนวนร้อยละ 35.29 จบการศึกษาปริญญาเอก จำนวนร้อยละ 5.88

ตารางที่ 4.5 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการศึกษาชั้นสูงสุด

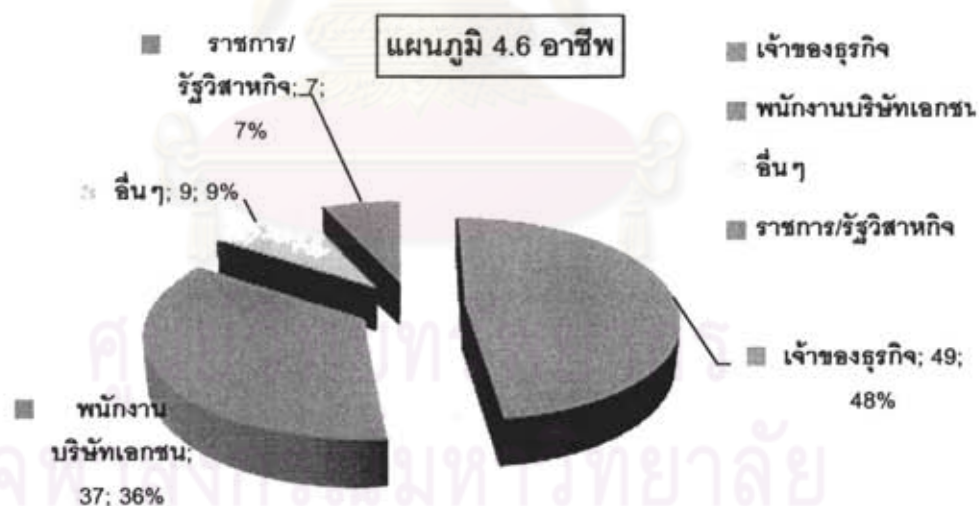
การศึกษาชั้นสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
ปริญญาตรี	60	58.82
ปริญญาโท	36	35.29
ปริญญาเอก	6	5.88
มัธยมศึกษา/ไฮสคูล	0	0.00
รวม	102	100.00



1.6 อาชีพ จากการศึกษา พบว่ากลุ่มวัยปีที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ ส่วนมากเป็น เจ้าของธุรกิจ จำนวนร้อยละ 48.04 รองลงมาทำงานในบริษัทเอกชน จำนวนร้อยละ 36.27 ทำอาชีพอื่นๆ จำนวนร้อยละ 8.82ทำงานราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวนร้อยละ 6.86

ตารางที่ 4.6 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวนคน	ร้อยละ
เจ้าของธุรกิจ	49	48.04
พนักงานบริษัทเอกชน	37	36.27
อื่นๆ	9	8.82
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	7	6.86
รวม	102	100.00



1.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัว จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ มีผู้ที่มีสมาชิกในครอบครัวอยู่อาศัยอยู่ด้วยทั้งสิ้นจำนวน ร้อยละ 75.00 อยู่อาศัยเพียงคนเดียว จำนวนร้อยละ 21.66 จำนวนสมาชิกที่อาศัยอยู่ด้วยเฉลี่ยประมาณ 3 คน ต่อ 1 ครอบครัว

ตารางที่ 4.7 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	จำนวนคน	ร้อยละ
มี	57	75.00
ไม่มี	45	21.66
รวม	102	99.99
เฉลี่ยจำนวน	3 คน	



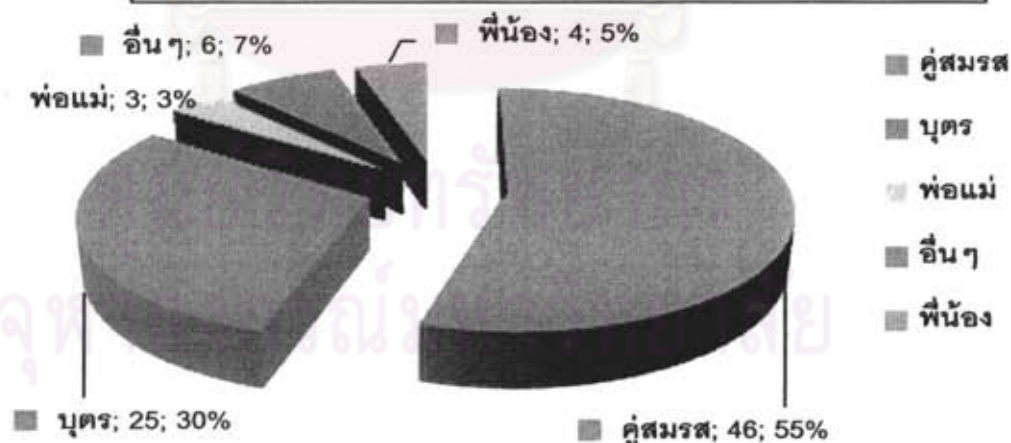
ศูนย์อสังหาริมทรัพย์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.8 สถานะของสมาชิกในครอบครัวที่อาศัยอยู่ร่วม จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างในปีที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ อาศัยอยู่กับคู่สมรส จำนวน ร้อยละ 54.76 อาศัยอยู่กับบุตร จำนวน ร้อยละ 29.76 อาศัยกับบุคคลอื่นๆ จำนวนร้อยละ 7.14 อาศัยอยู่กับพี่น้อง จำนวน ร้อยละ 4.76 อาศัยกับพ่อแม่ จำนวนร้อยละ 3.57

ตารางที่ 4.8 กลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานะของสมาชิกในครอบครัวที่อาศัยอยู่ร่วม

สถานะสมาชิกที่อาศัยอยู่ร่วม	จำนวน	ร้อยละ
คู่สมรส	46	54.76
บุตร	25	29.76
อื่นๆ	6	7.14
พี่น้อง	4	4.76
พ่อแม่	3	3.57
รวม	84	100.00

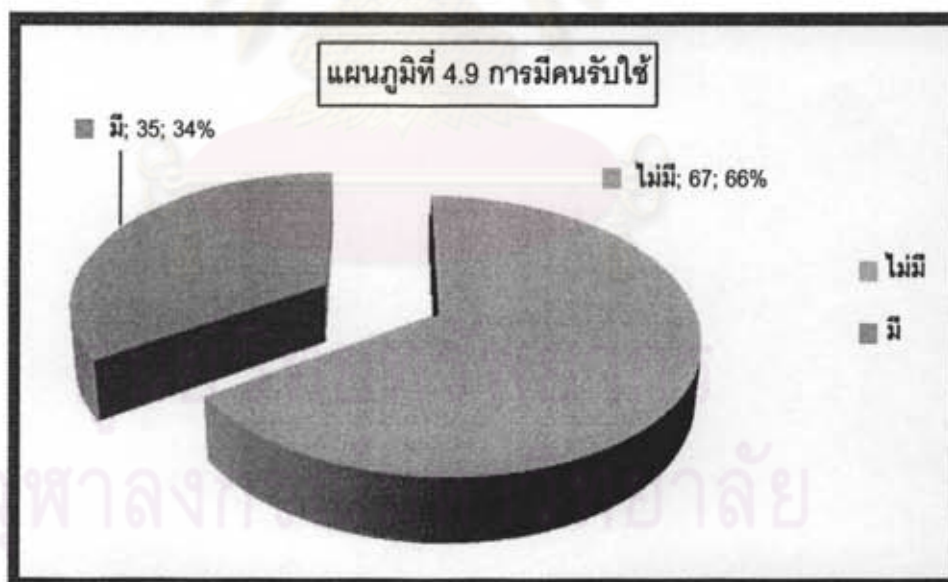
แผนภูมิที่ 4.8 ลักษณะความสัมพันธ์กับสมาชิกที่อยู่อาศัย



1.9 การมีคนรับใช้ส่วนตัว จากการศึกษา พบว่าในปีที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ ไม่มีคนรับใช้ส่วนตัว จำนวนร้อยละ 65.69 และมีคนรับใช้จำนวน ร้อยละ 34.31 ทั้งนี้ มีคนรับใช้ที่อาศัยอยู่ด้วยประมาณ 12 คน และเป็นแม่บ้านที่จ้างมาแบบไปเช้า-เย็นกลับจำนวน 23 คน

ตารางที่ 4.9 กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีคนรับใช้ส่วนตัว

คนรับใช้	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่มี	67	65.69
มี	35	34.31
รวม	102	100.00
อาศัยอยู่		12
ไม่ได้อาศัยอยู่		23



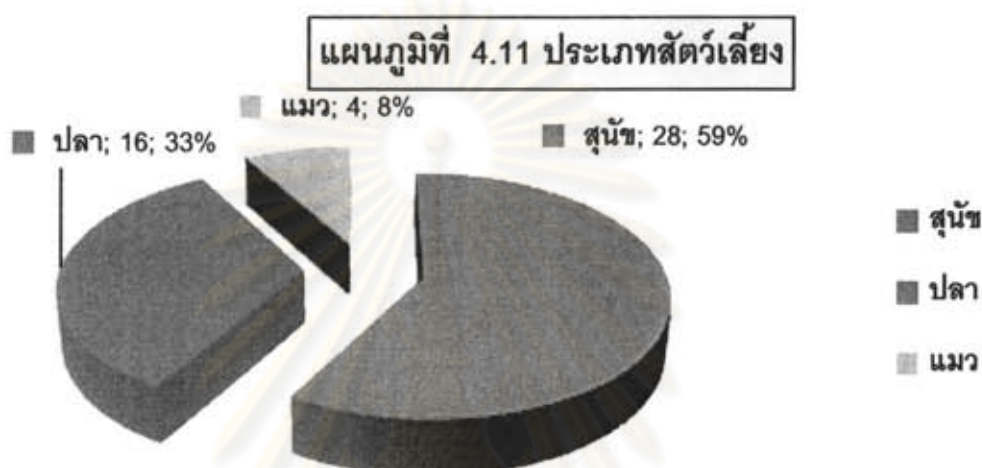
1.10 การเลี้ยงสัตว์ จากการศึกษา พบว่าในปีที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัย ระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ แบ่งเป็นผู้ที่ไม่เลี้ยงสัตว์ จำนวนร้อยละ 52.94 และมีการเลี้ยงสัตว์ จำนวนร้อยละ 47.06

ตารางที่ 4.10 กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการเลี้ยงสัตว์

สัตว์เลี้ยง	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่มี	54	52.94
มี	48	47.06
รวม	102	100.00
สุนัข	28	
ปลา	16	
แมว	4	



ทั้งนี้ ในจำนวนผู้มีสัต์ว์เลี้ยงจำนวนร้อยละ 47 นั้นแบ่งเป็นคนเลี้ยงสุนัข จำนวน 28 คน ซึ่งคิดเป็น จำนวนร้อยละ 59 เลี้ยงปลาจำนวน 16 คน คิดเป็นจำนวนร้อยละ 33 เลี้ยงแมว จำนวน 4 คน จำนวน ร้อยละ 8



1.11 การมีคนขับรดส่วนตัว จากการศึกษา พบว่าในปีที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯส่วนมาก ไม่มีคนขับรดส่วนตัวและขับรดไปทำงานเองจำนวนร้อยละ 73.53 ส่วนผู้ที่มีคนขับรดส่วนตัว มีจำนวนร้อยละ 26.47 แต่ไม่ได้พักอาศัยอยู่ด้วยกันจำนวน 19 คน มีเพียง 8 คนเท่านั้น ที่มีคนขับรดพักอาศัยด้วย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.11 กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีคนขับรด

คนขับรด	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่มี	75	73.53
มี	27	26.47
รวม	102	100.00
ไม่ได้อาศัยอยู่	19	
อาศัยอยู่	8	

แผนภูมิที่ 4.12 คนขับรด

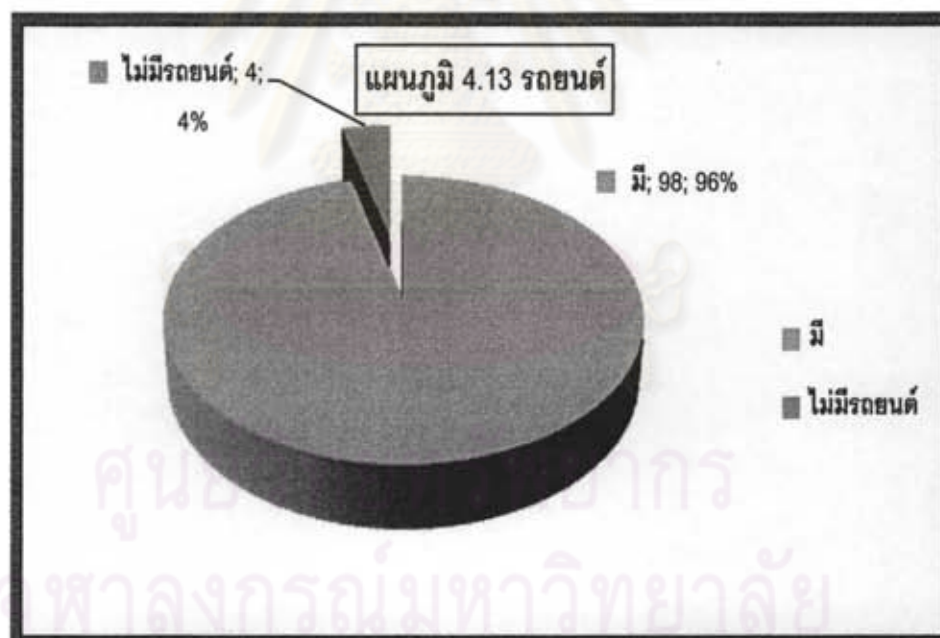


ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.12 การมียานพาหนะในครอบครอง จากการศึกษา กลุ่มตัวอย่างจำนวนร้อยละ 96.08 มีรถยนต์ในครอบครอง โดย เฉลี่ย 2 คันต่อ 1 คน และผู้ไม่มีรถยนต์ใช้ จำนวนร้อยละ 3.92 โดยพบว่าเป็นคนไทย 3 คน และเป็นชาวต่างชาติ 9 คน

ตารางที่ 4.12 กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมียานพาหนะ

รถยนต์	จำนวนคน	ร้อยละ
มี	98	96.08
ไม่มีรถยนต์	4	3.92
รวม	102	100.00
เฉลี่ย จำนวน / คน	2 คันต่อ/ คน	



1.13 ลักษณะการมีมือถือ กลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์มีโทรศัพท์มือถือใช้จำนวนร้อยละ 99.02 และไม่มีจำนวนร้อยละ 0.98 โดยมีคนละ 1 เครื่อง มือถือที่มีมากที่สุดคือ บีบี จำนวน 78 เครื่อง รองลงมาเป็น ไอโฟน 22 เครื่อง

ตารางที่ 4.13 กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับการมีมือถือ

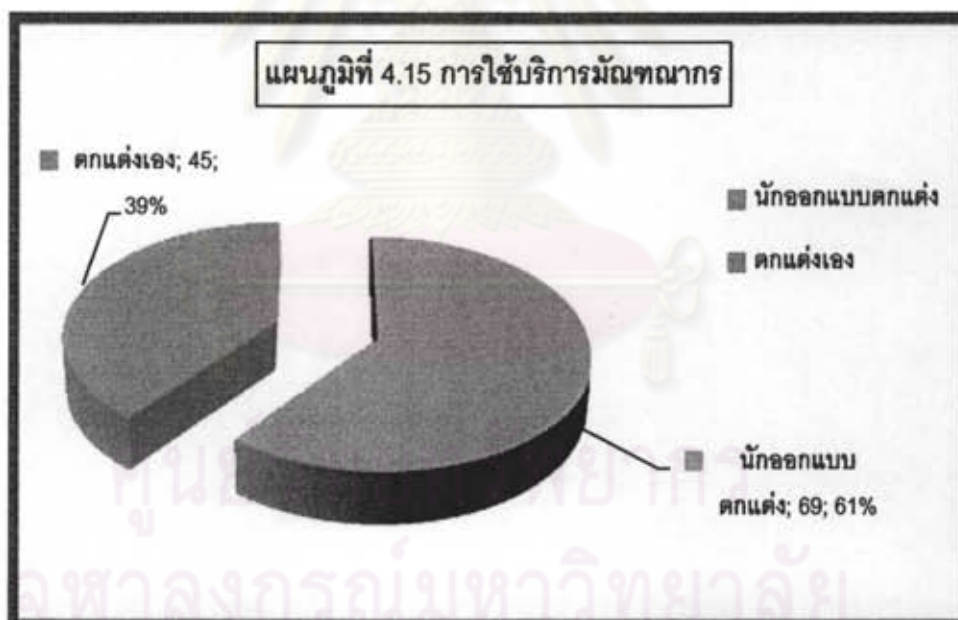
มือถือ	จำนวนคน	ร้อยละ
มี	101	99.02
ไม่มี	1	0.98
รวม	102	100.00
เฉลี่ยจำนวน	1 เครื่อง	
BB	78	
Iphone	22	
โนเกีย	1	



1.14 การตกแต่งห้องชุด จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากลุ่มนี้มีปีจะเลือกวิธีจ้างนักออกแบบตกแต่งภายใน จำนวนร้อยละ 60.53 และเลือกที่จะตกแต่งเอง จำนวนร้อยละ 39.47

ตารางที่ 4.14 กลุ่มตัวอย่างจำแนกเกี่ยวกับลักษณะการใช้บริการนักตกแต่งภายใน

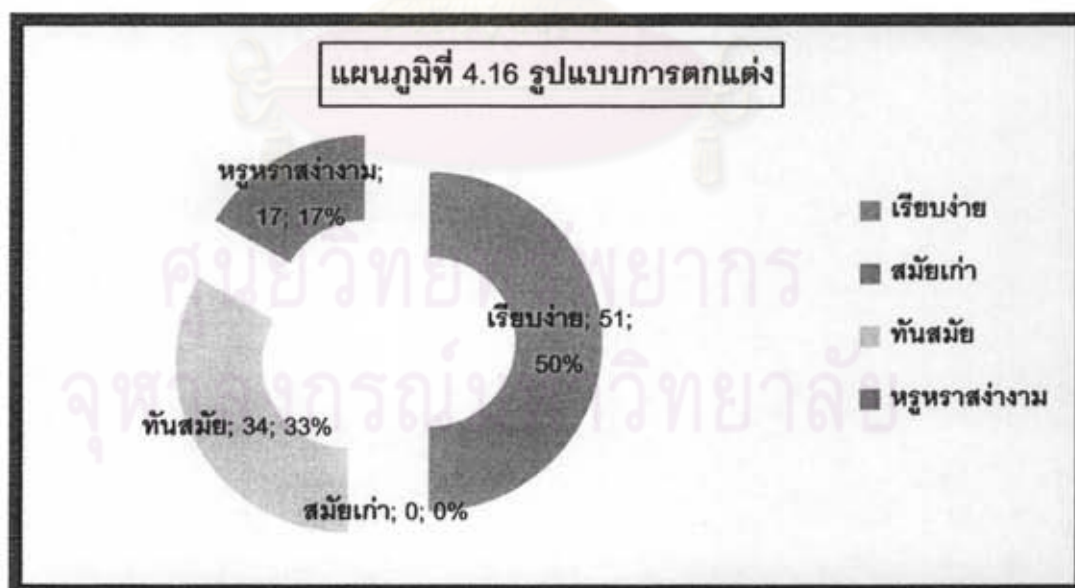
การตกแต่งห้องชุด	จำนวนคน	ร้อยละ
นักออกแบบตกแต่ง	69	60.53
ตกแต่งเอง	45	39.47
รวม	114	100.00
valid case	102	base on 114 answer



1.15 รูปแบบการตกแต่งที่ใช้ จากการศึกษา กลุ่มตัวอย่างจากการศึกษาพบว่า ยี่ห้อที่พัก อาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการฯ มีกลุ่มตัวอย่างจำนวนร้อยละ 50.00 เลือกรูปแบบการตกแต่งห้องชุดแบบเรียบง่าย (Contemporary) เป็นอันดับที่ 1 จำนวนร้อยละ 33.33 เลือกรูปแบบการตกแต่งห้องชุดแบบทันสมัย (Modern) เป็นอันดับที่ 2 จำนวนร้อยละ 16.67 เลือกรูปแบบการตกแต่งห้องชุดแบบหรรษาสง่างาม (Classic) เป็นอันดับที่ 3

ตารางที่ 4.15 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรูปแบบการตกแต่ง

รูปแบบการตกแต่ง	จำนวน	ร้อยละ
เรียบง่าย	51	50.00
ทันสมัย	34	33.33
หรรษาสง่างาม	17	16.67
สมัยเก่า	0	0.00
รวม	102	100.00

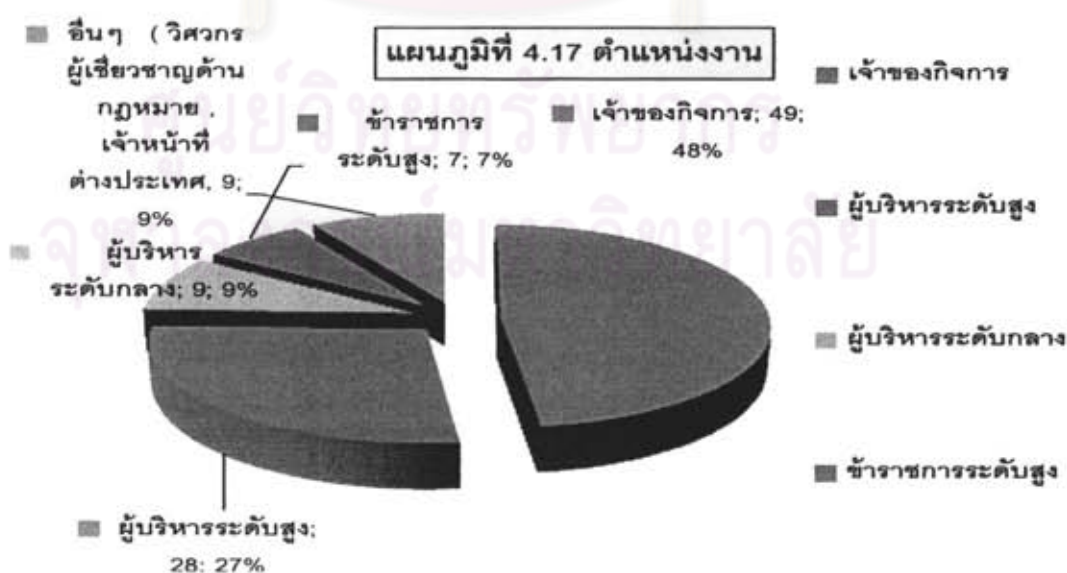


1.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มวัยปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง

2.1 ตำแหน่งหน้าที่การงาน จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยมีจำนวนร้อยละ 48.04 รองลงไปเป็นผู้มีตำแหน่งเป็นผู้บริหารระดับสูง จำนวนร้อยละ 27.45 อันดับสามเป็นผู้มีตำแหน่งผู้บริหารระดับกลางและตำแหน่งอื่นๆ (เช่น วิศวกร, ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย, เจ้าหน้าที่ต่างประเทศ, โปรแกรมเมอร์, ที่ปรึกษา เป็นต้น) ในสัดส่วนเท่าๆ กัน จำนวนร้อยละ 8.82 และมีผู้เป็นข้าราชการระดับสูง จำนวนร้อยละ 6.86

ตารางที่ 4.16 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับตำแหน่งหน้าที่การงาน

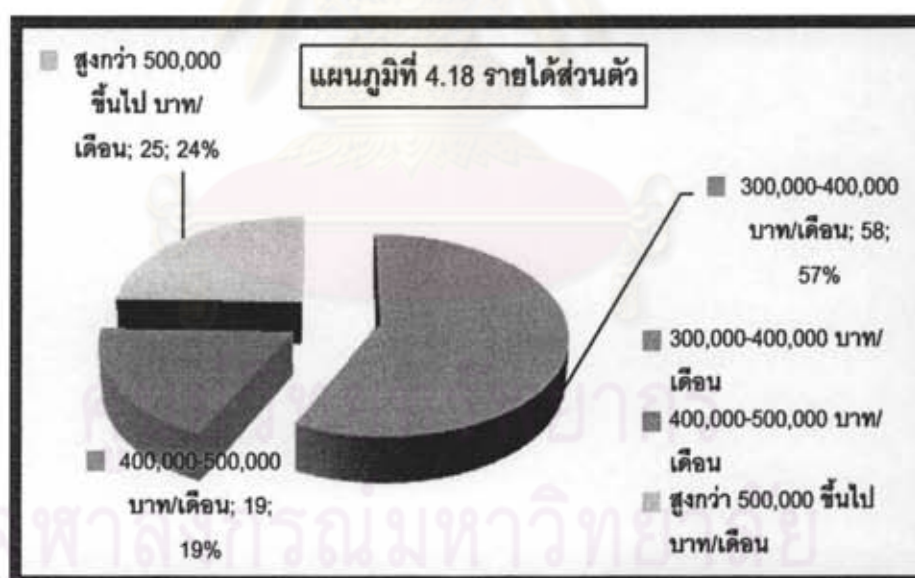
ตำแหน่งงาน	จำนวนคน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	49	48.04
ผู้บริหารระดับสูง	28	27.45
ผู้บริหารระดับกลาง	9	8.82
ข้าราชการระดับสูง	7	6.86
อื่นๆ	9	8.82
รวม	102	100.00



2.2 รายได้ส่วนตัวต่อเดือน จากการศึกษา พบว่าในปีที่พักอาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงทั้ง 4 โครงการจะมีรายได้ส่วนตัว 300,000-400,000 บาท/เดือน จำนวนร้อยละ 56.86 รายได้ 400,000-500,000 บาท/เดือน จำนวนร้อยละ 18.63 กลุ่มที่มีรายได้ สูงกว่า 500,000 ขึ้นไป บาท/เดือน มีจำนวนร้อยละ 24.51

