

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มุ่งศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ผู้ซื้อต้องการ ปัญหา และแนวโน้มของความต้องการซื้อคอนโดมิเนียม โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม แบ่งเป็น

1.1 ลักษณะโดยทั่วไปของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม ซึ่งได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ ภูมิฐานะเดิม สิ่งของที่มีในครอบครอง และ สภาพที่พัก ก่อนย้ายเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียม

1.2 ลักษณะการครอบครองอาคารชุดของผู้ที่อาศัยอยู่ ว่าเป็นเจ้าของเอง หรือเช่าจากผู้อื่น หรือเป็นการเช่าอยู่ฟรี ระยะเวลา ราคา และวิธีการชำระเงิน ในขณะที่ยัง

ส่วนที่ 2 ปัญหาของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม หมายถึงบริการที่แต่ละโครงการ มีให้กับผู้พักอาศัย และปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการ ความคิดเห็นของผู้พักอาศัยเกี่ยวกับการเข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียม ประกอบด้วยเหตุผลที่ย้ายเข้าไปอยู่ ความคิดเห็นก่อนย้าย และหลังจากย้ายเข้าไปอยู่แล้ว

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม ซึ่งรวมถึงผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ การพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อ ทั้งทางด้านทำเลที่ตั้ง ราคา รูปแบบของอาคาร และวิธีการส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ

ส่วนที่ 4 แนวโน้มในการซื้อคอนโดมิเนียม เพื่อทราบแนวโน้มความต้องการของผู้ซื้อในอนาคต

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

1.1 ลักษณะโดยทั่วไปของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 1 แสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เพศ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ชาย | 30 | 50.0 | 24 | 40.0 | 19 | 63.3 | 73 | 48.7 |
| หญิง | 30 | 50.0 | 36 | 60.0 | 11 | 36.7 | 77 | 51.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 1 พบว่า เพศของผู้ที่อาศัยอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียม ได้แก่ เพศหญิง ร้อยละ 51.3 เพศชาย ร้อยละ 48.7

ตารางที่ 2 แสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| อายุ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 21 - 25 | 25 | 41.7 | 30 | 50.0 | 4 | 13.3 | 59 | 39.3 |
| 26 - 30 | 12 | 20.0 | 9 | 15.0 | 4 | 13.3 | 25 | 16.7 |
| 31 - 35 | 11 | 18.3 | 11 | 18.3 | 7 | 23.5 | 29 | 19.3 |
| 36 - 40 | 8 | 13.3 | 4 | 6.7 | 6 | 20.0 | 18 | 12.0 |
| 41 - 45 | 3 | 5.0 | 3 | 5.0 | 4 | 13.3 | 10 | 6.7 |
| 46 - 50 | 1 | 1.7 | 2 | 3.3 | 1 | 3.3 | 4 | 2.7 |
| 51 - 55 | - | - | - | - | 1 | 3.3 | 1 | 0.7 |
| 56 ปีขึ้นไป | - | - | 1 | 1.7 | 3 | 10.0 | 4 | 2.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 2 พบว่า อายุของผู้ที่พักอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียมแตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้ที่อยู่ในคอนโดมิเนียมราคาต่ำ ร้อยละ 41.7 มีอายุ 21 - 25 ปี รองลงมา ร้อยละ 20.0 มีอายุระหว่าง 26 - 30 ปี และร้อยละ 18.3 มีอายุระหว่าง 31 - 35 ปี ตามลำดับ

คอนโดมิเนียมระดับราคากลาง ผู้ที่พักอาศัยร้อยละ 50.0 มีอายุระหว่าง 21 - 25 ปี รองลงมา ร้อยละ 18.3 ได้แก่ ผู้ที่มีอายุ 31 - 35 ปี และร้อยละ 15.0 มีอายุระหว่าง 26 - 30 ปี ตามลำดับ

คอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ผู้ที่พักอาศัยร้อยละ 23.5 มีอายุระหว่าง 31 - 35 ปี รองลงมา ได้แก่ ร้อยละ 20.0 มีอายุระหว่าง 36 - 40 ปี ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| สถานภาพ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| โสด | 42 | 70.0 | 46 | 76.7 | 15 | 50.0 | 103 | 68.7 |
| สมรส | 18 | 30.0 | 11 | 18.3 | 3 | 43.3 | 42 | 28.0 |
| หม้าย | - | - | 3 | 5.0 | 2 | 6.7 | 5 | 3.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 3 พบว่า สถานภาพของผู้ที่พิกอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียมแตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้ที่พิกอยู่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 70.0 เป็นคนโสด ร้อยละ 30.0 เป็นผู้ที่สมรสแล้ว และผู้ที่พิกอยู่ในคอนโดมิเนียมราคากลาง ร้อยละ 76.7 เป็นคนโสด ร้อยละ 18.3 เป็นผู้ที่สมรสแล้ว ส่วนผู้ที่พิกอยู่ในคอนโดมิเนียมราคาสูง พบว่า มีจำนวนคนโสด และ จำนวนผู้ที่สมรสแล้วใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 50.0 และ 43.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 แสดงอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| อาชีพ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|----------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| นักศึกษา | 18 | 30.0 | 19 | 31.6 | 4 | 13.3 | 41 | 27.3 |
| ข้าราชการ/พนักงาน รัฐวิสาหกิจ | 13 | 21.7 | 6 | 10.0 | 3 | 10.0 | 22 | 14.7 |
| ลูกจ้างเอกชน | 22 | 36.7 | 21 | 35.0 | 11 | 36.7 | 54 | 36.0 |
| เจ้าของกิจการ | 4 | 6.6 | 7 | 11.7 | 11 | 36.7 | 22 | 14.7 |
| อื่น ๆ | 3 | 5.0 | 7 | 11.7 | 1 | 3.3 | 11 | 7.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 4 พบว่า อาชีพของผู้ที่พักอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียม แตกต่างกันกล่าวคือ ผู้ที่พำนักในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 36.7 เป็นลูกจ้างเอกชน รองลงมาร้อยละ 30.0 เป็นนักศึกษา และผู้ที่พักอยู่ในคอนโดมิเนียมราคาปานกลาง ร้อยละ 35 เป็นลูกจ้างเอกชน รองลงมา ร้อยละ 31.6 เป็นนักศึกษา ส่วนผู้ที่พักอยู่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง พบว่า ร้อยละ 36.7 เป็นเจ้าของกิจการ และลูกจ้างเอกชน รองลงมา ได้แก่ นักศึกษาคิดเป็นร้อยละ 13.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงภูมิลำเนาของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ภูมิลำเนาเดิม | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| จังหวัดเชียงใหม่ | 19 | 31.7 | 19 | 31.7 | 5 | 16.7 | 43 | 28.7 |
| ต่างจังหวัด | 41 | 68.3 | 41 | 68.3 | 25 | 83.3 | 107 | 71.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 5 พบว่า ภูมิลำเนาของผู้ที่พักอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียม ร้อยละ 71.3 มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัด และร้อยละ 28.7 เป็นผู้ที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 6 แสดงระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ระดับการศึกษา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ต่ำกว่ามัธยมศึกษา | 1 | 1.7 | 2 | 3.3 | - | - | 3 | 2.0 |
| มัธยมศึกษา | 3 | 5.0 | 8 | 13.3 | 1 | 3.3 | 12 | 8.0 |
| อนุปริญญา | 6 | 10.0 | 8 | 13.3 | - | - | 14 | 9.3 |
| ปริญญาตรี | 43 | 71.6 | 34 | 56.7 | 20 | 66.7 | 97 | 64.7 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 6 | 10.0 | 5 | 8.4 | 9 | 30.0 | 20 | 13.3 |
| อื่น ๆ | 1 | 1.7 | 3 | 5.0 | - | - | 4 | 2.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 6 พบว่า ระดับการศึกษาของผู้ที่พักอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียมแตกต่างกัน กล่าวคือ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 71.6 มีระดับการศึกษาในชั้นปริญญาตรี และ ร้อยละ 10.0 เป็นผู้ที่มีการศึกษาในชั้นอนุปริญญา และปริญญาโท ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ร้อยละ 56.7 มีระดับการศึกษาในชั้นปริญญาตรี รองลงมา ร้อยละ 13.3 มีระดับการศึกษาชั้นมัธยมศึกษา และอนุปริญญา ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ร้อยละ 66.7 มีระดับการศึกษาในชั้นปริญญาตรี รองลงมา ร้อยละ 30.0 มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ตามลำดับ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนสมาชิกที่พักอาศัย จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| จำนวนสมาชิก | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 1 | 21 | 35.0 | 18 | 30.0 | 14 | 46.7 | 53 | 35.3 |
| 2 | 22 | 36.7 | 22 | 36.7 | 6 | 20.0 | 50 | 33.3 |
| 3 | 9 | 15.0 | 11 | 18.3 | 2 | 6.7 | 22 | 14.7 |
| 4 | 4 | 6.7 | 7 | 11.7 | 5 | 16.6 | 16 | 10.7 |
| 5 | 1 | 1.6 | - | - | 2 | 6.7 | 3 | 2.0 |
| 6 | 3 | 5.0 | 2 | 3.3 | 1 | 3.3 | 6 | 4.0 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 7 พบว่า จำนวนสมาชิกของผู้ที่พักอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียมแตกต่างกัน กล่าวคือ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 36.7 มีจำนวนสมาชิก 2 คน รองลงมา ร้อยละ 35.0 มีจำนวนสมาชิก 1 คน เช่นเดียวกับคอนโดมิเนียมระดับราคากลาง ร้อยละ 36.7 มีจำนวนสมาชิก 2 คน รองลงมา ร้อยละ 30.0 มีจำนวนสมาชิก 1 คน แต่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ร้อยละ 46.7 มีจำนวนสมาชิก 1 คน รองลงมา ร้อยละ 20.0 มีจำนวนสมาชิก 2 คน ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงรายได้เฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นโรค จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| รายได้เฉลี่ย | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ต่ำกว่า 4,000 | 1 | 4.2 | 5 | 17.9 | - | - | 6 | 9.5 |
| 4,001-9,000 | 8 | 33.3 | 12 | 42.9 | - | - | 20 | 31.7 |
| 9,001-15,000 | 7 | 29.2 | 8 | 28.6 | 2 | 18.1 | 17 | 27.0 |
| 15,001-20,000 | 3 | 12.5 | 2 | 7.0 | 5 | 45.5 | 10 | 15.9 |
| 20,001 ขึ้นไป | 5 | 20.8 | 1 | 3.6 | 4 | 36.4 | 10 | 15.9 |
| รวม | 24 | 100.0 | 28 | 100.0 | 11 | 100.0 | 63 | 100.0 |

จากตารางที่ 8 พบว่า รายได้เฉลี่ยของผู้ที่พักอยู่ในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียมแตกต่างกัน กล่าวคือ รายได้เฉลี่ยของผู้ที่พำนักในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 33.3 มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 4,001 - 9,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 29.2 มีรายได้เฉลี่ย 9,001 - 15,000 บาท เช่นเดียวกับกับคอนโดมิเนียมระดับราคากลาง ร้อยละ 42.9 มีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 4,001 - 9,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 28.6 มีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 9,001 - 15,000 บาท ส่วนคอนโดมิเนียมราคาระดับสูง ร้อยละ 45.5 มีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 15,001 - 20,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 36.4 มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป ตามลำดับ

All rights reserved

ตารางที่ 9 แสดงรายได้เฉลี่ยของครอบครัวของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นนักศึกษาและผู้ที่มีส่วนร่วมแล้ว
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| รายได้เฉลี่ย | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 9,001-15,000 | 11 | 30.6 | 5 | 15.6 | 1 | 5.3 | 17 | 19.5 |
| 15,001-20,000 | 9 | 25.0 | 3 | 9.4 | - | - | 12 | 13.8 |
| 20,001-25,000 | 4 | 11.1 | 2 | 6.2 | 5 | 26.3 | 11 | 12.6 |
| 25,001-30,000 | 7 | 19.4 | 4 | 12.5 | 2 | 10.5 | 13 | 14.9 |
| 30,001-40,000 | 2 | 5.6 | 3 | 9.4 | 2 | 10.5 | 7 | 8.1 |
| 40,001-50,000 | 1 | 2.7 | 3 | 9.4 | 3 | 15.8 | 7 | 8.1 |
| 50,001 ขึ้นไป | 2 | 5.6 | 12 | 37.5 | 6 | 31.6 | 20 | 23.0 |
| รวม | 36 | 100.0 | 32 | 100.0 | 19 | 100.0 | 87 | 100.0 |

จากตารางที่ 9 พบว่า รายได้เฉลี่ยของครอบครัวของผู้ที่พักอาศัยที่เป็นนักศึกษา และผู้ที่มีส่วนร่วมแล้วในคอนโดมิเนียมแต่ละประเภทแตกต่างกัน กล่าวคือ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 30.6 มีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 9,001 - 15,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 25 มีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 15,001 - 20,000 บาท ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ร้อยละ 37.5 มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 50,001 บาท ขึ้นไป รองลงมา ร้อยละ 15.6 มีรายได้เฉลี่ย 9,001 - 15,000 บาท และคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ร้อยละ 31.6 มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 50,000 บาท ขึ้นไป รองลงมา ร้อยละ 26.3 มีรายได้ระหว่าง 20,001 - 25,000 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 10 แสดงสิ่งของที่มีไว้ครอบครองของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม (ร้อยละจากจำนวนผู้พักทั้งหมด)

| สิ่งของที่มี | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |
| รถยนต์ | 33 | 55.0 | 33 | 55.0 | 25 | 83.3 | 91 | 60.7 |
| รถจักรยานยนต์ | 42 | 70.0 | 30 | 50.0 | 9 | 30.0 | 81 | 54.0 |
| โทรทัศน์ | 55 | 91.7 | 54 | 90.0 | 30 | 100.0 | 139 | 92.7 |
| สเตอริโอ | 40 | 66.7 | 42 | 70.0 | 27 | 90.0 | 109 | 72.7 |
| ตู้เย็น | 47 | 78.3 | 47 | 78.3 | 29 | 96.7 | 123 | 82.0 |
| เครื่องซักผ้า | 13 | 21.7 | 11 | 18.3 | 10 | 33.3 | 34 | 22.7 |
| เครื่องปรับอากาศ | 23 | 38.3 | 35 | 58.3 | 28 | 93.3 | 86 | 57.3 |

จากตารางที่ 10 พบว่า สิ่งของที่มีไว้ในความครอบครองของผู้ที่อาศัยอยู่ใน
คอนโดมิเนียมแต่ละประเภท มีโทรทัศน์มากที่สุดคือเกินร้อยละ 90 ส่วนสิ่งของอย่างอื่นของผู้พัก
อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ และระดับกลางที่มีอันดับรองลงมาคือ ตู้เย็น และรถจักร-
ยานยนต์ ส่วนผู้ที่อยู่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงมีสิ่งของทุกอย่างในครอบครองเกินร้อยละ 80
ยกเว้นเครื่องซักผ้า

ตารางที่ 10.1 แสดงสิ่งของที่มีไว้ในครอบครองของผู้ที่อยู่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม
จำแนกตามอาชีพ (ร้อยละจากจำนวนผู้พักทั้งหมด)

| สิ่งของที่มี | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |
| รถยนต์ | 13 | 31.7 | 20 | 90.9 | 34 | 63.0 | 19 | 86.4 | 5 | 45.5 | 91 | 60.7 |
| รถจักรยานยนต์ | 33 | 80.5 | 9 | 40.9 | 23 | 42.6 | 10 | 45.5 | 6 | 54.5 | 81 | 54.0 |
| โทรทัศน์ | 36 | 87.8 | 22 | 100.0 | 50 | 92.6 | 21 | 95.5 | 10 | 90.9 | 139 | 92.7 |
| สเตอริโอ | 28 | 68.3 | 16 | 72.7 | 39 | 72.2 | 19 | 86.4 | 7 | 63.6 | 109 | 72.7 |
| ตู้เย็น | 27 | 65.9 | 22 | 100.0 | 44 | 81.5 | 21 | 95.5 | 9 | 81.8 | 123 | 82.0 |
| เครื่องซักผ้า | 4 | 9.8 | 7 | 31.8 | 11 | 20.4 | 12 | 54.6 | - | - | 34 | 22.7 |
| เครื่องปรับอากาศ | 17 | 41.5 | 14 | 63.6 | 30 | 55.6 | 19 | 86.4 | 6 | 54.5 | 86 | 57.3 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 10.1 แสดงสิ่งของที่มีไว้ในครอบครองของผู้ที่อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียม

จำแนกตามอาชีพ พบว่าทุกอาชีพมีโทรทัศน์ในครอบครองมากที่สุด คือเกินร้อยละ 90 นักศึกษามีรถจักรยานยนต์ในครอบครองเป็นอันดับรองลงมา ร้อยละ 80.5 ข้าราชการมีรถยนต์เป็นอันดับรองร้อยละ 90.9 ส่วนผู้เป็นลูกจ้างเอกชนมีตู้เย็นในครอบครองร้อยละ 81.5 และเจ้าของกิจการมีตู้เย็นรถยนต์ สเตอริโอ ในอัตราร้อยละที่สูงกว่ากลุ่มอื่น

ตารางที่ 10.2 แสดงสิ่งของที่มีไว้ในครอบครองของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม
จำแนกตามรายได้ของคนโสด (ร้อยละจากจำนวนผู้พักทั้งหมด)

| สิ่งของที่มี | รายได้ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 6 | 100.0 | 20 | 100.0 | 17 | 100.0 | 10 | 100.0 | 10 | 100.0 | 63 | 100.0 |
| รถยนต์ | 1 | 16.7 | 11 | 55.0 | 13 | 76.5 | 8 | 80.0 | 7 | 70.0 | 40 | 63.5 |
| รถจักรยานยนต์ | 4 | 66.7 | 9 | 45.0 | 8 | 47.1 | 4 | 40.0 | 4 | 40.0 | 29 | 46.0 |
| โทรทัศน์ | 5 | 83.3 | 20 | 100.0 | 15 | 88.2 | 10 | 100.0 | 9 | 90.0 | 59 | 93.7 |
| สเตอริโอ | 3 | 50.0 | 14 | 70.0 | 13 | 76.5 | 10 | 100.0 | 7 | 70.0 | 47 | 74.6 |
| ตู้เย็น | 4 | 66.7 | 17 | 85.0 | 13 | 76.5 | 10 | 100.0 | 9 | 90.0 | 53 | 84.1 |
| เครื่องซักผ้า | - | - | 3 | 15.0 | 5 | 29.4 | 2 | 20.0 | 4 | 40.0 | 14 | 22.2 |
| เครื่องปรับอากาศ | 1 | 16.7 | 12 | 60.0 | 8 | 47.1 | 7 | 70.0 | 9 | 90.0 | 37 | 58.7 |

หมายเหตุ A = ต่ำกว่า 4,000

B = 4,001 - 9,000

C = 9,001 - 15,000

D = 15,001 - 20,000

E = 20,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 10.2 แสดงให้เห็นว่าไม่ว่าผู้พักอาศัยจะมีรายได้อยู่ในระดับใด ก็มีโทรทัศน์อยู่
อัตราส่วนที่สูงคือเกินร้อยละ 90 และผู้มีรายได้ต่ำกว่า 4,000 จะมีรถยนต์ และเครื่องปรับอากาศเพียง
ร้อยละ 16.7 ส่วนสิ่งของอย่างอื่นของผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 4,001 บาทขึ้นไป จะมีอัตราส่วนลดหลั่นกันไป

ตารางที่ 10.3 แสดงสิ่งของที่มีไว้ในครอบครองของผู้ที่อยู่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม
จำแนกตามรายได้ของนักศึกษาและผู้สมรสแล้ว (ร้อยละจากจำนวนผู้พักทั้งหมด)

| สิ่งของที่มี | รายได้ | | | | | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | F | | G | | | |
| | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 17 | 100 | 12 | 100 | 11 | 100 | 13 | 100 | 7 | 100 | 7 | 100 | 20 | 100 | 87 | 100 |
| รถยนต์ | 5 | 29.4 | 8 | 66.7 | 7 | 36.4 | 9 | 69.2 | 5 | 71.4 | 4 | 57.1 | 13 | 65.0 | 51 | 58.6 |
| รถจักรยานยนต์ | 14 | 82.4 | 8 | 66.7 | 9 | 81.8 | 6 | 46.2 | 4 | 57.1 | 3 | 42.8 | 8 | 40.0 | 52 | 59.8 |
| โทรทัศน์ | 16 | 94.1 | 11 | 91.7 | 10 | 90.9 | 12 | 92.3 | 6 | 85.7 | 6 | 85.7 | 19 | 95.0 | 80 | 91.9 |
| สเตอริโอ | 9 | 52.9 | 8 | 66.7 | 10 | 90.9 | 8 | 61.5 | 5 | 71.4 | 7 | 100 | 15 | 75.0 | 62 | 71.3 |
| ตู้เย็น | 12 | 70.6 | 11 | 91.7 | 8 | 72.7 | 10 | 76.9 | 7 | 100 | 6 | 85.7 | 16 | 80.0 | 70 | 80.5 |
| เครื่องซักผ้า | 1 | 5.9 | 3 | 25.0 | 3 | 27.3 | 4 | 30.8 | 3 | 42.8 | 2 | 28.6 | 4 | 20.0 | 20 | 23.0 |
| เครื่องปรับอากาศ | 4 | 23.5 | 5 | 41.7 | 9 | 81.8 | 7 | 53.8 | 5 | 71.4 | 5 | 71.4 | 14 | 70.0 | 49 | 56.3 |