ตารางที่ 4.17 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายได้ส่วนตัวต่อเดือน

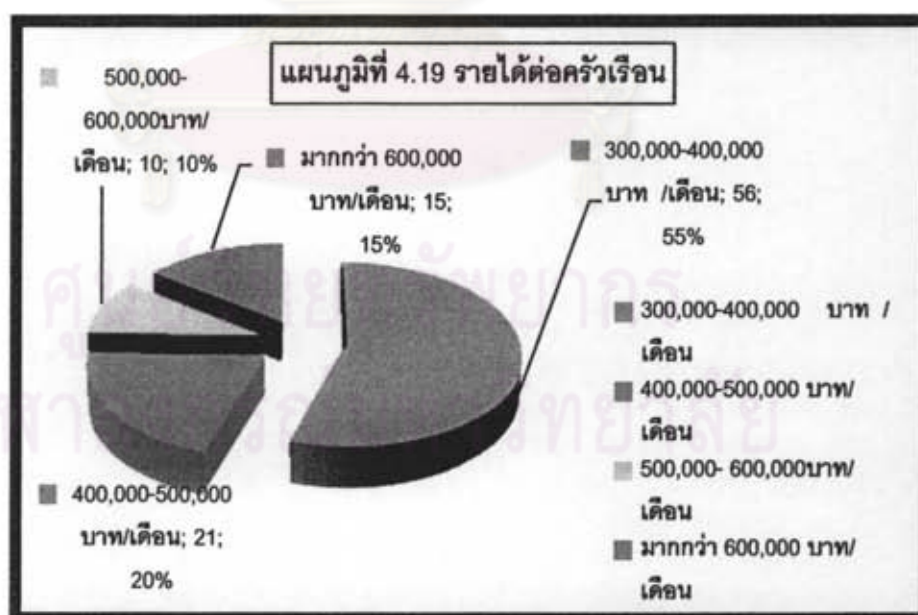
รายได้ส่วนตัว	จำนวนคน	ร้อยละ
300,000-400,000 บาท/เดือน	58	56.86
400,000-500,000 บาท/เดือน	19	18.63
สูงกว่า 500,000 ขึ้นไป บาท/เดือน	25	24.51
รวม	102	100.00



2.3 รายได้ครอบครัวต่อเดือน จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่าง มีรายได้ต่อครัวเรือนประมาณ 300,000-400,000 บาท/เดือน จำนวนร้อยละ 55 มากที่สุด มีรายได้ต่อครัวเรือน ประมาณ 400,000-500,000 บาท/เดือน จำนวนร้อยละ 21 เป็นอันดับที่ 2 มีรายได้ต่อครัวเรือนมากกว่า 600,000 บาท/เดือน จำนวนร้อยละ 15 เป็นอันดับที่ 3 และรายได้ต่อครัวเรือน 500,000- 600,000 บาท/เดือน จำนวนร้อยละ 10 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.18 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรายได้ครอบครัวต่อเดือน

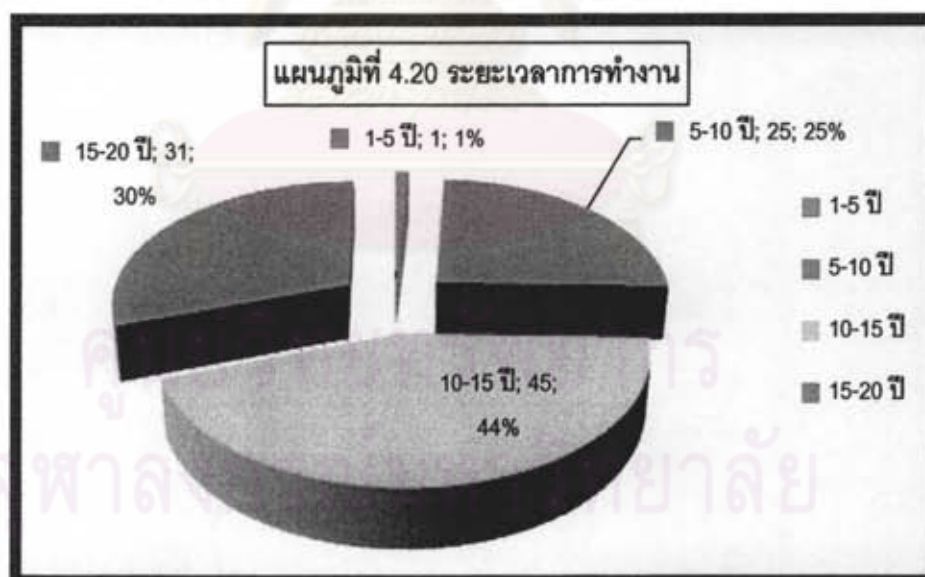
รายได้ครอบครัว	จำนวนคน	ร้อยละ
300,000-400,000 บาท /เดือน	56	55
400,000-500,000 บาท/เดือน	21	21
500,000- 600,000บาท/เดือน	10	10
มากกว่า 600,000 บาท/เดือน	15	15
รวม	102	100.00



2.4 ระยะเวลาการทำงาน จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้ทำงานมาแล้วเป็นเวลา 10-15 ปี จำนวน ร้อยละ 44.12 เป็นอันดับหนึ่ง ได้ทำงานมาแล้วเป็นเวลา 15-20 ปี จำนวนร้อยละ 30.39 เป็นอันดับที่ 2 ได้ทำงานมาแล้วเป็นเวลา 5-10 ปี จำนวนร้อยละ 24.51 เป็นอันดับที่ 3 และ ทำงานมาแล้วเป็นเวลา 1-5 ปี จำนวนร้อยละ 0.98

ตารางที่ 4.19 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับระยะเวลาการทำงาน

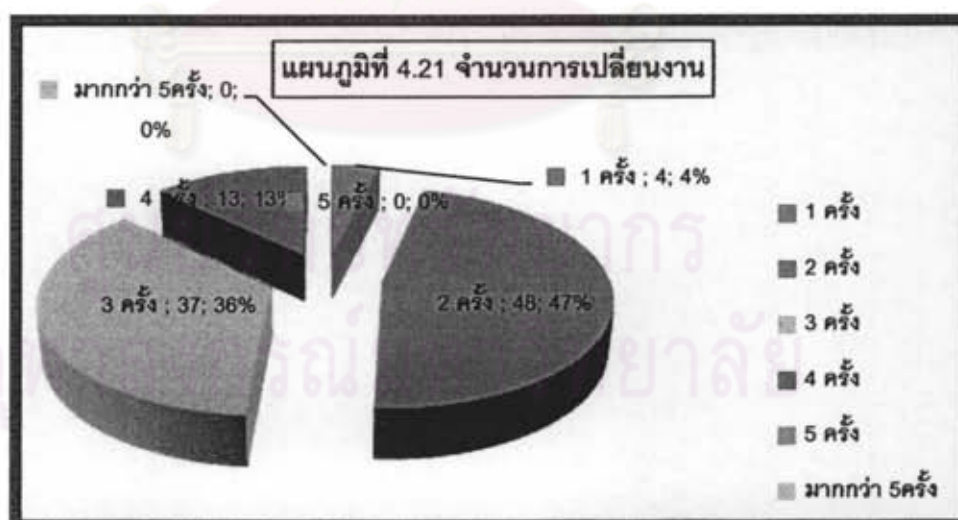
ระยะเวลาการทำงาน	จำนวนคน	ร้อยละ
1-5 ปี	1	0.98
5-10 ปี	25	24.51
10-15 ปี	45	44.12
15-20 ปี	31	30.39
รวม	102	100.00



2.5 จำนวนการเปลี่ยนงานตั้งแต่จบการศึกษา จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่าง เปลี่ยนงานมาแล้วจำนวน 2 ครั้ง จำนวนร้อยละ 47.06 เป็นอันดับหนึ่ง เปลี่ยนงานจำนวน 3 ครั้ง จำนวนร้อยละ 36.27 เป็นอันดับที่ 2 เปลี่ยนงานมาแล้ว 4 ครั้ง จำนวนร้อยละ 12.75 เป็นอันดับที่ 3 เปลี่ยนงานมาแล้ว 1 ครั้ง จำนวน ร้อยละ 3.92 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.20 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนการเปลี่ยนงาน

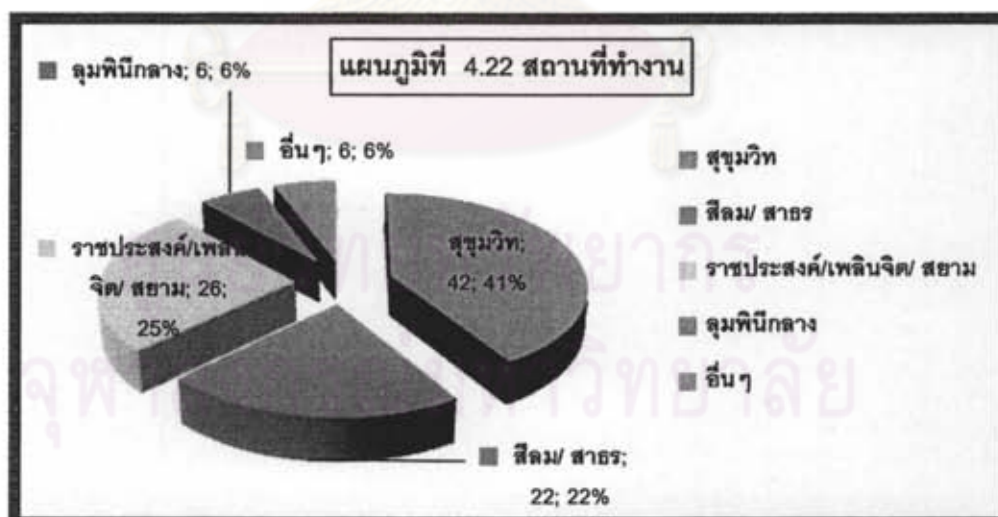
จำนวนการเปลี่ยนงาน	จำนวนคน	ร้อยละ
2 ครั้ง	48	47.06
3 ครั้ง	37	36.27
4 ครั้ง	13	12.75
1 ครั้ง	4	3.92
5 ครั้ง	0	0.00
มากกว่า 5 ครั้ง	0	0.00
รวม	102	100.00%



2.6 สถานที่ทำงาน จากการศึกษา สถานที่ทำงานของกลุ่มตัวอย่างจะอยู่แถวย่านศูนย์กลางธุรกิจหรือไม่ไกลจากที่พัก ซึ่งบริเวณดังกล่าวได้แก่ สุขุมวิท จำนวนร้อยละ 41, ราชประสงค์/เพลินจิต/สยาม จำนวนร้อยละ 25, สีลม/สาทร จำนวนร้อยละ 22 กลุ่มพินิจกลางและที่อื่นๆ จำนวนร้อยละ 6 เท่าๆกัน เป็นอันดับสุดท้าย

ตารางที่ 4.21 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับที่ตั้งที่ทำงาน

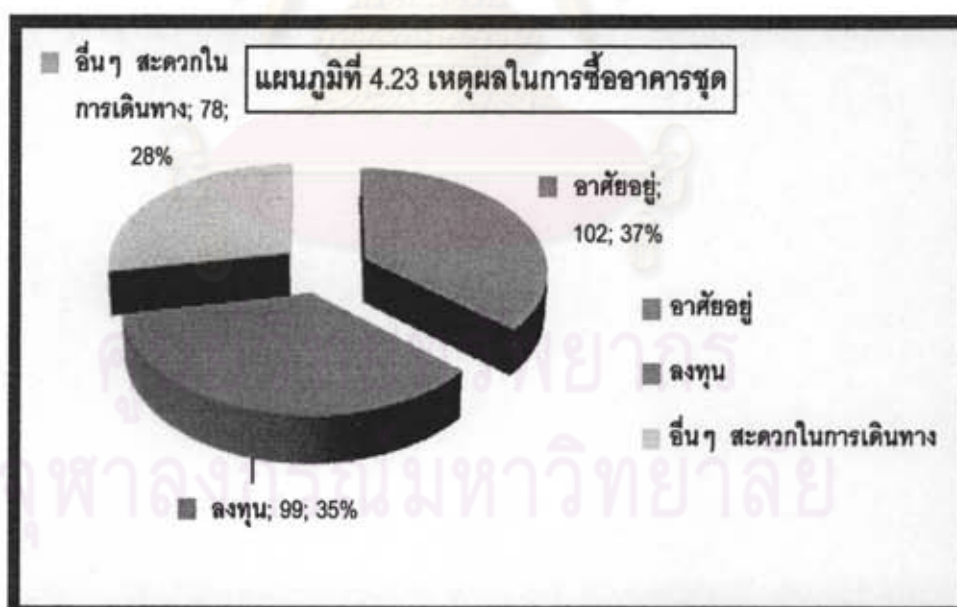
ที่ตั้งที่ทำงาน	จำนวนคน	ร้อยละ
สุขุมวิท	42	41
สีลม/ สาทร	22	22
ราชประสงค์/เพลินจิต/ สยาม	26	25
กลุ่มพินิจกลาง	6	6
อื่นๆ	6	6
รวม	102	100



2.7 เหตุผลในการซื้อคอนโดมีเนียมในปัจจุบัน จากการศึกษา พบว่า เหตุผลในการซื้อคอนโด ส่วนมากจะซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย จำนวนร้อยละ 36.56 เป็นอันดับที่ 1 ซื้อเพื่อการลงทุน จำนวนร้อยละ 35.48 เป็นอันดับที่ 2 และซื้อเนื่องจากเหตุผลอื่นๆ เช่น เลือซื้อ เพราะต้องการอยู่ใกล้ที่ทำงาน และสะดวกในการเดินทางไปทำงาน จำนวนร้อยละ 27.96

ตารางที่ 4.22 เหตุผลในการซื้ออาคารชุดพักอาศัย

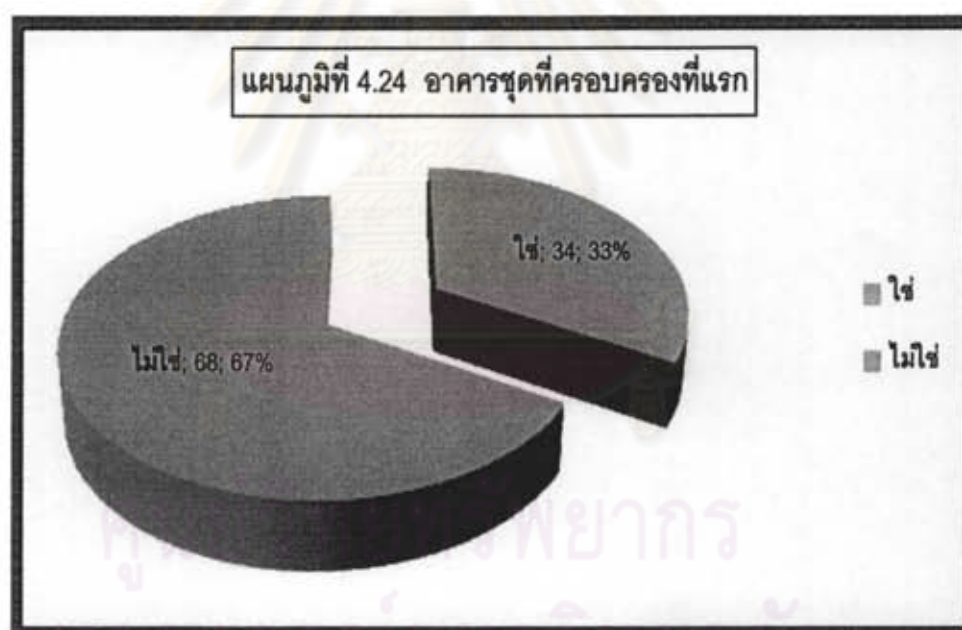
เหตุผลในการซื้ออาคารชุดพักอาศัย	จำนวนคน	ร้อยละ
อาศัยอยู่	102	36.56
ลงทุน	99	35.48
อื่นๆ สะดวกในการเดินทาง	78	27.96
รวม	279	100.00
Valid case	102	Base on 279 answers



2.8 ซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอสังหาริมทรัพย์ครั้งแรก จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างไม่ได้ ซื้อคอนโดมิเนียมอสังหาริมทรัพย์ครั้งแรก จำนวนร้อยละ 66.67 มากที่สุด และมีจำนวนร้อยละ 33.33 ที่คอนโดปัจจุบันเป็นการซื้ออสังหาริมทรัพย์ครั้งแรก

ตารางที่ 4.23 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอสังหาริมทรัพย์

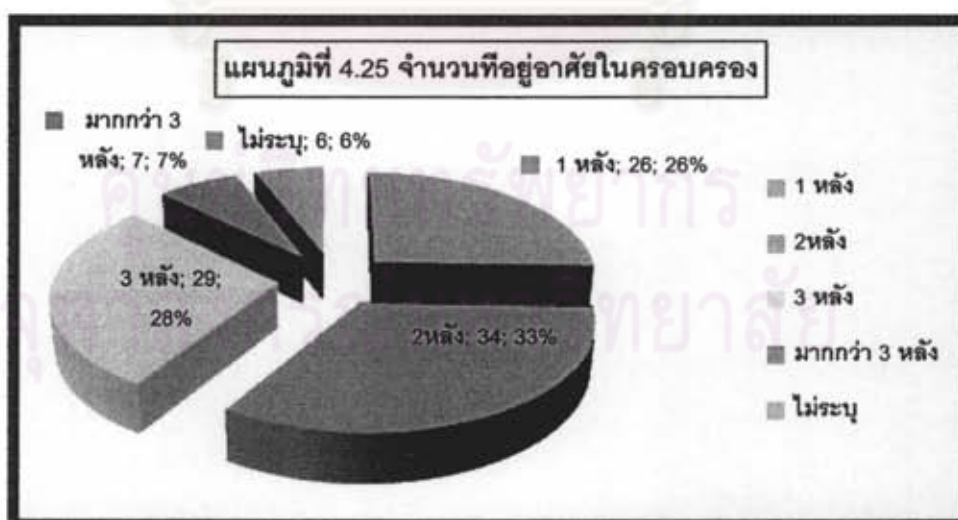
คอนโดหลังแรกหรือไม่	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่ใช่	68	66.67
ใช่	34	33.33
รวม	102	100.00



2.9 จำนวนที่อยู่อาศัยในครอบครัว จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีที่อยู่อาศัยในครอบครัว 2 หลัง มีจำนวนร้อยละ 33.33 เป็นอันดับที่ 1 ผู้มีที่อยู่อาศัยในครอบครัว 3 หลัง จำนวนร้อยละ 28.43 เป็นอันดับที่ 2 ผู้มีที่อยู่อาศัยในครอบครัว 1 หลัง มีจำนวนร้อยละ 25.49 เป็นอันดับที่ 3 ผู้มีที่อยู่อาศัยในครอบครัว มากกว่า 3 หลัง จำนวนร้อยละ 6.86 เป็นอันดับที่ 4 และมีผู้ไม่ประสงค์ที่จะระบุจำนวนร้อยละ 5.88

ตารางที่ 4.24 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวนที่อยู่อาศัยในครอบครัว

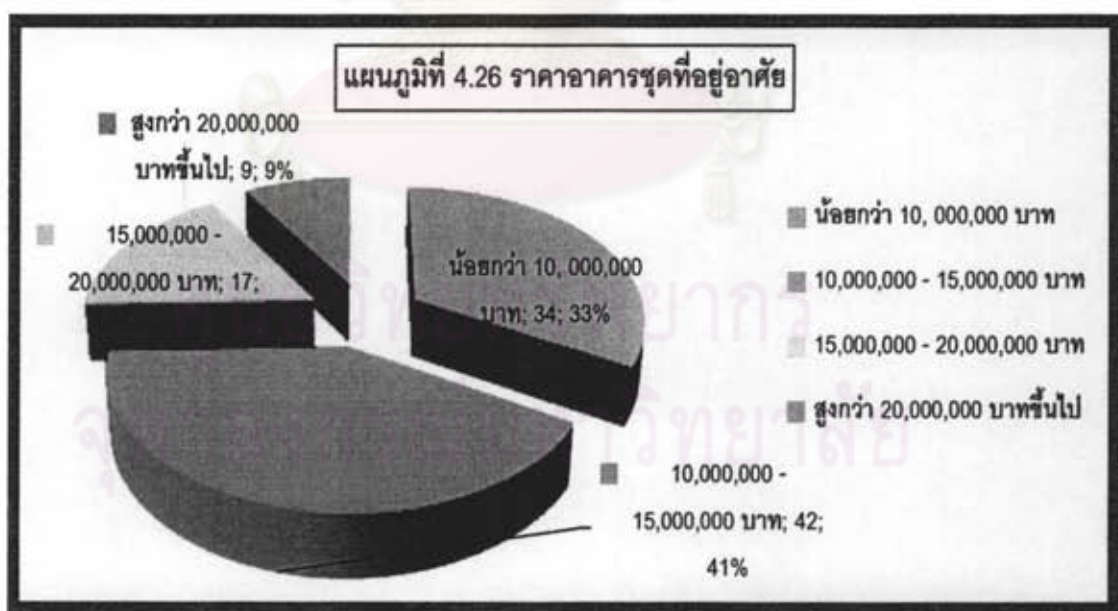
จำนวนที่อยู่อาศัยในครอบครัว	จำนวนคน	ร้อยละ
2 หลัง	34	33.33
3 หลัง	29	28.43
1 หลัง	26	25.49
มากกว่า 3 หลัง	7	6.86
ไม่ระบุ	6	5.88
รวม	102	100.00



2.10 ราคาของคอนโดมิเนียมที่ซื้อต่อหน่วย จากการศึกษ พบว่า ราคาของคอนโดที่กลุ่มตัวอย่างซื้ออยู่ในช่วงราคา 10,000,000 - 15,000,000 บาท จำนวนร้อยละ 41.18 เป็นอันดับ 1 ราคาน้อยกว่า 10,000,000 บาท จำนวนร้อยละ 33.33 เป็นอันดับ 2 ราคา 15,000,000 - 20,000,000 บาท จำนวนร้อยละ 16.67 เป็นอันดับที่ 3 และราคา สูงกว่า 20,000,000 บาทขึ้นไป จำนวนร้อยละ 8.82 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.25 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับราคาของคอนโดมิเนียมที่ซื้อต่อหน่วย

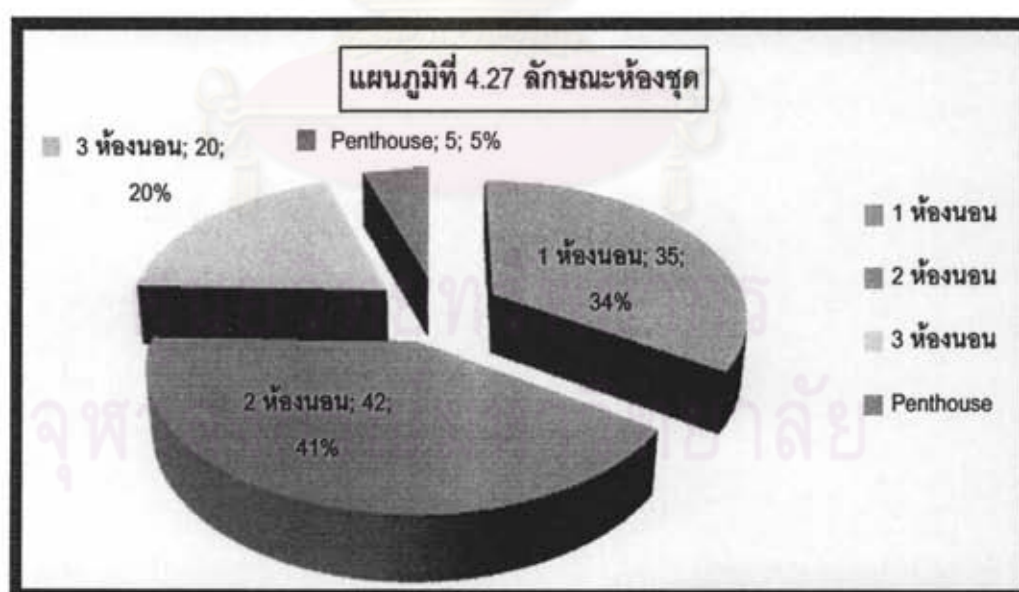
ราคาคอนโดมิเนียม/ หน่วย	จำนวนคน	ร้อยละ
10,000,000 - 15,000,000 บาท	42	41.18
น้อยกว่า 10,000,000 บาท	34	33.33
15,000,000 - 20,000,000 บาท	17	16.67
สูงกว่า 20,000,000 บาทขึ้นไป	9	8.82
รวม	102	100.00



2.11 **รูปแบบห้องชุด** จากการศึกษา พบว่า รูปแบบห้องชุดที่กลุ่มตัวอย่างอยู่อาศัยมากที่สุด คือ ห้องชุดขนาด 2 ห้องนอน จำนวนร้อยละ 41.18 เป็นอันดับ 1 ห้องชุดที่กลุ่มตัวอย่างอยู่อาศัยเป็นอันดับ 2 คือห้องชุด 1 ห้องนอน จำนวนร้อยละ 34.31 ห้องชุดที่กลุ่มตัวอย่างอยู่อาศัยเป็นอันดับ 3 คือห้องชุด 3 ห้องนอน จำนวนร้อยละ 19.61 และ ห้องชุด Penthouse มีผู้อยู่อาศัยจำนวนร้อยละ 4.90 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.26 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับรูปแบบห้องนอน/ห้องชุด

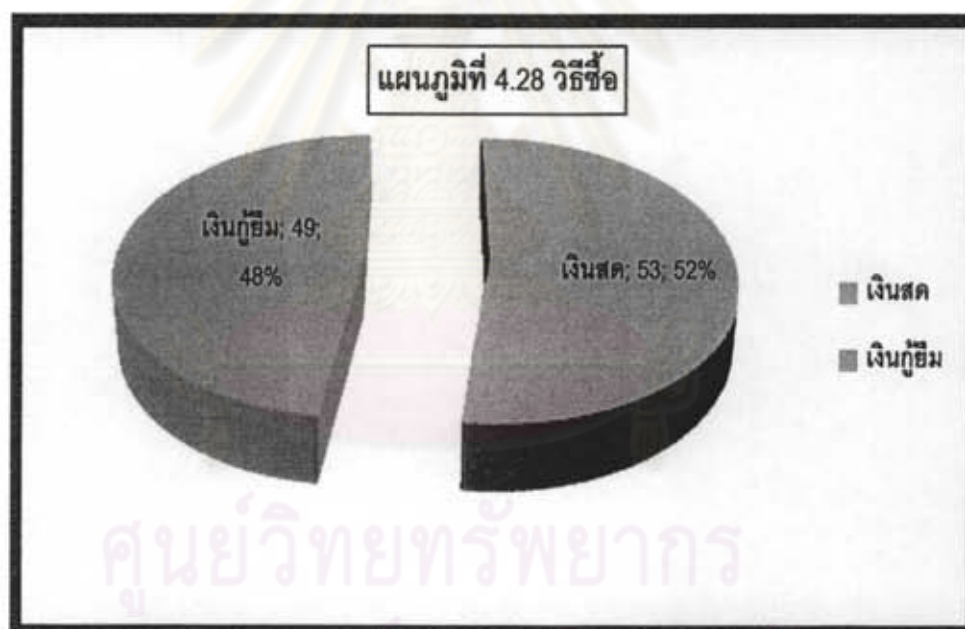
รูปแบบห้องนอน/ ห้องชุด	จำนวนคน	ร้อยละ
2 ห้องนอน	42	41.18
1 ห้องนอน	35	34.31
3 ห้องนอน	20	19.61
Penthouse	5	4.90
รวม	102	100.00



2.12 วิธีการซื้อคอนโดมีเนียม จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างนิยมซื้อเป็นเงินสดเป็น จำนวนร้อยละ 51.96 และมีผู้ซื้อเป็นเงินกู้ยืม จำนวนร้อยละ 48.04

ตารางที่ 4.27 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับวิธีการซื้อคอนโดมีเนียม

วิธีซื้อ	จำนวนคน	ร้อยละ
เงินสด	53	51.96
เงินกู้ยืม	49	48.04
รวม	102	100.00

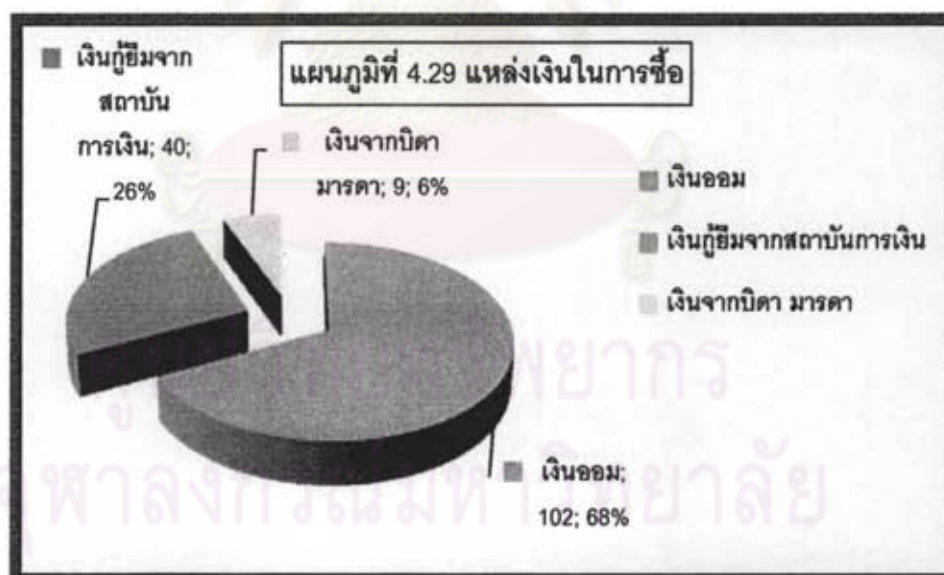


ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2.13 แหล่งเงินในการซื้อ จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่าง จำนวนร้อยละ 67.55 ใช้เงินออมจากรายได้ใน การซื้อ โดยมีผู้กู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวนร้อยละ 26.49 และใช้เงินจากบิดามารดา จำนวนร้อยละ 5.96

ตารางที่ 4.28 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับแหล่งเงินในการซื้อ

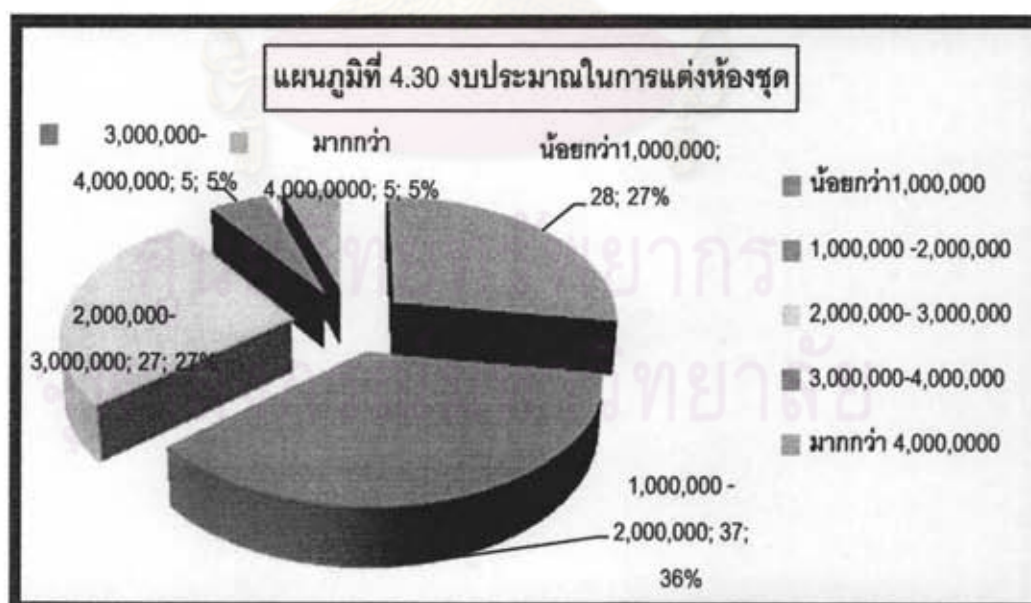
แหล่งเงินในการซื้อ	จำนวนคน	ร้อยละ
เงินออม	102	67.55
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	40	26.49
เงินจากบิดา มารดา	9	5.96
รวม	151	100.00
Valid case	102	Based on 151 answer



2.14 งบประมาณในการตกแต่งห้องชุดเพิ่มเติม จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้งบประมาณในการตกแต่งห้องชุดเพิ่มเติม 1,000,000 -2,000,000 จำนวนร้อยละ 36.27 เป็นอันดับที่ 1 ห้องชุดที่กลุ่มตัวอย่างใช้งบประมาณในการตกแต่งห้องชุดเพิ่มเติมน้อยกว่า 1,000,000 บาท จำนวนร้อยละ 27.45 มีมากเป็นอันดับ 2 ห้องชุดที่กลุ่มตัวอย่างใช้งบประมาณในการตกแต่งห้องชุดเพิ่มเติม 2,000,000- 3,000,000 จำนวนร้อยละ 26.47 มีมากเป็นอันดับ 3

ตารางที่ 4.29 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับงบประมาณในการตกแต่งห้องชุด

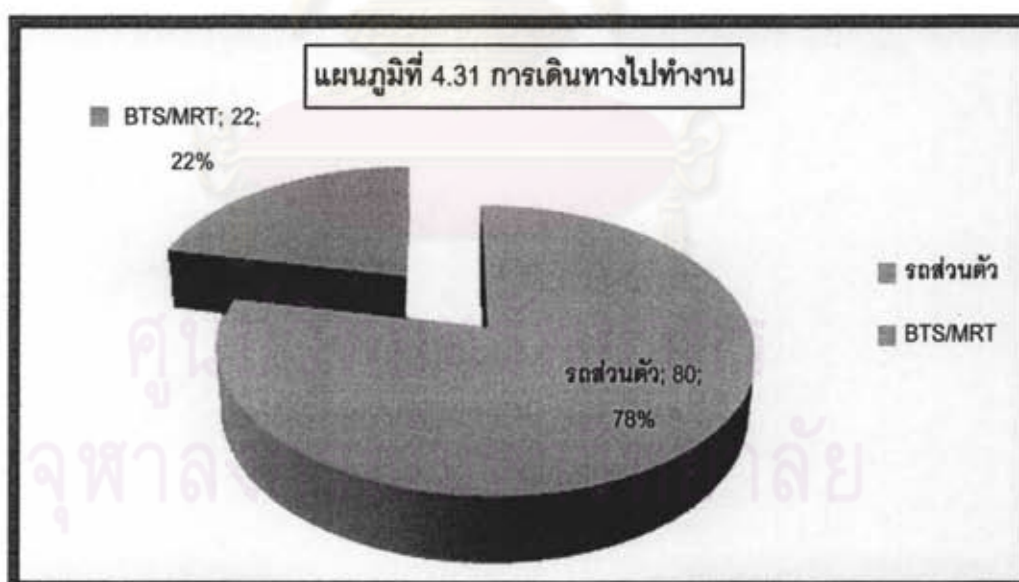
งบประมาณในการตกแต่งห้องชุด	จำนวนคน	ร้อยละ
1,000,000 -2,000,000	37	36.27
น้อยกว่า1,000,000	28	27.45
2,000,000- 3,000,000	27	26.47
3,000,000-4,000,000	5	4.90
มากกว่า 4,000,0000	5	4.90
รวม	102	100.00



2.15 การเดินทางไปทำงานและกลับบ้านและ ใช้เวลาในการเดินทาง จาก การศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้รถยนต์ส่วนตัวในการเดินทางไปทำงาน จำนวนร้อยละ 78.43% โดยมีผู้ใช้บริการ BTS/ MRT ในการเดินทางไปทำงานจำนวนร้อยละ 21.57% ระยะเวลาเฉลี่ย เดินทางไปและกลับจากที่อยู่ถึงที่ทำงานประมาณ 20-30 นาที

ตารางที่ 4.30 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเดินทางไปทำงาน

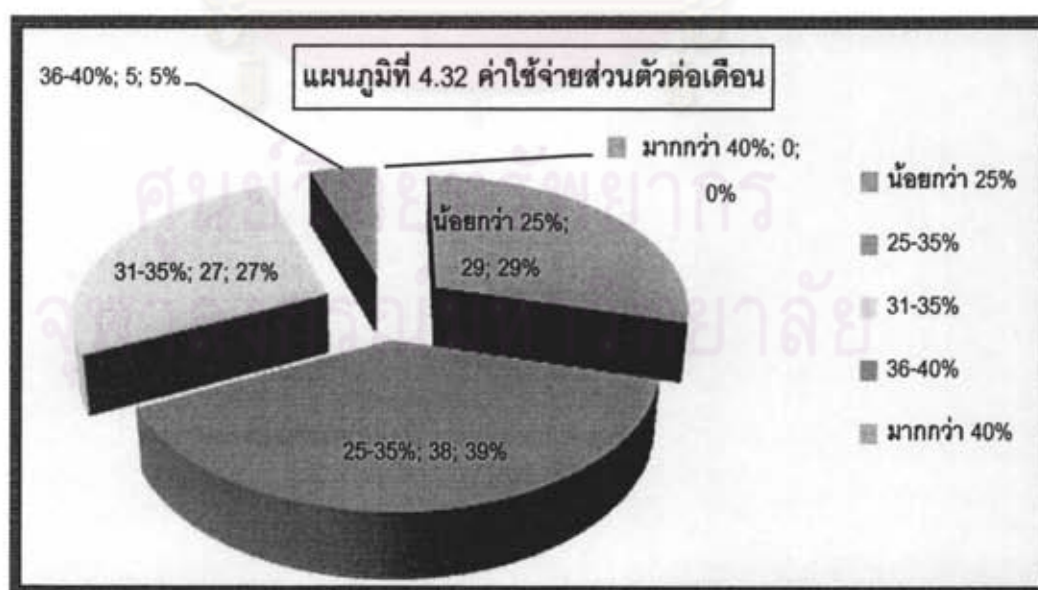
การเดินทางไปทำงาน	จำนวนคน	ร้อยละ
รถส่วนตัว	80	78.43
BTS/MRT	22	21.57
รวม	102	100.00
เฉลี่ยเวลาเดินทาง (ขาไป)	20-30 นาที	
เฉลี่ยเวลาเดินทาง (ขากลับ)	20-30 นาที	



2.16 ค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัวต่อเดือน จากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่าง มีค่าใช้จ่ายส่วนตัว/เดือน 25-35% เป็นอันดับ 1 จำนวนร้อยละ 37.25 มีค่าใช้จ่ายส่วนตัว/เดือนน้อยกว่า 25% เป็นอันดับ 2 จำนวน ร้อยละ 28.43 มีค่าใช้จ่ายส่วนตัว/เดือน 31-35% เป็นอันดับ 3 จำนวนร้อยละ 26.47 มีค่าใช้จ่ายส่วนตัว/เดือน 36-40% เป็นอันดับ 4 จำนวนร้อยละ 4.90 มีผู้ไม่ตอบคำถามเรื่องค่าใช้จ่ายส่วนตัว/เดือน จำนวนร้อยละ 2.94

ตารางที่ 4.31 กลุ่มตัวอย่างด้านค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัวต่อเดือน

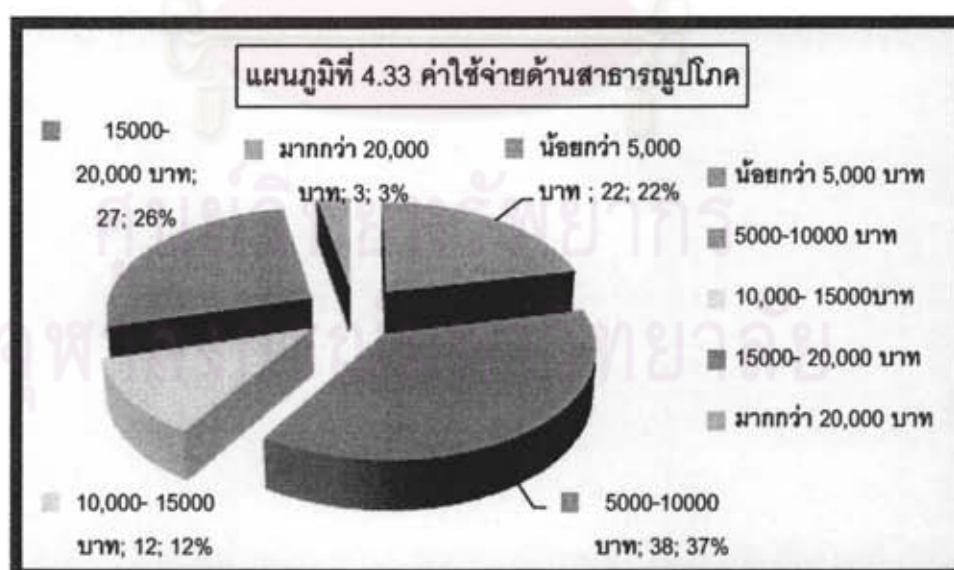
ค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัว	จำนวนคน	ร้อยละ
25-35%	38	37.25
น้อยกว่า 25%	29	28.43
31-35%	27	26.47
36-40%	5	4.90
ไม่ระบุ	3	2.94
มากกว่า 40%	0	0.00
รวม	102	100.00



2.17 ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขปกในการอยู่อาศัย กลุ่มตัวอย่างมีค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขปกในการอยู่อาศัย/เดือน 5,000-10,000 บาท เป็นอันดับ 1 จำนวน ร้อยละ 37.25 มีค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขปกในการอยู่อาศัย/เดือน 15000- 20,000 บาท เป็นอันดับ 2 จำนวน ร้อยละ 26.47 มีค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขปกในการอยู่อาศัย/เดือนน้อยกว่า 5,000 บาท เป็นอันดับ 3 จำนวน ร้อยละ 21.57

ตารางที่ 4.32 กลุ่มตัวอย่างด้านค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขปก

ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขปก	จำนวนคน	ร้อยละ
น้อยกว่า 5,000 บาท	22	21.57
5000-10000 บาท	38	37.25
10,000- 15000บาท	12	11.76
15000- 20,000 บาท	27	26.47
มากกว่า 20,000 บาท	3	2.94
รวม	102	100.00



2.18 ลักษณะการใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิต กลุ่มตัวอย่างมีลักษณะการใช้จ่ายโดยนิยมใช้บัตรเครดิต จำนวนร้อยละ 64.71 มากที่สุด มีลักษณะการใช้จ่ายโดยนิยมใช้เงินสด จำนวนร้อยละ 35.29

ตารางที่ 4.33 กลุ่มตัวอย่างด้านลักษณะการใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิต

ลักษณะการใช้จ่าย	จำนวนคน	ร้อยละ
บัตรเครดิต	66	64.71
เงินสด	36	35.29
รวม	102	100.00

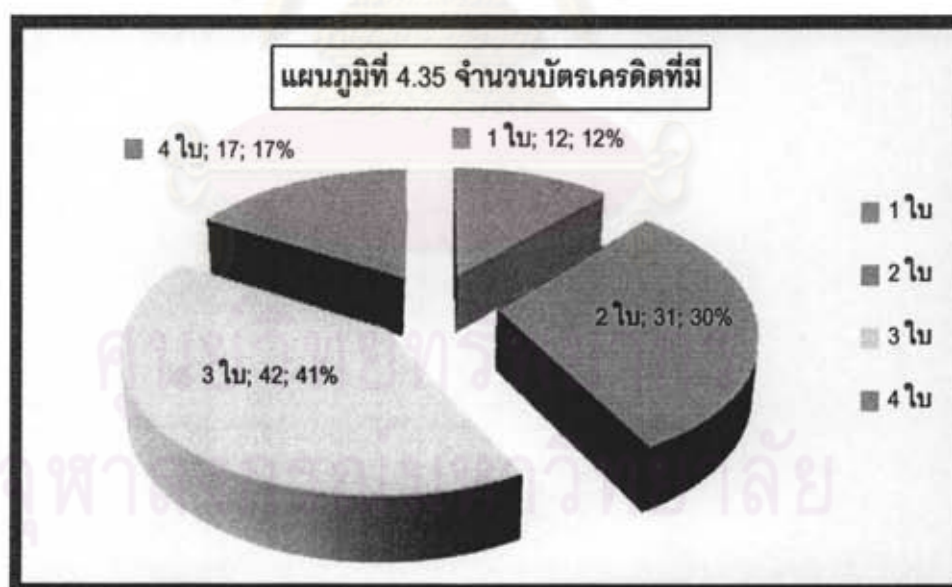


ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2.19 จำนวน credit cards ในครอบครอง กลุ่มตัวอย่างมีลักษณะ credit cards ในครอบครอง 3 ใบ จำนวนร้อยละ 41 เป็นอันดับที่ 1 มีลักษณะ credit cards ในครอบครอง 2 ใบ จำนวนร้อยละ 30 เป็นอันดับที่ 2 มีลักษณะ credit cards ในครอบครอง 4 ใบ จำนวนร้อยละ 17 เป็นอันดับที่ 3 มีลักษณะ credit cards ในครอบครอง 1 ใบ จำนวนร้อยละ 12 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.34 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับจำนวน credit cards ในครอบครอง

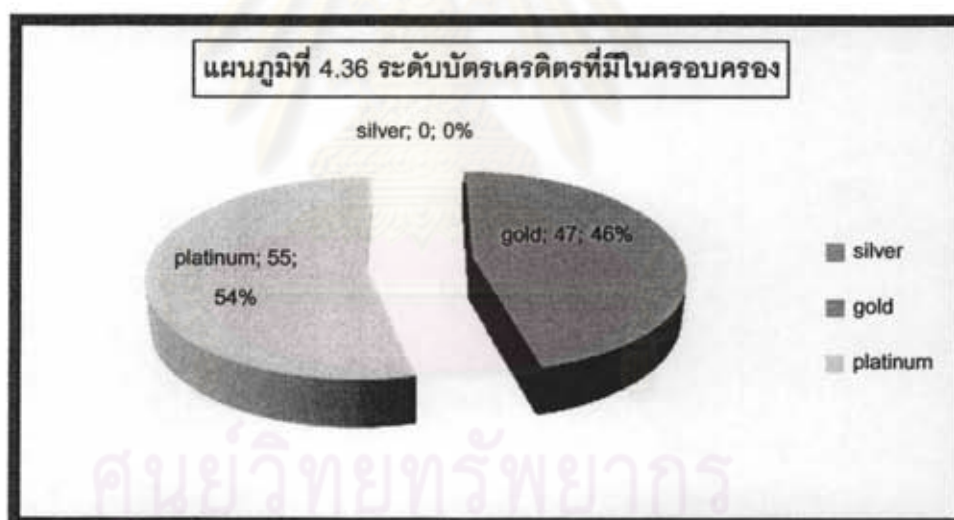
จำนวนบัตรเครดิต	จำนวนคน	ร้อยละ
3 ใบ	42	41
2 ใบ	31	30
4 ใบ	17	17
1 ใบ	12	12
รวม	102	100%



2.20 ระดับCredit Cardในครอบครอง กลุ่มตัวอย่างมีระดับCredit Cardในครอบครองแบบ platinum จำนวนร้อยละ 53.92 มากที่สุด กลุ่มตัวอย่างมีระดับCredit Cardในครอบครองแบบ Gold จำนวนร้อยละ 46.08 รองลงมา

ตารางที่ 4.35 กลุ่มตัวอย่างด้านระดับCredit Cardในครอบครอง

ระดับบัตรเครดิต	จำนวนคน	ร้อยละ
platinum	55	53.92
gold	47	46.08
silver	0	0.00
รวม	102	100.00



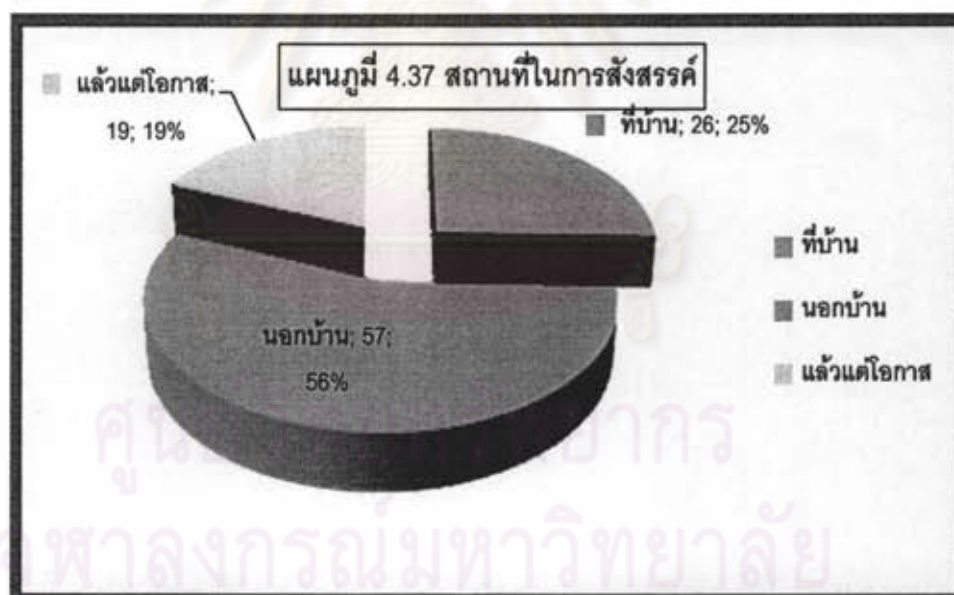
ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1.3 ลักษณะพฤติกรรมการอยู่อาศัยของกลุ่มวัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูง

3.1 สถานที่ในการสังสรรค์ จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมที่จะสังสรรค์
นอกบ้าน จำนวนร้อยละ 55.88 เป็นอันดับที่1 เลือกที่จะมีการสังสรรค์ในบ้าน จำนวนร้อยละ
25.49 เป็นอันดับที่ 2 และ ตามโอกาสที่เหมาะสม จำนวน ร้อยละ 18.63

ตารางที่ 4.36 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่นิยมในการสังสรรค์

สถานที่สังสรรค์	จำนวนคน	ร้อยละ
ที่บ้าน	26	25.49
นอกบ้าน	57	55.88
แล้วแต่โอกาส	19	18.63
รวม	102	100.00



3.2 ความถี่ในการสังสรรค์/อาทิตย จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมที่จะสังสรรค์โดยเฉลี่ยประมาณ 2 ครั้งต่ออาทิตย์

ตารางที่ 4.37 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับความถี่ในการสังสรรค์/อาทิตย