หมายเหตุ A = 9,001 - 15,000

B = 15,001 - 20,000

C = 20,001 - 25,000

D = 25,001 - 30,000

E = 30,001 - 40,000

F = 40,001 - 50,000

G = 50,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 10.3 แสดงสิ่งของของนักศึกษาและผู้สมรสแล้วที่มีตามระดับรายได้ พบว่า
สิ่งของที่มีเป็นอันดับ 1 ยังคงเป็นโทรทัศน์ และรองลงมาคือ ตู้เย็น

ตารางที่ 11 แสดงลักษณะที่พักอาศัยก่อนที่จะย้ายมาอยู่คอนโดมิเนียม
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ลักษณะที่อยู่อาศัย | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| บ้านจัดสรร | 6 | 10.0 | 6 | 10.0 | 2 | 6.7 | 14 | 9.3 |
| บ้านปลูกเอง | 17 | 28.3 | 15 | 25.0 | 16 | 53.3 | 48 | 32.0 |
| คอนโดมิเนียม | 1 | 1.7 | 8 | 13.3 | 2 | 6.7 | 11 | 7.3 |
| ตึกแถว | 4 | 6.7 | 3 | 5.0 | 3 | 10.0 | 10 | 6.7 |
| ทาวน์เฮ้าส์ | - | - | 3 | 5.0 | - | - | 3 | 2.0 |
| หอพัก/อพาร์ทเมนต์/ ห้องเช่า | 32 | 53.3 | 25 | 41.7 | 7 | 23.3 | 64 | 42.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 11 พบว่า ลักษณะที่พักอาศัยก่อนที่จะย้ายมาอยู่คอนโดมิเนียมในแต่ละประเภท แตกต่างกัน กล่าวคือ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 53.3 ของผู้ที่พำนักมาจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์/ห้องเช่า รองลงมา ร้อยละ 26.3 มาจากบ้านปลูกเอง เช่นเดียวกับคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ร้อยละ 41.7 ของผู้ที่พำนักมาจาก หอพัก/อพาร์ทเมนต์/ห้องเช่า รองลงมา ร้อยละ 25.0 มาจากบ้านปลูกเอง แต่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ร้อยละ 53.3 ของผู้ที่พำนักมาจากบ้านปลูกเอง รองลงมา ร้อยละ 23.3 มาจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์/ห้องเช่า ตามลำดับ

ตารางที่ 11.1 แสดงลักษณะที่พักอาศัยก่อนที่จะย้ายมาอยู่คอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| ลักษณะที่อยู่อาศัย | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| บ้านจัดสรร | 2 | 4.9 | 2 | 9.2 | 5 | 9.3 | 5 | 22.7 | - | - | 14 | 9.3 |
| บ้านปลูกเอง | 11 | 26.8 | 7 | 31.8 | 18 | 33.3 | 7 | 31.8 | 5 | 45.5 | 48 | 32.0 |
| คอนโดมิเนียม | 3 | 7.3 | 3 | 13.6 | 4 | 7.4 | - | - | 1 | 9.0 | 11 | 7.3 |
| ตึกแถว | - | - | 3 | 13.6 | 4 | 7.4 | 3 | 13.6 | - | - | 10 | 6.7 |
| ทาวน์เฮ้าส์ | - | - | - | - | 1 | 1.9 | 2 | 9.2 | - | - | 3 | 2.0 |
| หอพัก/อพาร์ทเมนต์/ ห้องเช่า | 25 | 61.0 | 7 | 31.8 | 22 | 40.7 | 5 | 22.7 | 5 | 45.5 | 64 | 42.7 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 11.1 พบว่า ลักษณะที่พักอาศัยในแต่ละอาชีพของผู้ที่พำนักในคอนโดมิเนียม ร้อยละ 42.7 ของอาชีพทั้งหมดมาจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์/ห้องเช่า รองลงมา ร้อยละ 32.0 มาจากบ้านปลูกเอง และร้อยละ 9.3 มาจากบ้านจัดสรร ตามลำดับ

ตารางที่ 12 แสดงสถานที่ตั้งของที่พักก่อนที่จะเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียมปัจจุบัน
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ที่ตั้ง | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่ | 36 | 60.0 | 38 | 63.3 | 10 | 33.3 | 84 | 56.0 |
| ในจังหวัดเชียงใหม่ | 10 | 16.7 | 6 | 10.0 | 2 | 6.7 | 18 | 12.0 |
| ต่างจังหวัด | 12 | 20.0 | 16 | 26.7 | 14 | 46.7 | 42 | 28.0 |
| อื่น ๆ (ต่างประเทศ) | 2 | 3.3 | - | - | 4 | 13.3 | 6 | 4.0 |
| รวม | 60 → | 100.0 | 60 → | 100.0 | 30 → | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 12 พบว่า สถานที่ตั้งของที่พักเดิมก่อนเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียมในแต่ละประเภทแตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 60.0 ของผู้ที่พำนักมีที่พักเดิมในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ รองลงมา ร้อยละ 20.0 มาจากต่างจังหวัด เช่นเดียวกับคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ร้อยละ 63.3 ของผู้ที่พำนักมีที่พักเดิมในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ รองลงมา ร้อยละ 26.7 มีที่พักเดิมอยู่ในต่างจังหวัด แต่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงนั้น ร้อยละ 46.7 ของผู้ที่พำนักมีที่พักเดิมในต่างจังหวัด รองลงมา ร้อยละ 33.3 มีที่พักเดิมในเขต อ.เมือง เชียงใหม่ ตามลำดับ

ตารางที่ 12.1 แสดงสถานที่ตั้งของที่พักก่อนที่จะเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| ที่ตั้ง | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่ | 26 | 63.4 | 15 | 68.2 | 31 | 57.4 | 8 | 36.4 | 4 | 36.3 | 84 | 56.0 |
| ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ | 5 | 12.2 | 4 | 18.2 | 7 | 13.0 | 1 | 4.5 | 1 | 9.1 | 18 | 12.0 |
| ต่างจังหวัด | 10 | 24.4 | 3 | 13.6 | 14 | 25.9 | 10 | 45.5 | 5 | 45.5 | 42 | 28.0 |
| อื่น ๆ | - | - | - | - | 2 | 3.7 | 3 | 13.6 | 1 | 9.1 | 6 | 4.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

- หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 12.1 พบว่า สถานที่ตั้งเดิมของที่พักก่อนเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียม ในแต่ละอาชีพ ร้อยละ 56.0 เป็นผู้เช่าที่พักเดิมในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ รองลงมา ร้อยละ 28.0 เป็นผู้เช่าที่พักในต่างจังหวัด และร้อยละ 12.0 เป็นผู้เช่าที่พักในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ตามลำดับ

1.2 ลักษณะการครอบครองอาคารชุดของผู้ที่อาศัยอยู่

ตารางที่ 13 แสดงลักษณะการครอบครองห้องพักในอาคารชุด จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ลักษณะการครอบครอง | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| เป็นเจ้าของ | 22 | 36.7 | 26 | 43.3 | 22 | 73.3 | 70 | 46.7 |
| ญาติให้อยู่ฟรี | 9 | 15.0 | 11 | 18.4 | 2 | 6.7 | 22 | 14.6 |
| เช่าจากผู้อื่น | 29 | 48.3 | 23 | 38.3 | 6 | 20.0 | 58 | 38.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 13 พบว่า ลักษณะการครอบครองห้องพักในอาคารชุดของคอนโดมิเนียมในแต่ละประเภทแตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 48.3 ของผู้ที่พำนักในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ เข้าจากผู้อื่น รองลงมาร้อยละ 36.7 เป็นเจ้าของ ส่วนร้อยละ 43.3 ของผู้ที่พำนักในคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลางเป็นเจ้าของเอง รองลงมาร้อยละ 38.3 เข้าจากผู้อื่น ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ร้อยละ 73.3 เป็นเจ้าของเอง รองลงมาร้อยละ 20.0 เข้าจากผู้อื่น

ตารางที่ 13.1 แสดงลักษณะการครอบครองห้องพักในอาคารชุด จำแนกตามอาชีพ

| ลักษณะการครอบครอง | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| เป็นเจ้าของ ญาติให้ยืมฟรี เช่าจากผู้อื่น | 11 | 26.8 | 15 | 68.2 | 23 | 42.6 | 18 | 81.8 | 3 | 27.3 | 70 | 46.7 |
| | 10 | 24.4 | 3 | 13.6 | 6 | 11.1 | - | - | 3 | 27.3 | 22 | 14.6 |
| | 20 | 48.8 | 4 | 18.2 | 25 | 46.3 | 4 | 18.2 | 5 | 45.4 | 58 | 38.7 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

- หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 13.1 พบว่า ลักษณะการครอบครองห้องพักในอาคารชุดของแต่ละอาชีพแตกต่างกัน กล่าวคือ อาชีพนักศึกษาร้อยละ 48.8 เช่าจากผู้อื่น รองลงมาร้อยละ 26.8 เป็นเจ้าของเอง อาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 68.2 เป็นเจ้าของเอง รองลงมาร้อยละ 18.2 เช่าจากผู้อื่น อาชีพลูกจ้างเอกชน ร้อยละ 46.3 เช่าจากผู้อื่น รองลงมาร้อยละ 42.6 เป็นเจ้าของเอง อาชีพเจ้าของกิจการ ร้อยละ 81.8 เป็นเจ้าของเอง รองลงมาร้อยละ 18.2 เช่าจากผู้อื่น ส่วนอาชีพอื่น ๆ ร้อยละ 45.4 เช่าจากผู้อื่น รองลงมาร้อยละ 27.3 เป็นเจ้าของเอง และญาติให้ยืมฟรี

ตารางที่ 13.2 แสดงเหตุผลที่เลือกเช่าห้องพักในอาคารชุดแห่งนี้
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เหตุผล | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ค่าเช่าถูก | 3 | 10.7 | - | - | - | - | 3 | 5.5 |
| ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา | 20 | 71.4 | 16 | 76.2 | - | - | 36 | 65.5 |
| สิ่งอำนวยความสะดวกดี | 3 | 10.7 | 4 | 19.0 | 4 | 66.7 | 11 | 11.0 |
| อื่น ๆ | 2 | 7.1 | 1 | 4.8 | 2 | 33.3 | 5 | 5.0 |
| รวม | 28 | 100.0 | 21 | 100.0 | 6 | 100.0 | 55 | 100.0 |

จากตารางที่ 13.2 พบว่า เหตุผลที่เลือกเช่าห้องพักในอาคารชุดในแต่ละประเภทของคอนโดมิเนียม แตกต่างกัน กล่าวคือ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ร้อยละ 71.4 ของผู้ที่พำนักเลือกเหตุผลว่า ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา รองลงมา ร้อยละ 10.7 เห็นว่า ค่าเช่าถูกและสิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคากลาง ผู้ที่พำนักร้อยละ 76.2 ให้เหตุผลว่า ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา รองลงมา ร้อยละ 19.0 เห็นว่า สิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ร้อยละ 66.7 ของผู้พำนักให้เหตุผลว่า สิ่งอำนวยความสะดวก

ตารางที่ 13.3 แสดงเหตุผลที่เลือกเข้าห้องพักในอาคารชุดแห่งนี้ จำแนกตามอาชีพ

| เหตุผล | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ค่าเช่าถูก | - | - | 1 | 25.0 | 1 | 4.0 | - | - | 1 | 25.0 | 3 | 5.5 |
| ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา | 17 | 85.0 | 2 | 50.0 | 17 | 68.0 | - | - | - | - | 36 | 65.5 |
| สิ่งอำนวยความสะดวก อื่น ๆ | 3 | 15.0 | - | - | 4 | 16.0 | 2 | 100.0 | 2 | 50.0 | 11 | 20.0 |
| | - | - | 1 | 25.0 | 3 | 12.0 | - | - | 1 | 25.0 | 5 | 9.0 |
| รวม | 20 | 100.0 | 4 | 100.0 | 25 | 100.0 | 2 | 100.0 | 4 | 100.0 | 55 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 13.3 พบว่า เหตุผลที่เลือกเข้าห้องพักในอาคารชุด ในแต่ละอาชีพไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ทุกอาชีพของผู้ที่พำนัก ร้อยละ 32.0 ให้เหตุผลคือ ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา รองลงมา ร้อยละ 9.3 ให้เหตุผลว่า ค่าเช่าถูก และร้อยละ 7.3 ให้เหตุผลว่าสิ่งอำนวยความสะดวก ตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงระยะเวลาที่ตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม (พ.ศ.)

| พ.ศ. | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 2529 | 2 | 8.3 | - | - | - | - | 2 | 2.8 |
| 2530 | - | - | 1 | 3.9 | - | - | 1 | 1.4 |
| 2531 | 1 | 4.2 | 2 | 7.7 | - | - | 3 | 4.1 |
| 2532 | 3 | 12.5 | 5 | 19.2 | - | - | 8 | 11.1 |
| 2533 | 3 | 12.5 | 5 | 19.2 | 5 | 22.7 | 13 | 18.1 |
| 2534 | 6 | 25.0 | 5 | 19.2 | 3 | 13.6 | 14 | 19.4 |
| 2535 | 4 | 16.7 | 4 | 15.4 | 10 | 45.5 | 18 | 25.0 |
| 2536 | 5 | 20.8 | 4 | 15.4 | 4 | 18.2 | 13 | 18.1 |
| รวม | 24 | 100.0 | 26 | 100.0 | 22 | 100.0 | 72 | 100.0 |

จากตารางที่ 14 พบว่า ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม ในแต่ละประเภทไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 25.0 ซื้อในปี 2535 รองลงมาร้อยละ 19.4 ซื้อในปี 2534 และร้อยละ 18.1 ซื้อในปี 2533 และปี 2536 ตามลำดับ

ตารางที่ 14.1 แสดงระยะเวลาที่ตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| พ.ศ. | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| 2529 | - | - | 1 | 6.2 | 1 | 3.9 | - | - | - | - | 2 | 2.8 |
| 2530 | - | - | - | - | 1 | 3.9 | - | - | - | - | 1 | 1.4 |
| 2531 | - | - | 2 | 12.5 | - | - | 1 | 5.6 | - | - | 3 | 4.1 |
| 2532 | - | - | 3 | 18.8 | 3 | 11.5 | 2 | 11.1 | - | - | 8 | 11.1 |
| 2533 | - | - | 5 | 31.2 | 5 | 19.2 | 2 | 11.1 | 1 | 50.0 | 13 | 18.1 |
| 2534 | 5 | 50.0 | - | - | 5 | 19.2 | 4 | 22.2 | - | - | 14 | 19.4 |
| 2535 | 3 | 30.0 | 3 | 18.8 | 4 | 15.4 | 7 | 38.9 | 1 | 50.0 | 18 | 25.0 |
| 2536 | 2 | 20.0 | 2 | 12.5 | 7 | 26.9 | 2 | 11.1 | - | - | 13 | 18.1 |
| รวม | 10 | 100.0 | 16 | 100.0 | 26 | 100.0 | 18 | 100.0 | 2 | 100.0 | 72 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 14.1 พบว่า ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม ของแต่ละอาชีพไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 23.0 ของอาชีพข้อในปี 2535 รองลงมาร้อยละ 19.4 ข้อในปี 2534 และร้อยละ 18.1 ข้อในปี 2533 และ 2536 ตามลำดับ

ตารางที่ 15 แสดงราคาซื้อขายคอนโดมิเนียม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ระดับราคา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 200,000-500,000 | 23 | 95.8 | 17 | 60.7 | - | - | 40 | 55.6 |
| 500,001-1,000,000 | 1 | 4.2 | 11 | 39.3 | 13 | 65.0 | 25 | 34.7 |
| 1,000,001 ขึ้นไป | - | - | - | - | 7 | 35.0 | 7 | 9.7 |
| รวม | 24 | 100.0 | 28 | 100.0 | 20 | 100.0 | 72 | 100.0 |

จากตารางที่ 15 พบว่าระดับราคาของคอนโดมิเนียม ในแต่ละประเภทแตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 95.8 มีระดับราคาต่ำกว่า 500,000 บาท รองลงมาร้อยละ 4.2 มีระดับราคา 500,000 - 1,000,000 บาท ส่วนคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ร้อยละ 60.7 มีระดับราคาต่ำกว่า 500,000 บาท รองลงมาร้อยละ 39.3 มีระดับราคา 500,001 - 1,000,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 35.0 มีระดับราคา 1,000,001 บาทขึ้นไป ตามลำดับ

ตารางที่ 15.1 แสดงราคาซื้อขายคอนโดมิเนียม จำแนกตามระยะเวลาที่ซื้อ

| ระดับราคา | ระยะเวลา | | | | | | รวม | |
|---------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-------|--------|
| | 2529-2532 | | 2533-2534 | | 2535-2536 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 200,000 - 500,000 | 12 | 85.7 | 16 | 64.0 | 11 | 35.5 | 39 | 55.7 |
| 500,001 - 1,000,000 | 2 | 14.3 | 8 | 32.0 | 14 | 45.2 | 24 | 34.3 |
| 1,000,000 ขึ้นไป | - | - | 1 | 4.0 | 6 | 19.3 | 7 | 10.0 |
| รวม | 14 | 100.0 | 25 | 100.0 | 31 | 100.0 | 70 | 100.0 |

จากตารางที่ 15.1 พบว่า ราคาซื้อขายคอนโดมิเนียม จำแนกตามระยะเวลาที่ซื้อ แตกต่างกันอย่างชัดเจน ในคอนโดมิเนียมระยะเวลา 2529 - 2532 ร้อยละ 85.7 ในราคา 200,000 - 500,000 บาท รองลงมาร้อยละ 14.3 ซื้อในราคา 500,001 - 1,000,000 บาท เช่นเดียวกัน ส่วนในปี 2533 - 2534 ร้อยละ 64.0 ซื้อในราคา 200,000 - 500,000 บาท รองลงมาร้อยละ 32 ซื้อในราคา 500,001 - 1,000,000 บาท ส่วนในปี 2534 - 2536 ร้อยละ 45.2 ซื้อในราคา 500,001 - 1,000,000 บาท รองลงมาร้อยละ 35.5 ซื้อในราคา 200,000 - 500,000 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงการดาวน์โหลดโมเด็มเนียม (คิดเป็น % ของเงินต้น)
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| การดาวน์โหลด (%) | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 10-25 | 6 | 37.5 | 2 | 11.8 | 3 | 20.0 | 11 | 22.9 |
| 26-30 | 7 | 43.8 | 12 | 70.6 | 12 | 80.0 | 31 | 64.6 |
| 31-50 | 3 | 18.7 | 3 | 17.6 | - | - | 6 | 12.5 |
| รวม | 16 | 100.0 | 17 | 100.0 | 15 | 100.0 | 48 | 100.0 |

จากตารางที่ 16 พบว่า การดาวน์โหลดโมเด็มเนียมของแต่ละประเภทไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 64.6 มีการดาวน์โหลดระหว่าง 26-30 % รองลงมาร้อยละ 22.9 มีการดาวน์โหลดระหว่าง 10-25 % และร้อยละ 12.5 มีการดาวน์โหลดระหว่าง 31 - 50 % ตามลำดับ

ตารางที่ 16.1 แสดงการชำระเงิวดาวนั้ จ้าแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| การชำระเงิวดาวนั้ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| ชำระเงิวดาวนั้ทั้งหมด | 9 | 52.9 | 5 | 25.0 | 6 | 37.5 | 20 | 37.7 |
| ผ่อนชำระดาวนั้เป็นงวด | 8 | 47.1 | 15 | 75.0 | 10 | 62.5 | 33 | 62.3 |
| รวม | 17 | 100.0 | 20 | 100.0 | 16 | 100.0 | 53 | 100.0 |

จากตารางที่ 16.1 พบว่า การชำระเงิวดาวนั้ ของคอนโดมิเนียมในแต่ละประเภท ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ร้อยละ 62.3 ผ่อนชำระเงิวดาวนั้เป็นงวด รองลงมาร้อยละ 37.7 ชำระเป็นเงิวดาวนั้ทั้งหมด ตามลำดับ

ตารางที่ 16.2 แสดงการชำระค่าห้องที่เหลือ จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| วิธีการชำระ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ชำระเงินสดทั้งหมด | 6 | 27.3 | 11 | 42.3 | 6 | 30.0 | 23 | 33.8 |
| ผ่อนกับธนาคาร | 16 | 72.7 | 15 | 57.7 | 14 | 70.0 | 45 | 66.2 |
| รวม | 22 | 100.0 | 26 | 100.0 | 20 | 100.0 | 68 | 100.0 |

จากตารางที่ 16.2 พบว่า วิธีการชำระค่าห้องพักที่เหลือของคอนโดมิเนียมแต่ละประเภท มีดังนี้ ร้อยละ 66.2 ของผู้ที่พำนักผ่อนกับธนาคาร และร้อยละ 33.8 ชำระเงินสดทั้งหมด ตามลำดับ

ตารางที่ 17 แสดงจุดมุ่งหมายในการซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ซื้อไว้เพื่อ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| อยู่เอง | 21 | 84.0 | 21 | 75.0 | 18 | 90.0 | 60 | 82.2 |
| แก๊งกำไร | 4 | 16.0 | 7 | 25.0 | 2 | 10.0 | 13 | 17.8 |
| รวม | 25 | 100.0 | 28 | 100.0 | 20 | 100.0 | 73 | 100.0 |

จากตารางที่ 17 พบว่า จุดมุ่งหมายในการซื้อคอนโดมิเนียมของแต่ละประเภท มีดังนี้ ร้อยละ 82.2 ซื้อไว้อยู่เอง และร้อยละ 17.8 ซื้อไว้เพื่อแก๊งกำไร ตามลำดับ