ความถี่ในการสังสรรค์	จำนวนครั้ง
เฉลี่ย จำนวนครั้ง/สัปดาห์	2 ครั้ง/สัปดาห์

ตารางที่ 4.38 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/คืนหัว

ค่าใช้จ่ายในการสังสรรค์/ ครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
มากกว่า 2,000 / ครั้ง	77	75.49
1,500 / ครั้ง	2	1.96
2,000 / ครั้ง	23	22.55
1,000 / ครั้ง	0	0.00
ไม่ระบุ	0	0.00
ค่าใช้จ่าย 500 บาท/ครั้ง	0	0.00
รวม	102	100.00

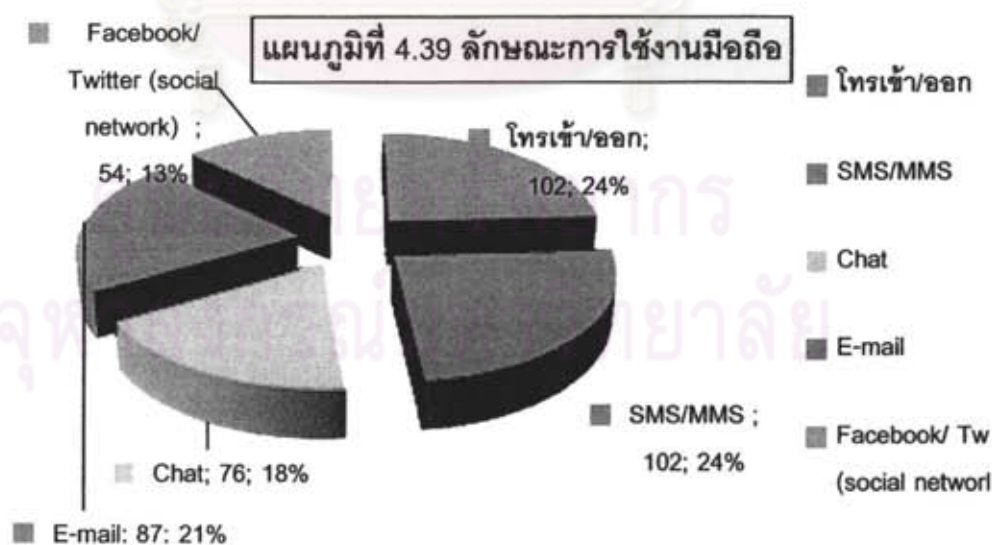
มีค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/คืนหัว จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่าง มีค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/คืนหัวโดยมีค่าใช้จ่ายประมาณ มากกว่า 2000 บาท /คืนหัว จำนวนร้อยละ75.49 เป็นอันดับ 1 และ มีค่าใช้จ่ายประมาณ 2000 บาท /คืนหัว จำนวนร้อยละ 22.55 เป็นอันดับ 2 และ มีค่าใช้จ่ายประมาณ 1,500 / ครั้ง จำนวนร้อยละ1.96



3.3 ลักษณะการใช้งานมือถือ จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีลักษณะการใช้งานมือถือ โดย ใช้งานโทรเข้า/ออก และ SMS/MMS อย่างละ จำนวนร้อยละ 24.23 เป็นอันดับ 1 ใช้งาน E-mail จำนวนร้อยละ 20.67 เป็นอันดับ 2 ใช้งานในลักษณะ Chat ผ่าน โปรแกรม BB / whatsapp จำนวนร้อยละ 18.05 เป็นอันดับ 3 สำหรับการใช้งานทาง social network ผ่าน โปรแกรม facebook/Twitter มีจำนวนร้อยละ 12.83

ตารางที่ 4.39 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับลักษณะการใช้งานมือถือ

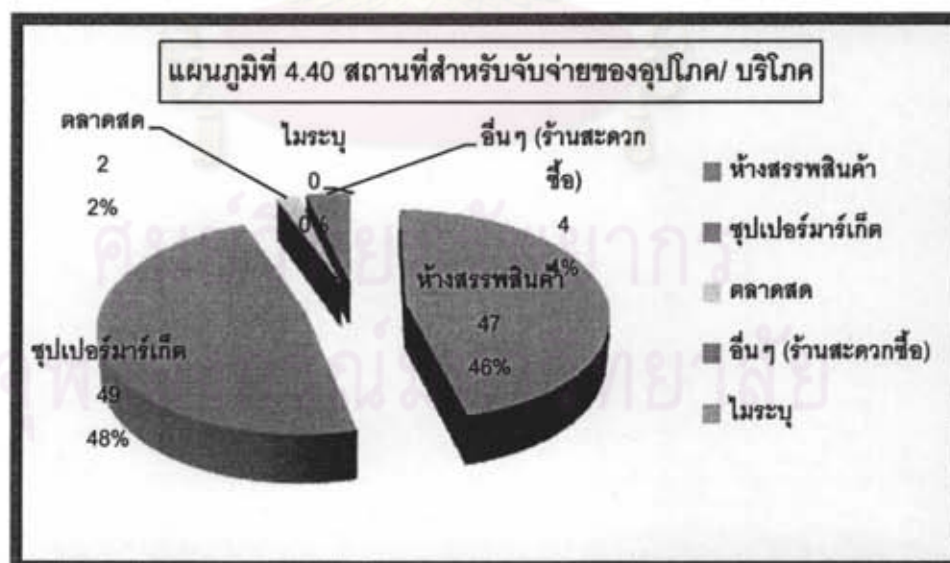
ลักษณะการใช้งานมือถือ	จำนวน	ร้อยละ
โทรเข้า/ออก	102	24.23
SMS/MMS	102	24.23
Chat	76	18.05
E-mail	87	20.67
Facebook/ Twitter (social network)	54	12.83
รวม	421	100.00



3.4 สถานที่สำหรับจับจ่ายของอุปโภค/บริโภค จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมซื้อของอุปโภค/บริโภค ที่ซูเปอร์มาร์เก็ต จำนวนร้อยละ 48.04 เป็นอันดับ 1 ซื้อของอุปโภค/บริโภคที่ห้างสรรพสินค้า จำนวน ร้อยละ 46.08 เป็นอันดับ 2 และที่อื่นๆ จำนวนร้อยละ 3.92 เป็นอันดับ 3

ตารางที่ 4.40 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับสถานที่สำหรับจับจ่ายของอุปโภค/บริโภค

สถานที่สำหรับจับจ่ายของอุปโภค/ บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
ห้างสรรพสินค้า	47	46.08
ซูเปอร์มาร์เก็ต	49	48.04
ตลาดสด	2	1.96
อื่นๆ (ร้านสะดวกซื้อ)	4	3.92
ไม่ระบุ	0	0.00
รวม	102	100.00



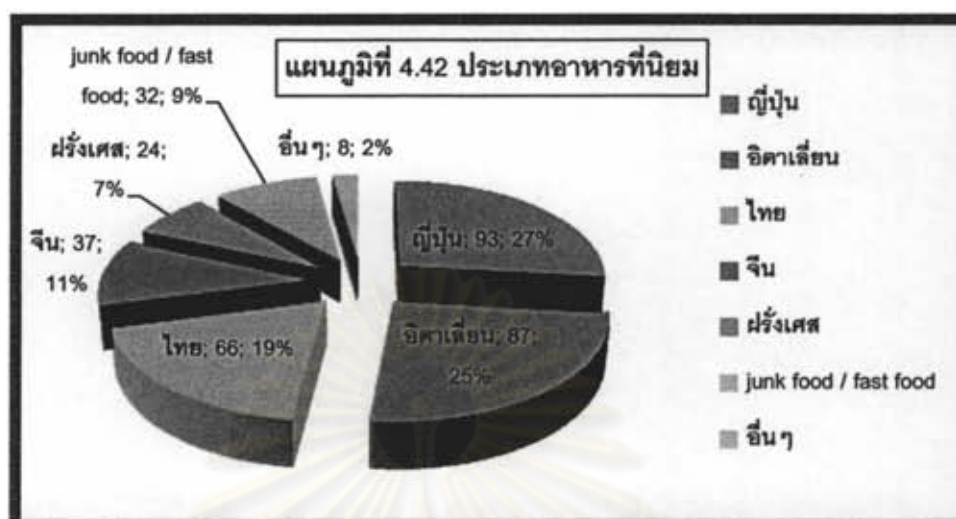
3.5 เครื่องดื่มที่รับประทานเมื่อมีการสังสรรค์หรือเข้าสังคม จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมเครื่องดื่มสำหรับการสังสรรค์ประเภท beer จำนวนร้อยละ 21.19 เป็นอันดับที่ 1 นิยมเครื่องดื่มสำหรับการสังสรรค์ประเภท wine จำนวนร้อยละ 19.54 เป็นอันดับที่ 2 นิยมเครื่องดื่มสำหรับการสังสรรค์ประเภท coffee จำนวนร้อยละ 18.87 เป็นอันดับที่ 3 นิยมเครื่องดื่มสำหรับการสังสรรค์ประเภท whisky จำนวนร้อยละ 14.90 เป็นอันดับที่ 4 นิยมเครื่องดื่มสำหรับการสังสรรค์ประเภท coke จำนวนร้อยละ 13.91 เป็นอันดับที่ 5 และ อื่นๆ จำนวนร้อยละ 11.59

ตารางที่ 4.41 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับเครื่องดื่มที่นิยมสำหรับการสังสรรค์

เครื่องดื่มสำหรับการสังสรรค์	จำนวน	ร้อยละ
whisky	45	14.90
beer	64	21.19
coffee	57	18.87
coke	42	13.91
wine	59	19.54
อื่นๆ (น้ำผลไม้, เครื่องดื่มอื่นๆ)	35	11.59
รวม	302	100.00

Valida case for 102 base on 302 answers





3.6 ประเภทอาหารที่ชอบรับประทานที่นิยมเมื่อมีการสังสรรค์ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมรับประทานอาหาร ญี่ปุ่น จำนวนร้อยละ 26.80 เป็นอันดับที่ 1 นิยมรับประทานอาหารอิตาลี จำนวน ร้อยละ 25.07 เป็นอันดับที่ 2 นิยมรับประทานอาหารไทย จำนวนร้อยละ 19.02 เป็นอันดับที่ 3 นิยมรับประทานอาหารจีน จำนวนร้อยละ 10.66 เป็นอันดับที่ 4 นิยมรับประทานอาหาร junk food / fast food จำนวนร้อยละ 9.22 เป็นอันดับที่ 5 นิยมรับประทานอาหาร ฝรั่งเศส จำนวน ร้อยละ 6.92 เป็นอันดับที่ 6 และนิยมอาหารประเภทอื่นๆ จำนวนร้อยละ 2.31

ตารางที่ 4.42 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับลักษณะอาหารที่นิยมสำหรับการสังสรรค์

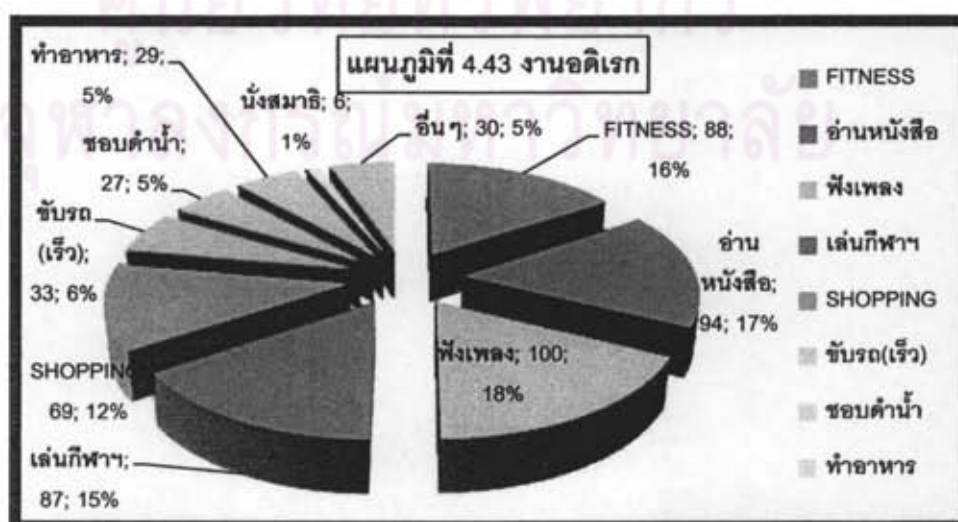
ลักษณะอาหารที่นิยม	จำนวน	ร้อยละ
ญี่ปุ่น	93	26.80
อิตาลี	87	25.07
ไทย	66	19.02
จีน	37	10.66
ฝรั่งเศส	24	6.92
junk food / fast food	32	9.22
อื่นๆ	8	2.31
รวม	347	100.00

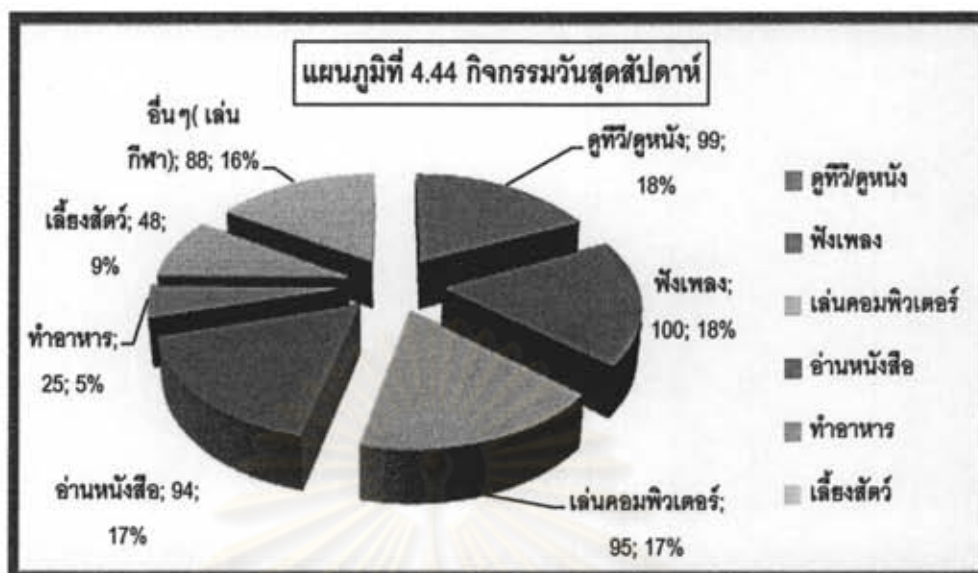
Valida case 102 base on 347 answer

3.7 ลักษณะงานอดิเรก จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมนงานอดิเรกประเภท ฟังเพลง จำนวนร้อยละ 17.76 เป็นอันดับที่ 1 นิยมนงานอดิเรกประเภทอ่านหนังสือ จำนวนร้อยละ 16.70 เป็นอันดับที่ 2 นิยมนงานอดิเรกเล่น FITNESS จำนวนร้อยละ 15.63 เป็นอันดับที่ 3 นิยมนงานอดิเรกประเภทเล่นกีฬา จำนวนร้อยละ 15.45 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.43 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับงานอดิเรก

งานอดิเรก	จำนวน	ร้อยละ
FITNESS	88	15.63
อ่านหนังสือ	94	16.70
ฟังเพลง	100	17.76
เล่นกีฬา	87	15.45
SHOPPING	69	12.26
ขับรถ(เร็ว)	33	5.86
ชობดำน้	27	4.80
ทำอาหาร	29	5.15
นั่งสมาธิ	6	1.07
อื่นๆ	30	5.33
รวม	563	100.00
Valid case	102	base on 563 answer





3.8 การทำกิจกรรมช่วงวันหยุดเสาร์/อาทิตย์ จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่าง นิยม ฟังเพลงจำนวนร้อยละ 18.21 เป็นอันดับที่ 1 นิยมดูทีวี/ดูหนัง จำนวนร้อยละ 18.03 เป็นอันดับที่ 2 นิยมเล่นคอมพิวเตอร์ จำนวนร้อยละ 17.30 เป็นอันดับที่ 3

ตารางที่ 4.44 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรมช่วงวันหยุดเสาร์/อาทิตย์

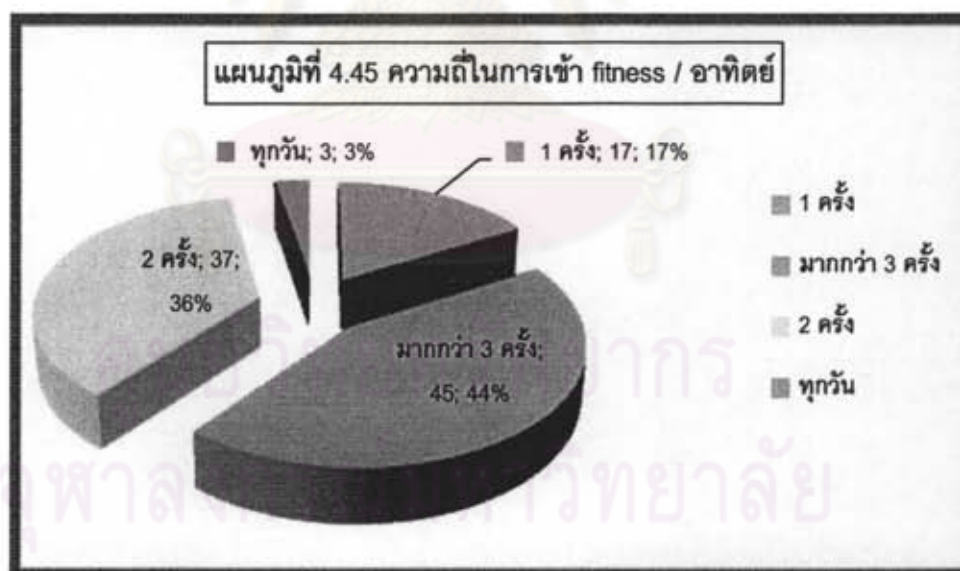
กิจกรรมสุดสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
ดูทีวี/ดูหนัง	99	18.03
ฟังเพลง	100	18.21
เล่นคอมพิวเตอร์	95	17.30
อ่านหนังสือ	94	17.12
ทำอาหาร	25	4.55
เลี้ยงสัตว์	48	8.74
อื่นๆ(เล่นกีฬา)	88	16.03
รวม	549	100.00

Valid case 102 Base on 549 answers

3.9 การเข้า FITNESS จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างนิยมเข้า FITNESS มากกว่า 3 ครั้ง จำนวน ร้อยละ 44.12 เป็นอันดับที่ 1 กลุ่มตัวอย่างนิยมเข้า FITNESS อาทิตย์ละ 2 ครั้ง จำนวน ร้อยละ 36.27 เป็นอันดับที่ 2 กลุ่มตัวอย่างนิยมเข้า FITNESS 1 ครั้ง/ อาทิตย์ จำนวน ร้อยละ 16.67 เป็นอันดับที่ 3 กลุ่มตัวอย่างนิยมเข้าทุกวัน จำนวนร้อยละ 2.94 เป็นอันดับที่ 4

ตารางที่ 4.45 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับความถี่ในการเข้า FITNESS

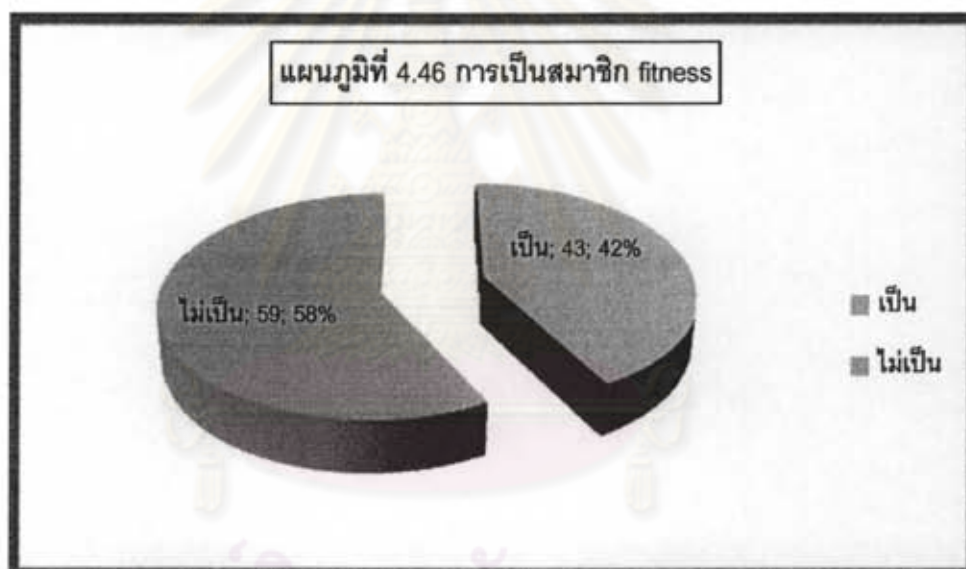
ความถี่ในการเข้า fitness/	จำนวน	ร้อยละ
1 ครั้ง	17	16.67
มากกว่า 3 ครั้ง	45	44.12
2 ครั้ง	37	36.27
ทุกวัน	3	2.94
รวม	102	100.00



3.10 การเป็น MEMBER FITNESS จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ไม่เป็นสมาชิกฟิตเนส จำนวน ร้อยละ 57.84 และ มีผู้เป็นสมาชิกฟิตเนส จำนวนร้อยละ 42.16

ตารางที่ 4.46 กลุ่มตัวอย่างด้านการเป็น MEMBER FITNESS

เป็นสมาชิก fitness	จำนวนคน	ร้อยละ
เป็น	43	42.16
ไม่เป็น	59	57.84
รวม	102	100.00

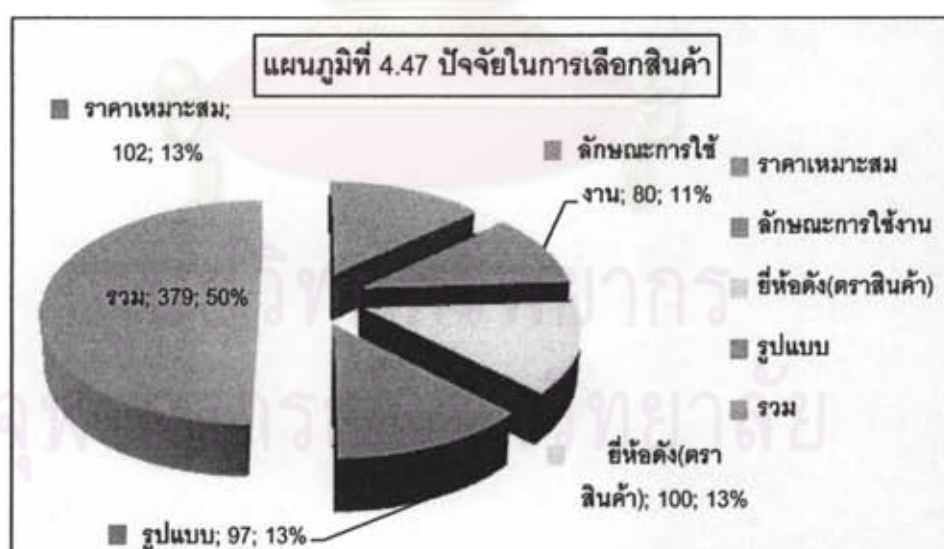


ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3.11 ปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้า จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกสินค้า โดยพิจารณาจาก ราคาที่เหมาะสม จำนวนร้อยละ 26.91 เป็นอันดับที่ 1 พิจารณาจากยี่ห้อ (ตราสินค้า) จำนวนร้อยละ 26.39 เป็นอันดับที่ 2 พิจารณาจากรูปแบบ จำนวนร้อยละ 25.59 เป็นอันดับที่ 3

ตารางที่ 4.47 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้า

ปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้า	จำนวนคน	ร้อยละ
ราคาเหมาะสม	102	26.91
ลักษณะการใช้งาน	80	21.11
ยี่ห้อ(ตราสินค้า)	100	26.39
รูปแบบ	97	25.59
รวม	379	100.00
Valid Case	102	Base on 379 answers



1.4 ข้อมูลด้านปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุด

4.1 ปัญหาของการพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุด จากกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ปัญหาของพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุด จำนวนร้อยละ 45.10 ไม่มีปัญหาของพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุด จำนวนร้อยละ 54.90

ตารางที่ 4.48 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาในห้องชุด

ปัญหาพื้นที่ใช้สอยในห้องชุด	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่มี	56	54.90
มี	46	45.10
รวม	102	100.00

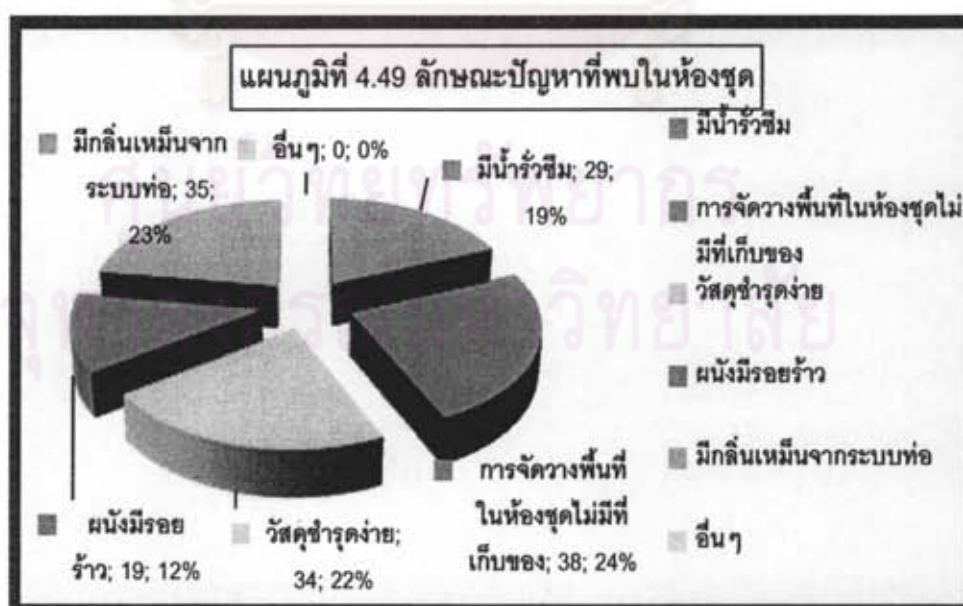


4.2 ประเภทของปัญหาที่พบในห้องชุด จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวนร้อยละ 46 ที่พบปัญหาในการอยู่อาศัย มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดวางพื้นที่ในห้องชุดไม่มีที่เก็บของซึ่งเป็นปัญหาที่พบในห้องชุดมากที่สุด จำนวนร้อยละ 25 มีปัญหาเกี่ยวกับมีกลิ่นเหม็นจากระบบท่อ จำนวนร้อยละ 22.58 เป็นอันดับที่ 2 มีปัญหาเกี่ยวกับวัสดุชำรุดง่าย จำนวนร้อยละ 21.94 เป็นอันดับที่ 3

ตารางที่ 4.49 กลุ่มตัวอย่างด้านประเภทของปัญหาที่พบในห้องชุด

ประเภทปัญหาที่พบในห้องชุด	จำนวนคน	ร้อยละ
มีน้ำรั่วซึม	26	31.33
การจัดวางพื้นที่ในห้องชุดไม่มีที่เก็บของ	21	25
วัสดุชำรุดง่าย	18	21.69
ผนังมีรอยร้าว	12	14.46
มีกลิ่นเหม็นจากระบบท่อ	6	7.23
อื่นๆ	-	0.00
รวม	83	100.00

Valid case 48 base on 83 answer



4.3 ปัญหาการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ จากกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ไม่มีผู้พบปัญหาของการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ จำนวนร้อยละ 61.76 และ พบปัญหาของการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ จำนวนร้อยละ 38.24

ตารางที่ 4.50 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่มี	63	61.76
มี	39	38.24
รวม	102	100.00

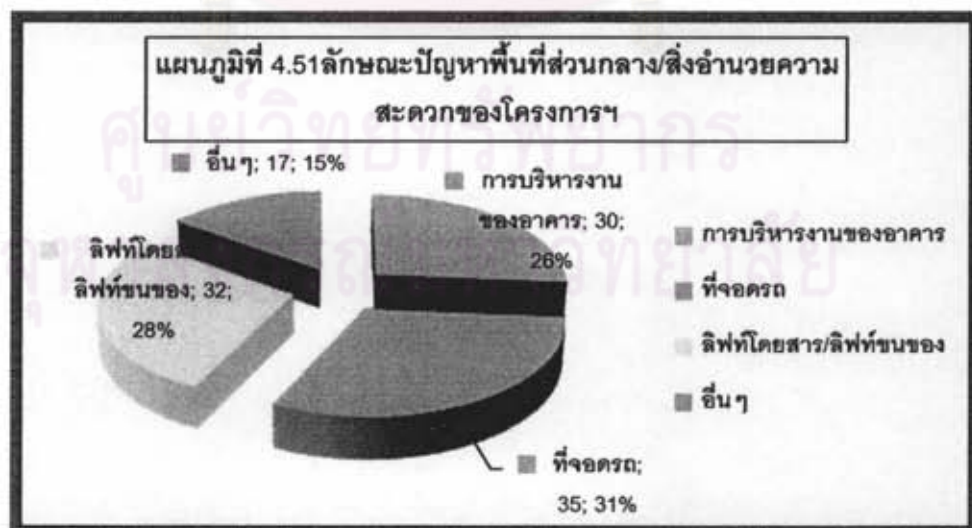


4.4 ประเภทปัญหาที่พบในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการฯ จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 48 คนที่พบปัญหาการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการฯ มีปัญหาเกี่ยวกับที่จอดรถซึ่งเป็นปัญหาที่พบมากที่สุด จำนวนร้อยละ 30.70 มีปัญหาเกี่ยวกับลิฟต์โดยสาร/ลิฟท์ขนของ จำนวนร้อยละ 28.07 เป็นอันดับที่ 2 มีปัญหาเกี่ยวกับการบริหารงานของอาคาร จำนวนร้อยละ 26.32 เป็นอันดับที่ 3 มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องอื่นๆ จำนวนร้อยละ 14.91 เช่นมีเครื่องเล่นกีฬาใน fitness น้อย , มีสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องประชุมไม่เพียงพอ เป็นต้น

ตารางที่ 4.51 ลักษณะปัญหาที่พบในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัญหาพื้นที่ส่วนกลาง/ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ	จำนวนคน	ร้อยละ
การบริหารงานของอาคาร	30	26.32%
ที่จอดรถ	35	30.70%
ลิฟต์โดยสาร/ลิฟท์ขนของ	32	28.07%
อื่นๆ	17	14.91%
รวม	114	100.00%

Valid case 39 base on 114 answer

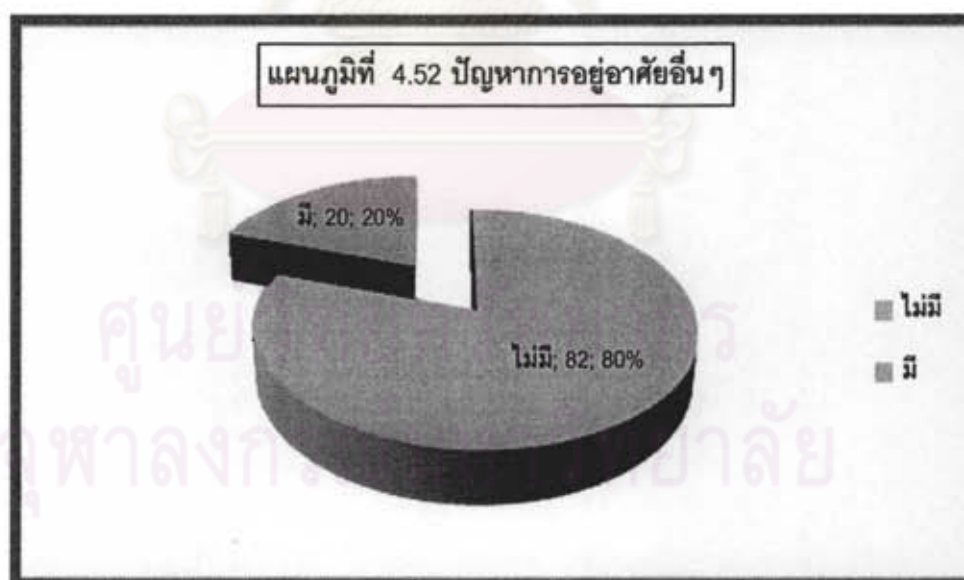


4.5 ลักษณะปัญหาด้านอื่นๆในการอยู่อาศัยจากกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ไม่พบปัญหา จำนวนร้อยละ 80.39 มีผู้พบปัญหาด้านอื่นๆ ในการอยู่อาศัย จำนวนร้อยละ 19.61

ตารางที่ 4.52 กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาด้านอื่นๆในการอยู่อาศัย

ปัญหาการอยู่อาศัยอื่นๆ	จำนวนคน	ร้อยละ
ไม่มี	82	80.39
มี	20	19.61
รวม	102	100.00

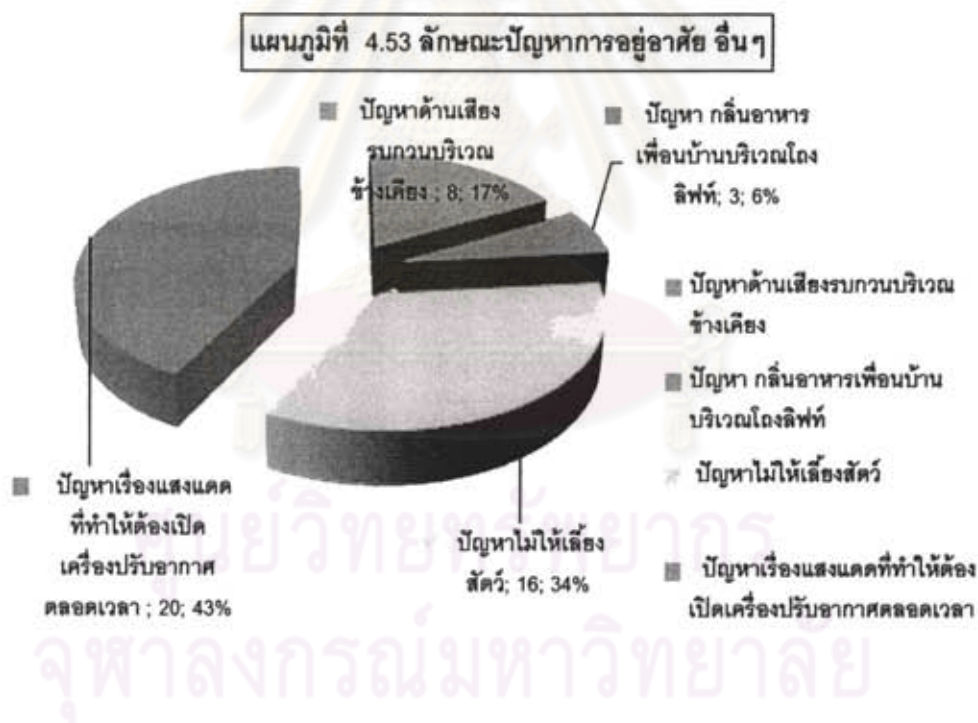
ซึ่งปัญหาในการอยู่อาศัยที่ระบุเพิ่มเติมจากผู้พบปัญหาจำนวน 20 คน ได้แก่ ปัญหาเรื่องแสงแดดที่ทำให้ต้องเปิดเครื่องปรับอากาศตลอดเวลา จำนวนร้อยละ 42.55 ปัญหาไม่ให้เลี้ยงสัตว์ จำนวนร้อยละ 34.04 ปัญหาด้านเสียงรบกวนบริเวณข้างเคียง จำนวนร้อยละ 17.02 และปัญหากลิ่นอาหารเพื่อนบ้านบริเวณโรงลิฟท์ จำนวนร้อยละ 6.38



ตารางที่ 4.53 กลุ่มตัวเกี่ยวกับลักษณะปัญหาการด้านอื่นๆในการอยู่อาศัย

ลักษณะปัญหาการอยู่อาศัยอื่นๆ	จำนวนคน	ร้อยละ
ปัญหาด้านเสียงรบกวนบริเวณข้างเคียง	8	17.02
ปัญหา กลิ่นอาหารเพื่อนบ้านบริเวณโรงลิฟท์	3	6.38
ปัญหาไม่ให้เลี้ยงสัตว์	16	34.04
ปัญหาเรื่องแสงแดดที่ทำให้ต้องเปิดเครื่องปรับอากาศตลอดเวลา	20	42.55
รวม	47	100.00

Valid case 18 Base on 47 Answers



ตารางที่ 4.54 ข้อมูลส่วนบุคคลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึก In Depth Interview

ผู้ให้สัมภาษณ์	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ	ตำแหน่ง	สมาชิกในครอบครัว	คนรับใช้ส่วนตัว	เลี้ยงสัตว์	รถยนต์ส่วนตัว	คนขับรถส่วนตัว	ประเภทมือถือ	การใช้งานมือถือ
คุณวลัยพร วงศ์ตระกูล	36	แต่งงาน	ปริญญาโท	ธุรกิจส่วนตัว	เจ้าของธุรกิจ	5	มี อาศัยอยู่ด้วย	1, สุนัข	3ได้แก่ Toyota, BMW, Honda	ไม่มี เนื่องจาก ไม่มีที่พัก	IPHO NE	
คุณหงษ์ สีหเดชา	38	หย่า	ปริญญาโท	ธุรกิจส่วนตัว	เจ้าของธุรกิจ	2	ไม่มี เพราะไม่มีที่พัก ให้บริการ house keeping package	1สุนัข	2 ได้แก่ BMW และ Toyota	มี ไปเข้าเย็น กลับเพราะ ไม่มีที่พัก	Nokia	มือถือต้อง รับส่ง อีเมลล์เพื่อ การติดต่อ ทางธุรกิจ เป็นอันดับ แรก
Mr. Toyomo Okiwa	39	แต่งงาน	ปริญญาโท	บริษัทเอกชน ขนาดใหญ่	ผู้บริหาร บริษัท เอกชน	2	มี แม่บ้านเข้าไปเย็น กลับ	1, สุนัข	2 ได้แก่ Benz และ Lexus	มี ไปเข้าเย็นกลับ เพราะ ไม่มีที่พัก	BB	
Mrs. Amandh Lani	35	แต่งงาน	ปริญญาโท	ธุรกิจส่วนตัว	เจ้าของธุรกิจ	2	ไม่มี เพราะไม่มีที่พัก ให้บริการ house keeping package	1, แมว	2 ได้แก่ Benz และ Lexus	มี ไปเข้าเย็น กลับเพราะ ไม่มีที่พัก	BB	

ตารางที่ 4.55 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม

ผู้ให้สัมภาษณ์	รายได้ส่วนตัว	รายได้ครอบครัว	ระยะเวลาทำงาน	อสังหาริมทรัพย์ในครอบครอง	ราคาของคอนโดมิเนียม	ขนาดห้องชุด	วัตถุประสงค์ในการซื้อ	การชำระเงินในการซื้อที่อยู่ปัจจุบัน	บัตรเครดิต	ค่าใช้จ่ายส่วนตัว	ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค
คุณวลัยพร สวงศ์ตระกูล	1,500,000 บาท เงินเดือน, เลี้ยงหูน, ค่าเช่า	4,000,000 บาท	12 ปี	มีบ้านเดี่ยวชานเมือง, อาคารชุดปล่อยเช่า	60,000,000 บาท	5 ห้องนอน 470 ตารางเมตร	อยู่อาศัยถาวร, สะดวกต่อการดำเนินชีวิตที่อยู่ในเขตเมืองชั้นใน	เงินสดคาวาน์ 40% ที่เหลือผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน	ระดับ Platinum จำนวน 3 ใบ	25%	30,000 บาท
คุณหงษ์ สีนเคธา	300,000 บาท เงินเดือน, ค่าเลี้ยงดูบุตร	500,000 บาท	13 ปี	มีบ้านเดี่ยวชานเมือง, อาคารชุดปล่อยเช่า	18,000,000 บาท	3ห้องนอน 161 ตารางเมตร	อยู่อาศัยถาวร, ง่ายต่อการดูแล, สะดวกต่อการดำเนินชีวิต	เงินสดในการคาวาน์ ที่เหลือผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน	ระดับ Platinum จำนวน 3 ใบ	20%	10,000 บาท
Mr. Toyomo Okiwa	1,000,000 บาท	1,000,000 บาท	17ปี	ที่อยู่อาศัยหลังแรก	15,000,000 บาท	2 ห้องนอน 140 ตารางเมตร	อยู่อาศัยถาวร, สะดวกต่อการดำเนินชีวิต, เป็นบริเวณที่มีวัดนธรรมญี่ำโนอยู่	เงินสดไม่ติดภาระใดๆ	ระดับ Platinum จำนวน 2 ใบ Gold 2 ใบ	15%	15,000 บาท
Mrs. Amandh Lani	640,000	300,000	15 ปี	เพื่อการลงทุน, เป็นที่อยู่อาศัย	13,050,000 บาท	2 ห้องนอน 83ตารางเมตร	อยู่อาศัยถาวร, สะดวกต่อการดำเนินชีวิต	เงินสดไม่ติดภาระใดๆ	ระดับ platinum จำนวน 3ใบ Gold 1 ใบ	20%	12,000 บาท

ตารางที่ 4.56 ข้อมูลด้านพฤติกรรม

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความถี่การสังสรรค์ทางสังคมนอกบ้าน	ทำเลที่เลือกในการสังสรรค์	เหตุที่เลือก	อาหารที่นิยม	เครื่องดื่มที่นิยม	สถานที่ในการซื้อสินค้าอยู่ในบริเวณใด	เป็นสมาชิกทางสมาคมหรือไม่	เหตุผลที่เข้าร่วม	ความถี่การเล่นกีฬา	เป็นสมาชิก fitness หรือไม่
คุณวลัยพร สงศ์ตระกูล	3 ครั้ง	สุจุมวิท	ไม่ไกลที่พัก, มีความหลากหลายในประเภทอาหาร	ญี่ปุ่น, ไทย, อิตาลี	กาแฟ, ไวน์แดง,	สุจุมวิท	เป็นสมาชิกสมาคมทางธุรกิจ, สมาคมทางสังคม	เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ การค้า	2-3 ครั้ง/สัปดาห์	ไม่เป็น เนื่องจากเป็นสมาชิก RBSC และอาคารชุดมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบพร้อม
คุณหงษ์ สีนเดชา	2 ครั้ง	สุจุมวิท	ร้านอาหารที่บรรยากาศดีมีที่จอดรถอยู่ในบริเวณสุจุมวิท, ไม่ไกลที่พัก	ญี่ปุ่น, ไทย, อิตาลี	กาแฟ, ไวน์, ใต้อิตาลี	สุจุมวิท, ซิตลม, ราชประสงค์	เป็นสมาชิกสมาคมทางธุรกิจ, สมาคมทางสังคม, สมาชิกกีฬา	เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจการค้า, การสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการงาน	วันเว้นวัน	ไม่เป็น เนื่องจากอาคารชุดมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบพร้อม
Mr. Toyomo Okiwa	3 ครั้ง	สุจุมวิท	ร้านอาหารที่บรรยากาศดีมีที่จอดรถอยู่ในบริเวณสุจุมวิท, ไม่ไกลที่พัก	ญี่ปุ่น, ไทย, อิตาลี	ชาเขียว, กาแฟ, ไวน์, วิสกี้, เบียร์	สุจุมวิท	เป็นสมาชิกสมาคมทางธุรกิจ, สมาคมทางสังคม	เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ การค้า, เพื่อการออกกำลังกาย	2-3 ครั้ง/สัปดาห์	ไม่เป็น เนื่องจากอาคารชุดมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบพร้อม
Mrs. Amandh Lani	4 ครั้ง	สุจุมวิท	ไม่ไกลที่พัก, มีความหลากหลายในประเภทอาหาร	ญี่ปุ่น, ไทย, อิตาลี	กาแฟ, ไวน์	สุจุมวิท, ซิตลม	เป็นสมาชิกสโมสรกีฬา	เพื่อการสังสรรค์ในกลุ่มคนที่มีลักษณะคล้ายกัน	2-3 ครั้ง/สัปดาห์	ไม่เป็น เนื่องจากอาคารชุดมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบพร้อม

ตารางที่ 4.57 ปัญหาในการอยู่อาศัยในอาคารชุด

ผู้ให้สัมภาษณ์	ปัญหาในการอยู่อาศัยในห้องชุด	ปัญหาที่พบ	ปัญหาในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ	ปัญหาที่พบ	ปัญหาส่วนบุคคลในการอยู่อาศัย	ปัญหาที่พบ
คุณวลัยพร วงศ์ตระกูล	มี	ปัญหาการลื่นหกล้มและกลิ่นไม่พึงประสงค์, ปัญหาการออกแบบที่ไม่เหมาะสมต่อการใช้งานจริง, การบริหารจัดการอาคาร	มี	ทีมงานบริหารโครงการที่ติดเคการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าเข้ามา, สิ่งอำนวยความสะดวกน้อยเกินไป	มี	การออกแบบพื้นที่ใช้สอยในห้องชุดนี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงแบบจากแบบเดิมของผู้ประกอบการ มีการให้อินที่เรือออกแบบใหม่ตามที่ตนต้องการ, ขอคืนเป็นอุปกรณพื้นฐานเกือบทั้งหมดต้องการ อุปกรณมาตรฐานที่ดีกว่านี้, การเลี้ยงสัตว์
คุณหงษ์ สีนเสชา	มี	ปัญหาการออกแบบที่ไม่เหมาะสมต่อการใช้งานจริงต้องเปิดเครื่องปรับอากาศตลอดวันและมลภาวะทางเสียงจากการก่อสร้างตึกสูง	ไม่มี		มี	มีเสียงรบกวนจากภายนอกเข้ามาในห้องบ้างเป็นบางครั้ง เนื่องจากเพื่อนบ้านนิยมมีการสังสรรค์ในบ้านช่วงวันศุกร์และวันเสาร์ และจำนวนห้องชุดที่ค่อนข้างหนาแน่นทำให้ความเป็นส่วนตัวค่อนข้างน้อย
Mr. Toyomo Okawa	มี	ปัญหาการออกแบบที่ไม่เหมาะสมต่อการใช้งานจริง ห้องชุดขนาดเล็ก ไม่มีห้องสำหรับการเก็บของส่วนตัว, ห้องน้ำมีการเตรียมอ่างจากุซซี่ไว้เพียงห้องนอนใหญ่	มี	การแก้ไข้ปัญหาให้กับลูกค้าเข้ามา, การจัดที่จอดรถของโครงการแย่มาก หากมีรถอีกคันไม่แน่ใจว่าจะมีที่จอดรถเพียงพอหรือไม่ ยิ่งถ้าเป็นห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน จะไม่มีที่จอดรถเฉพาะขุณิตจะเป็นลักษณะโครงการก่อนได้ก่อนพื้นที่จอดรถไม่เพียงพอ,	มี	โครงการมีความเป็นส่วนตัวสำหรับผู้อยู่อาศัยน้อยมาก, ความหนาแน่นของห้องชุดอาจมีมากเกินไป เนื่องจากเพื่อนบ้านเป็นหนุ่มโสดและมักพาเพื่อนมาสังสรรค์ที่คอนโดเป็นประจำ ซึ่งเสียงดังและบางครั้งต้องโทรไปที่ front เพื่อแจ้งให้ลดใช้เสียง และเพื่อนบ้านดังกล่าวมีปัญหาเกี่ยวกับคนเลี้ยงสุนัขที่เห่ารบกวนเวลาที่มีการตกถึง เนื่องจากโครงการมีทั้ง service Apartment, shopping mall และในส่วนของ residence ทำให้โครงการขุณิตมีความดูววยตลอดวัน ไม่มีความเป็นส่วนตัว มีพื้นที่สีเขียวน้อยในโครงการ
Mrs. Amandh Lani	มี	การก่อสร้างไม่ได้มาตรฐานเนื่องจากพบปัญหางานมีตำหนิหลังย้ายเข้าอยู่เป็นจำนวนมาก การใช้วัสดุไม่ได้มาตรฐานกับราคาขาย, การออกแบบพื้นที่ใช้สอยไม่สอดคล้องกับการใช้งานจริง ทำให้มีปัญหาที่ต้องแก้ไข้จำนวนมาก เช่น การใช้วัสดุราคาถูก, มีมือของผู้ก่อสร้างไม่ได้คุณภาพทำให้ต้องแก้ไข้งานหลายครั้ง	มี		มี	

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึก In Depth Interview

สรุปข้อมูลส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

จากการ สัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 ท่าน พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 4 ท่าน มีอายุอยู่ในช่วง 35 ปี – 40 ปี และมีสถานภาพที่มีครอบครัวแล้วโดยเป็นผู้มีการศึกษาที่สูงชั้นปริญญาโท ทั้งนี้ ผู้สัมภาษณ์ จำนวน 3 ใน 4 เป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว มีเพียงท่านเดียวที่เป็นพนักงานในตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเอกชน ซึ่งมีสมาชิกในครอบครัวอาศัยอยู่ด้วย 2 คน โดยประมาณ เนื่องจากเป็นผู้แต่งงานแต่ยังไม่มียุตรจำนวน 2 ท่าน อีกหนึ่งท่านหย่าจากการสมรส และมีบุตรเพียง 1 คน การอยู่อาศัยโดยมากไม่มีแม่บ้านอาศัยอยู่ด้วย แต่มีบุคลากรรับผิดชอบในการทำความสะอาดแบบไปกลับเนื่องจากไม่สะดวกจัดที่พักให้ สำหรับสัตว์เลี้ยงนั้นมีการเลี้ยงสัตว์ทุกคน สำหรับยานพาหนะนั้นจะมีอยู่ครอบครัวละ 2-3 คันซึ่งมักจะมีรถญี่ปุ่น 1 คัน และรถยุโรป 1 คัน โดยมากนิยมใช้รถญี่ปุ่นในการใช้งานเนื่องจากดูแลรักษาง่ายและค่าบำรุงรักษาไม่แพง สำหรับคนขับรถนั้น 3 ใน 4 มีคนขับรถส่วนตัวแต่ไม่ได้พักอาศัยด้วยเนื่องจากไม่มีที่พักให้ สำหรับโทรศัพท์มือถือที่ใช้เน้นการใช้งานแบบรับส่งอีเมลล์ทางธุรกิจ