ตารางที่ 18 แสดงระยะเวลาที่เข้าพัก จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ระยะเวลาที่พัก (เดือน) | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 1 - 12 | 34 | 56.7 | 37 | 61.7 | 19 | 63.3 | 90 | 60.0 |
| 13 - 24 | 13 | 21.7 | 11 | 18.3 | 7 | 23.3 | 31 | 20.7 |
| 25 - 36 | 9 | 15.0 | 8 | 13.4 | 2 | 6.7 | 19 | 12.6 |
| 37 - 96 | 4 | 6.6 | 4 | 6.6 | 2 | 6.7 | 10 | 6.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้พักอาศัยของคอนโดมิเนียมแต่ละประเภท ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เข้าพักเป็นระยะเวลา 1 - 12 เดือน ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ 13 - 24 เดือน ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่ผู้พักอาศัยต้องจ่าย
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| จำนวนเงิน (บาท) | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| 100 - 350 | 28 | 54.9 | 15 | 44.1 | 1 | 20.0 | 44 | 48.9 |
| 351 - 500 | 19 | 37.3 | 12 | 35.3 | 1 | 20.0 | 32 | 35.6 |
| 501 - 1000 | 4 | 7.8 | 7 | 20.6 | 3 | 60.0 | 14 | 15.5 |
| รวม | 51 | 100.0 | 34 | 100.0 | 5 | 100.0 | 90 | 100.0 |

จากตารางที่ 19 พบว่าค่าใช้จ่ายส่วนกลางของผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคา
ต่ำ และปานกลาง มีค่าใช้จ่ายส่วนกลางประมาณเดือนละ 100 - 350 บาท ร้อยละ 54.9, 44.1
รองลงมาคือ 351 - 500 บาท ร้อยละ 37.3 และ 35.3 ตามลำดับ ส่วนผู้พักอาศัยอยู่ในคอนโด-
มิเนียมราคาสูง มีค่าใช้จ่ายส่วนกลาง 501 - 1000 บาท ร้อยละ 60.0

ตารางที่ 20 แสดงอัตราค่าเช่าของแต่ละประเภทคอนโดมิเนียม

| ประเภทคอนโดมิเนียม | | |
|--------------------|-------------|---------------|
| ราคาต่ำ | ราคากลาง | ราคาสูง |
| 1500 - 2000 | 3500 - 4500 | 10000 - 15000 |
| 2500 - 3000 | 5000 - 6500 | 25000 |
| 3500 - 4500 | | |

ตารางที่ 20 แสดงอัตราค่าเช่าที่ผู้เช่าต้องจ่ายในแต่ละเดือน โดยจำแนกตามระดับราคาคอนโดมิเนียม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ส่วนที่ 2 บริการและปัญหาของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 21 แสดงร้อยละของบริการที่มีในคอนโดมิเนียม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| บริการ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |
| ที่จอดรถ | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |
| ลิฟท์ | 51 | 85.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 141 | 94.0 |
| ระบบโทรศัพท์ภายใน | 56 | 93.3 | 58 | 96.7 | 30 | 100.0 | 144 | 96.0 |
| ระบบกำจัดน้ำเสีย | 35 | 58.3 | 52 | 86.7 | 26 | 86.7 | 113 | 75.3 |
| ระบบการกำจัดขยะมูลฝอย | 44 | 73.3 | 54 | 90.0 | 28 | 93.3 | 126 | 84.0 |
| ระบบไฟฟ้า | 55 | 91.7 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 145 | 96.7 |
| ระบบประปา | 57 | 95.0 | 58 | 96.7 | 30 | 100.0 | 145 | 96.7 |
| ระบบเตือนอัคคีภัย | 33 | 55.0 | 53 | 88.3 | 24 | 80.0 | 110 | 73.3 |
| ระบบดับเพลิง | 45 | 75.0 | 56 | 93.3 | 26 | 86.7 | 127 | 84.7 |
| ระบบโทรสารและโทรพิมพ์ | 16 | 26.7 | 21 | 35.0 | 22 | 73.3 | 59 | 39.3 |
| สระว่ายน้ำ | 15 | 25.0 | 25 | 41.7 | 29 | 96.7 | 69 | 46.0 |
| ห้องอาหาร | 30 | 50.0 | 24 | 40.0 | 14 | 46.7 | 68 | 45.3 |

จากตารางที่ 21 พบว่า คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำมีบริการเกี่ยวกับ ระบบโทรสารและโทรพิมพ์ สระว่ายน้ำ เพียงร้อยละ 26.7 และ 25.0 ระดับราคากลางมีบริการระบบโทรสารและโทรพิมพ์เพียงร้อยละ 35.0 ส่วนระดับราคาสูง บริการที่มีน้อยคือห้องอาหาร มีเพียงร้อยละ 46.7

ตารางที่ 21.1 แสดงร้อยละของปัญหาในการใช้บริการที่มีในคอนโดมิเนียม

จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ปัญหาเกี่ยวกับ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |
| ที่จอดรถ | 34 | 56.7 | 29 | 48.3 | 12 | 40.0 | 75 | 50.0 |
| ลิฟท์ | 17 | 28.3 | 10 | 16.7 | 6 | 20.0 | 33 | 22.0 |
| ระบบโทรทัศน์ภายใน | 16 | 26.7 | 13 | 21.7 | 2 | 6.7 | 31 | 20.7 |
| ระบบกำจัดน้ำเสีย | 6 | 10.0 | 4 | 6.7 | 2 | 6.7 | 12 | 8.0 |
| ระบบการกำจัดขยะมูลฝอย | 4 | 6.7 | 3 | 5.0 | 2 | 6.7 | 9 | 6.0 |
| ระบบไฟฟ้า | 6 | 10.0 | 5 | 8.3 | - | - | 11 | 7.3 |
| ระบบประปา | 15 | 25.0 | 7 | 11.7 | 6 | 20.0 | 28 | 18.7 |
| ระบบเดือนอัคร์คีย์ | 3 | 5.0 | 1 | 1.7 | - | - | 4 | 2.7 |
| ระบบดับเพลิง | 2 | 3.3 | 3 | 5.0 | - | - | 5 | 3.3 |
| ระบบโทรสารและโทรพิมพ์ | 1 | 1.7 | 1 | 1.7 | - | - | 2 | 1.3 |
| สระว่ายน้ำ | 1 | 1.7 | 2 | 3.3 | 2 | 6.7 | 5 | 3.3 |
| ห้องอาหาร | 7 | 11.7 | 5 | 8.3 | 1 | 3.3 | 13 | 8.7 |

จากตารางที่ 21.1 พบว่าทุกระดับราคามีปัญหาเกี่ยวกับที่จอดรถมากที่สุด ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือปัญหาการใช้ลิฟท์ ระบบโทรทัศน์ภายใน และระบบน้ำประปา ร้อยละ 22.0 20.7 และ 18.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 21.2 แสดงปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละบริการเกิดขึ้นกับผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ปัญหา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--|--------------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ที่จอดรถ | <u>34</u> | 100.0 | <u>29</u> | 100.0 | <u>12</u> | 100.0 | <u>75</u> | 100.0 |
| - ที่จอดรถน้อยไม่เพียงพอ | 25 | 73.5 | 19 | 65.5 | 8 | 66.7 | 52 | 69.3 |
| - ไม่มีที่ร่ม กันแดด กันฝน | 7 | 20.6 | 6 | 20.7 | 2 | 16.7 | 15 | 20.0 |
| - ที่จอดรถไม่เป็นสัดส่วน/ควรแบ่งแต่ละห้อง/ไม่มีระเบียบ | 1 | 2.9 | 3 | 10.3 | 1 | 8.3 | 4 | 5.3 |
| - รถสูงกว่า 175 ซม. เข้าไม่ได้/ต้องรถครูดกับพื้น | - | - | 1 | 3.4 | 1 | 8.3 | 2 | 2.7 |
| - ยามไม่ดี | 1 | 2.9 | - | - | - | - | 1 | 1.3 |
| ลิฟท์ | <u>17</u> | 100.0 | <u>10</u> | 100.0 | <u>6</u> | 100.0 | <u>33</u> | 100.0 |
| - ลิฟท์ค้างเป็นบางครั้ง | 13 | 76.5 | 1 | 10.0 | 3 | 50.0 | 17 | 51.5 |
| - ลิฟท์ช้า | - | - | 4 | 40.0 | 1 | 16.7 | 5 | 15.2 |
| - ในลิฟท์แคบ | - | - | 3 | 30.0 | 2 | 33.3 | 5 | 15.2 |
| - ลิฟท์น้อยเกินไป | 4 | - | 2 | 20.0 | - | - | 6 | 18.1 |

ตารางที่ 21.2 แสดงปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละบริการที่คอนโดมิเนียมมี (ต่อ)

จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ปัญหา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--------------------------------|--------------------|--------------|-----------|--------------|----------|--------------|-----------|--------------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| <u>ระบบโทรศัพท์ภายใน</u> | <u>16</u> | <u>100.0</u> | <u>13</u> | <u>100.0</u> | <u>2</u> | <u>100.0</u> | <u>31</u> | <u>100.0</u> |
| - คู่สายน้อยต่อไม่ติด | 7 | 43.8 | 3 | 23.1 | - | - | 10 | 32.3 |
| - ไม่มีโทรศัพท์ในห้อง | 1 | 6.2 | 3 | 23.1 | - | - | 4 | 12.9 |
| - โทรศัพท์เสียบ่อย/สายหลุดบ่อย | 4 | 23.5 | 1 | 7.7 | - | - | 5 | 16.1 |
| - มีเสียงรบกวน | - | - | 2 | 15.4 | - | - | 2 | 6.4 |
| - โทรศัพท์ไกลต้องจ่ายเงินทันที | - | - | 1 | 7.7 | - | - | 1 | 3.2 |
| - ค่าบริการแพง | 3 | 18.8 | 2 | 15.4 | - | - | 5 | 16.1 |
| - ไม่ทำงานตลอด 24 ชม. | 1 | 6.2 | 1 | 7.6 | 2 | 100.0 | 4 | 12.9 |
| <u>ระบบกำจัดน้ำเสีย</u> | <u>6</u> | <u>100.0</u> | <u>4</u> | <u>100.0</u> | <u>2</u> | <u>100.0</u> | <u>12</u> | <u>100.0</u> |
| - มีกลิ่นเหม็น/น้ำขุ่น | 3 | 50.0 | 2 | 50.0 | 1 | 50.0 | 6 | 50.0 |
| - ไม่ครบวงจร | 1 | 16.7 | 1 | 25.0 | 1 | 50.0 | 3 | 25.0 |
| - ไม่มีเครื่องกำจัดน้ำเสีย | 2 | 33.3 | 1 | 25.0 | - | - | 3 | 25.0 |

ตารางที่ 21.2 แสดงปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละบริการที่คอนโดมิเนียมมี (ต่อ)
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ปัญหา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------------------------|--------------------|--------|----------|--------|----------|--------|-----------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| <u>ระบบกำจัดขยะมูลฝอย</u> | <u>4</u> | 100.0 | <u>3</u> | 100.0 | <u>2</u> | 100.0 | <u>9</u> | 100.0 |
| - เทศบาลมาเก็บซ้ำ | 2 | 50.0 | 1 | 33.3 | - | - | 3 | 33.3 |
| - มกคินเหม็น | 2 | 50.0 | 2 | 66.7 | 2 | 100.0 | 6 | 66.7 |
| <u>ระบบไฟฟ้า</u> | <u>6</u> | 100.0 | <u>5</u> | 100.0 | - | - | <u>11</u> | 100.0 |
| - ไฟดับบ่อย/ไฟตกบ่อย | 6 | 100.0 | 2 | 40.0 | - | - | 8 | 72.7 |
| - ไม่มีไฟฉุกเฉิน | - | - | 2 | 40.0 | - | - | 2 | 18.2 |
| - ไม่เปิดไฟตามทางเดิน | - | - | 1 | 20.0 | - | - | 1 | 9.1 |
| <u>ระบบประปา</u> | <u>15</u> | 100.0 | <u>7</u> | 100.0 | <u>6</u> | 100.0 | <u>28</u> | 100.0 |
| - น้ำหยุดไหลบ่อย | 3 | 20.0 | 1 | 14.3 | 2 | 33.3 | 6 | 21.4 |
| - น้ำไหลน้อย/น้ำไม่พอใช้ | 9 | 60.0 | 4 | 57.1 | 3 | 50.0 | 16 | 57.1 |
| - คำน้ำแพง | 3 | 20.0 | 2 | 28.6 | 1 | 16.7 | 6 | 21.4 |
| <u>ระบบเตือนอัคคีภัย</u> | <u>3</u> | 100.0 | <u>1</u> | 100.0 | - | - | <u>4</u> | 100.0 |
| - ไม่มีระบบเตือนอัคคีภัย | 3 | 100.0 | 1 | 100.0 | - | - | 4 | 100.0 |

ตารางที่ 21.2 แสดงปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละบริการที่คอนโดมิเนียมมี (ต่อ)
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ปัญหา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|----------|--------|-----------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| <u>ระบบดับเพลิง</u> | <u>2</u> | 100.0 | <u>3</u> | 100.0 | - | - | <u>5</u> | 100.0 |
| - เก่ามาก | 2 | 100.0 | 3 | 100.0 | - | - | 5 | 100.0 |
| <u>ระบบโทรสารและโทรพิมพ์</u> | <u>1</u> | 100.0 | <u>1</u> | 100.0 | - | - | <u>2</u> | 100.0 |
| - ไม่มีบริการ/อยากให้มี | 1 | 100.0 | - | - | - | - | 1 | 50.0 |
| - เสียบ่อย | - | - | 1 | 100.0 | - | - | 1 | 50.0 |
| <u>สระว่ายน้ำ</u> | <u>1</u> | 100.0 | <u>2</u> | 100.0 | <u>2</u> | 100.0 | <u>5</u> | 100.0 |
| - ไม่สะอาด | 1 | 100.0 | - | - | 2 | 100.0 | 3 | 60.0 |
| - ไม่มีบริการ/อยากให้มี | - | - | 2 | 100.0 | - | - | 2 | 40.0 |
| <u>ห้องอาหาร</u> | <u>7</u> | 100.0 | <u>5</u> | 100.0 | <u>1</u> | 100.0 | <u>13</u> | 100.0 |
| - ไม่มีบริการ/ไม่มีคน | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - ดำเนินงาน/ค่าเช่าแพง | 5 | 71.4 | 3 | 60.0 | - | - | 8 | 61.5 |
| - ปิดบริการเร็วเกินไป | - | - | - | - | 1 | 100.0 | 1 | 7.7 |
| - อาหารราคาแพง | 2 | 28.6 | 2 | 40.0 | - | - | 4 | 30.8 |

จากตารางที่ 21.2 แสดงให้เห็นปัญหาส่วนใหญ่ของผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม คือ ปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ ร้อยละ 69.3 ปัญหาเกี่ยวกับลิฟท์ คือ ลิฟท์ค้าง ร้อยละ 51.5 ระบบโทรศัพท์ภายใน มีปัญหาที่สำคัญคือ คู่สายมีน้อยเกินไป ร้อยละ 32.3 เหมือนกันทุกประเภท คอนโดมิเนียม

ตารางที่ 22 แสดงเหตุการณ์ย้ายจากที่อยู่เดิมมาอยู่คอนโดมิเนียม
 จำนวนตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เหตุผลในการย้าย | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|----------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| บ้านเดิมทรุดโทรม | 2 | 3.3 | 1 | 1.6 | - | - | 3 | 2.0 |
| อยู่ห่างไกลที่ทำงาน | 13 | 21.7 | 19 | 31.7 | 7 | 23.3 | 39 | 26.0 |
| ต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง | 22 | 36.7 | 15 | 25.0 | 14 | 46.7 | 51 | 34.0 |
| สภาพแวดล้อมไม่ดี | 3 | 5.0 | 6 | 10.0 | 3 | 10.0 | 12 | 8.0 |
| อื่น ๆ | 20 | 33.3 | 19 | 31.7 | 6 | 20.0 | 45 | 30.0 |
| - ย้ายมาทำงานที่เชียงใหม่ | | | | | | | | |
| - ทำธุรกิจ | | | | | | | | |
| - เรียนหนังสือ | | | | | | | | |
| - ไว้พักผ่อนวันหยุด | | | | | | | | |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 22 พบว่า เหตุผลที่สำคัญคือ ต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง ร้อยละ 34.0 รองลงมาคือเหตุผลอื่น ๆ เช่น ย้ายมาทำงานในจังหวัดเชียงใหม่ มาเรียนหนังสือในจังหวัดเชียงใหม่ ทำธุรกิจที่คอนโด และซื้อไว้พักผ่อน ร้อยละ 30 และร้อยละ 26 คือเหตุผลเนื่องจากที่อยู่เดิมห่างไกลที่ทำงาน

ตารางที่ 22.1 แสดงเหตุการณ์ย้ายจากที่เดิมมาอยู่คอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| เหตุผลในการย้าย | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| บ้านเดิมทรุดโทรม | - | - | - | - | 2 | 3.7 | - | - | 1 | 9.1 | 3 | 2.0 |
| อยู่ห่างไกลที่ทำงาน | 7 | 17.1 | 7 | 31.8 | 22 | 40.7 | 2 | 9.0 | 1 | 9.1 | 39 | 26.0 |
| ต้องการที่อยู่ของตนเอง | 14 | 34.1 | 10 | 45.5 | 12 | 22.2 | 10 | 45.5 | 5 | 45.5 | 51 | 34.0 |
| สภาพแวดล้อมไม่ดี | 3 | 7.3 | 1 | 4.5 | 4 | 7.5 | 4 | 18.2 | - | - | 12 | 8.0 |
| อื่น ๆ | 17 | 41.5 | 4 | 18.2 | 14 | 25.9 | 6 | 27.3 | 4 | 36.3 | 45 | 30.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 22.1 พบว่า ผู้ที่ต้องการที่อยู่ของตนเอง คือ กลุ่มอาชีพ ข้าราชการ/
พนักงานรัฐวิสาหกิจ เจ้าของกิจการ และอื่น ๆ มีถึงร้อยละ 45.5 ผู้มีอาชีพเป็นลูกจ้างเอกชนมี
เหตุผลในการย้ายคือ อยู่ห่างไกลที่ทำงาน ร้อยละ 40.7 ส่วนกลุ่มนักศึกษามีเหตุผลอื่น ๆ คือ
เช่าเรือนหนังสือที่เชียงใหม่

ตารางที่ 23 แสดงความคิดเห็นต่อการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมก่อนที่จะย้ายเข้ามาอยู่
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ความคิดเห็น ก่อนย้ายเข้ามาอยู่ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| อยู่อาศัย | 47 | 79.7 | 46 | 76.7 | 26 | 89.7 | 119 | 80.4 |
| ไม่อยู่อาศัย | 12 | 20.3 | 14 | 23.3 | 3 | 10.3 | 29 | 19.6 |
| รวม | 59 | 100.0 | 60 | 100.0 | 29 | 100.0 | 148 | 100.0 |

ตารางที่ 23 พบว่า ความคิดเห็นของทุกกลุ่มเห็นว่าคอนโดมิเนียมอยู่อาศัย คิดเป็น
ร้อยละ 80.4 ความคิดเห็นว่าไม่อยู่อาศัยมีเพียง ร้อยละ 19.6

ตารางที่ 23.1 แสดงความคิดเห็นต่อการอยู่คอนโดมิเนียมก่อนที่จะย้ายเข้ามาอยู่ จำแนกตามอาชีพ

| ความคิดเห็น | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| อยู่อาศัย | 31 | 75.6 | 18 | 81.8 | 38 | 71.7 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 119 | 80.4 |
| ไม่อยู่อาศัย | 10 | 24.4 | 4 | 18.2 | 15 | 28.3 | - | - | - | - | 29 | 19.6 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 53 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 148 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

ตารางที่ 23.1 พบว่า ผู้ที่เห็นว่าคอนโดมิเนียมอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 80.4 โดยผู้มีอาชีพเจ้าของกิจการ และอื่น ๆ เห็นเหมือนกันว่าอยู่อาศัย

ตารางที่ 23.2 แสดงเหตุผลที่คิดว่าน่าอยู่ ของผู้พักอาศัยก่อนเข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียม
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เหตุผล ที่คิดว่าน่าอยู่ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| มีคนดูแลไม่ต้องเป็นห่วง/ ปลอดภัย/ดูแลรักษาง่าย | 13 | 27.7 | 14 | 30.4 | 5 | 19.2 | 32 | 26.9 |
| วิวสวย/บรรยากาศดี/เห็น ดอยชัดเจน/ติดน้ำบึง | 4 | 8.5 | 5 | 10.9 | 6 | 23.1 | 15 | 12.6 |
| สะดวก สบาย/ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษา/สิ่งอำนวยความสะดวก | 22 | 46.8 | 22 | 47.8 | 10 | 38.5 | 54 | 45.4 |
| เป็นส่วนตัว/ไม่พลุกพล่าน/ เงียบสงบดี | 8 | 17.0 | 5 | 10.9 | 5 | 19.2 | 18 | 15.1 |
| รวม | 47 | 100.0 | 46 | 100.0 | 26 | 100.0 | 119 | 100.0 |

จากตารางที่ 23.2 พบว่าเหตุผลเกี่ยวกับความสะดวกสบาย ใกล้ที่ทำงาน มีสิ่ง
อำนวยความสะดวกครบเป็นเหตุผลที่คิดว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่ ร้อยละ 45.4 รองลงมาคือมี
คนดูแลรักษาให้ปลอดภัย ร้อยละ 26.9