สรุปข้อมูลส่วนที่ 2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 ท่าน พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 4 ท่าน มีรายได้ส่วนตัวที่สูงมาก ซึ่งน่าจะมาจากการเป็นเจ้าของกิจการ, สำหรับ 2 ใน 4 นั้น ผู้ให้สัมภาษณ์เป็นชาวต่างชาติ ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่รายรับเป็นอัตรารายได้ต่างประเทศที่ถูกแปลงเป็นค่าเงินบาท สำหรับคนไทยอีกสองท่านนั้นก็ประกอบธุรกิจส่วนตัวเช่นกัน ซึ่งจากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้สัมภาษณ์มีรายได้ครอบครัวเฉลี่ย 1,000,000 บาท/เดือน โดยเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วไม่ต่ำกว่า 10 ปี ซึ่งอาคารชุดที่อยู่อาศัยปัจจุบันนั้นราคาเกินกว่า 10 ล้านบาท และขนาดห้องชุดอยู่ที่ประมาณ 2 ห้องนอน ซึ่งเพียงพอต่อครอบครัวขนาดเล็ก วัตถุประสงค์ในการซื้อโดยมากซื้อเป็นที่อยู่อาศัยถาวร เนื่องจากสะดวกต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้ให้สัมภาษณ์ สำหรับรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยนั้น แบ่งได้เป็น 2 กรณี กรณีแรกคือผู้เป็นคนต่างชาตินั้น นิยมซื้อที่อยู่อาศัยโดยใช้เงินสดจากการออม เหตุผลหนึ่งให้ผู้ให้สัมภาษณ์ซื้อเป็นเงินสดเนื่องจากไม่มีสถาบันการเงินที่ปล่อยกู้ให้คนต่างชาติ สำหรับผู้ให้สัมภาษณ์ที่เป็นคนไทยนั้น การซื้อที่อยู่อาศัยนั้น ยังคงมีการกู้ยืมสถาบันการเงิน แต่มีการดาวน์เป็นเงินสดจำนวนหนึ่งซึ่งมาจากการออมจากรายได้ สำหรับจำนวนบัตรเครดิตในครอบครองนั้นผู้ให้สัมภาษณ์แต่ละท่านมีบัตรเครดิตในครอบครองไม่เกิน 3 ใบ และเป็นบัตรระดับ แพลตตินั่ม สำหรับวงเงินในบัตรนั้น มีเพียงท่านเดียวที่เปิดเผยมเกี่ยวกับวงเงินในบัตร ซึ่งมีวงเงินบัตรที่ 1,000,000

บาท ค่าใช้จ่ายส่วนตัวนั้นอยู่ที่ประมาณ 15%-20% สำหรับค่าสาธารณูปโภคในการอยู่อาศัยอยู่ที่ประมาณ 10,000 บาท - 30,000 บาท

สรุปข้อมูลส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านพฤติกรรม

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 ท่าน พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 4 ท่าน นิยมการสังสรรค์ทางสังคมประมาณ 3-4 ครั้งต่อสัปดาห์ ซึ่งทำเลที่นิยมในการสังสรรค์นั้นผู้ให้สัมภาษณ์นิยมบริเวณสุขุมวิท ซึ่งเหตุผลที่เลือกบริเวณสุขุมวิทเนื่องจาก ไม่ไกลจากที่อยู่อาศัย ร้านอาหารมีให้เลือกเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาหารที่ผู้ให้สัมภาษณ์นิยมนั้นเป็นอาหารญี่ปุ่นเป็นอันดับที่ 1 สำหรับเครื่องดื่มที่ผู้ให้สัมภาษณ์นิยมดื่มระหว่างวัน ได้แก่ กาแฟ ไค้ก หากเป็นเครื่องดื่มประเภทแอลกอฮอล์ นิยมดื่มไวน์มากที่สุด การซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคนั้นนิยมซื้อสินค้าในห้างเอ็มโพเรียม เซ็นทรัล ซิดลมซึ่งอยู่บริเวณสุขุมวิทและเพลินจิต การเป็นสมาชิกทางสังคมนั้นโดยมากผู้ให้สัมภาษณ์เป็นสมาชิกสมาคมทางธุรกิจและสังคม เพื่อประโยชน์ในการทำธุรกิจ การค้าและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า กลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์เป็นผู้ทำงานหนักจึงให้ความสำคัญต่อการออกกำลังกายและการเล่นกีฬาเพื่อผ่อนคลายจากความเครียดซึ่งนิยมเล่นกีฬาประมาณ 2-3 ครั้ง/สัปดาห์ แต่ไม่ได้เป็นสมาชิก fitness เนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์นิยมความเป็นส่วนตัวอีกทั้งเสียค่าใช้จ่ายส่วนกลางให้แก่โครงการฯ ค่อนข้างสูง และมีเครื่องเล่นและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

สรุปข้อมูลส่วนที่ 4 ปัญหาในการอยู่อาศัยในอาคารชุด

สำหรับปัญหาในการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 ท่าน พบว่า ปัญหาในการอยู่อาศัยในส่วนของห้องชุดนั้นแบ่งเป็นปัญหาที่เกี่ยวกับการก่อสร้างเช่น ปัญหาเรื่องกลิ่นท่อและการวางงานระบบของโครงการฯ การก่อสร้างงานไม่ได้คุณภาพตรงตามความคาดหวังของผู้ซื้อ ปัญหาที่สองคือ การออกแบบห้องชุดที่ไม่เหมาะสมต่อการใช้งานจริง เช่น การออกแบบที่ไม่ได้คำนึงถึงทิศทางลมและแดด รวมทั้งมลภาวะทางเสียง ซึ่งผู้อยู่อาศัยต้องเสียค่าไฟฟ้าเป็นจำนวนมากเนื่องจากจำเป็นต้องเปิดเครื่องปรับอากาศตลอดวัน การใช้วัสดุที่ไม่เหมาะสมกับพื้นที่เช่น การใช้พื้นไม้ในห้องน้ำแทนที่จะเป็นวัสดุที่กันความชื้น ปัญหาการใช้พื้นที่ส่วนกลางและสิ่งอำนวยความสะดวกนั้นพบว่า 3 ใน 4 พบปัญหาดังกล่าวเช่นการจัดที่จอดรถที่ไม่เพียงพอ

สำหรับปัญหาในส่วนบุคคลนั้นเป็นปัญหาที่น่าจะพิจารณาเพื่อการตอบสนองให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่ มีการศึกษาดี เช่นการปรับเปลี่ยนแบบในห้องชุดเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้ามากกว่าที่จะให้ลูกค้ารื้อห้องชุดตามความพอใจ การเลือกใช้อุปกรณ์นั้นทางผู้ให้สัมภาษณ์ยึด

ติดต่อภาพลักษณ์ตราสิน สินค้าที่ต้องการของที่ดีที่สุด ปัญหาประ, การเลี้ยงสัตว์ที่ทางโครงการฯ
ไม่นิยมให้เลี้ยง ความหนาแน่นของห้องนั้นควรลดความหนาแน่นลงเนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์นิยม
ความเป็นส่วนตัว



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 5

อภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

จากการรวบรวมผลการศึกษาที่ได้ในบทที่ 4 สามารถนำมาวิเคราะห์ พฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มวัยปีบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา จากการรวบรวมข้อมูลที่ได้จาก ภายในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง บริเวณ สุขุมวิท เขตวัฒนา ทั้ง 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ เลอ รัฟฟิเน่ สุขุมวิท 31, โครงการดิ เอท ทองหล่อ, โครงการ ดิ ออกัสตัน สุขุมวิท 22, และโครงการ ดิ เอ็มไพริโอ สุขุมวิท 24 โดยพิจารณาตามวัตถุประสงค์และขอบเขตของการศึกษา เพื่อให้ได้คำตอบ (1) เรื่องลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ของกลุ่มวัยปี (2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการอยู่อาศัยและปัญหาในการอยู่อาศัยของกลุ่มวัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูงในบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา

งานวิจัยในครั้งนี้มีกลุ่มประชากรคือผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง บริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา ซึ่งเป็นโครงการที่มีราคาขายต่อตารางเมตรตั้งแต่ 100,000บาทขึ้นไป และกลุ่มประชากรมีอายุตั้งแต่ 25ปี- 45ปี จำนวนทั้งสิ้น 106 คน โดยกลุ่มตัวอย่างให้ความร่วมมือในการใช้แบบสอบถามจำนวน 104 คน และกลุ่มตัวอย่างจำนวน 4 คนยินยอมให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งทางผู้วิจัยจะนำมาสรุปอภิปรายผลการศึกษาโดยในการสรุปอภิปรายผลการศึกษานี้จะมีการเสนอแนะแนวทางเพื่อสามารถนำประโยชน์ของการศึกษาไปประยุกต์ใช้กับงาน ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ข้อ คือ

1. การอภิปรายผลการศึกษา

1.1 ลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ของกลุ่มวัยปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา

1.2 พฤติกรรมและปัญหาในการอยู่อาศัยของกลุ่มวัยปีในอาคารชุดระดับราคาสูงในบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา

2. ข้อเสนอแนะ

2.1 ข้อค้นพบในงานวิจัย

2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. การอภิปรายผลการศึกษา

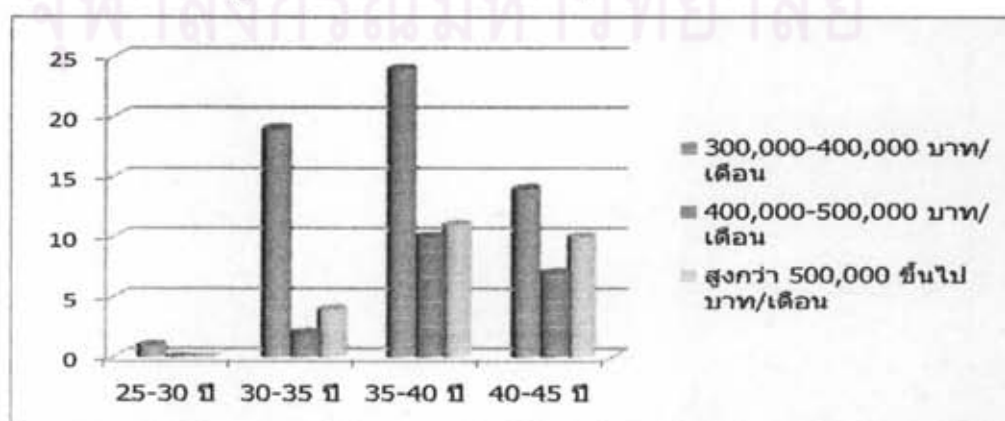
1.1 ลักษณะทางด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ของกลุ่มวัยปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา

จากข้อมูลทั่วไป พบว่า กลุ่มประชากร เป้าหมาย ยับปีที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง บริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา นั้น ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 35- 45 ปี มีสัญชาติไทยมากกว่าเป็นคนต่างชาติ ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสแล้ว และจบการศึกษาชั้นสูงสุดระดับปริญญาตรี และเป็นผู้มีธุรกิจเป็นของตนเอง การอยู่อาศัยในอาคารชุดนั้นส่วนมากจะไม่ได้อยู่อาศัยเพียงคนเดียว แต่ถ้าเป็นผู้มีบุตรแล้วจะมีบุตรโดยมากประมาณ 1 คน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงนั้นมักเป็นครอบครัวขนาดเล็ก ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค (Personal Factors Influencing Consumer Behavior) ในด้าน อายุ วงจรชีวิตครอบครัว อาชีพ การศึกษา เป็นต้น (บทที่2 หน้าที่ 14)

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับรายได้

รายได้ส่วนตัว	อายุ				รวม
	25-30ปี	30-35 ปี	35-40ปี	40-45ปี	
300,000-400,000 บาท/เดือน	1	19	24	14	58
400,000-500,000 บาท/เดือน	0	2	10	7	19
สูงกว่า 500,000 ขึ้นไป บาท/เดือน	0	4	11	10	25
รวม	1	25	45	31	102

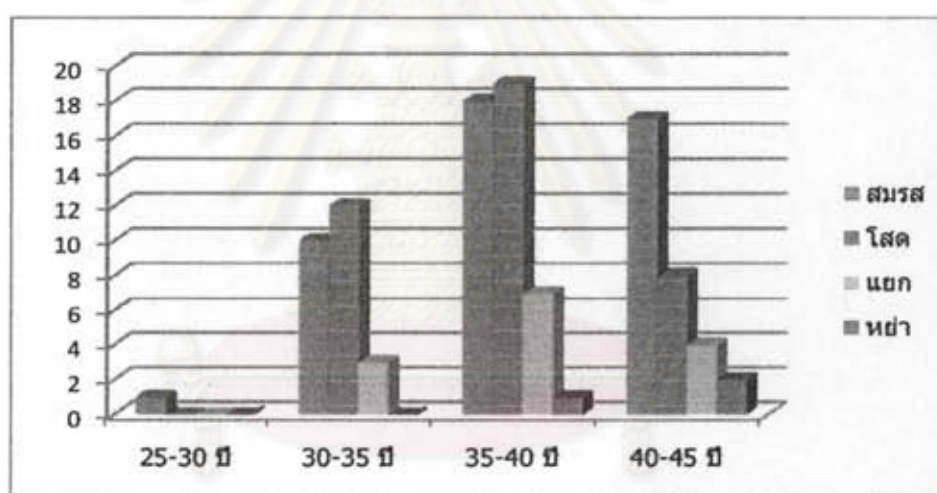
แผนภูมิที่ 5.1 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับรายได้



ตารางที่ 5.2 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	อายุ				รวม
	25-30 ปี	30-35 ปี	35-40 ปี	40-45 ปี	
สมรส	1	10	18	17	46
โสด	0	12	19	8	39
แยก	0	3	7	4	14
หย่า	0	0	1	2	3
รวม	1	25	45	31	102

แผนภูมิที่ 5.2 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามสถานภาพ

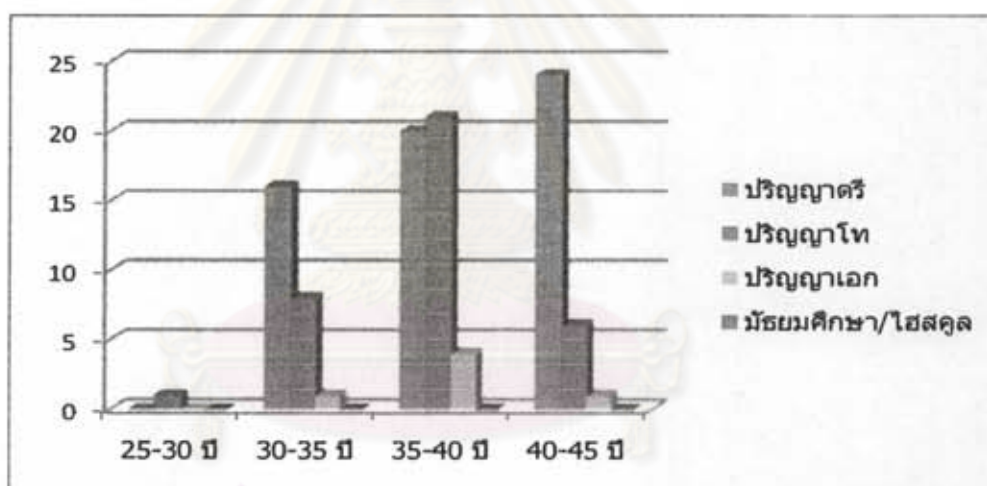


การอยู่อาศัยนั้นส่วนมากจะไม่มีคนรับใช้ส่วนตัว แต่ถ้าเป็นผู้มีเงินรับใช้จะเป็นลักษณะเข้าไปเย็นกลับมากกว่าอยู่ประจำเพราะมีข้อจำกัดด้านที่พัก สำหรับการเลี้ยงสัตว์นั้นโดยมากจะไม่เลี้ยงสัตว์เนื่องจากขัดต่อระเบียบของโครงการฯ แต่สำหรับผู้ที่เลี้ยงสัตว์นั้นโดยมากมักจะเป็นคนโสด หรือเป็นผู้ที่แต่งงานแล้วแต่ยังไม่มียุติธรรม ซึ่งมักจะให้ความสำคัญของสัตว์เลี้ยงเช่นหนึ่งในสมาชิกครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดพฤติกรรมของยัยปี ของ Marissa Piesman & Marilee Hartley (1986) ที่กล่าวว่า การเลี้ยงสัตว์ สำหรับยัยปีผู้ซึ่งยังไม่มียุติธรรม สัตว์เลี้ยงเป็นหนึ่งในปัจจัยตัวแทนของสมาชิกในครอบครัว และเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงสถานะทางสังคมประเภทหนึ่ง เนื่องจากต้องเป็นสุนัขที่มีราคาสูง การเลี้ยงดูสัตว์เลี้ยงเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายทำให้มีค่าใช้จ่ายสูง แต่บ่งบอกถึงการเข้าสังคมและหน้าตา

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับการศึกษา

การศึกษา	25-30 ปี	30-35 ปี	35-40 ปี	40-45 ปี	รวม
ปริญญาตรี	0	16	20	24	60
ปริญญาโท	1	8	21	6	36
ปริญญาเอก	0	1	4	1	6
มัธยมศึกษา/ไฮสคูล	0	0	0	0	0
รวม	1	25	45	31	102

แผนภูมิที่ 5.3 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามระดับการศึกษา

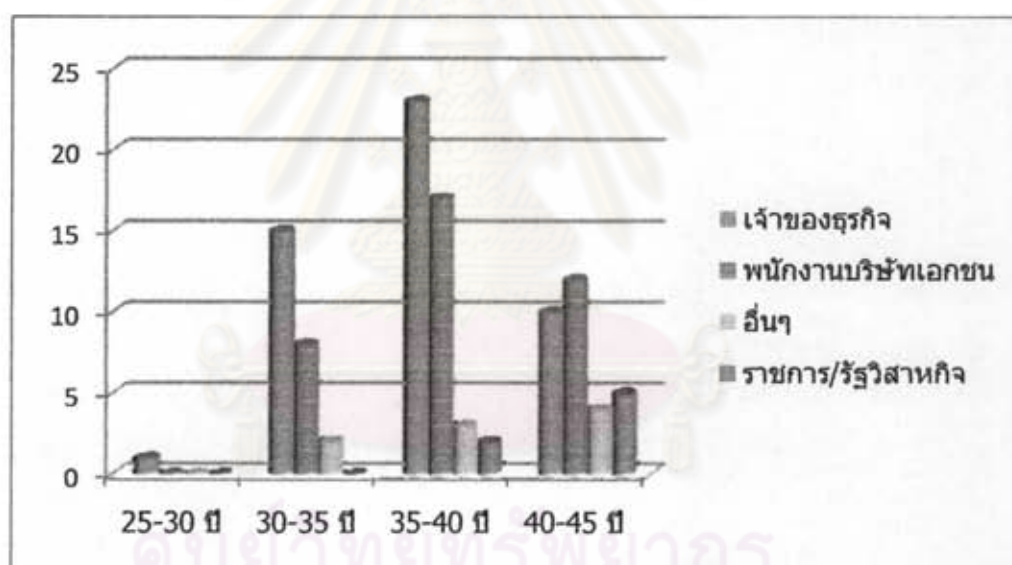


ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.4 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	25-30 ปี	30-35 ปี	35-40 ปี	40-45 ปี	รวม
เจ้าของธุรกิจ	1	15	23	10	49
พนักงานบริษัทเอกชน	0	8	17	12	37
อื่นๆ	0	2	3	4	9
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	0	0	2	5	7
รวม	1	25	45	31	102

แผนภูมิที่ 5.4 เปรียบเทียบช่วงอายุจำแนกตามอาชีพ

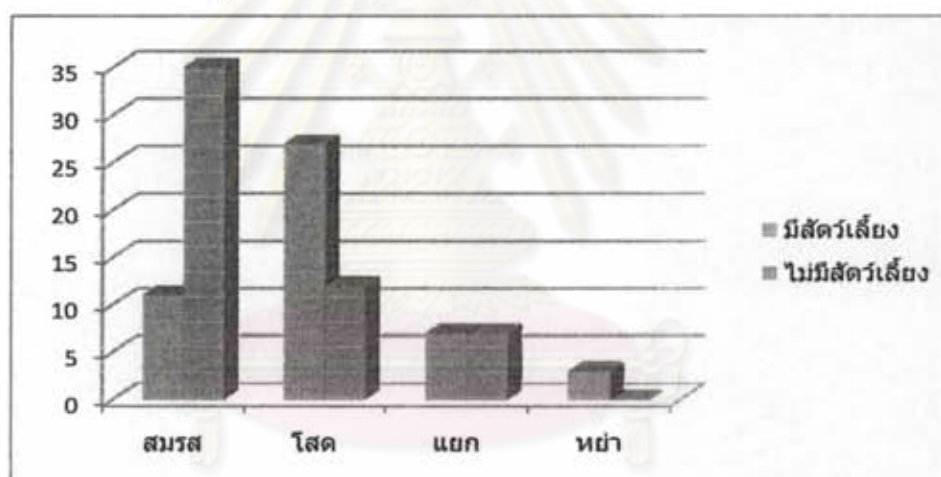


ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.5 เปรียบเทียบสถานภาพและการมีสัตว์เลี้ยง

สถานภาพ	มีสัตว์เลี้ยง	ไม่มีสัตว์เลี้ยง	รวม
สมรส	11	35	46
โสด	27	12	39
แยก	7	7	14
หย่า	3	0	99
รวม	48	54	102

แผนภูมิที่ 5.5 เปรียบเทียบสถานภาพและการมีสัตว์เลี้ยง



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จากผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมียานพาหนะในครอบครองเป็นของตนเอง และเฉลี่ยจะมียานพาหนะในครอบครอง 2 คันต่อ 1 ครอบครัว ซึ่งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกให้เหตุผลในการมียานพาหนะ 2 คัน โดย 1 คันจะเป็นรถญี่ปุ่นและอีกหนึ่งคันมักเป็นรถยุโรป ราคาแพงว่า การใช้งานในวันธรรมดานั้นนิยมใช้รถญี่ปุ่นเพราะเสียค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาที่ถูกกว่า สำหรับรถยุโรปที่มีไว้ครอบครองนั้นโดยมากจะใช้วันหยุด (จากบทสัมภาษณ์คุณวลัยพร ดวงศ์ตระกูล) ซึ่งสอดคล้องต่อแนวคิดของ รศ. มานพ พงศทัต เกี่ยวกับคุณลักษณะของกลุ่มคนรุ่นใหม่ของไทย หรือ ยัปปี้ชั้นนำของไทยเรื่อง คุณลักษณะ 8C ในเรื่องรถยนต์ (C-Car) ที่กล่าวว่า คนรุ่นใหม่เมื่อมีเงินก็จะซื้อรถยนต์แม้ไม่มีความจำเป็นที่จะใช้รถในอนาคต แต่ก็ซื้อไว้ใช้วันเสาร์-อาทิตย์ซึ่งรถยนต์เป็นสัญลักษณ์ที่บ่งบอกถึงความมั่งคั่ง

กลุ่มประชากรยัปปี้ที่อยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง บริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา นั้น ส่วนมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจ มีรายได้ส่วนตัวและรายได้ครอบครัวต่อเดือนประมาณ 300,000-500,000 บาท/เดือน ซึ่งสอดคล้องต่อแนวคิดพฤติกรรมของยัปปี้ ของ Marissa Piesman & Marilee Hartley (1986) ที่กล่าวว่าการทำงานลักษณะหน้าที่การงานของยัปปี้มันต้องอยู่ในตำแหน่งที่สูง เป็นที่ยอมรับและมีหน้าตาทางสังคม โดยรายได้ต่อเดือนนั้นต้องเป็นตัวเลขหกหลักซึ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วประมาณ 10-15 ปี และจะเปลี่ยนงานมามากที่สุดเพียง 2 ครั้ง (บทที่ 4 หน้า 53) หากเป็นผู้ที่เคยเป็นลูกจ้างมาก่อนที่จะผันตนมามีกิจการของตนเอง (จากบทสัมภาษณ์ คุณหงษ์ สีหเดชา) สำหรับสถานที่ทำงานนั้นจะอยู่บริเวณย่านเขตศูนย์กลางธุรกิจ บริเวณสุขุมวิทมากที่สุด สำหรับการเดินทางเพื่อไปทำงานนั้นจะใช้รถยนต์ส่วนตัว เฉลี่ยเวลาเดินทางไปกลับประมาณ 20-30 นาที ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดหลักเกณฑ์ในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงที่กล่าวว่า อรรถประโยชน์ของประชากรรายได้สูงเกิดจากการที่ได้มีแหล่งที่พักอาศัยอยู่ใกล้ศูนย์กลาง ต้องการเสียเวลาเดินทางน้อยที่สุดและมีขนาดพื้นที่พักอาศัยใหญ่และประชากรรายได้สูงมีเวลาเป็นข้อจำกัดในการเลือกแหล่งที่พักอาศัยประชากรกลุ่มนี้ต้องการจะลดเวลาที่เสียไปโดยเปล่าประโยชน์ซึ่งได้แก่เวลาเดินทางเพื่อเพิ่มเวลาที่จะต้องทำงานหรือพักผ่อน ประชากรรายได้สูงจะเลือกที่พักอาศัยอยู่ใกล้ศูนย์กลาง (บทที่ 2 หน้า 24)