ตารางที่ 23.3 แสดงเหตุผลที่คิดว่าไม่น่าอยู่ ของผู้พักอาศัยก่อนเข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียม
จำนวนตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เหตุผล ที่คิดว่าไม่น่าอยู่ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| คิดว่าคับแคบ วิวทิวทัศน์/ห้อง เล็กอัดอัด/ไม่เป็นส่วนตัว/ ไม่มีบริเวณ | 9 | 75.0 | 11 | 78.7 | 1 | 33.4 | 21 | 72.4 |
| อยู่สูงเกินไป/กลัวภัย แผ่นดินไหว | - | - | 1 | 7.1 | 1 | 33.3 | 2 | 6.9 |
| เมืองไทยไม่เข้าระบบการ อยู่ร่วมกัน/เสียงรบกวน จากห้องข้างเคียง | 2 | 16.7 | - | - | 1 | 33.3 | 3 | 10.4 |
| กลัวว่าจะเกิดปัญหาสิ่งแวดล้อม เป็นพิษ | 1 | 8.3 | 1 | 7.1 | - | - | 2 | 6.9 |
| ไม่ค่อยมีคนมาอยู่เงียบเกิน ไป | - | - | 1 | 7.1 | - | - | 1 | 3.4 |
| รวม | 12 | 100.0 | 14 | 100.0 | 3 | 100.0 | 29 | 100.0 |

จากตารางที่ 23.3 พบว่า ร้อยละ 72.4 เห็นว่าคอนโดมิเนียมคับแคบ ไม่เป็น
ส่วนตัว ไม่มีบริเวณ

ตารางที่ 24 แสดงความคิดเห็นของผู้พักอาศัยเมื่อได้เข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียมแล้ว
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ความคิดเห็น เมื่อได้เข้าไปอยู่ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| น่าอยู่กว่าที่คิด | 5 | 8.3 | 11 | 18.3 | 7 | 23.3 | 23 | 15.3 |
| ไม่มีปัญหา/พออยู่ได้ | 47 | 78.3 | 44 | 73.3 | 21 | 70.0 | 112 | 74.7 |
| ไม่น่าอยู่อย่างที่คิด | 8 | 13.3 | 5 | 8.3 | 2 | 6.7 | 15 | 10.0 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 24 พบว่าร้อยละ 74.7 ของผู้พักอาศัยทุกระดับราคาเห็นว่าพออยู่ได้
ไม่มีปัญหา

ตารางที่ 24.1 แสดงความคิดเห็นของผู้พักอาศัยเมื่อได้เข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียมแล้ว จำแนกตามอาชีพ

| ความคิดเห็น เมื่อได้เข้าอยู่แล้ว | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-------------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| น่าอยู่กว่าที่คิด | 8 | 19.5 | 1 | 4.5 | 6 | 11.1 | 6 | 27.3 | 2 | 18.2 | 23 | 15.3 |
| ไม่มีปัญหา/พออยู่ได้ | 32 | 78.0 | 18 | 81.8 | 41 | 75.9 | 13 | 59.1 | 8 | 72.7 | 112 | 74.7 |
| ไม่น่าอยู่อย่างที่คิด | 1 | 2.4 | 3 | 13.6 | 7 | 13.0 | 3 | 13.6 | 1 | 9.1 | 15 | 10.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
C = ลูกจ้างเอกชน
D = เจ้าของกิจการ
E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 24.1 พบว่าผู้พักอาศัยทุกกลุ่มอาชีพเมื่อได้เข้าอยู่แล้ว ร้อยละ 74.7

เห็นว่าไม่มีปัญหา พออยู่ได้

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 24.2 แสดงเหตุผลที่คิดว่าน่าอยู่ ของผู้พักอาศัยเมื่อเข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียมแล้ว
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เหตุผล ที่คิดว่าน่าอยู่ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| เงียบสงบ/สภาพแวดล้อมดี/อากาศดี | 1 | 20.0 | 7 | 63.6 | 3 | 42.9 | 11 | 47.8 |
| ใกล้ที่ทำงาน/ใกล้แหล่งเจริญ/สะดวก | 4 | 80.0 | 4 | 36.4 | 4 | 57.1 | 12 | 52.2 |
| รวม | 5 | 100.0 | 11 | 100.0 | 7 | 100.0 | 23 | 100.0 |

จากตารางที่ 24.2 พบว่าเหตุผลกลุ่มราคาต่ำเห็นว่ามีค่าอยู่เพราะใกล้ที่ทำงาน เดินทางสะดวก ร้อยละ 80.0 ส่วนระดับราคาปานกลางเห็นว่ามีค่าอยู่เพราะเงียบสงบ สภาพแวดล้อมดี ร้อยละ 63.6 และระดับราคาสูงเห็นว่าทั้งสองเหตุผลใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 24.2 เหตุผลที่คิดว่าไม่น่าอยู่ ของผู้พักอาศัยเมื่อเข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียมแล้ว
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| เหตุผล ที่คิดว่าไม่น่าอยู่ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| กลัวตีกล่ม | - | - | 4 | 36.4 | 1 | 50.0 | 5 | 27.8 |
| คนไม่มีน้ำใจ/ไม่เอื้อเฟื้อ/ คนที่อยู่รบกวนห้องข้าง เคียง/มีเสียงรบกวน/ ไม่มีระเบียบ | 3 | 60.0 | 2 | 18.2 | 1 | 50.0 | 6 | 33.3 |
| สาธารณูปโภคแย่/บริการ ไม่ดี/ความปลอดภัยน้อย | 2 | 40.0 | 5 | 45.4 | - | - | 7 | 38.9 |
| รวม | 5 | 100.0 | 11 | 100.0 | 2 | 100.0 | 18 | 100.0 |

จากตารางที่ 24.3 พบว่าผู้พักอาศัยในทุกระดับราคาที่คิดว่าคอนโดมิเนียมไม่น่าอยู่
เพราะ มีเหตุผลสาธารณูปโภคแย่ บริการไม่ดี ร้อยละ 38.9 รองลงมาคือคนที่อยู่ไม่มีน้ำใจ ไม่มี
ระเบียบ สังกัด ร้อยละ 33.3

ตารางที่ 24.4 แสดงความคิดเห็นเปรียบเทียบของผู้พักอาศัยก่อน และหลังจากเข้าไปอยู่ใน คอนโดมีเนียมแล้ว

| ความคิดเห็น หลังจากเข้าอยู่ | ความคิดเห็นก่อนเข้าอยู่ | | | | รวม | |
|--------------------------------|-------------------------|--------|-------------|--------|-------|--------|
| | เข้าอยู่ | | ไม่เข้าอยู่ | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| น่าอยู่กว่าที่คิด | 19 | 16.0 | 3 | 10.3 | 22 | 14.9 |
| ไม่มีปัญหา/พออยู่ได้ | 89 | 74.8 | 22 | 75.9 | 111 | 75.0 |
| ไม่น่าอยู่อย่างที่คิด | 11 | 9.2 | 4 | 13.8 | 15 | 10.1 |
| รวม | 119 | 100.0 | 29 | 100.0 | 148 | 100.0 |

จากตารางที่ 24.4 พบว่า ผู้ที่มีความคิดว่าคอนโดมีเนียมน่าอยู่ก่อนเข้าพัก ร้อยละ 74.8 เมื่อเข้าอยู่แล้วคิดว่าไม่มีปัญหาพออยู่ได้ มีเพียง ร้อยละ 16 ที่คิดว่าน่าอยู่กว่าที่คิด และผู้ที่คิดว่าไม่น่าอยู่ ร้อยละ 75.9 เมื่อเข้าอยู่แล้วมีความคิดเห็นว่าเป็นที่พออยู่ได้ และมีความคิดว่าไม่น่าอยู่ ร้อยละ 13.8

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 25 แสดงผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ผู้มีอำนาจตัดสินใจ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ตนเอง | 17 | 28.3 | 26 | 44.1 | 13 | 43.3 | 56 | 37.6 |
| บิดา มารดา | 17 | 28.3 | 7 | 11.9 | 4 | 13.3 | 28 | 18.8 |
| ตนเองและสมาชิก ในครอบครัว | 19 | 31.7 | 20 | 33.9 | 12 | 40.0 | 51 | 34.2 |
| ญาติพี่น้อง | 2 | 3.3 | 1 | 1.7 | 1 | 3.3 | 4 | 2.7 |
| เพื่อน | 3 | 5.0 | 2 | 3.4 | - | - | 5 | 3.4 |
| อื่น ๆ (สามี) | 2 | 3.3 | 3 | 5.1 | - | - | 5 | 3.4 |
| รวม | 60 | 100.0 | 59 | 100.0 | 30 | 100.0 | 149 | 100.0 |

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเองและผู้ตอบแบบสอบถามและสมาชิกในครอบครัว ร้อยละ 37.6 และ 34.2 เป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อ รองลงมาคือ บิดา มารดา ของผู้ตอบแบบสอบถาม คิดเป็นร้อยละ 18.8

ตารางที่ 25.1 แสดงผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| ผู้มีอำนาจตัดสินใจ | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ตนเอง | 2 | 4.9 | 10 | 45.5 | 29 | 53.7 | 8 | 36.4 | 7 | 70.0 | 56 | 37.6 |
| บิดา มารดา | 19 | 46.3 | 2 | 9.1 | 3 | 5.6 | 3 | 13.6 | 1 | 10.0 | 28 | 18.8 |
| ตนเองและสมาชิก ในครอบครัว | 15 | 36.6 | 8 | 36.4 | 18 | 33.3 | 8 | 36.4 | 2 | 20.0 | 51 | 34.2 |
| ญาติพี่น้อง | 2 | 4.9 | 1 | 4.5 | 1 | 1.9 | - | - | - | - | 4 | 2.7 |
| เพื่อน | 1 | 2.4 | - | - | 2 | 3.7 | 2 | 9.1 | - | - | 5 | 3.4 |
| อื่น ๆ | 2 | 4.9 | 1 | 4.5 | 1 | 1.9 | 1 | 4.5 | - | - | 5 | 3.4 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 149 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 25.1 พบว่า บิดา มารดา ของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่เป็นนักศึกษา

เป็นผู้ตัดสินใจ ร้อยละ 46.3 รองลงมาคือ ผู้ตอบแบบสอบถามและสมาชิกในครอบครัว ร้อยละ 36.6 กลุ่มอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ และลูกจ้างเอกชน ตัวผู้ตอบแบบสอบถามเองเป็นผู้ตัดสินใจร้อยละ 45.5 และ 53.7 ตามลำดับ ส่วนเจ้าของกิจการการตัดสินใจซื้อเป็นของผู้ตอบแบบสอบถาม และผู้ตอบแบบสอบถามและสมาชิกในครอบครัว ร้อยละ 36.4 เท่ากัน

ตารางที่ 26 แสดงการหาข้อมูลก่อนซื้อคอนโดมิเนียม เป็นอันดับแรก
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| วิธีการหาข้อมูล | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| สอบถามจากเพื่อนร่วมงาน/ ญาติพี่น้องที่เคยอยู่ ดูโฆษณาจากหนังสือพิมพ์/ โทรทัศน์ | 19 | 32.2 | 16 | 28.1 | 1 | 3.3 | 36 | 24.7 |
| ดูจากงานนิทรรศการเกี่ยวกับ ที่อยู่อาศัย | 5 | 8.5 | 7 | 12.3 | 7 | 23.3 | 19 | 13.0 |
| ออกไปสำรวจและสอบถาม ด้วยตนเอง | 22 | 37.3 | 17 | 29.8 | 14 | 46.7 | 53 | 36.3 |
| อื่น ๆ (ธนาคารแนะนำ) | 2 | 3.4 | 1 | 1.8 | 1 | 3.3 | 4 | 2.7 |
| รวม | 59 | 100.0 | 57 | 100.0 | 30 | 100.0 | 146 | 100.0 |

จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะออกไปสำรวจและสอบถาม
ด้วยตนเอง เกินร้อยละ 30 รองลงมาจะสอบถามจากเพื่อนหรือญาติที่เคยอยู่มาก่อน

All rights reserved

ตารางที่ 26.1 แสดงการหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| วิธีการหาข้อมูล | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| สอบถามจากเพื่อนร่วมงาน /ญาติพี่น้อง | 13 | 32.5 | 9 | 40.9 | 9 | 17.0 | 3 | 13.6 | 2 | 22.2 | 36 | 24.7 |
| ดูโฆษณาจากหนังสือพิมพ์ /โทรทัศน์ | 6 | 15.0 | 8 | 36.4 | 11 | 20.8 | 6 | 27.3 | 3 | 33.3 | 34 | 23.3 |
| ดูจากงานนิทรรศการเกี่ยวกับ ที่อยู่อาศัย | 6 | 15.0 | - | - | 11 | 20.8 | 1 | 4.5 | 1 | 11.1 | 19 | 13.0 |
| ออกไปสำรวจและสอบถาม ด้วยตัวเอง | 13 | 32.5 | 5 | 22.7 | 22 | 41.5 | 10 | 45.5 | 3 | 33.3 | 53 | 36.3 |
| อื่น ๆ | 2 | 5.0 | - | - | - | - | 2 | 9.1 | - | - | 4 | 2.7 |
| รวม | 40 | 100.0 | 22 | 100.0 | 53 | 100.0 | 22 | 100.0 | 9 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ

A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 26.1 พบว่าเกินร้อยละ 30 ของทุกกลุ่มอาชีพยกเว้น ข้าราชการ

/รัฐวิสาหกิจ ออกไปสำรวจและสอบถามด้วยตัวเองก่อนตัดสินใจซื้อ ส่วนข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ

ร้อยละ 40 จะสอบถามจากเพื่อนร่วมงานหรือญาติพี่น้องที่เคยอยู่มาก่อน

ตารางที่ 26.2 แสดงการหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมด้วยวิธีการถ่วงน้ำหนัก
(Weighted Scale)

| วิธีการหาข้อมูล | อันดับที่ | | | | | | รวม | |
|---|-----------|-----|-------|-----|-------|-----|-----|----------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | รวม | ลำดับที่ |
| | จำนวน | x 3 | จำนวน | x 2 | จำนวน | x 1 | | |
| สอบถามจากเพื่อนร่วมงาน/ ญาติพี่น้อง | 36 | 108 | 31 | 62 | 36 | 36 | 206 | 2 |
| คุโชนหาจากหนังสือพิมพ์/ โทรทัศน์ | 34 | 102 | 30 | 60 | 24 | 24 | 186 | 3 |
| ดูจากงานนิทรรศการ เกี่ยวกับที่พักอาศัย | 19 | 57 | 22 | 44 | 16 | 16 | 117 | 4 |
| ออกไปสำรวจและสอบถาม ด้วยตัวเอง | 53 | 159 | 32 | 64 | 27 | 27 | 250 | 1 |
| อื่น ๆ | 4 | 12 | 1 | 2 | 12 | 12 | 16 | 5 |

จากตารางที่ 26.2 แสดงให้เห็นถึงวิธีการหาข้อมูลของผู้ซื้อส่วนใหญ่จะออกไปสำรวจและสอบถามข้อมูลด้วยตนเองเป็นอันดับแรก รองลงมาคือสอบถามจากเพื่อนร่วมงานหรือญาติพี่น้อง และอันดับสามคือ คุโชนหาจากหนังสือพิมพ์หรือโทรทัศน์

หมายเหตุ การให้คะแนนเพื่อถ่วงน้ำหนักจะให้คะแนนตามอันดับความสำคัญของการตอบ
 เมื่อคำตอบนั้นตอบเป็นอันดับ 1 คะแนนถ่วงน้ำหนัก = 3 คะแนน
 เมื่อคำตอบนั้นตอบเป็นอันดับ 2 คะแนนถ่วงน้ำหนัก = 2 คะแนน
 เมื่อคำตอบนั้นตอบเป็นอันดับ 3 คะแนนถ่วงน้ำหนัก = 1 คะแนน

ตารางที่ 27 แสดงการโฆษณาที่มีส่วนในการตัดสินใจ จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ผลของโฆษณา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|----------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ช่วยได้มาก | 18 | 31.0 | 19 | 33.3 | 7 | 23.3 | 44 | 30.3 |
| ช่วยได้บ้าง | 29 | 50.0 | 32 | 56.1 | 15 | 50.0 | 76 | 52.4 |
| ช่วยได้น้อยมาก | 11 | 19.0 | 6 | 10.5 | 8 | 26.7 | 25 | 17.2 |
| รวม | 58 | 100.0 | 57 | 100.0 | 30 | 100.0 | 145 | 100.0 |

จากตารางที่ 27 พบว่า ร้อยละ 50 ของทุกกลุ่มเห็นว่า การโฆษณาของผู้ขายสามารถช่วยในการตัดสินใจได้บ้าง

ตารางที่ 27.1 แสดงการโฆษณาที่มีส่วนในการตัดสินใจ จำแนกตามอาชีพ

| ผลของโฆษณา | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|----------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ช่วยได้มาก | 12 | 30.0 | 7 | 33.3 | 19 | 36.5 | 3 | 13.6 | 3 | 30.0 | 44 | 30.3 |
| ช่วยได้บ้าง | 23 | 57.5 | 12 | 57.1 | 24 | 46.2 | 12 | 54.5 | 5 | 50.0 | 76 | 52.4 |
| ช่วยได้น้อยมาก | 5 | 12.5 | 2 | 9.5 | 9 | 17.3 | 7 | 31.8 | 2 | 20.0 | 25 | 17.2 |
| รวม | 40 | 100.0 | 21 | 100.0 | 52 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 145 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 27.1 พบว่าทุกกลุ่มอาชีพเห็นว่า การโฆษณามีส่วนในช่วยในการตัดสินใจซื้อเกินร้อยละ 50 เห็นว่าช่วยได้บ้าง และที่เห็นว่าช่วยได้มาก ร้อยละ 30.3 ส่วนที่เห็นว่าช่วยได้น้อยมากมีเพียง ร้อยละ 17.2

All rights reserved

ตารางที่ 27.2 แสดงความคิดเห็นเรื่องโฆษณา จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ความคิดเห็น ในเรื่องโฆษณา | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| <u>คิดว่าช่วยได้มาก</u> | | | | | | | | |
| ช่วยดึงดูดความสนใจข้อ | 8 | 13.8 | 9 | 15.8 | 4 | 13.3 | 21 | 14.5 |
| ช่วยให้รายละเอียด ข้อมูล | | | | | | | | |
| ในการตัดสินใจข้อ | 10 | 17.3 | 10 | 17.5 | 3 | 10.0 | 23 | 15.9 |
| <u>คิดว่าช่วยได้บ้าง</u> | | | | | | | | |
| ทำให้รู้รายละเอียดโครง- | | | | | | | | |
| การบ้าง/สามารถโทร- | | | | | | | | |
| ศัพท์ถามเพิ่มเติมได้/ | 29 | 50.0 | 32 | 56.1 | 15 | 50.0 | 76 | 52.4 |
| ทราบทำเลที่ตั้งในการ | | | | | | | | |
| เปรียบเทียบราคากับ | | | | | | | | |
| แหล่งอื่น | | | | | | | | |
| <u>คิดว่าช่วยได้น้อยมาก</u> | | | | | | | | |
| ข้อมูลที่ได้น้อยมาก/ | | | | | | | | |
| ข้อมูลไม่ตรงกับที่ | | | | | | | | |
| ต้องการ | 5 | 8.6 | 3 | 5.3 | 5 | 16.7 | 13 | 8.9 |
| ไม่ได้เห็นของจริงตัดสินใจ | | | | | | | | |
| ไม่ได้/ไม่เชื่อโฆษณา | 6 | 10.3 | 3 | 5.3 | 3 | 10.0 | 12 | 8.3 |
| รวม | 58 | 100.0 | 57 | 100.0 | 30 | 100.0 | 145 | 100.0 |

จากตารางที่ 27.2 พบว่า เหตุที่ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมคิดว่าการโฆษณาช่วยให้ตัดสินใจได้บ้างเพราะทำให้รู้รายละเอียดของโครงการ และโทรศัพท์ถามเพิ่มเติมได้ ร้อยละ 52.4

ตารางที่ 28 แสดงปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรก
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ปัจจัย | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ทำเลที่ตั้ง | 31 | 51.7 | 36 | 60.0 | 17 | 56.7 | 84 | 56.0 |
| ราคา | 15 | 25.0 | 11 | 18.3 | 1 | 3.3 | 27 | 18.0 |
| ชื่อเสียงเจ้าของโครงการ | - | - | 4 | 6.7 | 3 | 10.0 | 7 | 4.7 |
| ผู้บริหารโครงการ | - | - | 1 | 1.7 | 1 | 3.3 | 2 | 1.3 |
| วัสดุก่อสร้าง | 8 | 13.3 | 4 | 6.7 | 3 | 10.0 | 15 | 10.0 |
| ขนาดพื้นที่ | 2 | 3.3 | - | - | 1 | 3.3 | 3 | 2.0 |
| รูปแบบอาคาร | - | - | 1 | 1.7 | 1 | 3.3 | 2 | 1.3 |
| สิ่งอำนวยความสะดวก | 2 | 3.3 | 2 | 3.3 | 2 | 6.7 | 6 | 4.0 |
| อื่น ๆ | 2 | 3.3 | 1 | 1.7 | 1 | 3.3 | 4 | 2.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

Chi-Square = 18.61508

DF = 16

Significance = 0.28913

จากตารางที่ 28 แสดงถึงปัจจัยที่ผู้พักอาศัยใช้ในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรก เกินร้อยละ 50 ของทุกกลุ่มเห็นว่า ทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม กลุ่มผู้พักอาศัยในระดับราคาต่ำ และปานกลางให้ความสำคัญเกี่ยวกับราคาเป็นอันดับรองลงมา ส่วนกลุ่มระดับราคาสูง ให้ความสำคัญเกี่ยวกับชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ และวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง

ตารางที่ 28.1 แสดงปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมเป็นอันดับแรก จำแนกตามอาชีพ

| ปัจจัย | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ทำเลที่ตั้ง | 27 | 65.9 | 13 | 59.1 | 23 | 42.6 | 16 | 72.7 | 5 | 45.5 | 84 | 56.0 |
| ราคา | 8 | 19.5 | 2 | 9.1 | 15 | 27.8 | 1 | 4.5 | 1 | 9.1 | 27 | 18.0 |
| ชื่อเสียงเจ้าของโครงการ | - | - | 3 | 13.6 | 2 | 3.7 | 2 | 9.1 | - | - | 7 | 4.7 |
| ผู้บริหารโครงการ | - | - | - | - | 1 | 1.9 | 1 | 4.5 | - | - | 2 | 1.3 |
| วัสดุก่อสร้าง | 1 | 2.4 | 3 | 13.6 | 8 | 14.8 | 1 | 4.5 | 2 | 18.2 | 15 | 10.0 |
| ขนาดพื้นที่ | 1 | 2.4 | 1 | 4.5 | 1 | 1.9 | - | - | - | - | 3 | 2.0 |
| รูปแบบอาคาร | 1 | 2.4 | - | - | - | - | - | - | 1 | 9.1 | 2 | 1.3 |
| ส่งอำนวยความสะดวก | 2 | 4.9 | - | - | 3 | 5.6 | - | - | 1 | 9.1 | 6 | 4.0 |
| อื่น ๆ | 1 | 2.4 | - | - | 1 | 1.9 | 1 | 4.5 | 1 | 9.1 | 4 | 2.7 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา Chi-Square = 39.37931
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ DF = 32
 C = ลูกจ้างเอกชน Significance = 0.17317
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

ตารางที่ 28.1 แสดงถึงปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมจำแนกตามอาชีพ ในแต่ละกลุ่มอาชีพ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งเกินร้อยละ 50

ตารางที่ 28.2 แสดงปัจจัยในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมด้วยวิธีการถ่วงน้ำหนัก
(Weighted Scale)

| ปัจจัย | อันดับที่ | | | | | | รวม | |
|-------------------------|-----------|-----|-------|-----|-------|-----|-----|----------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | x 3 | จำนวน | x 2 | จำนวน | x 1 | รวม | ลำดับที่ |
| ทำเลที่ตั้ง | 84 | 252 | 31 | 62 | 12 | 12 | 326 | 1 |
| ราคา | 27 | 81 | 26 | 52 | 30 | 30 | 163 | 2 |
| ชื่อเสียงเจ้าของโครงการ | 7 | 21 | 8 | 16 | 7 | 7 | 44 | 6 |
| ผู้บริหารโครงการ | 2 | 6 | 6 | 12 | 2 | 2 | 20 | 9 |
| วัสดุก่อสร้าง | 15 | 45 | 30 | 60 | 28 | 28 | 133 | 3 |
| ขนาดพื้นที่ | 3 | 9 | 12 | 24 | 13 | 13 | 46 | 8 |
| รูปแบบอาคาร | 2 | 6 | 8 | 16 | 9 | 9 | 31 | 7 |
| สิ่งอำนวยความสะดวก | 6 | 18 | 20 | 40 | 41 | 41 | 99 | 4 |
| อื่น ๆ | 4 | 12 | 9 | 18 | 8 | 8 | 38 | 7 |

จากตารางที่ 28.2 แสดงถึงการจัดอันดับของปัจจัยที่ผู้ซื้อเลือกใช้ ซึ่งจากการเฉลี่ยค่า ปัจจัยที่ใช้ในการเลือกซื้อเป็นอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้ง อันดับที่สอง คือ ราคา และอันดับที่สาม คือ วัสดุก่อสร้าง

ตารางที่ 29 แสดงลักษณะท่าเลที่ตั้งที่เลือกเป็นอันดับแรก จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ลักษณะท่าเลที่ตั้ง | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ใกล้ที่ทำงาน | 22 | 36.7 | 23 | 38.3 | 2 | 6.7 | 47 | 31.3 |
| ใกล้มหาวิทยาลัย | 9 | 15.0 | 7 | 11.7 | 1 | 3.3 | 17 | 11.3 |
| ใกล้ศูนย์การค้า | - | - | 2 | 3.3 | - | - | 2 | 1.3 |
| ใกล้โรงพยาบาล | 1 | 1.7 | - | - | - | - | 1 | 0.7 |
| ที่ซึ่งคมนาคมสะดวก | 20 | 33.3 | 21 | 35.0 | 11 | 36.7 | 52 | 34.7 |
| ใกล้ทิวทัศน์ที่สวยงาม | 8 | 13.3 | 6 | 10.0 | 15 | 50.0 | 29 | 19.3 |
| อื่น ๆ | - | - | 1 | 1.7 | 1 | 3.3 | 2 | 1.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

Chi-Square = 34.45138

DF = 12

Significance = 0.00057

จากตารางที่ 29 แสดงถึงลักษณะท่าเลที่ตั้งที่เลือกเป็นอันดับแรก จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม พบว่า ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ และปานกลาง เกินร้อยละ 30 คำนึงถึงท่าเลที่ตั้งที่ใกล้ที่ทำงาน และการคมนาคมสะดวก เป็นอันดับแรก ส่วนผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมระดับสูง คำนึงทิวทัศน์ที่สวยงามเป็นอันดับแรก ร้อยละ 50 และร้อยละ 30 คำนึงถึงที่ตั้งที่การคมนาคมสะดวก

ตารางที่ 29.1 แสดงท่าเลที่ตั้งที่เลือกเป็นอันดับแรก จำแนกตามอาชีพ

| ลักษณะท่าเลที่ตั้ง | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ใกล้ที่ทำงาน | 11 | 26.8 | 11 | 50.0 | 16 | 29.6 | 7 | 31.8 | 2 | 18.2 | 47 | 31.3 |
| ใกล้มหาวิทยาลัย | 14 | 34.1 | - | - | 2 | 3.7 | - | - | 1 | 9.1 | 17 | 11.3 |
| ใกล้ศูนย์การค้า | - | - | 1 | 4.5 | 1 | 1.9 | - | - | - | - | 2 | 1.3 |
| ใกล้โรงพยาบาล | - | - | 1 | 4.5 | - | - | - | - | - | - | 1 | 0.7 |
| ที่ซึ่งคมนาคมสะดวก | 11 | 26.8 | 7 | 31.8 | 21 | 38.9 | 8 | 36.4 | 5 | 45.5 | 52 | 34.7 |
| ใกล้ที่วัดที่ศนที่สวยงาม | 4 | 9.8 | 2 | 9.1 | 14 | 25.9 | 6 | 27.3 | 3 | 27.3 | 29 | 19.3 |
| อื่น ๆ | 1 | 2.4 | - | - | - | - | 1 | 4.5 | - | - | 2 | 1.3 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

Chi-Square = 48.73391

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

DF = 24

C = ลูกจ้างเอกชน

Significance = 0.00205

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

ตารางที่ 29.1 พบว่า นักศึกษาร้อยละ 34.1 คำนึงถึงที่ตั้งซึ่งใกล้มหาวิทยาลัย เป็น

อันดับแรก และร้อยละ 26.8 คำนึงถึง ที่ซึ่งการคมนาคมสะดวกและใกล้ที่ทำงาน ร้อยละ 50 ของ

ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ คำนึงสถานที่ใกล้ที่ทำงานเป็นอันดับแรก ส่วนผู้มีอาชีพลูกจ้างเอกชน เจ้า

ของกิจการ และอื่น ๆ ส่วนใหญ่ คำนึงถึง ที่ตั้งซึ่งใกล้ที่ทำงานเป็นอันดับแรก

ตารางที่ 29.2 แสดงทำเลที่ตั้งที่เลือกด้วยวิธีการถ่วงน้ำหนัก

| ลักษณะทำเลที่ตั้ง | อันดับที่ | | | | | | รวม | |
|-----------------------|-----------|-----|-------|-----|-------|-----|-----|----------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | x 3 | จำนวน | x 2 | จำนวน | x 1 | รวม | ลำดับที่ |
| ใกล้ที่ทำงาน | 47 | 141 | 12 | 24 | 24 | 24 | 189 | 3 |
| ใกล้มหาวิทยาลัย | 17 | 51 | 7 | 14 | 6 | 6 | 71 | 5 |
| ใกล้ศูนย์การค้า | 2 | 6 | 17 | 34 | 32 | 32 | 72 | 4 |
| ใกล้โรงพยาบาล | 1 | 3 | 7 | 14 | 5 | 5 | 22 | 6 |
| ที่ซึ่งคมนาคมสะดวก | 52 | 156 | 60 | 120 | 26 | 26 | 302 | 1 |
| ใกล้ทิวทัศน์ที่สวยงาม | 29 | 87 | 34 | 68 | 39 | 39 | 194 | 2 |
| อื่น ๆ | 2 | 6 | 3 | 6 | 5 | 5 | 17 | 7 |

จากตารางที่ 29.2 พบว่า ที่ตั้งของคนโคมิเนียม ที่อยู่ในที่ซึ่งการคมนาคมสะดวก เป็นปัจจัยที่ถูกเลือกเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ที่ซึ่งใกล้ทิวทัศน์ที่สวยงาม และถูกเลือกเป็นอันดับ 3 คือ ที่ซึ่งใกล้ที่ทำงาน

ตารางที่ 30 แสดงระดับราคาที่น่าสนใจ จำแนกตามอาชีพ

| ราคา | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ต่ำกว่า 280,000 | 1 | 2.6 | 2 | 9.1 | 7 | 13.0 | 2 | 9.1 | 2 | 20.0 | 14 | 9.6 |
| 280,001-480,000 | 14 | 36.8 | 8 | 36.4 | 19 | 35.2 | 2 | 9.1 | 3 | 30.0 | 46 | 31.5 |
| 480,001-600,000 | 13 | 34.2 | 7 | 31.8 | 12 | 22.2 | 3 | 13.6 | 4 | 40.0 | 39 | 26.7 |
| 600,001-800,000 | 6 | 15.8 | 3 | 13.6 | 6 | 11.1 | 1 | 4.5 | - | - | 16 | 11.0 |
| 800,001-1,000,000 | 4 | 10.5 | - | - | 3 | 5.6 | 7 | 31.8 | - | - | 14 | 9.6 |
| 1,000,001 ขึ้นไป | - | - | 2 | 9.1 | 7 | 13.0 | 7 | 31.8 | 1 | 10.0 | 17 | 11.6 |
| รวม | 38 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา Chi-Square = 42.02181
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ DF = 20
 C = ลูกจ้างเอกชน Significance = 0.00275
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 30 พบว่า นักศึกษา ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ลูกจ้างเอกชน และอื่น ๆ

มีความสนใจในระดับราคา 280,001 - 480,000 บาท และ 480,001-600,000 บาท เกินร้อยละ

30 ส่วนเจ้าของกิจการในใจระดับราคา 800,001 ขึ้นไป มากกว่าระดับราคาอื่น

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนเงินดาวน์ครั้งแรกที่คิดว่าจะจ่ายได้ จำแนกตามอาชีพ

| เงินดาวน์ (%) | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| 15 | 3 | 8.8 | 3 | 15.0 | 12 | 22.2 | 1 | 5.3 | 2 | 20.0 | 21 | 15.3 |
| 20 | 10 | 29.4 | 8 | 40.0 | 8 | 14.8 | 2 | 10.5 | 2 | 20.0 | 30 | 21.9 |
| 25 | 8 | 23.5 | 4 | 20.0 | 14 | 25.9 | 3 | 15.8 | 2 | 20.0 | 31 | 22.6 |
| 30 | 4 | 11.8 | 2 | 10.0 | 11 | 20.4 | 9 | 47.4 | 2 | 20.0 | 28 | 20.4 |
| 35 | 2 | 5.9 | 3 | 15.0 | 4 | 7.4 | - | - | 1 | 10.0 | 10 | 7.3 |
| 40 | 3 | 8.8 | - | - | - | - | 3 | 15.8 | 1 | 10.0 | 7 | 5.1 |
| อื่น ๆ | 4 | 11.8 | - | - | 5 | 9.3 | 1 | 5.3 | - | - | 10 | 7.3 |
| รวม | 34 | 100.0 | 20 | 100.0 | 54 | 100.0 | 19 | 100.0 | 10 | 100.0 | 137 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 31 พบว่า จำนวนเงินดาวน์ 20%, 25%, และ 30% จะมีผู้สามารถ

จ่ายได้เกินร้อยละ 20 ในแต่ละกลุ่ม และเมื่อจำนวนเงินดาวน์มากขึ้นเป็น 35% และ 40% จะมี

ผู้สามารถจ่ายได้น้อยลง เหมือนกันทุก ๆ กลุ่มอาชีพ

ตารางที่ 31.1 แสดงจำนวนเงินดาวน์ครั้งแรกที่คิดว่าจ่ายได้
จำแนกตามกลุ่มราคาคอนโดมิเนียมที่สนใจจะซื้อ

| เงินดาวน์ (%) | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 15 | 17 | 28.3 | 4 | 8.2 | - | - | 21 | 15.3 |
| 20 | 15 | 25.0 | 13 | 26.5 | 2 | 7.1 | 30 | 21.9 |
| 25 | 13 | 21.7 | 13 | 26.5 | 5 | 17.9 | 31 | 22.6 |
| 30 | 7 | 11.7 | 8 | 16.3 | 13 | 46.4 | 28 | 20.4 |
| 35 | 3 | 5.0 | 5 | 10.2 | 2 | 7.1 | 10 | 7.3 |
| 40 | - | - | 4 | 8.2 | 3 | 10.7 | 7 | 5.1 |
| อื่น ๆ | 5 | 8.3 | 2 | 4.1 | 3 | 10.7 | 10 | 7.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 49 | 100.0 | 28 | 100.0 | 137 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 31.1 กลุ่มที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคา 200,000-480,000 ร้อยละ 28.3 สามารถจ่ายเงินดาวน์ 15% ในขณะที่กลุ่มที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคา 280,001-800,000 สามารถจ่ายเงินดาวน์ 20%-25% คิดเป็นร้อยละ 26.5 และกลุ่มผู้สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาตั้งแต่ 800,001 บาทขึ้นไป จะสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ โดยคาดว่าจะจ่ายเงินดาวน์ครั้งแรก 30% คิดเป็นร้อยละ 46.4

ตารางที่ 31.2 แสดงลักษณะการจ่ายเงินดาวน์ที่คิดว่าเหมาะสม จำแนกตามอาชีพ

| ลักษณะการจ่าย เงินดาวน์ | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|----------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ชำระเป็นเงินสดทั้งหมด | 17 | 47.2 | 3 | 14.3 | 14 | 25.9 | 5 | 23.8 | 1 | 10.0 | 40 | 28.2 |
| ชำระเป็นรายเดือน | 19 | 52.8 | 18 | 85.7 | 40 | 74.1 | 16 | 76.2 | 9 | 90.0 | 102 | 71.8 |
| รวม | | 100.0 | | 100.0 | | 100.0 | | 100.0 | | 100.0 | | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 31.2 พบว่า นักศึกษามีความแตกต่างจากกลุ่มอาชีพอื่น ๆ ที่คาดว่าจะสามารถชำระเงินดาวน์เป็นเงินสดทั้งหมดร้อยละ 47.2 ในขณะที่ ข้าราชการต้องการชำระเงินดาวน์เป็นรายเดือนถึงร้อยละ 85.7 กลุ่มลูกจ้างเอกชน ชำระเป็นรายเดือนร้อยละ 74.1 และ เจ้าของกิจการ คิดว่าชำระเงินดาวน์เป็นรายเดือนเหมาะสมกว่าชำระเป็นเงินสด คิดเป็นร้อยละ 76.2

All rights reserved

ตารางที่ 31.3 แสดงลักษณะการจ่ายเงินดาวน์ที่คิดว่าเหมาะสม
จำนวนตามกลุ่มราคาคอนโดมิเนียมที่สนใจจะซื้อ

| ลักษณะการจ่าย เงินดาวน์ | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|----------------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ชำระเป็นเงินสดทั้งหมด | 18 | 30.0 | 12 | 23.5 | 10 | 32.3 | 40 | 28.2 |
| ชำระเป็นรายเดือน | 42 | 70.0 | 39 | 76.5 | 21 | 67.7 | 102 | 71.8 |
| รวม | 60 | 100.0 | 51 | 100.0 | 31 | 100.0 | 142 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000
2 = 480,001-800,000
3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 31.3 แสดงว่าลักษณะการจ่ายเงินดาวน์ที่คิดว่าเหมาะสมของกลุ่มผู้สนใจ
คอนโดมิเนียม ๗ ระดับราคาที่แตกต่างกัน มีความต้องการชำระเงินดาวน์ที่คิดว่าเหมาะสมโดยชำระ
เป็นรายเดือนคิดเป็นร้อยละ 71.8 ในขณะที่ กลุ่มที่คิดว่าจะชำระเป็นเงินสดทั้งหมดมีร้อยละ 28.2

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนเงินผ่อนส่งต่อเดือนสูงสุดที่พร้อมจะจ่าย จากแนกตามอาชีพ

| จำนวนเงิน ผ่อนส่งต่อเดือน | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| ไม่เกิน 2,000 | 6 | 16.2 | 4 | 19.0 | 5 | 9.4 | 2 | 10.0 | 4 | 40.0 | 21 | 14.9 |
| 2,001-3,000 | 10 | 27.0 | 4 | 19.0 | 12 | 22.6 | 1 | 5.0 | 3 | 30.0 | 30 | 21.3 |
| 3,001-5,000 | 8 | 21.6 | 6 | 28.6 | 16 | 30.2 | 5 | 25.0 | 2 | 20.0 | 37 | 26.2 |
| 5,001-7,000 | 7 | 18.9 | 5 | 23.8 | 7 | 13.2 | 1 | 5.0 | - | - | 20 | 14.2 |
| 7,001-9,000 | 2 | 5.4 | - | - | 5 | 9.4 | - | - | - | - | 7 | 5.0 |
| 9,001-10,000 | 3 | 8.1 | - | - | 3 | 5.7 | 3 | 15.0 | - | - | 9 | 6.4 |
| 10,001 ขึ้นไป | 1 | 2.7 | 2 | 9.5 | 5 | 9.4 | 8 | 40.0 | 1 | 10.0 | 17 | 12.1 |
| รวม | 37 | 100.0 | 21 | 100.0 | 53 | 100.0 | 20 | 100.0 | 10 | 100.0 | 141 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 32 พบว่านักศึกษาจะสามารถผ่อนส่งได้เดือนละ 2,001-3,000 บาท

ร้อยละ 27.0 ในขณะที่กลุ่มข้าราชการและลูกจ้างเอกชน จะสามารถส่งเงินผ่อนได้สูงสุดต่อเดือน

3,001-5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.6 และ 30.2 ตามลำดับ และสำหรับเจ้าของกิจการจะ

สามารถส่งเงินผ่อนต่อเดือนได้สูงสุดเดือนละ 10,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 40.0

ตารางที่ 32.1 แสดงจำนวนเงินผ่อนส่งต่อเดือนสูงสุดที่พร้อมจะจ่าย
จำแนกตามกลุ่มราคาคอนโดมิเนียมที่สนใจจะซื้อ

| จำนวนเงิน ผ่อนส่งต่อเดือน | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ไม่เกิน 2,000 | 13 | 22.0 | 8 | 15.1 | - | - | 21 | 14.9 |
| 2,001-3,000 | 22 | 37.3 | 6 | 11.3 | 2 | 6.9 | 30 | 21.3 |
| 3,001-5,000 | 18 | 30.5 | 17 | 32.1 | 2 | 6.9 | 37 | 26.2 |
| 5,001-7,000 | 4 | 6.8 | 13 | 24.5 | 3 | 10.3 | 20 | 14.2 |
| 7,001-9,000 | 1 | 1.7 | 4 | 7.5 | 2 | 6.9 | 7 | 5.0 |
| 9,001-10,000 | 1 | 1.7 | 3 | 5.7 | 5 | 17.2 | 9 | 6.4 |
| 10,001 ขึ้นไป | - | - | 2 | 3.8 | 15 | 51.7 | 17 | 12.1 |
| รวม | 59 | 100.0 | 53 | 100.0 | 29 | 100.0 | 141 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 32.1 พบว่า ผู้ที่สนใจคอนโดมิเนียมระดับราคา 200,000-480,000 บาท สามารถจ่ายเงินได้ 2,001-3,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 37.5 ในขณะที่กลุ่มที่สนใจจะซื้อคอนโดมิเนียมราคา 480,001-800,000 บาท สามารถจ่ายได้ 3,001-5,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 32.1 และกลุ่มผู้ที่สนใจคอนโดมิเนียมราคาสูงตั้งแต่ 800,001 บาทขึ้นไป สามารถจ่ายได้เดือน 10,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 51.7