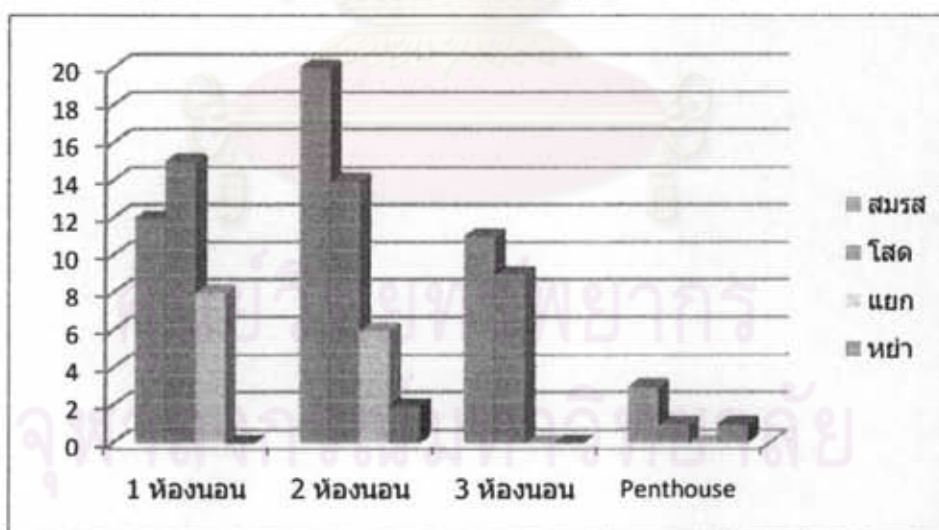
สำหรับเหตุผลที่ซื้ออาคารชุดระดับราคาสูงเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยถาวร ส่วนมากให้ความเห็นว่า ใช้เป็นที่อยู่อาศัยและถือเป็นการลงทุนไปพร้อมกัน กลุ่มตัวอย่างส่วนมากไม่ได้มีอาคารชุดที่พักอาศัยเป็นการซื้ออสังหาริมทรัพย์เป็นครั้งแรก และโดยมากจะมีที่อยู่อาศัยในครอบครอง 2 หลัง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นายนันทิวัฒน์ พงษ์เจริญ (2535) ที่กล่าวว่า กลุ่มตัวอย่างซื้ออาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงสำหรับเป็นที่อยู่อาศัยถาวรและโดยมากมีที่อยู่อาศัย

มากกว่า 2 หลัง โดยราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อจะอยู่ที่ประมาณ อยู่ในช่วงราคา 10,000,000 - 15,000,000 บาท ซึ่งเป็นห้องชุด ขนาด 2 ห้องนอน

ตารางที่ 5.6 เปรียบเทียบสถานภาพและรูปแบบห้องชุดที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

สถานภาพ	รูปแบบห้อง				รวม
	1 ห้องนอน	2 ห้องนอน	3 ห้องนอน	Penthouse	
สมรส	12	20	11	3	46
โสด	15	14	9	1	39
แยก	8	6	0	0	14
หย่า	0	2	0	1	3
รวม	35	42	20	5	102

แผนภูมิที่ 5.6 เปรียบเทียบสถานภาพและรูปแบบห้องชุดที่อยู่อาศัยปัจจุบัน



สำหรับวิธีการซื้อที่อยู่อาศัยนั้นกลุ่มตัวอย่างนิยมซื้อเป็นเงินสดซึ่งเป็นเงินที่มาจาก การออมรายได้ ซึ่งจากข้อมูลทั้งหมดนี้มีความสอดคล้องต่อแนวคิดในเรื่องปัจจัยการเลือกที่อยู่ อาศัยของ William Alonso (1966) ที่กล่าวถึงปัจจัยสามประการในการเลือกที่อยู่อาศัย ว่าการ เลือกที่อยู่อาศัยนั้น พิจารณาจากปัจจัยประการแรก คือ ราคาของที่พักอาศัยซึ่งมีความสัมพันธ์กับ รายได้ของผู้อยู่อาศัยและ ความสามารถในการจ่ายสำหรับที่พักอาศัยนั้น ประการที่สอง คือ รูปแบบของที่พักอาศัยที่เป็นที่พอใจของผู้อยู่อาศัยทั้งนี้จะต้องสัมพันธ์กับขนาดของครอบครัวและ สถานภาพสมรส ประการที่สาม คือ ที่ตั้งของที่อยู่อาศัยจะสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและระยะห่าง จากที่ทำงาน (บทที่ 2 หน้า 23) และสอดคล้องต่อแนวคิด Brian Goodal ที่กล่าวว่า หลักเกณฑ์ใน การเลือกที่อยู่อาศัยว่าผู้อยู่อาศัยจะพิจารณาคูณสมบัติประการแรกได้แก่ ลักษณะของบ้านซึ่งเป็น ขนาดของบ้านที่เหมาะสมกับขนาดของครอบครัว ประการที่สองลักษณะของชุมชนที่ผู้อยู่อาศัยมัก เลือกบริเวณที่อยู่อาศัยที่มีสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมคล้ายกับตนเอง (บทที่ 2 หน้า 23)

สำหรับค่าใช้จ่ายส่วนตัว/เดือนคิดเป็นร้อยละ 25 ถึง ร้อยละ35 ของรายได้ส่วนบุคคล ต่อเดือน สำหรับรายจ่ายนั้นกลุ่มตัวอย่างนิยมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต และจำนวน credit cards ในครอบครองจะมีประมาณ 3 ใบ ซึ่งเป็น card ระดับ Platinum ซึ่งจากผลการศึกษา ดังกล่าวทำให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมที่สอดคล้องต่อแนวคิดของ รศ. มานพ พงศทัต ใน เรื่อง คุณลักษณะ 8C ในเรื่อง เครดิตการ์ด (C – Creditcard) ซึ่งจะมี เครดิตการ์ด ในครอบครอง โดยบางคนมีมากกว่า 1 ใบ ซึ่งทำให้ยัปปีมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินมาก

1.2 พฤติกรรมและปัญหาในการอยู่อาศัยของกลุ่มยัปปีในอาคารชุดระดับราคา สูงในบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา

จากการศึกษา ข้อมูลทางด้านพฤติกรรม พบว่า กลุ่มประชากรยัปปีที่อยู่อาศัยใน อาคารชุดระดับราคาสูง บริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา นั้นนิยมที่จะสังสรรค์นอกบ้านและความถี่ใน การสังสรรค์เฉลี่ยประมาณ 2 ครั้งต่ออาทิตย์ โดยมากจะมีค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/คืน/หัวโดยมี ค่าใช้จ่ายประมาณ มากกว่า 2000 บาท /คืน/หัว ซึ่งสอดคล้องต่อแนวคิดของ Marissa Piesman & Marilee Hartley (1986) เรื่องการใช้ชีวิตทางสังคม"ยัปปี" กลุ่มคนที่ให้ความสำคัญต่อการมี ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม หรือกิจกรรมทางสังคม เช่น การฟังดนตรี, การดูละคร, การดูคอนเสิร์ต, การเดินร่ำ หรือเที่ยวกลางคืน

สำหรับมือถือในครอบครองนั้นพบว่า ส่วนใหญ่มีมือถือในครอบครองทุกคน คนละ 1 เครื่อง โดยมือถือที่มีครอบครองมากที่สุดคือ โทรศัพท์มือถือแบล็คเบอรี่ (Blackberry) เนื่องจาก สะดวกต่อการติดต่อธุรกิจทางอีเมลล์ แบล็คเบอรี่ นั้นเป็นเทคโนโลยีการส่งและรับ

อีเมลล์แบบพุด(push mail technology) ซึ่งจะส่งข้อความโดยอัตโนมัติไปยังสมาร์ตโฟน และรับการแจ้งเตือนที่ข้อความมาถึงโดยที่ไม่ต้องรอจนเปิดคอมพิวเตอร์เสร็จเพื่อที่จะเปิดสิ่งที่แนบมา กับอีเมลล์อีกต่อไป ไม่ว่าจะป็นไฟล์ภาพ ไฟล์งานนำเสนอ¹ ซึ่งสามารถตอบสนองการทำงานของกลุ่ม ยับบี้ได้ดี ซึ่งสอดคล้องต่อแนวความคิดของคุณลักษณะ "8C" ในเรื่องคอมพิวเตอร์ (Computer) และ โทรศัพท์ (C-Cellular)จะเป็นเครื่องจำเป็นในชีวิตการทำงานของคนสมัยใหม่ และอาจเชื่อมโยงติดต่อกับคอมพิวเตอร์ด้วยก็ได้เพื่อความรวดเร็วในการทำงาน (บทที่ 2 หน้า 20) ซึ่งเป็น คุณลักษณะ "8C" ข้อที่ 4 และข้อที่ 5 ที่กล่าวว่า ยับบี้ จะใช้ชีวิตอยู่กับการใช้คอมพิวเตอร์เนื่องจากการทำงานจะเป็นไปในลักษณะการรับส่งอีเมลล์โทรศัพท์จะเป็นเครื่องจำเป็นในชีวิตการทำงานของคนสมัยใหม่ และอาจเชื่อมโยงติดต่อกับคอมพิวเตอร์ด้วยก็ได้เพื่อความรวดเร็วในการทำงาน

สำหรับสถานที่จับจ่ายสินค้าอุปโภคบริโภคนั้น พบว่า ส่วนมากนิยมซื้อสินค้าดังกล่าวที่ซูเปอร์มาร์เก็ต และ ห้างสรรพสินค้า ที่ใกล้ที่อยู่อาศัย ซึ่งสอดคล้องแนวคิด Brian Goodal ที่กล่าวว่า ความสัมพันธ์ที่ตั้งนั้นๆ กับพื้นที่โดยรอบ ได้แก่ความสะดวกในการเดินทางไปยังแหล่งงาน ย่านการค้า อุตสาหกรรม และการติดต่อสัมพันธ์กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง (บทที่ 2 หน้า 23) สำหรับเครื่องดื่มที่รับประทานเมื่อมีการสังสรรค์หรือเข้าสังคมนั้นพบว่า โดยมากนิยมดื่มประเภทโค้กและกาแฟระหว่างวัน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดคุณลักษณะ"8C" ในเรื่อง โค้กหรือกาแฟ (C-coke/coffee) เนื่องจากคนรุ่นใหม่นิยมจะทานโค้กหรือกาแฟ งานอดิเรก พบว่า นิยมเล่น FITNESS, และ เล่นกีฬา สำหรับการออกกำลังกายหรือเข้าฟิตเนสนั้น พบว่าเข้า fitness ทุกคนซึ่งความถี่ในการเข้าฟิตเนสจะอยู่ที่ประมาณ 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างโดยมากไม่ได้เป็นสมาชิกfitness เพิ่มเนื่องจาก โครงการฯพักอาศัยของตนนั้นมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และได้ทำความรู้จักกับเพื่อนบ้านที่มาใช้บริการด้วย ซึ่งสอดคล้องต่อแนวคิดของ Marissa Piesman & Marilee Hartley (1986) เรื่องการใช้ชีวิตทางสังคมของยับบี้ ที่กล่าวไว้ว่ายับบี้เป็นผู้ที่ให้ความสำคัญต่อการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม หรือกิจกรรมทางสังคม

สำหรับปัญหาการอยู่อาศัยของกลุ่มยับบี้ในอาคารชุดระดับราคาสูง นั้นสามารถแบ่งปัญหาออกได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่

¹ "ภาพรวมระบบการทำงานของโทรศัพท์แบล็กเบอรี่" [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://th.blackberry.com/services/internet/email.jsp> (วันที่ 27 มีนาคม 2554).

ปัญหาพื้นที่ภายในห้องชุด - พบว่า ปัญหาที่พบมากที่สุดได้แก่ การจัดวางพื้นที่ใน ห้องชุดไม่มีที่เก็บของ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่แจ้งปัญหาดังกล่าวมีสิ่งของ ส่วนตัวและทรัพย์สินจำนวนมาก ดังนั้น การออกแบบพื้นที่สำหรับการเก็บของในห้องชุดเป็นสิ่ง ที่ยั่วยุให้ความสำคัญมากที่สุด ปัญหาที่สองที่พบเป็นปัญหามีกลิ่นเหม็นจากระบบท่อน้ำในห้อง ชุดพักอาศัย ปัญหาที่สามที่พบ คือวัสดุชำรุดง่าย แต่จากการสอบถามในลักษณะสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า สาเหตุที่เกิดจากการเลือกใช้วัสดุที่ไม่เหมาะสมต่อพื้นที่การใช้งานเช่น ปูพื้นไม้ในห้องน้ำซึ่ง เป็นพื้นที่เปียก ดังนั้นเมื่อมีการใช้งานมีความชื้นสะสมทำให้พื้นไม้พองชำรุดได้ง่าย เป็นต้น ปัญหา ที่สี่ที่พบ ได้แก่ ปัญหาที่มีน้ำรั่วซึม และปัญหาสุดท้ายคือ ผงนึ่งมีรอยร้าว

ปัญหาพื้นที่ภายนอกห้องชุด - พบว่า ปัญหาที่พบมากที่สุดคือปัญหาของที่จอดรถ ไม่เพียงพอ เนื่องจากกลุ่มยี่ปั๊วนั้นมีรถยนต์ในครอบครองโดยเฉลี่ย 2 คัน/คน ซึ่งโครงการฯ ควรมี พื้นที่จอดรถไว้ให้มากกว่านี้เพื่อให้สอดคล้องต่อกลุ่มลูกค้าเจ้าของห้องชุด ปัญหาที่สองที่พบคือ ลิฟท์โดยสาร/ลิฟท์ขนของ ปัญหาที่สามคือการบริหารงานของฝ่ายนิติบุคคลของโครงการฯซึ่งจาก ข้อมูลที่ได้รับทั้งจากแบบสอบถามและกาสัมภาษณ์เชิงลึกเพิ่มเติมพบว่า การแก้ไขปัญหาให้แก่ ลูกค้าเป็นไปด้วยความเชื่องช้า

ปัญหาส่วนบุคคล- ปัญหาที่พบได้แก่ ปัญหาเรื่องแสงแดดที่ทำให้ต้องเปิด เครื่องปรับอากาศตลอดเวลา, ปัญหาไม่ให้เลี้ยงสัตว์, ปัญหาด้านเสียงรบกวนบริเวณเพื่อนบ้าน ข้างเคียง, ปัญหาเรื่องปัญหา กลิ่นอาหารเพื่อนบ้านบริเวณโถงลิฟท์

2. ข้อเสนอแนะ

2.1 ข้อค้นพบในงานวิจัย จากข้อมูลที่ได้ทำการสำรวจวิจัยมานี้ ทำให้สามารถ พิจารณาประเด็นที่น่าสนใจ ดังต่อไปนี้

ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

1. ผู้ที่เป็นเจ้าของห้องชุดอาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงที่มีอายุตั้งแต่ 45 ถึง 60 ปี ขึ้นไป ประมาณ 30%

2. การซื้อห้องชุดของกลุ่มตัวอย่างนิยมซื้อห้องชุดโดยเงินสดจากการออมมากกว่า การติดภาระกับสถาบันการเงิน

ปัจจัยด้านพฤติกรรมและปัญหาในการอยู่อาศัย

1. สถานที่ตั้งที่ใกล้กับรถไฟฟ้าไม่ได้เป็นปัจจัยหลักในการซื้ออาคารชุดใจกลางเมือง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างนิยมใช้รถยนต์ส่วนตัวมากกว่าใช้บริการรถไฟฟ้า
2. กลุ่มวัยปีที่มียศพลีชีพอาศัยอยู่ในอาคารชุดระดับราคาสูงนั้นมีตัวเลขที่น่าสนใจเป็นอย่างมากเพราะมีตัวเลขจำนวนร้อยละ 47 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้
3. ทางกลุ่มตัวอย่างไม่ได้เป็นสมาชิกสโมสรกีฬาเนื่องจาก ใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการที่มีให้อย่างครบถ้วนและมีการเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่สูงดังนั้นกลุ่มตัวอย่างนิยมใช้สิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการฯจัดไว้ให้
4. กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการพื้นที่ในห้องชุดเพิ่มขึ้นเพื่อสอดคล้องต่อความต้องการในการอยู่อาศัย
5. กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการพื้นที่จอดรถเพิ่มเนื่องจากพื้นที่จอดรถในแต่ละโครงการมีจำนวนจำกัดไม่เพียงพอต่อความต้องการและการใช้งานจริง

2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาคั้งต่อไป

2.2.1 เนื่องจากการศึกษาพบว่า มีผู้ที่มีอายุระหว่าง 45ปี-60ปี จำนวนมากที่พักอาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูง ดังนั้นหากมีผู้สนใจในหัวข้อนี้คั้งต่อไป ผู้วิจัยคิดว่าควรที่จะเลือกศึกษากลุ่มประชากรช่วงอายุดังกล่าว เพราะจากสถิติประชากรของประเทศไทยปัจจุบันพบว่า ช่วงอายุดังกล่าวตามตารางที่ 1.6 (บทที่ 1 หน้า 10) อยู่ประมาณ 17% ซึ่งคนกลุ่มคนนี้มีประสบการณ์ชีวิตสูง และเงินเก็บสะสมมาก ซึ่งอาจเป็นเป้าหมายทางการตลาดที่ทางผู้ประกอบการควรให้ความสนใจในอนาคตซึ่งสอดคล้องต่อแนวคิดของ ผศฐ. วิทวัส รุ่งเรืองผล เกี่ยวกับ รูปแบบการดำเนินชีวิตของ OPPIES ที่กล่าวไว้ในบทที่2 (บทที่2 หน้า 18)

2.2.2 จากผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้มีรายได้สูงไม่ได้ให้ความสำคัญว่าอาคารชุดจะต้องอยู่ใกล้รถไฟฟ้าหรือไม่ แต่จะให้ความสำคัญเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการฯมีให้และใกล้สถานที่สำคัญในการใช้ชีวิตประจำวันเช่น ที่ทำงาน, ห้างสรรพสินค้า, และร้านอาหารต่างๆที่สอดคล้องต่อการดำเนินชีวิตของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้สูง ดังนั้น รูปแบบธุรกิจอาคารชุดในลักษณะผสมรวม ที่มีทั้งสำนักงาน, อาคารพักอาศัย, และห้างสรรพสินค้าต่างๆไว้ในโครงการนั้น น่าจะมีศักยภาพในการเติบโตสำหรับบริเวณศูนย์กลางธุรกิจและเป็นที่ต้องการสำหรับลูกค้าผู้มีรายได้สูงในอนาคต ทั้งยังสอดคล้องกับแนวคิดของรศ.มานพ พงศทัตเกี่ยวกับ

แนวคิดเรื่องที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ในเมืองใหญ่(บทที่ 2 หน้า 22) ซึ่งอาจสามารถใช้เป็นหัวข้อวิทยานิพนธ์ในการศึกษาความต้องการอาคารชุดพักอาศัยแบบรวมระดับราคาสูง

2.2.3 การทำงานวิจัยเกี่ยวกับความต้องการอาคารชุดพักอาศัยเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้ามีรายได้สูงที่เลี้ยงสัตว์ในย่านศูนย์กลางธุรกิจนั้น น่าจะเป็นหัวข้อในงานวิจัยที่น่าสนใจและสามารถนำไปขยายผลทางการศึกษาให้ชัดเจนโดยน่าจะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการก่อสร้างหริมหอทรัพย์ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ที่มีความต้องการดังกล่าวถือเป็นช่องว่างทางการตลาดเพราะยังมีความต้องการอยู่จำนวนไม่น้อยและจากผลการศึกษาครั้งนี้พบว่ากลุ่มคนที่เลี้ยงสัตว์และอาศัยอยู่ในอาคารชุดระดับราคาสูงเป็นผู้มีศักยภาพทางการเงิน ดังนั้น หากผู้ประกอบการจะสร้างอาคารชุดพักอาศัยที่อนุญาตให้เจ้าของห้องชุดที่มีสัตว์เลี้ยงอยู่อาศัยได้ด้วยนั้น อาจเป็นการทำสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดได้ดียิ่งขึ้นแต่อาจจำเป็นต้องมีการทำงานวิจัยเพื่อเป็นข้อมูลที่ชัดเจน



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

คนธ์พงศ์ เลิศชัยทัศนีย์, การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลาง กรณีศึกษา อาคารพักอาศัยรวม ในเขต บางกะปิ กรุงเทพมหานคร, วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550.

นายชนิตวิสรณ์ ตริวิทยาภูมิ, นิยามธุรกิจ: การบริหารทรัพยากรมนุษย์, กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

ถนอม อังคนะวัฒนา, ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึง ชั้นในของกรุงเทพมหานคร, วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะ สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.

ธงชัย สันติวงษ์ , พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด, พิมพ์ครั้งที่ 9, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ ไทย วัฒนาพานิช, 2540.

นันท์วัฒน์ พงษ์เจริญ, พฤติกรรมและการยอมรับของผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูงใน กรุงเทพมหานคร, วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะ สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.

บุญเต็ม พันรอบ, สังคมมนุษย์วิทยา, พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพฯ: บุรพสาสน์, 2528.

บริษัท TCC Capital Land จำกัด, เอกสารข้อมูลโครงการ ดิ เอ็มโพริโอ เพลส สุขุมวิท 24, 2553.

บริษัท แปซิฟิก สตาร์ กรุ๊ป จำกัด . เอกสารข้อมูลโครงการ ดิ เอท ทองหล่อ, 2553

บริษัท เมเจอร์ เดเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), เอกสารข้อมูลโครงการ ดิ ออกัสตัน สุขุมวิท 22, 2553.

บริษัท เลอ รัฟฟิเน่ 24จำกัด. เอกสารข้อมูลโครงการ เลอรัฟฟิเน่ ชมพูนท สุขุมวิท 31. 2553.

ฝ่ายวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์, รายงานสถานการณ์อาคารชุดในประเทศไทย, วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, ปีที่ 12 ฉบับที่ 45, 2549.

พัฒน์พงศ์ รานุรักษ์, ที่อยู่อาศัยของชนชั้นกลางในกรุงเทพมหานครที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัด
กรณีศึกษา: สำนักงานในเขตสีลมและบางรัก, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาค
วิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2538.

มรกต อรรถวิวัฒน์. การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานในสำนักงานย่าน
อโศก-รัชดาภิเษก. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจภาควิชาเคหการ, จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย. กรุงเทพมหานคร. 2538.

มานพ พงศทัต. "Basic concept in real estate development in Thailand" เอกสารสำเนา
ประกอบการบรรยาย คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2549.

มานพ พงศทัต. "คนรุ่นใหม่ กับ ที่อยู่อาศัย และผลต่อเมือง" เอกสารสาระศาสตร์. คณะ
สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

วีรวัฒน์ กนกนุเคราะห์ , โต๊ะตัวใหม่กับลิ้นชักที่เปิดได้, พิมพ์ครั้งที่ 3, สำนักพิมพ์ อินฟอร์มิเดียส์
บุ๊คส์, 2546.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์, พฤติกรรมผู้บริโภค: ฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา, 2538

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และ คณะ, การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ : ไดมอนด์ บิสซิเนส เวิร์ล ,
2546.

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ฝ่ายวิจัยตลาดอสังหาริมทรัพย์, ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มกราคม- พฤศจิกายน 2553, [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.reic.or.th/reicnews/reicnews_index.asp [2553, 19 พฤศจิกายน]

สัมมา คีตสิน. ช่วงอายุที่เป็นวัยชื้อบ้าน. สยามรัฐ (28 มิถุนายน 2553): หน้า 16.

สำนักงานเขตวัฒนา . [ออนไลน์]. 2553 แหล่งที่มา: <http://203.155.220.239/subsite/> [2553, 19 พฤศจิกายน]

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. ผลการสำรวจสำมะโนประชากรไทยแยกตามอายุ ประจำปี 2548 [online]. แหล่งที่มา : <http://www.nso.go.th/> [2553, 12 ตุลาคม]

สุรพล พยอมแย้ม. จิตวิทยาอุตสาหกรรม. พิมพ์ครั้งที่ 2. กาญจนบุรี : สำนักพิมพ์ ธรรมเมธิ – สหภาพพัฒนาการพิมพ์, 2545.

สุรพล กาญจนกุล. การลงทุนในทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุดประเภทพักอาศัยระดับราคาสูง. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.

สุรียา หาญพานิช. การศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการใช้สอยและทัศนคติผู้อยู่อาศัยต่อพื้นที่ นันทนาการของโครงการชุดศุภาลัย ปาร์ค และโครงการ ฟลอร่าวิลล์ กรุงเทพฯ. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2547.

ภาษาอังกฤษ

David Harvey, From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. Oxford: Blackwell Publishing, Ltd, 1989.

Dekker, Paul and Ester, Peter. The political distinctiveness of Young Professionals: "Yuppies" or "New Class". International Society of Political Psychology (ISPP), 1990, page 309-330.

Harvey David, From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism. Oxford: Blackwell Publishing, Ltd, 1989.P 3-17.

James Pitchon. Bangkok Condominium report Fourth Quarter 2009. CB Richard Ellis' research and econometric forecasting unit, 2009.

James Pitchon. CBRE Market review on Market Residential sales first quarter 2010, CB Richard Ellis' research and econometric forecasting unit, 2010.

Piesman, Marissa, and Hartley Marilee, The Yuppie Handbook The state of art manual for Young Urban Professionals. New York: Long Shadows Books, 1984.


Short, John R., "Yuppies, Yuffies and the New Urban Order". Transactions of the Institute of British Geographers. Oxford: Blackwell Publishing, Ltd, 1989. P.173-188.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ก

1. ตัวอย่างจดหมายขอรายละเอียดข้อมูลเบื้องต้น
2. ตัวอย่างจดหมายขอความร่วมมือตอบแบบสอบถาม/แบบสัมภาษณ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จดหมายขอความร่วมมือตอบ
แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์#1



Questionnaire / Interview Acceptance Letter

Thesis Title: the study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium
In Sukhumvit area Wattana District.

The department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University

Date: January 17th, 2011

Dear All residences of Le Raffine Jambunuda Sukhumvit 31 building,

Due to my master degree study at the department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University, I would like to ask for your cooperation for being a representative of my thesis research in a topic called "The study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium in Sukhumvit area Wattana District"

Your opinion will be useful for my research and your answer will be kept confidentially. If you are interested to participate, the method for collecting information can be either by conducting a short interview or filling out a questionnaire. The information will be useful for many private or public organizations in Thailand real estate sector.