ตารางที่ 33 แสดงขนาดพื้นที่ที่คิดว่าจะซื้อ จำแนกตามอาชีพ

| ขนาดพื้นที่ (ตารางเมตร) | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|----------------------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| 20 - 34 | 7 | 22.6 | 2 | 12.5 | 6 | 13.3 | - | - | 1 | 14.3 | 16 | 13.4 |
| 35 - 63 | 17 | 54.8 | 12 | 75.0 | 34 | 75.6 | 11 | 55.0 | 4 | 57.1 | 78 | 65.5 |
| 64 - 375 | 7 | 22.6 | 2 | 12.5 | 5 | 11.1 | 9 | 45.0 | 2 | 28.6 | 25 | 21.0 |
| รวม | 31 | 100.0 | 16 | 100.0 | 45 | 100.0 | 20 | 100.0 | 7 | 100.0 | 119 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 33 พบว่า ทุกกลุ่มอาชีพสนใจพื้นที่ขนาด 35 - 63 ตารางเมตร
 คิดเป็นร้อยละ 65.5

ตารางที่ 33.1 แสดงขนาดพื้นที่ที่คาดว่าจะซื้อ จำแนกกลุ่มราคาที่ดินที่จะซื้อ

| ขนาดพื้นที่ (ตารางเมตร) | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|----------------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 20 - 34 | 10 | 21.7 | 4 | 8.9 | 2 | 7.4 | 16 | 13.6 |
| 35 - 63 | 31 | 67.4 | 34 | 75.6 | 13 | 48.1 | 78 | 66.1 |
| 64 - 375 | 5 | 10.9 | 7 | 15.6 | 12 | 44.4 | 24 | 20.3 |
| รวม | 46 | 100.0 | 45 | 100.0 | 27 | 100.0 | 118 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 33.1 แสดงพื้นที่ที่คาดว่าจะซื้อ เมื่อจำแนกตามกลุ่มผู้สนใจคอนโดมิเนียม ในระดับราคาต่ำ (200,000-480,000บาท) พบว่า ต้องการพื้นที่ 35-63 ตารางเมตร ถึงร้อยละ 67.4 และมีแนวโน้มต้องการคอนโดมิเนียมขนาดเล็กลง 20-34 ตารางเมตร มีถึงร้อยละ 21.7 ในขณะที่ผู้สนใจคอนโดมิเนียมระดับราคากลาง (480,001-800,000 บาท) สนใจขนาดพื้นที่ 35-63 ตารางเมตร ร้อยละ 75.6 และมีแนวโน้มค่อนข้างจะซื้อขนาดใหญ่ขึ้น (64-375 ตารางเมตร) ร้อยละ 15.6 และกลุ่มผู้สนใจคอนโดมิเนียมราคาสูง (800,001 บาทขึ้นไป) สนใจคอนโดมิเนียม ขนาด 35-63 ตารางเมตร ร้อยละ 48.1 และอีกร้อยละ 44.4 สนใจคอนโดมิเนียมขนาด 64-375 ตารางเมตร

ตารางที่ 33.2 แสดงจำนวนยูนิตในแต่ละชั้นของคอนโดมิเนียมที่คิดจะหัก จำแนกตามอาชีพ

| จำนวนยูนิต | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| 2 - 10 | 29 | 70.7 | 16 | 72.7 | 30 | 55.6 | 17 | 77.3 | 7 | 63.6 | 99 | 66.0 |
| 11 - 20 | 10 | 24.4 | 5 | 22.7 | 20 | 37.0 | 5 | 22.7 | 4 | 36.4 | 44 | 29.3 |
| 21 - 40 | 2 | 4.9 | 1 | 4.5 | 4 | 7.4 | - | - | - | - | 7 | 4.7 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 33.2 พบว่าทุกอาชีพต้องการคอนโดมิเนียมที่มี 2-10 ยูนิตในแต่ละชั้น

คิดเป็นร้อยละ 66.0 รองมาคือจำนวน 11-20 ชั้น ต่อยูนิตร้อยละ 29.3

ตารางที่ 33.3 แสดงจำนวนยูนิตในแต่ละชั้นของคอนโดมิเนียมที่คิดจะซื้อ
จากแนกกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| จำนวนยูนิต | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 2 - 10 | 35 | 58.3 | 38 | 69.1 | 22 | 71.0 | 95 | 65.1 |
| 11 - 20 | 22 | 36.7 | 15 | 27.3 | 7 | 22.6 | 44 | 30.1 |
| 21 - 40 | 3 | 5.0 | 2 | 3.6 | 2 | 6.5 | 7 | 4.8 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 31 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 33.3 พบว่า ร้อยละ 65.1 ต้องการห้อง 2-10 ยูนิตในแต่ละชั้น
รองมาคือร้อยละ 30.1 ต้องการคอนโดมิเนียม 11-20 ยูนิตในแต่ละชั้น มีเพียงร้อยละ 4.8
เท่านั้นที่ต้องการคอนโดมิเนียมที่มียูนิตในแต่ละชั้นมากถึง 25-40 ยูนิต

ตารางที่ 33.4 แสดงจำนวนชั้นในตึกของคอนโดมิเนียมที่คิดจะซื้อ จำนวนตามอาชีพ

| จำนวนชั้น | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-----------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 4 - 9 | 19 | 46.3 | 13 | 61.9 | 29 | 53.7 | 9 | 40.9 | 8 | 72.7 | 78 | 52.3 |
| 10 - 14 | 17 | 41.5 | 5 | 23.8 | 18 | 33.3 | 10 | 45.5 | 2 | 18.2 | 52 | 34.9 |
| 15 ขึ้นไป | 5 | 12.2 | 3 | 14.3 | 7 | 13.0 | 3 | 13.6 | 1 | 9.1 | 19 | 12.8 |
| รวม | 41 | 100.0 | 21 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 149 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 33.4 พบว่า ทุกอาชีพต้องการคอนโดมิเนียม 4 - 9 ชั้น ในตึกที่คิดจะซื้อ ร้อยละ 52.3 รองมาคือตึกที่มีจำนวน 10 - 14 ชั้น ร้อยละ 34.9

Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

ตารางที่ 33.5 แสดงจำนวนชั้นในตึกของคนโตมึเนียมที่คิดจะซื้อ
จำแนกกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| จำนวนชั้น | ราคาคนโตมึเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------|-----------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 4 - 9 | 31 | 51.7 | 31 | 57.4 | 12 | 38.7 | 74 | 51.0 |
| 10 - 14 | 24 | 40.0 | 18 | 33.3 | 10 | 32.3 | 52 | 35.9 |
| 15 ชั้นไป | 5 | 8.3 | 5 | 9.3 | 9 | 29.0 | 19 | 13.1 |
| รวม | 60 | 100.0 | 54 | 100.0 | 31 | 100.0 | 145 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ชั้นไป

จากตารางที่ 33.5 พบว่า ผู้ที่สนใจคนโตมึเนียมในแต่ละกลุ่มราคา มีความต้องการความสูงอยู่ในช่วง 4-9 ชั้น คิดเป็นร้อยละ 51.0 รองมาคือต้องการให้ตึกสูง 10-14 ชั้น ร้อยละ 35.9 มีเพียงร้อยละ 13.1 เท่านั้นที่ต้องการคนโตมึเนียมที่เป็นตึกสูงตั้งแต่ 15 ชั้นขึ้นไป

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 33.6 แสดงชั้นที่คิดว่าอซากจะอยู่มากที่สุด จำแนกตามอาชีพ

| ชั้นที่อซากจะอยู่ | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| 1 - 2 | - | - | 1 | 4.5 | 1 | 1.9 | 2 | 9.1 | 1 | 10.0 | 5 | 3.4 |
| 3 - 4 | 12 | 29.3 | 6 | 27.3 | 12 | 23.1 | 1 | 4.5 | 3 | 30.0 | 34 | 23.1 |
| 5 - 6 | 13 | 31.7 | 7 | 31.8 | 13 | 25.0 | 8 | 36.4 | 5 | 50.0 | 46 | 31.3 |
| 7 - 8 | 11 | 26.8 | 6 | 27.3 | 13 | 25.0 | 9 | 40.9 | 1 | 10.0 | 40 | 27.2 |
| อื่น ๆ | 5 | 12.2 | 2 | 9.1 | 13 | 25.8 | 2 | 9.1 | - | - | 22 | 15.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 52 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 127 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 33.6 พบว่าทุกกลุ่มอาชีพมีความต้องการที่เหมือนกันคือ อซากจะอาศัย
 อยู่ชั้น 5-6 มากกว่าชั้นอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 31.3 รองลงมาคือ ชั้นที่ 7-8 คิดเป็นร้อยละ 27.2
 ตามลำดับ

ตารางที่ 33.7 แสดงชั้นที่คิดว่าอซากจะอยู่มากที่สุด จำแนกกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| ชั้นที่อซากจะอยู่ | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 1 - 2 | 3 | 5.0 | 2 | 3.7 | - | - | 5 | 3.5 |
| 3 - 4 | 21 | 35.0 | 8 | 14.8 | 4 | 13.3 | 33 | 22.9 |
| 5 - 6 | 14 | 23.3 | 21 | 38.9 | 11 | 36.7 | 46 | 31.9 |
| 7 - 8 | 18 | 30.0 | 12 | 22.2 | 9 | 30.0 | 39 | 27.1 |
| อื่น ๆ | 4 | 6.7 | 11 | 20.4 | 6 | 20.0 | 21 | 14.6 |
| รวม | 60 | 100.0 | 54 | 100.0 | 30 | 100.0 | 144 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 33.7 พบว่าผู้ที่สนใจคอนโดมิเนียมราคา 200,000-480,000 บาท อซากจะอยู่ชั้น 3-4 คิดเป็นร้อยละ 35.0 ในขณะที่ผู้ที่สนใจคอนโดมิเนียม ราคา 480,001-800,000 บาท อซากจะอยู่ชั้น 5-6 คิดเป็นร้อยละ 38.9 และกลุ่มที่สนใจคอนโดมิเนียมราคา ตั้งแต่ 800,001 ขึ้นไป สนใจอซากอยู่คอนโดมิเนียมชั้นที่ 5-6 เช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 36.7

ตารางที่ 33.8 แสดงจำนวนห้องนอนที่ต้องการในคอนโดมิเนียม จำแนกตามอาชีพ

| จำนวนห้องนอน | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| 1 ห้อง | 15 | 37.5 | 3 | 13.6 | 19 | 35.8 | 8 | 36.4 | 4 | 40.0 | 49 | 33.1 |
| 2 ห้อง | 18 | 45.0 | 17 | 77.3 | 30 | 56.6 | 14 | 63.6 | 5 | 50.0 | 84 | 57.2 |
| 3 ห้อง | 6 | 15.0 | 2 | 9.1 | 3 | 5.7 | - | - | 1 | 10.0 | 12 | 8.2 |
| อื่น ๆ | 1 | 2.5 | - | - | 1 | 1.9 | - | - | - | - | 2 | 1.4 |
| รวม | 40 | 100.0 | 22 | 100.0 | 53 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 147 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 33.8 พบว่าต้องการห้องนอน 2 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 57.2 รอมมา

คือต้องการห้องนอนเพียง 1 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 33.1 ตามลำดับ

All rights reserved

ตารางที่ 33.9 แสดงจำนวนห้องนอนที่ต้องการมีในคอนโดมิเนียม จำแนกกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| จำนวนห้องนอน | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 1 ห้อง | 21 | 35.0 | 17 | 30.9 | 10 | 33.3 | 48 | 33.1 |
| 2 ห้อง | 33 | 55.0 | 32 | 58.2 | 18 | 60.0 | 83 | 57.2 |
| 3 ห้อง | 5 | 8.3 | 5 | 9.1 | 2 | 6.7 | 12 | 8.3 |
| อื่น ๆ | 1 | 1.7 | 1 | 1.8 | - | - | 2 | 1.4 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 30 | 100.0 | 145 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 33.9 พบว่ากลุ่มที่สนใจคอนโดมิเนียมในระดับราคาที่แตกต่างกัน มีความต้องการห้องนอน 2 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 57.2 รองลงมาคือต้องการห้องนอน 1 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 33.1 ตามลำดับ

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 33.10 แสดงจำนวนห้องน้ำที่ต่องการ จำแนกตามอาชีพ

| จำนวนห้องน้ำ | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| 1 ห้อง | 26 | 65.0 | 7 | 31.8 | 29 | 54.7 | 11 | 50.0 | 4 | 40.0 | 77 | 52.4 |
| 2 ห้อง | 13 | 32.5 | 12 | 54.5 | 23 | 43.4 | 10 | 45.5 | 5 | 50.0 | 63 | 42.9 |
| 3 ห้อง | 1 | 2.5 | 3 | 13.6 | - | - | 1 | 4.5 | 1 | 10.0 | 6 | 4.1 |
| อื่น ๆ | - | - | - | - | 1 | 1.9 | - | - | - | - | 1 | 0.7 |
| รวม | 40 | 100.0 | 22 | 100.0 | 53 | 100.0 | 22 | 100.0 | 10 | 100.0 | 147 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 33.10 พบว่าต่องการห้องน้ำ 1 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 52.4 และรองมา

คือต่องการห้องน้ำ 2 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 42.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 33.11 แสดงจำนวนห้องน้ำที่โครงการ จำแนกกลุ่มราคาที่น่าสนใจข้อ

| จำนวนห้องน้ำ | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 1 ห้อง | 35 | 58.3 | 30 | 54.5 | 11 | 36.7 | 76 | 52.4 |
| 2 ห้อง | 24 | 40.0 | 23 | 41.8 | 15 | 50.0 | 62 | 42.8 |
| 3 ห้อง | 1 | 1.7 | 1 | 1.8 | 4 | 13.3 | 6 | 4.1 |
| อื่น ๆ | - | - | 1 | 1.8 | - | - | 1 | 0.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 30 | 100.0 | 145 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 33.11 พบว่าโครงการห้องน้ำ 1 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 52.4 รองมาคือโครงการห้องน้ำ 2 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 42.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 แสดงร้อยละของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ จำแนกตามอาชีพ

| สิ่งอำนวยความสะดวก | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-----------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ | จำ นวน | ร้อย ละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |
| ร้านซักอบรีด | 32 | 78.0 | 15 | 68.2 | 41 | 76.0 | 15 | 68.2 | 8 | 72.7 | 111 | 74.0 |
| ร้านอาหาร | 32 | 78.0 | 18 | 81.9 | 42 | 77.8 | 15 | 68.2 | 9 | 81.9 | 116 | 73.3 |
| โทรศัพท์สายตรง | 40 | 97.6 | 19 | 86.3 | 51 | 94.4 | 19 | 86.3 | 10 | 90.9 | 139 | 92.7 |
| ยามรักษาความปลอดภัย | 41 | 100.0 | 21 | 95.5 | 49 | 90.7 | 21 | 95.5 | 11 | 100.0 | 143 | 95.3 |
| สวนหย่อม | 27 | 65.9 | 18 | 81.9 | 32 | 59.3 | 19 | 86.3 | 6 | 54.5 | 102 | 68.0 |
| สนามเด็กเล่น | 11 | 26.8 | 11 | 50.0 | 17 | 31.5 | 14 | 63.7 | 4 | 36.4 | 57 | 38.0 |
| ลานจอดรถที่เพียงพอ | 40 | 97.6 | 21 | 95.5 | 52 | 96.3 | 22 | 100.0 | 10 | 90.9 | 145 | 96.7 |
| สถานรับเลี้ยงเด็กอ่อน | 4 | 9.8 | 6 | 27.3 | 9 | 16.7 | 6 | 27.3 | 1 | 9.1 | 26 | 17.3 |
| บริการทำความสะอาด | 26 | 63.4 | 17 | 77.3 | 40 | 74.1 | 16 | 72.7 | 8 | 26.7 | 107 | 71.3 |
| ร้านเสริมสวย/ตัดผม | 16 | 39.0 | 14 | 63.7 | 16 | 29.7 | 10 | 45.5 | 5 | 72.7 | 61 | 40.7 |
| คลินิกรักษาพยาบาล | 22 | 53.7 | 15 | 68.2 | 20 | 37.0 | 13 | 59.1 | 6 | 54.5 | 76 | 50.7 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 34 พบว่า บริการที่แต่ละกลุ่มอาชีพต้องการไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ

ส่วนใหญ่ผู้ต้องการ โทรศัพท์สายตรง ยามรักษาความปลอดภัย และลานจอดรถที่เพียงพอ เกินร้อย

ละ 90 บริการที่ต้องการรองลงมาคือ ร้านซักอบรีด ร้านอาหาร และบริการทำความสะอาด

ตารางที่ 34.1 แสดงร้อยละของสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ
จำแนกกลุ่มราคาที่น่าสนใจ

| สิ่งอำนวยความสะดวก | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| จำนวนผู้พักอาศัย | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 31 | 100.0 | 146 | 100.0 |
| ร้านซัก อบ รีด | 47 | 78.3 | 40 | 72.7 | 21 | 67.7 | 108 | 74.0 |
| ร้านอาหาร | 49 | 81.7 | 45 | 81.8 | 20 | 64.5 | 114 | 78.1 |
| โทรศัพท์สายตรง | 55 | 91.7 | 51 | 92.7 | 29 | 93.6 | 135 | 92.5 |
| ยามรักษาความปลอดภัย | 55 | 91.7 | 54 | 98.2 | 30 | 96.8 | 139 | 95.2 |
| สวนหย่อม | 36 | 60.0 | 38 | 69.1 | 27 | 87.1 | 101 | 69.2 |
| สนามเด็กเล่น | 19 | 31.7 | 19 | 34.6 | 18 | 58.1 | 56 | 38.3 |
| ลานจอดรถที่เพียงพอ | 58 | 96.7 | 54 | 98.2 | 29 | 93.6 | 141 | 96.6 |
| สถานรับเลี้ยงเด็กอ่อน | 11 | 18.3 | 5 | 9.1 | 10 | 32.3 | 26 | 17.8 |
| บริการทำความสะอาด | 42 | 70.0 | 40 | 72.7 | 22 | 71.0 | 104 | 71.2 |
| ร้านเสริมสวย/ตัดผม | 27 | 45.0 | 22 | 40.0 | 11 | 35.5 | 60 | 41.1 |
| คลินิกรักษาพยาบาล | 34 | 56.7 | 30 | 54.6 | 12 | 38.9 | 76 | 52.1 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 34.1 พบว่าผู้ซื้อในกลุ่มราคาต่าง ๆ มีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกเหมือนกัน คือ ลานจอดรถที่เพียงพอ มียามรักษาความปลอดภัย และโทรศัพท์สายตรง ร้อยละ 96.6 95.2 และ 92.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจซื้อ (เงินไหม้เงินจอต้า) จำแนกตามอาชีพ

| | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| <u>เงินจอต้า</u> | | | | | | | | | | | | |
| 1 ช่วยได้มาก | 26 | 63.4 | 13 | 59.1 | 28 | 51.9 | 8 | 36.4 | 1 | 63.6 | 82 | 54.7 |
| 2 ช่วยได้บ้าง | 9 | 22.0 | 9 | 40.9 | 19 | 35.2 | 10 | 45.5 | 3 | 27.3 | 50 | 33.3 |
| 3 ไม่มีส่วน | 6 | 14.6 | - | - | 7 | 13.0 | 4 | 18.2 | 1 | 9.1 | 18 | 12.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 35 พบว่า นักศึกษาคิดว่าเงินไหม้เงินจอต้าสามารถช่วยตัดสินใจซื้อ
ได้มาก คิดเป็นร้อยละ 63.4 เช่นเดียวกับข้าราชการและลูกจ้างเอกชนคิดว่าเงินจอต้าช่วยได้
มาก คิดเป็นร้อยละ 59.1 และ 51.9 ตามลำดับ เป็นที่น่าสังเกตว่า กลุ่มเจ้าของกิจการนั้นจะ
เห็นว่า เงินไหม้เงินจอต้าจะสามารถช่วยตัดสินใจได้บ้างเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 45.5

ตารางที่ 35.1 แสดงสิ่งช่วยตัดสินใจซื้อ (เงื่อนไข:เงินจอต้า) จำแนกตามกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| <u>เงินจอต้า</u> | | | | | | | | |
| 1 ช่วยได้มาก | 38 | 63.3 | 32 | 58.2 | 10 | 32.3 | 80 | 54.7 |
| 2 ช่วยได้บ้าง | 17 | 28.3 | 16 | 29.1 | 16 | 51.6 | 49 | 33.3 |
| 3 ไม่มีส่วน | 5 | 8.3 | 7 | 12.7 | 5 | 16.1 | 17 | 12.0 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 31 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 35.1 พบว่าเงื่อนไข เงินจอต้า สามารถช่วยได้มาก คิดเป็นร้อยละ 54.7 ช่วยได้บ้าง ร้อยละ 33.3 และไม่มีส่วนช่วย ตัดสินใจซื้อเลขร้อยละ 12.0 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 35.2 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจซื้อ (เงื่อนไขที่มีห้องตัวอย่างให้ชม) จำแนกตามอาชีพ

| | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|----------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| <u>มีห้องตัวอย่างให้ชม</u> | | | | | | | | | | | | |
| 1 ช่วยได้มาก | 28 | 68.3 | 18 | 81.8 | 28 | 51.9 | 9 | 40.9 | 6 | 54.5 | 89 | 59.3 |
| 2 ช่วยได้บ้าง | 12 | 29.3 | 4 | 18.2 | 19 | 35.2 | 9 | 40.9 | 5 | 45.5 | 49 | 32.7 |
| 3 ไม่มีส่วน | 1 | 2.4 | - | - | 7 | 13.0 | 4 | 18.2 | - | - | 12 | 8.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
 B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 C = ลูกจ้างเอกชน
 D = เจ้าของกิจการ
 E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 35.2 พบว่าอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดว่าการมีห้องตัวอย่างให้ชม ช่วยได้มากถึงร้อยละ 81.8 ในขณะที่กลุ่มเจ้าของกิจการ คิดว่าการมีห้องตัวอย่างให้ชม สามารถช่วยในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม ช่วยได้มาก ร้อยละ 40.9 เป็นสัดส่วนเท่ากับ ช่วยได้บ้าง

ตารางที่ 35.3 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจข้อ (เงื่อนไขที่มีห้องตัวอย่างให้ชม) จำแนกตามกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| | ราคาต่อหน่วย | | | | | | รวม | |
|----------------------------|--------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| <u>มีห้องตัวอย่างให้ชม</u> | | | | | | | | |
| 1. ช่วยได้มาก | 35 | 58.3 | 33 | 60.0 | 20 | 64.5 | 88 | 60.3 |
| 2. ช่วยได้บ้าง | 19 | 31.7 | 19 | 34.5 | 8 | 25.8 | 46 | 31.5 |
| 3. ไม่มีส่วน | 6 | 10.0 | 3 | 5.5 | 3 | 9.7 | 12 | 8.2 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 31 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 35.3 พบว่าการที่มีห้องตัวอย่างให้ชมสามารถช่วยได้มาก ร้อยละ 60.3 ช่วยได้บ้าง 31.5 และคิดว่าไม่มีส่วนเลย ร้อยละ 8.2 เท่านั้น

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ตารางที่ 35.4 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจซื้อ (เงื่อนไขอาคารชุดเสร็จแล้วพร้อมเข้าอยู่ได้เลย) จำแนกตามอาชีพ

| | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|--|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| <u>อาคารชุดเสร็จแล้วพร้อม เข้าอยู่ได้เลย</u> | | | | | | | | | | | | |
| 1 ช่างได้มาก | 30 | 73.2 | 14 | 63.6 | 37 | 68.5 | 13 | 59.1 | 7 | 63.6 | 101 | 67.3 |
| 2 ช่างได้บ้าง | 7 | 17.1 | 8 | 36.4 | 11 | 20.4 | 5 | 22.7 | 3 | 27.3 | 34 | 22.7 |
| 3 ไม่มีส่วน | 4 | 9.7 | - | - | 6 | 11.1 | 4 | 18.2 | 1 | 9.1 | 15 | 10.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา
B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
C = ลูกจ้างเอกชน
D = เจ้าของกิจการ
E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 35.4 พบว่าทุกอาชีพมีความคิดที่เหมือนกันคิดว่า ช่างได้มาก ร้อยละ 67.3 ช่างได้บ้างร้อยละ 22.7 และไม่มีส่วนเลยร้อยละ 10.0

ตารางที่ 35.5 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจซื้อ (เงื่อนไขอาคารชุดเสร็จพร้อมเข้าอยู่ได้เลย)
จำแนกตามกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--|------------------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|------------|--------------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| <u>อาคารชุดเสร็จแล้วพร้อม เข้าอยู่ได้เลย</u> | | | | | | | | |
| 1 ช่วยได้มาก | 40 | 66.7 | 38 | 69.1 | 20 | 64.5 | 98 | 67.1 |
| 2 ช่วยได้บ้าง | 14 | 23.3 | 13 | 23.6 | 6 | 19.4 | 33 | 22.6 |
| 3 ไม่มีส่วน | 6 | 10.0 | 4 | 7.3 | 5 | 16.1 | 15 | 10.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 31 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 35.5 ในเงื่อนไขอาคารชุดเสร็จแล้วพร้อมเข้าอยู่ได้เลย พบว่า
สามารถช่วยได้มากร้อยละ 67.1

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 35.6 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจซื้อ (เงื่อนไขที่มีของแถมให้เมื่อจอง) จำแนกตามอาชีพ

| | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|----------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| <u>มีของแถมให้เมื่อจอง</u> | | | | | | | | | | | | |
| 1 ช่วยได้มาก | 16 | 39.0 | 13 | 59.1 | 17 | 31.5 | 3 | 13.6 | 4 | 36.4 | 53 | 35.3 |
| 2 ช่วยได้บ้าง | 19 | 46.4 | 5 | 22.7 | 22 | 40.7 | 8 | 36.4 | 4 | 36.4 | 58 | 38.7 |
| 3 ไม่มีส่วน | 6 | 14.6 | 4 | 18.2 | 15 | 27.8 | 11 | 50.0 | 3 | 27.2 | 39 | 26.0 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 54 | 100.0 | 22 | 100.0 | 11 | 100.0 | 150 | 100.0 |

- หมายเหตุ
- A = นักศึกษา
 - B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 - C = ลูกจ้างเอกชน
 - D = เจ้าของกิจการ
 - E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 35.6 พบว่า กลุ่มข้าราชการ รัฐวิสาหกิจคิดว่ามีส่วนช่วยได้มากถึง ร้อยละ 59.1 ในขณะที่นักศึกษาและลูกจ้างเอกชนเห็นว่า การมีของแถม ให้เมื่อจอง สามารถ ช่วยได้บ้าง คิดเป็นร้อยละ 46.3 และ 40.7 ตามลำดับ ในขณะที่กลุ่มเจ้าของกิจการคิดว่ามี ของแถมเมื่อจองไม่มีส่วนช่วยในการตัดสินใจซื้อเลย ร้อยละ 50.0

ตารางที่ 35.7 แสดงสิ่งที่ช่วยตัดสินใจซื้อ (เงื่อนไขที่มีของแถมเมื่อจอง)
 จำนวนตามกลุ่มราคาที่สนใจจะซื้อ

| | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|----------------------------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| <u>มีของแถมให้เมื่อจอง</u> | | | | | | | | |
| 1 ช่วยได้มาก | 25 | 41.7 | 23 | 41.8 | 3 | 9.7 | 51 | 34.9 |
| 2 ช่วยได้บ้าง | 22 | 36.7 | 17 | 30.9 | 17 | 54.8 | 56 | 38.4 |
| 3 ไม่มีส่วน | 13 | 21.6 | 15 | 27.3 | 11 | 35.5 | 39 | 26.7 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 31 | 100.0 | 146 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

2 = 480,001-800,000

3 = 800,001 ขึ้นไป

จากตารางที่ 35.7 พบว่าแต่ละกลุ่มมีความคิดที่แตกต่างกัน โดยพบว่า กลุ่มที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาต่ำ (200,000-480,000) คิดว่าการมีของแถมให้เมื่อจองช่วยได้มาก คิดเป็นร้อยละ 41.7 เช่นเดียวกับกลุ่มที่สนใจคอนโดมิเนียมราคากลาง (480,001-800,000) แต่ในขณะที่กลุ่มสนใจคอนโดมิเนียมราคาสูง (800,001 ขึ้นไป) คิดว่าการมีของแถมให้เมื่อจองช่วยได้บ้าง คิดเป็นร้อยละ 54.8

ตารางที่ 36 แสดงเงินจองที่เหมาะสม จำแนกกลุ่มราคาที่ดินใจจะซื้อ

| เงินจอง | ราคาคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|---------|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | 1 | | 2 | | 3 | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 5,000 | 41 | 68.3 | 26 | 47.3 | 9 | 30.0 | 76 | 52.4 |
| 10,000 | 18 | 30.0 | 25 | 45.4 | 13 | 43.3 | 56 | 38.6 |
| อื่น ๆ | 1 | 1.7 | 4 | 7.3 | 8 | 26.7 | 13 | 9.0 |
| รวม | 60 | 100.0 | 55 | 100.0 | 30 | 100.0 | 145 | 100.0 |

หมายเหตุ 1 = 200,000-480,000

Chi-Square = 22.27161

2 = 480,001-800,000

DF = 4

3 = 800,001 ขึ้นไป

Significance = 0.00018

จากตารางที่ 36 พบว่ากลุ่มที่สนใจคอนโดมิเนียมราคาต่ำ คิดว่าเงินจองที่เหมาะสมคือ 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 68.3 ในขณะที่กลุ่มที่สนใจคอนโดมิเนียมราคาปานกลางคิดว่าเงินจองที่เหมาะสมคือ 5,000 บาท มีร้อยละ 47.3 และเงินจอง 10,000 บาทมีร้อยละ 45.4 และกลุ่มที่สนใจคอนโดมิเนียมราคาสูง คิดว่าเงินจองที่เหมาะสมคือ 10,000 บาท ร้อยละ 43.3

ส่วนที่ 4 แนวโน้มในการซื้อคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 37 แสดงความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมไว้ในอนาคตในกรณีที่เลือกได้
จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ความต้องการซื้อ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|-----------------|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | จำนวน | ร้อยละ |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | | |
| ซื้อ | 27 | 45.0 | 26 | 45.6 | 19 | 67.9 | 72 | 49.7 |
| ไม่ซื้อ | 33 | 55.0 | 31 | 54.4 | 9 | 32.1 | 73 | 50.3 |
| รวม | 60 | 100.0 | 60 | 100.0 | 30 | 100.0 | 150 | 100.0 |

จากตารางที่ 37 พบว่า ผู้ที่มีความคิดว่าไม่ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 50.3 ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกับผู้คิดว่า จะซื้อ ร้อยละ 49.7

ตารางที่ 37.1 แสดงความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในอนาคตในกรณีที่เลือกได้ จำนวนตามอาชีพ

| ความต้องการซื้อ | อาชีพ | | | | | | | | | | รวม | |
|-----------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | A | | B | | C | | D | | E | | | |
| | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ | จำ นวน | ร้อยละ |
| ซื้อ | 21 | 51.2 | 8 | 36.4 | 27 | 50.9 | 12 | 63.2 | 4 | 40.0 | 72 | 49.7 |
| ไม่ซื้อ | 20 | 48.8 | 14 | 63.6 | 26 | 49.1 | 7 | 36.8 | 6 | 60.0 | 73 | 50.3 |
| รวม | 41 | 100.0 | 22 | 100.0 | 53 | 100.0 | 19 | 100.0 | 10 | 100.0 | 145 | 100.0 |

หมายเหตุ A = นักศึกษา

B = ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

C = ลูกจ้างเอกชน

D = เจ้าของกิจการ

E = อื่น ๆ

จากตารางที่ 37.1 แสดงความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในอนาคต ในกรณีที่เลือกได้ จากอาชีพต่าง ๆ พบว่า ร้อยละ 50.3 ไม่ซื้อ และอีกร้อยละ 49.7 จะซื้อคอนโดมิเนียม

ตารางที่ 37.2 แสดงความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในอนาคตในกรณีที่ได้เลือกได้ จำแนกตามอายุ

| อายุ | ความต้องการ | | | | รวม | |
|-------------|-------------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ซื้อ | | ไม่ซื้อ | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| 21 - 25 | 30 | 51.7 | 28 | 48.3 | 58 | 100.0 |
| 26 - 30 | 12 | 50.0 | 12 | 50.0 | 24 | 100.0 |
| 31 - 35 | 13 | 44.8 | 16 | 55.2 | 29 | 100.0 |
| 36 - 40 | 8 | 44.4 | 10 | 55.6 | 18 | 100.0 |
| 41 - 45 | 6 | 60.0 | 4 | 40.0 | 10 | 100.0 |
| 46 - 50 | 2 | 66.7 | 1 | 33.3 | 3 | 100.0 |
| 51 - 55 | - | - | 1 | 100.0 | 1 | 100.0 |
| 56 ปีขึ้นไป | 1 | 50.0 | 1 | 50.0 | 2 | 100.0 |
| รวม | 72 | 49.7 | 73 | 50.3 | 145 | 100.0 |

จากตารางที่ 37.2 พบว่า ผู้ที่มีอายุ 21-25 ปี ต้องการซื้อคอนโดมิเนียมร้อยละ 51.7 อายุ 26-30 ปี ต้องการซื้อคอนโดมิเนียม ร้อยละ 50 แต่เมื่อช่วงอายุ 31-40 ปี มีแนวโน้มการซื้อคอนโดมิเนียมลดน้อยลง ร้อยละ 44 เท่านั้น กลุ่มที่อายุ 41-50 ปี ค่อนข้างจะนิยมซื้อคอนโดมิเนียมคิดเป็นร้อยละ 60

ตารางที่ 37.3 แสดงสาเหตุของผู้ที่คิดจะซื้อคอนโดมิเนียม จำนวนตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ความคิดเห็น ผู้ ที่คิดจะซื้อ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| สะดวกสบาย/ง่ายต่อการ ดูแล/ปลอดภัย/สะดวกใน การเดินทาง | 20 | 74.1 | 14 | 53.8 | 13 | 68.4 | 47 | 65.3 |
| ราคาไม่แพง/ดีกว่าเช่า | - | - | 2 | 7.7 | - | - | 2 | 2.7 |
| ไว้เก็บกำไร/ขายต่อ/ ให้เช่า | 4 | 14.8 | 6 | 23.1 | 2 | 10.5 | 12 | 16.7 |
| เก็บไว้พักผ่อน/เปลี่ยน บรรยากาศ/วิวสวย/ จัดไว้รับแขก | 3 | 11.1 | 4 | 15.4 | 4 | 21.1 | 11 | 15.3 |
| รวม | 27 | 100.0 | 26 | 100.0 | 19 | 100.0 | 72 | 100.0 |

จากตารางที่ 37.3 พบว่า ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมทุกระดับราคาส่วนใหญ่ เห็นว่าการซื้อคอนโดมิเนียมอยู่ในอนาคตเพราะมีความสะดวกสบาย ง่ายต่อการดูแล ปลอดภัย ร้อยละ 65.3 โดยความคิดเห็นรองลงมาของผู้พักคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง คิดว่าจะซื้อไว้เก็บกำไร ร้อยละ 23.1 ในขณะที่ผู้พักในระดับราคาสูง ความคิดเห็นรองลงมาคือ ซื้อเก็บไว้พักผ่อน หรือรับแขก ร้อยละ 21.1

ตารางที่ 37.4 แสดงสาเหตุของผู้ที่คิดจะไม่ซื้อคอนโดมิเนียม จำแนกตามประเภทคอนโดมิเนียม

| ความคิดเห็น ที่คิดว่า <u>จะ</u> ไม่ซื้อ | ประเภทคอนโดมิเนียม | | | | | | รวม | |
|--|--------------------|--------|----------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ราคาต่ำ | | ราคากลาง | | ราคาสูง | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| ต้องการบ้านที่มีบริเวณ/ ต้องการที่ดิน/ไม่ที่ดินเป็น ของตนเอง/คับแคบ/ไม่มี บริเวณ/ไม่เหมาะสม | | | | | | | | |
| ครอบครัวใหญ่ | 23 | 69.7 | 21 | 67.7 | 5 | 55.6 | 49 | 67.1 |
| ซื้อไว้แล้ว/มีอยู่แล้ว | 1 | 3.0 | 3 | 9.7 | 3 | 33.3 | 7 | 9.6 |
| กลัวตึกพัง/ตึกถล่ม | 5 | 15.2 | 1 | 3.2 | - | - | 6 | 8.2 |
| อยู่แล้วไม่ดี/ค่าใช้จ่าย ส่วนกลางสูง/ค่าบริการ แพง/ปัญหาเรื่องบริการ หลังการขาย/คอนโดฯไม่ ทำตามโฆษณา | 3 | 9.1 | 4 | 12.9 | - | - | 7 | 9.6 |
| เกรงปัญหาเพื่อนข้างเคียง ไม่มีระเบียบ | 1 | 3.0 | 2 | 6.5 | 1 | 11.1 | 4 | 5.5 |
| รวม | 33 | 100.0 | 31 | 100.0 | 9 | 100.0 | 73 | 100.0 |

จากตารางที่ 37.4 ความคิดเห็นของผู้ที่คิดว่าจะไม่ซื้อคอนโดมิเนียมเพราะ ส่วนใหญ่
ต้องการที่ดินเป็นของตนเอง ร้อยละ 67.1 และเหตุผลรองลงมาของผู้ที่อยู่คอนโดมิเนียมราคาสูงคือ
ซื้อไว้แล้ว ร้อยละ 33.3

ตารางที่ 37.5 แสดงความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในอนาคตในกรณีที่เลือกได้
จำแนกตามลักษณะการครอบครอง

| ลักษณะการครอบครอง | ความต้องการ | | | | รวม | |
|-------------------|-------------|--------|---------|--------|-------|--------|
| | ซื้อ | | ไม่ซื้อ | | | |
| | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ | จำนวน | ร้อยละ |
| เป็นเจ้าของ | 33 | 49.3 | 34 | 50.7 | 67 | 46.2 |
| ญาติให้อยู่ฟรี | 12 | 54.5 | 10 | 45.5 | 22 | 15.2 |
| เช่าจากผู้อื่น | 27 | 48.2 | 29 | 51.8 | 56 | 38.6 |
| รวม | 72 | 100.0 | 73 | 100.0 | 145 | 100.0 |

จากตารางที่ 37.5 พบว่า ผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมไม่ว่าจะเป็นเจ้าของเอง
ญาติให้อยู่ฟรี หรือเช่าจากผู้อื่น มีความคิดที่จะซื้อ และไม่ซื้อคอนโดมิเนียมในสัดส่วนที่ใกล้เคียง
กัน คือ ร้อยละ 50

จากการวิเคราะห์ตารางข้างต้นพอจะสรุปได้ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

1. ลักษณะทั่วไปของผู้อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ เป็นชายและหญิงเท่ากัน (ร้อยละ 50.0) อายุระหว่าง 21-25 ปี (ร้อยละ 41.7) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 71.6) ผู้พักส่วนใหญ่เป็นคนโสด (ร้อยละ 70.0) มีอาชีพเป็นลูกจ้างเอกชน (ร้อยละ 36.7) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 4,001-9,000 บาท (ร้อยละ 33.3) ส่วนผู้พักอาศัยที่มีครอบครัวแล้ว และครอบครัวของนักศึกษามีรายได้ 9,001-15,000 บาทต่อเดือน ภูมิลำเนาเดิมของผู้พักอาศัยเป็นคนต่างจังหวัด (ร้อยละ 68.3) การพักจะมีสมาชิกที่พักอาศัยในคอนโดมิเนียมด้วยกัน 2 คน (ร้อยละ 36.7)

ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ส่วนใหญ่เป็นหญิง (ร้อยละ 60.0) อายุระหว่าง 21-25 ปี (ร้อยละ 50.0) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 56.7) เป็นคนโสด (ร้อยละ 76.7) อาชีพส่วนใหญ่เป็นลูกจ้างเอกชน (ร้อยละ 35.0) รายได้ต่อเดือน 4,001-9,000 บาท ส่วนผู้ที่มีครอบครัวแล้วและรายได้ของครอบครัวนักศึกษาต่อเดือน 50,001 บาทขึ้นไป ส่วนใหญ่ผู้ที่เข้ามาอยู่จะมีภูมิลำเนาเดิมเป็นคนต่างจังหวัด (ร้อยละ 68.3) มีสมาชิกพักอาศัยด้วยกัน 2 คน (ร้อยละ 36.7)

ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคาสูง ส่วนใหญ่เป็นชาย (ร้อยละ 63.3) มีอายุระหว่าง 31-40 ปี (ร้อยละ 23.5, 20.0) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 66.7) สถานภาพของผู้พักเป็นคนโสด (ร้อยละ 50.0) และสมรสแล้ว (ร้อยละ 43.3) อาชีพของผู้พักคือเจ้าของกิจการและลูกจ้างเอกชน (ร้อยละ 36.7) รายได้เฉลี่ยของคนโสดที่ทำงานแล้ว 15,001-20,000 บาทต่อเดือน ส่วนรายได้ครอบครัวของผู้สมรสแล้ว 50,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 31.6) ส่วนใหญ่ผู้พักจะมาจากต่างจังหวัด (ร้อยละ 83.3) และมักจะมีคนเดียว (ร้อยละ 46.7)

ทางด้านทรัพย์สินของผู้พักอาศัยระดับราคาต่ำ ผู้พักเกือบทุกห้องมีโทรทัศน์ (ร้อยละ 91.7) ยานพาหนะที่ใช้คือรถจักรยานยนต์ (ร้อยละ 70.0) ก่อนย้ายเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียมที่พักเดิมเป็นหอพัก/อพาร์ทเมนต์/ห้องเช่า (ร้อยละ 53.3) ซึ่งตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง (ร้อยละ 60)

ทรัพย์สินของผู้มีระดับราคาปานกลางที่มีมากที่สุดคือ โทรทส์น (ร้อยละ 90.0) ยานพาหนะที่ใช้มีทั้งรถยนต์ (ร้อยละ 55.0) และรถจักรยานยนต์ (ร้อยละ 50.0) ที่พักเดิมก่อนย้ายเข้ามาเคออยู่หอพัก (ร้อยละ 41.7) ในเขตอำเภอเมือง (ร้อยละ 63.3)

ส่วนผู้พักในคอนโดมิเนียมราคาสูง มีโททส์น สเตอริโอ ตู้เย็น และเครื่องปรับอากาศในห้องพักเกือบทุกห้อง (เกินร้อยละ 90) ยานพาหนะที่ใช้คือรถยนต์ (ร้อยละ 83.3) และย้ายมาจากบ้านปลูกเอง (ร้อยละ 53.3) ที่อยู่ในต่างจังหวัด (ร้อยละ 46.7)

ในส่วนของผู้มีทรัพย์สินของผู้ที่อาศัย เมื่อพิจารณาจากรายได้และอาชีพของผู้พักจะเห็นว่า โทรทส์นเป็นสิ่งของที่ทุกคนมี (เกินร้อยละ 90) เครื่องปรับอากาศจะมีมากในกลุ่มคนโสดที่มีรายได้ ตั้งแต่ 15,001 บาทขึ้นไป และ 30,001 บาทขึ้นไปสำหรับผู้มีครอบครัวแล้ว และยานพาหนะของคนโสดผู้มีรายได้ตั้งแต่ 9,001 บาทขึ้นไป และรายได้ครอบครัว 25,001 บาทขึ้นไป หรือผู้มีอาชีพเจ้าของกิจการและข้าราชการ คือรถยนต์ ส่วนผู้มีอาชีพอื่น และรายได้ต่ำกว่าที่กล่าวมาจะเป็นรถจักรยานยนต์

ทางด้านที่พักก่อนย้ายเข้ามาอยู่ในคอนโดมิเนียม นักศึกษาจะย้ายมาจากหอพัก (ร้อยละ 61.0) ซึ่งตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง (ร้อยละ 63.4) เช่นเดียวกับลูกจ้างเอกชนมาจากหอพัก (ร้อยละ 40.7) ที่อยู่ในอำเภอเมือง (ร้อยละ 57.4) ส่วนข้าราชการย้ายมาจากหอพัก (ร้อยละ 31.8) และบ้านปลูกเอง (ร้อยละ 31.8) และอยู่ในอำเภอเมืองเช่นกัน (ร้อยละ 68.2) เจ้าของกิจการและอาชีพอิสระย้ายมาจากบ้านปลูกเอง (ร้อยละ 31.5, 45.5) ซึ่งอยู่ในต่างจังหวัดมากกว่า (ร้อยละ 45.5)

2. ลักษณะการครอบครอง/การถือสิทธิ์ในอาคารชุด

ในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ผู้พักส่วนใหญ่จะเป็นผู้เช่า (ร้อยละ 48.3) โดยให้เหตุผลของการเช่าว่า ใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา (ร้อยละ 71.4) คอนโดมิเนียมระดับราคาเริ่มมีการซื้อในปี 2529 และมีผู้ซื้อมากที่สุดปี 2534 (ร้อยละ 25.0) ราคาอยู่ในช่วง 200,000-500,000 บาท (ร้อยละ 95.8) การชำระเงินจะต้องชำระเงินดาวน์ระหว่าง 26-30% (ร้อยละ 43.8) โดยชำระเงินดาวน์เป็นเงินสด (ร้อยละ 52.9) และชำระเงินดาวน์เป็นงวด (ร้อยละ 47.1) ส่วนที่เหลือจะผ่อนกับธนาคาร (ร้อยละ 72.7) ส่วนใหญ่ผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อไว้เอง (ร้อยละ 84.0)

คอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ผู้พักเป็นเจ้าของเอง (ร้อยละ 43.3) และเช่าจากผู้อื่น (ร้อยละ 38.3) เหตุผลของผู้เช่าคือใกล้ที่ทำงาน/สถานศึกษา (ร้อยละ 76.2) มีการซื้อตั้งแต่ปี 2530 โดยการซื้อจะมีมากในช่วงปี 2532-2534 (ร้อยละ 19.2) และลดลงเล็ก

น้อยในปี 2535-2536 (ร้อยละ 15.4) ราคาอยู่ในช่วง 200,000-500,000 บาท (ร้อยละ 60.0) และ 500,001-1,000,000 บาท (ร้อยละ 39.3) การชำระเงินค่าน้อยอยู่ในช่วง 26-30% (ร้อยละ 70.6) โดยผ่อนชำระเป็นงวด (ร้อยละ 75.0) ส่วนที่เหลือจะชำระโดยผ่อนกับธนาคาร (ร้อยละ 57.7) และผู้ซื้อมีวัตถุประสงค์ในการซื้อไว้เอง (ร้อยละ 75.0)

คอนโดมิเนียมระดับราคาสูง เจ้าของอยู่เองเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 73.3) สำหรับผู้เช่าให้เหตุผลว่าเพราะสิ่งอำนวยความสะดวกดี (ร้อยละ 66.7) มีการซื้อตั้งแต่ปี 2533 และซื้อมากที่สุดในปี 2535 (ร้อยละ 45.5) ราคาอยู่ในช่วง 500,001-1,000,000 บาท (ร้อยละ 65.0) อัตราเงินค่าน้อยระหว่าง 26-30% (ร้อยละ 80.0) โดยผ่อนชำระเป็นงวด (ร้อยละ 62.5) ส่วนที่เหลือผ่อนกับธนาคาร (ร้อยละ 70.0) วัตถุประสงค์ในการซื้อคือซื้อไว้เอง (ร้อยละ 90.0)

เมื่อพิจารณาแยกตามอาชีพผู้พักซึ่งเป็นนักศึกษาส่วนใหญ่เช่าจากผู้อื่น (ร้อยละ 48.8) โดยให้เหตุผลคือใกล้สถานศึกษา (ร้อยละ 85.0) ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจเป็นเจ้าของคอนโดมิเนียมมากกว่า (ร้อยละ 68.2) ลูกจ้างเอกชน มีทั้งที่เป็นเจ้าของ (ร้อยละ 42.6) และเป็นผู้เช่าพวกรกัน (ร้อยละ 46.3) แต่เหตุผลในการเช่าเหมือนกันคือใกล้ที่ทำงาน (ร้อยละ 50.0 และ 68.0) ปีที่ซื้อ มากอยู่ในปี 2533 ส่วนลูกจ้างเอกชนซื้อ มากในปี 2536 เจ้าของกิจการเป็น เจ้าของคอนโดมิเนียมเอง (ร้อยละ 81.8) และเจ้าของกิจการที่เป็นผู้เช่าให้เหตุผลในการเช่าว่า สิ่งอำนวยความสะดวกดี (ร้อยละ 50.0) ปีที่เจ้าของกิจการซื้อคอนโดมิเนียมมากที่สุดคือปี 2535 (ร้อยละ 38.9)

ส่วนที่ 2 ปัญหาของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

1. บริการที่มีอยู่ในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ, กลาง, สูง

บริการที่มีในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ ราคาปานกลาง และราคาสูง ส่วนใหญ่จะมีบริการดังต่อไปนี้ ที่จอดรถ ลิฟท์ ระบบโทรทัศน์ภายใน ระบบกำจัดน้ำเสีย ระบบการกำจัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะมูลฝอย ระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบดับเพลิง แต่มีบริการบางอย่างที่คอนโดมิเนียมราคาต่ำไม่มีให้บริการ หรือมีบริการน้อยกว่าแห่งอื่น คือ สระว่ายน้ำ ระบบโทรสารและโทรทัศน์ (ร้อยละ 25.0, 26.7)

2. ปัญหาของผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียม

ปัญหาของผู้อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมราคาต่ำที่พบมาก คือ ที่จอดรถ (ร้อยละ 56.7) เหตุผลคือที่จอดรถน้อย รองลงมาคือปัญหาการใช้ลิฟท์ (ร้อยละ 28.3) เหตุผลคือลิฟท์ค้าง อันดับต่อมาคือ ระบบโทรทัศน์ภายใน (ร้อยละ 26.7) เหตุผลคือคู่สายน้อย ต่อไม่ค่อยติด ปัญหาต่อมา

คือระบบประปา (ร้อยละ 25.0) ปัญหาคือ น้ำไหลน้อย

ปัญหาของผู้อยู่อาศัยที่พบในระดับปานกลาง คือ ที่จอดรถ (ร้อยละ 48.3) เหตุผลคือ ที่จอดรถน้อย รองลงมาคือ โทรทัศน์ภายใน (ร้อยละ 21.7) เหตุผลคือ คู่สายน้อย ไม่มีโทรทัศน์ในห้อง

ปัญหาของผู้อยู่อาศัยในระดับราคาสูง ปัญหาที่มีมากที่สุดคือ ที่จอดรถ (ร้อยละ 40.0) เหตุผลคือ ที่จอดรถน้อย ปัญหาลิฟท์ และน้ำประปา (ร้อยละ 20.0) เหตุผลคือลิฟท์ค้าง และน้ำไม่พอใช้

3. ความคิดเห็นของผู้พักอาศัย และปัญหาหลังจากที่เข้าไปอยู่ในคอนโดมิเนียมแล้ว

เหตุผลในการย้ายที่อยู่จากที่เดิมของผู้อยู่คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ เพราะต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง (ร้อยละ 36.7) โดยก่อนย้ายเข้ามาอยู่คิดว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่ (ร้อยละ 79.7) เพราะสะดวกสบาย ใกล้สถานที่ทำงานหรือที่เรียน และหลังจากที่เข้าอยู่แล้วผู้อยู่เห็นว่า พออยู่ได้ / ไม่มีปัญหา (ร้อยละ 78.4)

เหตุผลของผู้อยู่คอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง ในการย้ายเข้ามาอยู่เพราะที่อยู่เดิมห่างไกลที่ทำงาน (ร้อยละ 31.7) ความคิดเห็นก่อนย้ายเข้ามาอยู่ เห็นว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่ (ร้อยละ 76.7) และเมื่ออยู่แล้ว การอยู่คอนโดมิเนียมยังคงไม่มีปัญหา/พออยู่ได้ (ร้อยละ 73.4)

ส่วนผู้อยู่คอนโดมิเนียมระดับราคาสูง มีเหตุผลเช่นเดียวกับผู้อยู่คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ คือต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง (ร้อยละ 46.7) คิดว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่ (ร้อยละ 89.7) และเมื่อเข้าอยู่แล้วความคิดเห็นก็คือ พออยู่ได้ (ร้อยละ 70.0) ข้อสังเกตของทั้ง 3 กลุ่มคือ ความคิดเห็นที่ว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่เมื่อเข้าอยู่แล้ว ของกลุ่มคอนโดมิเนียมราคาสูงมากกว่ากลุ่มอื่น

ด้านอาชีพของผู้อยู่คอนโดมิเนียม เหตุผลในการย้ายที่อยู่ของนักศึกษา มาอยู่คอนโดมิเนียม คือย้ายมาเรียนหนังสือ (ร้อยละ 41.5) ข้าราชการและเจ้าของกิจการย้ายเพราะต้องการที่อยู่เป็นของตนเอง (ร้อยละ 45.5) ในขณะที่ลูกจ้างเอกชนย้ายเพราะที่อยู่เดิมห่างไกลที่ทำงาน (ร้อยละ 40.0) แต่ความคิดเห็นของทุกกลุ่มอาชีพเหมือนกัน คือก่อนย้ายเข้ามาเห็นว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่ และเมื่อเข้าอยู่แล้วความคิดเห็นต่อคอนโดมิเนียม คือไม่มีปัญหา/พออยู่ได้ ข้อสังเกตตรงนี้คือ เจ้าของกิจการมีความคิดเห็นที่น่าอยู่กว่าที่คิดสูงกว่ากลุ่มอื่น

เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้พักก่อนเข้าอยู่ที่เห็นว่าคอนโดมิเนียมน่าอยู่ มีเพียงเล็กน้อย (ร้อยละ 9.2) ที่เมื่อเข้าอยู่แล้ว เห็นว่าไม่น่าอยู่ และผู้ที่เห็นว่าไม่น่าอยู่มาก่อน ส่วนใหญ่เปลี่ยนความคิดเห็นว่าน่าอยู่ และพออยู่ได้ ผู้ที่ยังคิดว่าไม่น่าอยู่มีเพียงเล็กน้อย (ร้อยละ 13.8)

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการเลือกซื้อคอนกรีตเสริม

1. ผู้ตัดสินใจซื้อ การสอบถามข้อมูลก่อนซื้อ อิทธิพลของโฆษณา

ผู้ซื้อคอนกรีตเสริมราคาต่ำส่วนใหญ่เมื่อจะตัดสินใจซื้อ ผู้ซื้อและสมาชิกในครอบครัวจะร่วมกันตัดสินใจ (ร้อยละ 31.7) รองลงมาคือ ตัวผู้ซื้อเองคนเดียว หรือบิดา มารดา (ร้อยละ 28.3) ผู้ซื้อคอนกรีตเสริมราคาปานกลาง ส่วนใหญ่จะตัดสินใจด้วยตนเองคนเดียว (ร้อยละ 44.1) และปรึกษากับสมาชิกในครอบครัว (ร้อยละ 33.9) ส่วนผู้ซื้อคอนกรีตเสริมราคาสูง จะตัดสินใจด้วยตนเองคนเดียว และปรึกษากับสมาชิกในครอบครัว (ร้อยละ 43.3, 40.0) ข้าราชการและลูกจ้างเอกชนจะตัดสินใจด้วยตนเองคนเดียว (ร้อยละ 45.5, 53.7) ส่วนเจ้าของกิจการจะมีการตัดสินใจคนเดียวเท่ากับผู้ที่ปรึกษากับสมาชิกในครอบครัวก่อนตัดสินใจ (ร้อยละ 36.4)

ส่วนการหาข้อมูลก่อนซื้อ ผู้ซื้อทุกกลุ่มราคาเห็นว่า การหาข้อมูลที่ดีที่สุด คือออกไปสำรวจและสอบถามด้วยตนเอง (ร้อยละ 36.3, 29.8 และ 46.7) และเห็นว่าการโฆษณาที่มีอยู่จะช่วยการตัดสินใจได้บ้าง (ร้อยละ 50.0, 56.1 และ 50.0) เพราะจะช่วยทำให้รูราละเอียดและที่ตั้งของโครงการ และสามารถโทรศัพท์ถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้

2. ปัจจัยในการเลือกซื้อคอนกรีตเสริม

ในการวิจัยครั้งนี้ได้ตั้งสมมุติฐานว่า

H_0 = ปัจจัยในการเลือกซื้อคอนกรีตเสริมของผู้บริโภคไม่แตกต่างกัน ตามระดับราคาต่ำ, ราคาปานกลาง, ราคาสูง

ผลของการทดสอบสมมุติฐานโดยใช้ค่าไคร้สแควร์ พบว่า สอดรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 คือปัจจัยในการเลือกซื้อคอนกรีตเสริม ไม่แตกต่างกัน ตามระดับราคาคอนกรีตเสริม

โดยพบว่าปัจจัยที่ผู้ซื้อคอนกรีตเสริมให้ความสำคัญมาก เรียงลำดับดังนี้ คือ 1. ทำเลที่ตั้ง (ร้อยละ 56) 2. ราคา (ร้อยละ 18) 3. วัสดุก่อสร้าง (ร้อยละ 10)

ส่วนปัจจัยที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญน้อย คือ ชื่อเสียงเจ้าของโครงการ (ร้อยละ 4.7) สิ่งอำนวยความสะดวก (ร้อยละ 4.0) ขนาดพื้นที่ (ร้อยละ 2.0) ผู้บริหารโครงการ, รูปแบบอาคาร (ร้อยละ 1.3)

3. รายละเอียดที่ผู้บริโภคใช้พิจารณาในการซื้อคอนกรีตเสริม

สิ่งที่ใช้พิจารณาในเรื่องทำเลที่ตั้ง พบว่านักศึกษาจะเลือกที่ตั้งที่ใกล้มหาวิทยาลัย (ร้อยละ 34.1) รองลงมาคือที่ซึ่งการคมนาคมสะดวก (ร้อยละ 26.8) ส่วนผู้ที่ทำอาชีพรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ

ต้องการทำเลที่ใกล้ที่ทำงาน (ร้อยละ 50.0) สำหรับกลุ่มลูกจ้างเอกชนและเจ้าของกิจการจะเลือกทำเลที่ตั้งที่ชุมชนคมนาคมสะดวก อย่างไรก็ตาม การเลือกทำเลที่ตั้งนั้น กลุ่มที่ซื้อคอนโดมิเนียมราคาสูง นอกจากจะดูในเรื่องการคมนาคมสะดวก และใกล้ที่ทำงานแล้ว ยังพิจารณาทำเลที่ใกล้ที่ทัศนที่สวยงามอีกด้วย

ทางด้านราคาและวิธีการชำระเงิน นักศึกษา ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ลูกจ้างเอกชน และอาชีพอื่น ๆ (นักเรียน นักดนตรี แม่บ้าน) สนใจราคาระหว่าง 280,000-480,000 บาท (ร้อยละ 31.5) รองมาคือราคาระหว่าง 480,000-600,000 บาท (ร้อยละ 26.7) แต่สำหรับเจ้าของกิจการสนใจคอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาตั้งแต่ 800,000 บาทขึ้นไป มากกว่าระดับราคาอื่น ๆ ส่วนจำนวนเงินค่างวดที่ผู้ซื้อคาดว่าจะสามารถจ่ายได้คือ 25-30% เมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มพบว่าเงินค่างวดของผู้สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาถูก (280,000-480,000) ส่วนใหญ่จะสามารถจ่ายเงินค่างวดได้ 15-20% กลุ่มที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาปานกลาง (480,000-800,000) สามารถจ่ายเงินค่างวดได้ 25-30% และผู้ที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมราคาสูง (800,000 บาทขึ้นไป) สามารถจ่ายเงินค่างวดได้มากกว่ากลุ่มอื่นๆ คือ ตั้งแต่ 30% ขึ้นไป

ลักษณะการจ่ายเงินค่างวด ทุกกลุ่มคอนโดมิเนียม จะชำระเป็นรายเดือน ร้อยละ 71.8 ในขณะที่ทุกกลุ่มอาชีพมีความต้องการเช่นเดียวกัน ส่วนการผ่อนชำระค่าห้องที่เหลือ กลุ่มผู้ที่อาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมราคาต่ำและกลางจะจ่ายได้สูงสุดเดือนละ 3,001-5,000 บาท ในขณะที่ผู้อยู่คอนโดมิเนียมราคาสูงสามารถจ่ายได้เดือนละ 10,000 บาท

รูปแบบของคอนโดมิเนียมที่น่าสนใจคือ จำนวนชั้นในตึกที่ผู้ซื้อต้องการ 4-9 ชั้น มีจำนวนยูนิตต่อชั้น 2-10 ยูนิต ขนาดพื้นที่ที่ต้องการคือ 35-60 ตารางเมตร ผู้ซื้อส่วนใหญ่อยากอยู่ชั้นที่ 5-6 จำนวนห้องนอนที่ต้องการคือ 2 ห้อง และ ร้อยละ 52 ต้องการห้องน้ำเพียง 1 ห้อง และ ร้อยละ 42 ต้องการห้องน้ำ 2 ห้อง

สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการมากคือ โทรทัศน์สีสาวยุคใหม่ สระว่ายน้ำความปลอดภัย และลานจอดรถที่เพียงพอ บริการที่ต้องการรองมาคือ ร้านซักอบรีด ร้านอาหาร และบริการทำความสะอาด

สิ่งสำคัญที่ช่วยในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม อันดับ 1 คือ อาคารชุดที่เสร็จแล้วพร้อมเข้าอยู่ได้เลข รองมาคือมีห้องตัวอย่างที่ตกแต่งแล้วให้ชม อันดับต่อมาคือเงินจองต่ำ และสุดท้ายคือ มีของแถมให้เมื่อจอง

เงินจองที่เหมาะสมสำหรับผู้ที่จะซื้อคอนโดมิเนียมราคาต่ำ 5,000 บาท ส่วนผู้ที่จะซื้อคอนโดมิเนียมราคาสูง เงินจองที่เหมาะสม 10,000 บาท

ส่วนที่ 4 แนวโน้มในการซื้อคอนโดมิเนียม

แนวโน้มในการซื้อคอนโดมิเนียมในอนาคตของผู้ที่อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำ มีความต้องการซื้อ (ร้อยละ 45.0) ใกล้เคียงกับผู้ที่ไม่ซื้อ (ร้อยละ 55.0) เหตุผลของผู้ซื้อคือ สะดวกสบาย ง่ายต่อการดูแล ปลอดภัย (ร้อยละ 74.1) เหตุผลของผู้ที่ไม่คิดจะซื้อ เพราะต้องการบ้านที่มีบริเวณ (ร้อยละ 69.7)

ผู้อยู่คอนโดมิเนียมระดับราคาปานกลาง มีความคิดที่จะซื้อ (ร้อยละ 45.6) และไม่ซื้อ (ร้อยละ 54.4) โดยมีเหตุผลของการซื้อเช่นเดียวกับผู้อยู่ระดับราคาต่ำ คือ ความสะดวกสบาย ง่ายต่อการดูแล ปลอดภัย (ร้อยละ 53.8) รองมาคือซื้อไว้เก็บกำไรหรือให้เช่า (ร้อยละ 23.1) และเหตุผลของผู้ไม่ซื้อเพราะต้องการบ้านที่มีบริเวณ (ร้อยละ 67.7)

ส่วนผู้อยู่คอนโดมิเนียมราคาสูง มีความคิดที่จะซื้อมากกว่า (ร้อยละ 69.7) ไม่ซื้อ (ร้อยละ 32.1) โดยเหตุผลของการซื้อ คือ สะดวกสบาย ง่ายต่อการดูแล ปลอดภัย (ร้อยละ 68.4) และซื้อไว้เพื่อพักผ่อน หรือไว้รับแขก (ร้อยละ 21.1) ส่วนเหตุผลที่ไม่ซื้อคือ ต้องการบ้านที่มีบริเวณ (ร้อยละ 55.6) และมีอยู่แล้ว (ร้อยละ 33.3)

เมื่อจำแนกความต้องการตามกลุ่มอาชีพพบว่า เจ้าของกิจการมีความต้องการซื้อมากที่สุด (ร้อยละ 63.2) รองลงมาคือ นักศึกษา และลูกจ้างเอกชน (ร้อยละ 51.2, 50.9) ผู้ที่สนใจซื้อ อยู่อยู่ในระหว่าง 21-30 ปี เมื่อพิจารณาจำแนกตามความครอบครัว จะเห็นได้ว่า ความต้องการซื้อของผู้ที่เป็นผู้เช่า เจ้าของห้อง และผู้ที่ญาติให้อยู่ฟรี มีอัตราส่วนใกล้เคียงกับความคิดไม่ซื้อ