Please kindly reply for your cooperation and kindly specify the method to do the research at your convenience. If you allow me to conduct a personal in depth interview, please kindly provide me the best time that we can conduct a short interview session at Penthouse Unit 13B of Le raffine 31 Building . During this interview, Snacks and refreshments will be served as a complimentary.

Please put a check / in the box provided for making a selection

- YES, agree to provide information for by
- Questionnaire
- Interview on _____ day _____ date _____ month 2011

My Convenience time is at _____ AM/PM

My contact number is

E-Mail is

- No, it's not convenience for me to provide information

Please kindly reply and return this Interview Acceptance Letter by February 1st, 2011
at Le Raffine Jambunuda Sukhumvit 31 Front Desk .

Thank you very much and best regards,

Miss Pimmara Senapolsidh

Researcher

จดหมายขอความร่วมมือตอบ
แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์#2



Interview Acceptance Letter

Thesis Title: the study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium
In Sukhumvit area Wattana District.

The department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University

Date: January 17th, 2011

Dear All residences of The Auguston Sukhumvit 22 Condominium,

Due to my master degree study at the department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University, I would like to ask for your cooperation for being a representative of my thesis research in a topic called "The study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium in Sukhumvit area Wattana District"

Your opinion will be useful for my research and your answer will be kept confidentially. If you are interested to participate, the method for collecting information can be either by conducting a short interview or filling out a questionnaire. The information will be useful for many private or public organizations in Thailand real estate sector.

Please kindly reply for your cooperation and kindly specify the method to do the research at your convenience. If you allow me to conduct a personal in depth interview, please kindly provide me the best time that we can conduct a short interview session During this interview, Snacks and refreshments will be served as a complimentary.

Please put a check / in the box provided for making a selection

- YES, agree to provide information for by
- Questionnaire
- Interview on _____ day _____ date _____ month 2011

My Convenience time is at _____ AM/PM

My contact number is

E-Mail is

- No, it's not convenience for me to provide information

Please kindly reply and return this Interview Acceptance Letter claim your souvenir by February 1st, 2011 at The Auguston Sukhumvit 22 Front Desk.

Thank you very much and best regards,

Miss Pimmara Senapolsidh

Researcher

จดหมายขอความร่วมมือตอบ
แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์#3



Interview Acceptance Letter

Thesis Title: the study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium
in Sukhumvit area Wattana District.

The department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University

Date: January 17th, 2011

Dear All residences of The Eight Thonglor Condominium,

Due to my master degree study at the department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University, I would like to ask for your cooperation for being a representative of my thesis research in a topic called "The study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium in Sukhumvit area Wattana District"

Your opinion will be useful for my research and your answer will be kept confidentially. If you are interested to participate, the method for collecting information can be either by conducting a short interview or filling out a questionnaire. The information will be useful for many private or public organizations in Thailand real estate sector.

Please kindly reply for your cooperation and kindly specify the method to do the research at your convenience. If you allow me to conduct a personal in depth interview, please kindly provide me the best time that we can conduct a short interview session. During this interview, Snacks and refreshments will be served as a complimentary.

Please put a check / in the box provided for making a selection

- YES, agree to provide information for by
 Questionnaire
 Interview on _____ day _____ date _____ month 2011

My Convenience time is at _____ AM/PM

My contact number is

E-Mail is

- No, it's not convenience for me to provide information

Please kindly reply and return this Interview Acceptance Letter and claim your souvenir by February 1st, 2011 at The Eight Thonglor Condominium Front Desk.

Thank you very much and best regards,

Miss Pimmara Senapolsidh

Researcher

จดหมายขอความร่วมมือตอบ
แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์# 4



Interview Acceptance Letter

Thesis Title: the study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium
In Sukhumvit area Wattana District.

The department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University

Date: January 17th, 2011

Dear All residences of The Emporio Place Sukhumvit 24 Condominium,

Due to my master degree study at the department of Housing, Faculty of Architecture, Chulalongkorn University, I would like to ask for your cooperation for being a representative of my thesis research in a topic called "The study of YUPPIES' living behavior in High End Condominium in Sukhumvit area Wattana District"

Your opinion will be useful for my research and your answer will be kept confidentially. If you are interested to participate, the method for collecting information can be either by conducting a short interview or filling out a questionnaire. The information will be useful for many private or public organizations in Thailand real estate sector.

Please kindly reply for your cooperation and kindly specify the method to do the research at your convenience. If you allow me to conduct a personal in depth interview, please kindly provide me the best time that we can conduct a short interview session at Penthouse Unit 13B of Le raffine 31 Building . During this interview, Snacks and refreshments will be served as a complimentary.

Please put a check / in the box provided for making a selection

- YES, agree to provide information for by
- Questionnaire
- Interview on _____ day _____ date _____ month 2011

My Convenience time is at _____ AM/PM

My contact number is

E-Mail is

- No, it's not convenience for me to provide information

Please kindly reply and return this Interview Acceptance Letter and claim your souvenir by February 1st, 2011 at The Emporio Place Sukhumvit 24 Front Desk.

Thank you very much and best regards,

Miss Pimmara Senapolsidh

Researcher

จดหมายขอความร่วมมือตอบ
แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์# 5



ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

17 มกราคม 2554

เรื่อง ขอความร่วมมือในการตอบรับการทำแบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์

เรียน ท่านผู้มีเกียรติที่เคารพ

เนื่องด้วยดิฉัน นางสาวพิมพ์รา เสนาพลสิทธิ์ เป็นนิสิตบัณฑิตศึกษา ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขณะนี้อยู่ระหว่างการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "พฤติกรรมการณ์อยู่อาศัยในอาคารระดับราคาสูงของกลุ่มวัยปีบริเวณสุขุมวิท เขตวัฒนา"

ในฐานะที่ท่านเป็นบุคคลผู้หนึ่งซึ่งเป็นผู้คนรุ่นใหม่ จากการสำรวจทางด้านประชากรศาสตร์ที่มีอายุระหว่าง 26ปี - 40ปี ตามนิยามศัพท์ของวัยปีและเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ดิฉันจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์มายังท่านในการเป็นตัวแทนทางความคิดเห็น โดยการให้ความร่วมมือในการตัวแทนเพื่อการเก็บข้อมูลทางงานวิจัย ซึ่งท่านสามารถเลือกวิธีในการทำงานวิจัยที่ท่านสะดวกโดยวิธีใดวิธีหนึ่งได้แก่การตอบแบบสอบถามหรือการให้สัมภาษณ์เชิงลึก โดยใคร่ขอให้ท่านโปรดตอบรับเอกสารฉบับนี้และ แจ้งวิธีการในการให้ผู้วิจัยขอเข้าเก็บข้อมูลพร้อมเบอร์โทรศัพท์และหรืออีเมลในการประสานงานตามรายละเอียดข้างล่าง พร้อมระบุวันเวลาที่สะดวกในการอนุญาตให้เข้าพบ

ยินดี

ตอบแบบสอบถาม

ที่จะให้สัมภาษณ์และให้ข้อมูลในการอยู่อาศัย ในวันที่ _____ เดือน _____ ปี 2011
เวลา _____ น.

เบอร์โทรศัพท์ในการติดต่อ _____ อีเมล _____

ไม่สะดวกที่จะให้ความร่วมมือในครั้งนี้

ดิฉันขอขอบพระคุณที่ท่านสละเวลาอันมีค่าในการแจ้งกลับเอกสารขอความร่วมมือในการตอบรับแบบสัมภาษณ์ในครั้งนี้ ทั้งนี้ ดิฉันขอจัดส่งของที่ระลึกจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยไว้ที่ฝ่ายแผนกต้อนรับ (Front Desk) ของอาคาร โดยท่านสามารถติดต่อขอรับของที่ระลึกได้พร้อมคืนใบตอบรับการสัมภาษณ์ไว้ที่แผนกต้อนรับภายในวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2554

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวพิมพ์รา เสนาพลสิทธิ์

นิสิตมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ข

1. ตัวอย่างแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามวิทยานิพนธ์ แบบสอบถามเลขที่

เรื่องพฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มวัยปีบริเวณ
ถนนสุขุมวิท เขตวัฒนา

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อมูลทั้งหมด จะถูกเก็บเป็นความลับ และเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการดำเนินงานวิจัย
เท่านั้น และจะไม่มีมีการเผยแพร่ข้อมูลส่วนตัวของท่านไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาสละเวลาและทำแบบสอบถามในครั้งนี้

ชื่อโครงการวันที่..... เดือน..... ปี 2554

ชื่อผู้กรอกแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ

ชาย หญิง

2. ท่านอายุเท่าใด

25-30 30-35 35-40 40-45

มากกว่า 45

3. สัญชาติ

ไทย ต่างชาติ..... (โปรดระบุ)

4. สถานภาพ

โสด แต่งงาน แยก หย่า

5. การศึกษาชั้นสูงสุด

ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก

6. อาชีพ

เจ้าของธุรกิจ พนักงานบริษัทเอกชน งานราชการ/รัฐวิสาหกิจ อื่นๆ

7. ท่านมีสมาชิกในครอบครัว อาศัยด้วยหรือไม่ (ถ้ามีโปรดระบุ)
 มี (จำนวน คน) ไม่มี
8. สมาชิกในครอบครัวที่อาศัยอยู่ร่วมกับท่าน
 พ่อแม่ พี่น้อง คู่สมรส บุตร.....คน
 อื่นๆ..... (โปรดระบุ)
9. ท่านมีคนรับใช้ส่วนตัวหรือไม่ อาศัยอยู่กับท่านหรือไม่
 มี (อาศัยอยู่ ไม่ได้อาศัยอยู่) ไม่มี
10. ท่านเลี้ยงสัตว์หรือไม่
 มี (โปรดระบุ) ไม่มี
11. ท่านมีคนขับรถส่วนตัวหรือไม่ อาศัยอยู่กับท่านหรือไม่
 มี (อาศัยอยู่ ไม่ได้อาศัยอยู่) ไม่มี
12. ชนิดของยานพาหนะในครอบครอง
 ไม่มี มี.....ที่คัน ยี่ห้อ..... (โปรดระบุ)
13. มือถือ
 มีเครื่อง ประเภท
 BB I-PHONE อื่น ๆ
14. การตกแต่งห้องชุดที่อยู่อาศัยของท่าน ท่านใช้บริการนักออกแบบตกแต่งภายในหรือท่าน
 ตกแต่งด้วยตนเอง
 นักออกแบบตกแต่งภายใน ตกแต่งด้วยตนเอง
15. รูปแบบการตกแต่งที่ใช้
 เรียบง่าย สุภาพ(contemporary) สมัยเก่า (Antique)
 ทันสมัย(Modern) นุรหฺรา สง่างาม (Classic)
 อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

1. ตำแหน่งหน้าที่การงานในปัจจุบัน

<input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ	<input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับสูง	<input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับกลาง
<input type="checkbox"/> ข้าราชการระดับสูง	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....(โปรดระบุ)	
2. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน

<input type="checkbox"/> น้อยกว่า 100,000 บาท	<input type="checkbox"/> 100,000-200,000	<input type="checkbox"/> 200,000-300,000
<input type="checkbox"/> 300,000-400,000	<input type="checkbox"/> 400,000-500,000	<input type="checkbox"/> สูงกว่า 500,000 ขึ้นไป
<input type="checkbox"/> ไม่ระบุ		
3. หากมีครอบครัว รายได้ครอบครัวต่อเดือน

<input type="checkbox"/> น้อยกว่า 200,000บาท	<input type="checkbox"/> 200,000-300,000	<input type="checkbox"/> 300,000-400,000
<input type="checkbox"/> 400,000-500,000	<input type="checkbox"/> 500,000- 600,000	<input type="checkbox"/> มากกว่า 600,000 บาท
4. ระยะเวลาการทำงาน

<input type="checkbox"/> 1-5 ปี	<input type="checkbox"/> 5-10 ปี	<input type="checkbox"/> 10-15 ปี
<input type="checkbox"/> 15-20 ปี		
5. เปลี่ยนงานกี่ครั้งตั้งแต่จบการศึกษา

<input type="checkbox"/> 1 ครั้ง	<input type="checkbox"/> 2 ครั้ง	<input type="checkbox"/> 3 ครั้ง
<input type="checkbox"/> 4 ครั้ง	<input type="checkbox"/> 5 ครั้ง	<input type="checkbox"/> มากกว่า 5 ครั้ง
6. ที่ทำงานอยู่บริเวณใด

<input type="checkbox"/> สีลม/ สาทร	<input type="checkbox"/> สุขุมวิท	<input type="checkbox"/> ลุมพินีกลาง
<input type="checkbox"/> ราชประสงค์/เพลินจิต/ สยาม		<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....(โปรดระบุ)
7. เหตุผลในการซื้อคอนโดมิเนียมในปัจจุบัน

<input type="checkbox"/> อยู่อาศัย	<input type="checkbox"/> ลงทุน	<input type="checkbox"/> อื่นๆ
------------------------------------	--------------------------------	--------------------------------
8. คอนโดมิเนียมเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรกของท่านหรือไม่

<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
------------------------------	---------------------------------

9. ท่านมีที่อยู่อาศัยในครอบครองจำนวนเท่าใด
- 1 หลัง 2 หลัง 3 หลัง
- มากกว่า 3 หลัง ไม่ระบุ
10. ราคาของคอนโดมิเนียมที่ซื้อ
- น้อยกว่า 10 ล้าน 10-15 ล้าน 15-20 ล้าน
- มากกว่า 20 ล้าน
11. รูปแบบห้องชุดปัจจุบัน
- 1 ห้องนอน 2 ห้องนอน 3ห้องนอน
- เพนท์เฮ้าส์
12. ท่านซื้อคอนโดมิเนียมโดยวิธีการใด
- เงินสด ผ่อนชำระโดยวงเงินคาวน
13. แหล่งเงินในการซื้อมาจาก
- เงินออมจากรายได้ ยืมสถาบันการเงิน เงินจากบิดามารดา
14. ท่านใช้งบประมาณในการตกแต่งห้องชุดเพิ่มเติมจำนวนเท่าใด
- น้อยกว่า1,000,000 1,000,000 -2,000,000 2,000,000- 3,000,000
- 3,000,000-4,000,000 มากกว่า 4,000,000
15. ท่านเดินทางไปทำงานและกลับบ้านอย่างไร? ใช้เวลาเท่าใดในการเดินทางมาทำงาน
- รถส่วนตัว BTS/MRT
- ใช้เวลา น้อยกว่า 30 นาที 45นาที
- 1 ชั่วโมง มากกว่า 1 ชั่วโมง
16. ค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัวคิดเป็นร้อยละเท่าใดของรายได้ต่อเดือน(ไม่รวมสาธารณูปโภค)
- น้อยกว่า 25% 25%-30% 31%-35%
- 36%-40% มากกว่า40% ไม่ระบุ

17. ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภคในการอยู่อาศัยในอาคารชุดเดือนละ

- น้อยกว่า 5,000 บาท 5000-10000 บาท 10,000-15000 บาท
 15000- 20,000 บาท มากกว่า 20,000 บาท

18. ลักษณะการใช้จ่ายของท่านเป็นในลักษณะใดโดยส่วนใหญ่

- เงินสด Credit card ไม่ระบุ

19. ท่านมี CREDIT CARDS

- 1 ใบ 2 ใบ 3 ใบ
 4 ใบ

20. Credit Card ที่มี ระดับ

- SILVER GOLD PLATINUM

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการอยู่อาศัย

1. ท่านชอบเที่ยวกลางคืน/สังสรรค์กับเพื่อนที่ใด

- ทำเองที่บ้าน นอกบ้าน แลนด์โอกาส

2. ท่านชอบเที่ยวกลางคืน/สังสรรค์กับเพื่อน.....ครั้ง/week โดยท่านมีค่าใช้จ่ายในการเที่ยว/คืน/หัว

- 500 ฿ 1,000 ฿ 1,500 ฿
 2,000 ฿ < 2,000 ฿ ไม่ระบุ

3. ลักษณะการใช้งานมือถือในชีวิตประจำวัน

- โทรเข้า/ออก SMS/MMS E-mail
 Facebook/ Twitter (social network) Chat

4. สถานที่สำหรับจับจ่ายของอุปโภค/ บริโภค

- ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ตลาดสด
 อื่นๆ.....

5. เครื่องดื่มที่รับประทานเมื่อมีการสังสรรค์หรือเข้าสังคม
- COKE COFFEE BEER
- WHISKY WINE อื่น ๆ
6. อาหารที่ชอบรับประทาน
- ไทย ITALIAN ญี่ปุ่น
- FRENCH จีน JUNK FOOD
- อื่น ๆ..... (โปรดระบุ)
7. งานอดิเรก
- ขับรถ(เร็ว) ชอบดำนํ้า นั่งสมาธิ
- FITNESS ฟังเพลง อ่านหนังสือ
- ทำอาหาร เล่นกีฬาฯ SHOPPING
- อื่น ๆ
8. กิจกรรมช่วงวันหยุดเสาร์/อาทิตย์
- ดูทีวี/ดูหนัง ฟังเพลง เล่นคอมพิวเตอร์
- อ่านหนังสือ ทำอาหาร เลี้ยงสัตว์
- อื่น ๆ.....
9. เข้า FITNESS อาทิตย์ละ
- 1 ครั้ง 2 ครั้ง 3 ครั้ง ทุกวัน
10. เป็น MEMBER FITNESS
- เป็น ไม่เป็น
11. เลือกซื้อสินค้าท่านคำนึงถึงปัจจัยใดมากที่สุด
- ยี่ห้อชื่อดัง ราคาเหมาะสม รูปแบบ
- ลักษณะการใช้งาน

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุด

1. ปัญหาภายในห้องชุด มีหรือไม่
 - มี
 - ไม่มี
 - ไม่ระบุ

2. ปัญหาในห้องชุดที่พบได้แก่ปัญหาประเภทใด

<input type="checkbox"/> การจัดวางพื้นที่ในห้องชุดไม่มีที่เก็บของ	<input type="checkbox"/> ผนังมีรอยร้าว	<input type="checkbox"/> วัสดุชำรุดง่าย
<input type="checkbox"/> มีกลิ่นเหม็นจากระบบท่อ	<input type="checkbox"/> มีน้ำรั่วซึม	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....

3. ท่านพบปัญหาการใช้งานพื้นที่ส่วนกลาง หรือสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการหรือไม่
 - มี
 - ไม่มี
 - ไม่ระบุ

4. ประเภทปัญหาที่พบในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการฯ

<input type="checkbox"/> ที่จอดรถ	<input type="checkbox"/> ลิฟต์โดยสาร/ลิฟต์ขนของ
<input type="checkbox"/> การบริหารงานของอาคาร	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....

5. ท่านมีปัญหาด้านอื่นๆในการอยู่อาศัยหรือไม่
 - มี(โปรดระบุ)
 - ไม่มี
 - ไม่ระบุ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสัมภาษณ์วิทยานิพนธ์

เรื่องพฤติกรรมการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาสูงของกลุ่มวัยปีบริเวณถนนสุขุมวิท
เขตวัฒนา

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้สัมภาษณ์ นางสาว พิมรา เสนาพลสิทธิ์

ภาควิชา คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อมูลที่ทำกรสัมภาษณ์จากท่านทั้งหมด จะถูกเก็บเป็นความลับ และเพื่อใช้เป็นข้อมูล
ในการดำเนินงานวิจัย เท่านั้น และจะไม่มีกรเผยแพร่ข้อมูลส่วนตัวของท่าน
ไม่ว่ากรณใด ๆ ทั้งสิ้น

ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาสละเวลาและทำกรสัมภาษณ์ในครั้งนี้

ชื่อโครงการวันที่ เดือน.....ปี 2554
ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์สัญชาติ
เพศ.....เริ่มต้นสัมภาษณ์เวลา..... สิ้นสุดกรสัมภาษณ์เวลา.....
รวมเวลาสัมภาษณ์ทั้งสิ้นแบบสัมภาษณ์ที่.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลผู้ให้สัมภาษณ์

- ท่านอายุเท่าใด
 25-30 30-35 35-40 40-45
 มากกว่า 45
- สถานภาพ
 โสด แต่งงาน แยก หย่า
- การศึกษาชั้นสูงสุด?
- อาชีพ?ตำแหน่งในหน้าที่การงาน?
- ท่านมีสมาชิกในครอบครัว อาศัยด้วยหรือไม่? กี่คน? มีความสัมพันธ์อย่างไร
- มีคนรับใช้ส่วนตัวหรือไม่ อาศัยอยู่กับท่านหรือไม่? กี่คน?
- เลี้ยงสัตว์หรือไม่? สัตว์ชนิดใด? กี่ตัว?
- มีรถยนต์ส่วนตัวหรือไม่? กี่คัน? ยี่ห้อใด? ใช้บริการรถไฟฟ้า BTS หรือ MRTหรือไม่?
- มีคนขับรถส่วนตัวหรือไม่ อาศัยอยู่กับท่านหรือไม่?

10. มีมือถือกี่เครื่อง? ลักษณะการใช้งานมือถือเป็นเช่นไร? ประเภทมือถือที่ใช้
- BB IPHONE อื่นๆ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม

1. รายได้ส่วนตัวต่อเดือน? แหล่งที่มาของรายได้มาจากเงินเดือนประจำอย่างเดียวหรือไม่? มาจากแหล่งใดบ้าง
2. รายได้ส่วนตัวการทำงานของคู่สมรส? รายได้ครอบครัวต่อเดือน?
3. คอนโดมีเนียมปัจจุบันเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรกของท่านหรือไม่? มีอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองนอกจากที่อยู่ปัจจุบันกี่หลัง? ประเภทใดบ้าง
4. ราคาของคอนโดมีเนียมที่อยู่อาศัยราคาเท่าใด? มีที่ห้องนอน? วัตถุประสงค์?
5. ซื้อคอนโดมีเนียมโดยจ่ายเงินเต็มจำนวนหรือมีภาระผ่อนกับสถาบันการเงิน? ดาวนเท่าใด? กู้เท่าใด? ผ่อนชำระกี่ปี?
6. มีบัตรเครดิตจำนวนกี่ใบ? ระดับบัตรเครดิต? ได้รับวงเงินเท่าใด?
7. ค่าใช้จ่ายด้านส่วนตัวคิดเป็นร้อยละเท่าใดของรายได้ต่อเดือน
 น้อยกว่า 25% 25%-30% 31%-35% 36%-40%
 มากกว่า 40%
8. ขอทราบรายละเอียดของค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภครายเดือนประกอบด้วยอะไรบ้างและแต่ละรายการมีค่าใช้จ่ายเท่าใด?
 ค่าน้ำ.....
 ค่าไฟฟ้า.....
 ค่าประปา.....
 ค่าโทรศัพท์.....
 ค่าเคเบิลทีวี.....

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทางพฤติกรรม

1. ท่านมีการสังสรรค์ทางสังคมนอกบ้านบ่อยแค่ไหน? สถานที่ที่ท่านนิยมในการสังสรรค์อยู่บริเวณใด? สังสรรค์ในบ้านหรือไม่? บ่อยแค่ไหน?
2. ค่าใช้จ่ายในการสังสรรค์แต่ละครั้งมีมูลค่าเท่าใด? ลักษณะอาหารที่นิยมรับประทาน? ลักษณะเครื่องดื่มที่นิยมในการสังสรรค์? ทานอาหารนอกบ้านกี่ครั้งต่อสัปดาห์?
3. สถานที่ในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าอุปโภคบริโภคของท่านเป็นที่ไหน? สถานที่ที่ชอบปิ้ง? อยู่ใกล้ที่อยู่อาศัยหรือไม่? เพราะเหตุใดจึงเลือกจับจ่ายใช้สอยในที่ดังกล่าว?
4. เป็นสมาชิกทางสมาคมใดหรือไม่
 สมาคมกีฬา.....
 สมาคมวิชาชีพ.....
 สมาคมธุรกิจ.....
 สมาคมทางสังคม.....
5. ท่านมีงานอดิเรกเป็นเช่นไร.....
6. กิจกรรมช่วงวันหยุดเสาร์/อาทิตย์ ทำอะไร? ไปต่างจังหวัดหรือไม่? ไปบ่อยแค่ไหน?
7. การใช้เครื่องมือสื่อสารของท่านเป็นลักษณะใด? มีค่าใช้จ่ายรายเดือนเท่าใด?.....
8. ท่านให้ความสำคัญต่อการออกกำลังกายเข้า Fitness หรือไม่? บ่อยเท่าใด? เป็นสมาชิก fitness หรือไม่? ใกล้ที่อยู่อาศัยหรือไม่?

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านปัญหาการอยู่อาศัยในอาคารชุด

1. ท่านพบปัญหาในการอยู่อาศัยในห้องชุดของท่านหรือไม่ ปัญหาที่พบได้รับการดูแลหรือไม่?
2. ท่านพบปัญหาในการใช้พื้นที่ส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการของท่านหรือไม่ หากมี (โปรดระบุ) ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาที่พบเช่นไร? ปัญหาที่พบได้รับการดูแลหรือไม่?
3. ท่านพบปัญหาส่วนบุคคลในการอยู่อาศัยหรือไม่ ลักษณะใด

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวพิมพ์รา เสนาพลสิทธิ์ เกิดวันที่ 21 พฤศจิกายน 2523 สำเร็จการศึกษา
คณะบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด บริหารธุรกิจบัณฑิต George Washington University
ในปีการศึกษา 2547 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตร เคนท์พัฒนศาสตร์มหาบัณฑิตที่จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย เมื่อ พ.ศ. 2552



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย