

### สภาพสังคมและ เศรษฐกิจของผู้ใช้โฮมออฟฟิศ

การศึกษาในบทนี้จะกล่าวถึงลักษณะของสังคม ประชากร สภาพ และปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมของผู้ใช้โฮมออฟฟิศที่เป็นผลที่เกิดจากการใช้อาคาร ซึ่งจะ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญประการหนึ่ง ที่มีผลต่อรูปแบบทางกายภาพของโฮมออฟฟิศ อีกทั้งยังเป็นข้อมูลที่สำคัญเพื่อใช้ในการออกแบบ และพัฒนารูปแบบของโฮมออฟฟิศทั้งรูปแบบการจัดพื้นที่ใช้สอยต่างๆ ภายในอาคาร รูปแบบการจัดวางสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทั้งภายในอาคารและภายในโครงการ

ปัจจัยที่แสดงลักษณะทางสังคม และเศรษฐกิจของผู้อยู่อาศัย ได้แก่ขนาดของครัวเรือน จำนวนและลักษณะของสมาชิก จำนวนผู้อยู่อาศัยและจำนวนผู้ทำงานในอาคาร สภาพทางการครอบครองอาคาร การประกอบอาชีพ ระดับการศึกษา เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์ผู้ใช้อาคารในโฮมออฟฟิศ ซึ่งบุคคลที่ถูกสัมภาษณ์จะเป็นหัวหน้าครอบครัว หรือผู้ที่มีบทบาทในการตัดสินใจต่างๆ ภายในครอบครัว ปรากฏผลดังนี้

#### 4.1 หัวหน้าครอบครัวหรือเจ้าของอาคาร

ลักษณะของหัวหน้าครอบครัว หรือ เจ้าของอาคารจะเป็นข้อมูลในการพิจารณาสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นในโฮมออฟฟิศ ตั้งแต่ปัจจัยและสาเหตุในการเลือกซื้อโฮมออฟฟิศ และความคิดเห็นตลอดจนปัญหาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จากการสำรวจได้ข้อมูลของหัวหน้าครอบครัว หรือเจ้าของอาคาร ดังนี้ (คูตารางที่ 4.1-4.4 ประกอบ)

เพศ : ร้อยละ 84.40 ของหัวหน้าครอบครัว หรือเจ้าของอาคาร เป็นเพศชาย โดยที่หัวหน้าครอบครัวหรือเจ้าของอาคาร ที่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 15.60

**อายุ :** ผู้เป็นหัวหน้าครอบครัวหรือเจ้าของอาคารจะมีอายุอยู่ระหว่าง 36-40 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.19 รองลงมาจะมีอายุอยู่ระหว่าง 30-35 และ 41-45 คิดเป็นร้อยละ 27.52 และ 11.01 ตามลำดับ

**การศึกษา :** การศึกษาส่วนใหญ่จะมีการศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 65.14 รองลงมาได้แก่ ระดับปริญญาโทและระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 16.51 และ 8.26 ตามลำดับ

**สภาพการสมรส :** ร้อยละ 75.23 ของหัวหน้าครอบครัว หรือเจ้าของอาคารจะมีสถานภาพ สมรสแล้ว และที่ยังโสด คิดเป็นร้อยละ 22.94 หย่าร้าง คิดเป็นร้อยละ 0.92 และหม้าย คิดเป็นร้อยละ 0.92

**อาชีพ :** เนื่องจากผู้เป็นหัวหน้าครอบครัวมีอาชีพที่ตรงกับประเภทของธุรกิจที่ประกอบภายในโฮมออฟฟิศ โดยผลจากการสำรวจพบว่า ผู้เป็นหัวหน้าครอบครัว หรือเจ้าของอาคารจะมีอาชีพแตกต่างกันไป โดยอาชีพที่มีมากที่สุดได้แก่ อิมพอร์ต-เอ็กพอร์ต คิดเป็นร้อยละ 24.77 รองลงมาได้แก่ วิศวกร-สถาปนิก, เครื่องแต่งกาย และค้าขายคิดเป็นร้อยละ 18.35 , 12.84 และ 12.84 ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.8

โดยสรุป ลักษณะของหัวหน้าครอบครัว หรือเจ้าของอาคาร ส่วนใหญ่จะเป็นวัยของการเริ่มต้นทำงาน และเริ่มสร้างฐานะ ซึ่งเป็นลักษณะของคนรุ่นใหม่ กล่าวคือ ส่วนใหญ่จะเป็น ผู้ที่ได้รับการศึกษาตั้งแต่ ระดับปริญญาตรีขึ้นไป ชอบความเป็นอิสระในการทำงาน ต้องการมีกิจการเป็นของตนเอง และส่วนใหญ่จะมีสถานภาพสมรสแล้ว ซึ่งมีความสอดคล้องกับการเลือกซื้ออาคารโฮมออฟฟิศ ที่ทำให้ตนเองมีเวลาให้กับครอบครัวมากขึ้น และสามารถซื้ออาคารเป็นทั้งสำนักงานและที่พักอาศัยด้วย

#### 4.2 ขนาดของครอบครัวผู้อยู่อาศัยในโฮมออฟฟิศ (ดูตารางที่ 4.5 ประกอบ)

จากการสำรวจตัวอย่างประชากรในโฮมออฟฟิศ เราสามารถแบ่งจำนวนสมาชิกที่อยู่ภายในอาคารออกได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ

1. กลุ่มผู้ที่ทำงาน พร้อมพักอาศัยภายในโฮมออฟฟิต
2. กลุ่มผู้ที่พักอาศัยเพียงอย่างเดียว ภายในโฮมออฟฟิต
3. กลุ่มผู้ที่ทำงานเพียงอย่างเดียว ภายในโฮมออฟฟิต

#### 4.2.1. กลุ่มผู้ที่ทำงาน พร้อมพักอาศัยภายในโฮมออฟฟิต

จากการสำรวจจำนวนสมาชิก ที่ทำงานพร้อมพักอาศัยในโฮมออฟฟิต ในแต่ละอาคาร โดยที่จำนวนสมาชิก 1-2 คน เป็นกลุ่มที่มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.70 และจำนวนสมาชิก 3-4 คน เป็นอันดับรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 20.18 โดยที่ในอาคารที่มีสมาชิกมากที่สุด จะมีสมาชิกไม่เกิน 9-10 คน

สมาชิกในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยกลุ่มเจ้าของอาคารและครอบครัวญาติพี่น้องที่ช่วยงานในกิจการส่วนใหญ่ และเมื่อเฉลี่ยจำนวนสมาชิกในกลุ่มนี้ จะมีจำนวนเท่ากับ 4.04 คน ต่ออาคาร

#### 4.2.2. กลุ่มผู้ที่พักอาศัยเพียงอย่างเดียว ภายในโฮมออฟฟิต

จำนวนสมาชิกที่พักอาศัยเพียงอย่างเดียวในโฮมออฟฟิต มีจำนวนคนมากที่สุด ไม่เกิน 5-6 คน คิดเป็นร้อยละ 10.09 ของทั้งหมด โดยที่ร้อยละ 54.13 ของประชากรที่สำรวจเป็นกลุ่ม ที่มากที่สุด ปรากฏว่าไม่มีสมาชิกที่พักอาศัยเพียงอย่างเดียวในโฮมออฟฟิต ส่วนอันดับรองลงมา จะมีจำนวนสมาชิก 1-2 คน คิดเป็นร้อยละ 19.27 ของทั้งหมด

จากการเฉลี่ยจำนวนสมาชิก ในกลุ่มนี้ มีจำนวนเท่ากับ 3.10 คน ต่ออาคาร โดยสมาชิกในกลุ่มนี้ได้แก่ บุคคลที่เกี่ยวข้องกับหัวหน้าครอบครัวโดยตรง กล่าวคือ เป็นพ่อ-แม่ หรือบุตร เป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้จากผลดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า ผู้ใช้โฮมออฟฟิตส่วนใหญ่แม้จะมีสถานภาพสมรสแล้วก็ตาม แต่ความพร้อมในเรื่องของการมีบุตร หรือขนาดของครอบครัวแบบครอบครัวคนไทยในอดีต ที่มี พ่อ-แม่ หรือญาติ พี่น้อง อาศัยอยู่ร่วมกัน มีสภาพที่เปลี่ยนไป ซึ่งลักษณะดังกล่าวเป็นลักษณะครอบครัวของสังคมปัจจุบัน ที่ภายในครอบครัวจะมีเพียง สามี-ภรรยา และบุตรเพียงเท่านั้น

#### 4.2.3. กลุ่มผู้ที่ทำงานเพียงอย่างเดียว ภายในโฮมออฟฟิศ

สมาชิกที่ทำงานเพียงอย่างเดียวในโฮมออฟฟิศ มีจำนวนโดยเฉลี่ยเท่ากับ 8.80 คน ต่ออาคาร จากการสำรวจจำนวนสมาชิกในกลุ่มนี้ มีการกระจายจำนวนคน และกลุ่มที่แตกต่างกันออกไป ผลที่ได้ปรากฏว่า จำนวนกลุ่มสูงสุด คิดเป็นร้อยละ 22.94 เป็นกลุ่มที่ไม่มีสมาชิกที่ทำงานเพียงอย่างเดียว โดยอันดับรองลงมาจะมีจำนวนเท่ากับ 3-4 คน และ 5-6 คน คิดเป็นร้อยละ 14.68 และ 14.68 ตามลำดับ

สมาชิกในกลุ่มดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นพนักงานหรือ เจ้าหน้าที่ของสำนักงานนั้น ๆ โดยแต่ละคนจะใช้พื้นที่ในอาคาร เสมือนพนักงานของสำนักงานทั่ว ๆ ไป คือมาทำงานในตอนเช้า และกลับในตอนเย็น

โดยสรุปสมาชิกจาก 3 กลุ่มดังกล่าว เราสามารถแบ่งจำนวนสมาชิกออกได้เป็น กลุ่มสมาชิกในเวลากลางวัน คือ บุคคลที่ทำงานภายในโฮมออฟฟิศ และกลุ่มสมาชิกในเวลากลางคืน ได้แก่ บุคคลที่พักอาศัยภายในโฮมออฟฟิศ ปรากฏผลดังตารางที่ 4.6. ดังนี้

จำนวนสมาชิกในเวลากลางวัน มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 5-6 คน คิดเป็นร้อยละ 14.68 รองลงมาเท่ากับ 9-10 คน และ 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 13.76 และ 11.93 ตามลำดับ จากการเฉลี่ยจำนวนสมาชิกในเวลากลางวัน มีจำนวนเท่ากับ 10.07 คน ต่ออาคาร

จำนวนสมาชิกในเวลากลางคืน มีจำนวน 5-6 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 20.18 รองลงมาเท่ากับ 1-2 คน และ 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 17.43 และ 15.60 ตามลำดับ จากการเฉลี่ยจำนวนสมาชิกในเวลากลางคืน มีจำนวนเท่ากับ 5.80 คน ต่ออาคาร

#### 4.2.4 ความสัมพันธ์ของจำนวนคนต่อรูปแบบของงาน และการประกอบกิจกรรม

จากการนำค่าจำนวนคนในเวลากลางวัน ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ

10.07 คนต่ออาคาร มาสัมพันธ์กับรูปแบบของงาน ดังตารางที่ 4.6.1 ปรากฏว่า รูปแบบของงานที่มีมากที่สุดได้แก่ อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาได้แก่ ค้าขาย, วิศวกร-สถาปนิก คิดเป็นร้อยละ 33.33 และ 13.33 ตามลำดับ

ในขณะที่เดียวกัน เมื่อนำรูปแบบของงานย้อนกลับไปหาความสัมพันธ์กับจำนวนคนในเวลากลางวัน ดังตารางที่ 4.6.2 ปรากฏว่ารูปแบบของงานที่เป็น อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต มีจำนวนคนทำงานเท่ากับ 9-10 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.22 และวิศวกร-สถาปนิก มีจำนวนคนเท่ากับ 5-6 คน และ 13-14 คน โดยคิดเป็นร้อยละ 20 ซึ่งผลที่ได้ถือว่ามี ความใกล้เคียงกันมาก

อาคารที่เป็นสำนักงานเพียงอย่างเดียว มีจำนวนคนในเวลา กลางวันโดยเฉลี่ยเท่ากับ 14.78 คน ซึ่งมากกว่าจำนวนคนในอาคารที่เป็นสำนักงานพร้อมพักอาศัยที่มีจำนวนคน เท่ากับ 9.26 คน ดังตารางที่ 4.6.3-4.6.4.1 และเมื่อเทียบกับ จำนวนคนทำงานพร้อมพักอาศัย ที่มีจำนวนเท่ากับ 4.04 คน ทำให้สามารถสรุปผลจำนวนคนในอาคารโฮมออฟฟิศ ที่เป็นสำนักงานพร้อมพักอาศัยได้ ดังนี้

- คนพักอาศัยพร้อมทำงาน มีจำนวนเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 คน ต่ออาคาร
- คนพักอาศัยเพียงอย่างเดียว มีจำนวนเฉลี่ยเท่ากับ 3.10 คน ต่ออาคาร
- คนทำงานเพียงอย่างเดียว มีจำนวนเฉลี่ยเท่ากับ 5.22 คน ต่ออาคาร

#### 4.2.5 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ และนักวิชาการต่อจำนวนคนในอาคาร

จากการสำรวจ ความคิดเห็นในส่วนของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับโฮมออฟฟิศ โดยการเฉลี่ยคำตอบของผู้ประกอบการทั้งหมด ปรากฏว่าจำนวนของผู้ที่ทำงานในโฮมออฟฟิศควรมีไม่เกิน 17.20 คน และจำนวนคนพักอาศัยโดยเฉลี่ยควรมีไม่เกิน 5.15 คน ในขณะที่นักวิชาการมีความเห็นว่า จำนวนคนทำงานควรมีไม่เกิน 16.88 คน และจำนวนคนพักอาศัยไม่ควรเกิน 7.63 คน ซึ่งเป็นจำนวนคนที่ใกล้เคียงกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

จากจำนวนผู้ที่ทำงานในโฮมออฟฟิศ ตามความคิดเห็นของผู้ประกอบการ และนักวิชาการ ซึ่งเท่ากับ 17 คน นั้น จะเห็นว่า เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนคนที่สำรวจโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ ในปี พ.ศ. 2528 ปรากฏว่า ธุรกิจงานบริการ มีจำนวนคนต่ออาคาร 10-19 คน มากที่สุด โดยอาชีพในกลุ่มธุรกิจนี้ที่มีจำนวนคนดังกล่าวมากที่สุดได้แก่ งานบริการทางสถาปัตยกรรม ส่วนจำนวนคนพักอาศัยเฉลี่ยเท่ากับ 5 คน เมื่อเทียบกับประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร โดยเฉลี่ย ซึ่งเท่ากับ 4.53 คน (จากการสำรวจจำนวนประชากร และจำนวนบ้านของกรุงเทพมหานคร สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2534 ) จะเห็นได้ว่ามีจำนวนที่ใกล้เคียงกัน

แต่ทั้งนี้ จำนวนสมาชิกในแต่ละอาคาร และแต่ละช่วงเวลานั้น ควรมีความหมายใด คงต้องศึกษาถึงผลกระทบ ความพึงพอใจความกว้าง ยาวอาคาร ของผู้เช่าอาคารแต่ละหลังประกอบด้วย และคงต้องพิจารณาในส่วนของรูปแบบของงานที่ประกอบด้วย ซึ่งจะกล่าวถึงในเรื่องของความสัมพันธ์ดังกล่าวในเรื่องความพึงพอใจของอาคารต่อไป

#### 4.3 ปัจจัยและสาเหตุในการเลือกซื้อโฮมออฟฟิศ

##### 4.3.1 สาเหตุในการเลือกซื้อ ;

ความต้องการของผู้บริโภคในการเลือกเช่าอาคาร จะเกิดขึ้นโดยมีสิ่งกระตุ้นจากภายในและภายนอกของผู้บริโภคนั้น ๆ สิ่งกระตุ้นภายในได้แก่ ความต้องการทางร่างกาย และจิตใจ<sup>1</sup> ส่วนสิ่งกระตุ้นภายนอกได้แก่ ความต้องการ

---

<sup>1</sup> เศษ บุญยะชัย, " ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาจิตวิทยา คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2530), หน้า 83

ทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และกายภาพ สิ่งเหล่านี้เมื่อเกิดขึ้นถึงระดับหนึ่งแล้วจะกลายเป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลมีพฤติกรรมตอบสนอง และเนื่องจากโฮมออฟฟิศเป็นการประสานประโยชน์ประกอบกิจกรรม ของสำนักงานและที่อยู่อาศัยเข้าด้วยกัน ทำให้หรือรถประโยชน์ของอาคาร เป็นอรรถประโยชน์ที่ใช้ได้หลายวัตถุประสงค์ โดยที่ผู้ซื้ออาคารแต่ละคนต่างมีวัตถุประสงค์หลัก และวัตถุประสงค์รอง ในการใช้ประโยชน์จากอาคาร เพื่อบำบัดความต้องการแตกต่างกันไป ทำให้สาเหตุในการเลือกซื้ออาคารก็แตกต่างกันไปด้วย <sup>2</sup>

สิ่งกระตุ้นความต้องการภายนอก และวัตถุประสงค์ของผู้ซื้อในการเลือกโฮมออฟฟิศ ในการสำรวจแบ่งสาเหตุของการตัดสินใจออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และกายภาพ โดยที่สาเหตุทั้ง 3 ด้านนั้น ส่วนแต่มีส่วนกระตุ้นการตัดสินใจเลือกใช้ทั้งสิ้น และในการพิจารณาของผู้ซื้ออาคาร ก็แตกต่างกันไปโดยผลสำรวจที่ได้รับ ดังนี้

#### 4.3.1.1 ทางด้านเศรษฐกิจ

จากการสำรวจพบว่า สิ่งกระตุ้นที่เป็นสาเหตุประการแรกให้ผู้ซื้ออาคารเลือกซื้อโฮมออฟฟิศ ได้แก่ การมีเวลาในการทำงานมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 26.61 สาเหตุรองลงมา ได้แก่ เป็นการสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า และถือว่าเป็นการลงทุน หรือหลักประกันทางหนึ่ง คิดเป็นร้อยละ 22.94 และ 17.43 ตามลำดับ (ดูตารางที่ 4.7 ประกอบ)

ในการเลือกซื้อโฮมออฟฟิศ ผู้ซื้ออาคารมีสาเหตุที่แตกต่างกันออกไป โดยบางคนอาจมีสาเหตุในการเลือกซื้อเพียงสาเหตุเดียว ในขณะที่บางคนอาจเลือกซื้อเนื่องจากมีสาเหตุหลาย ๆ ด้านประกอบกัน การจัดอันดับของสาเหตุในการเลือกซื้อของผู้ซื้ออาคารจึงแตกต่างกันออกไป ดังนั้นการสรุปผลของการตัดสินใจและการจัด

<sup>2</sup> บัณฑิต บุนนาค และ สมคิด แก้วสนธิ , จุล-เศรษฐศาสตร์ (กรุงเทพฯ ; สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2523)

อันดับสาเหตุในการเลือกซื้อจึงนำวิธีการถ่วงน้ำหนัก โดยกำหนดให้ความสำคัญของสาเหตุที่เลือกซื้อ เป็นอันดับ 1, 2, 3, 4 และ 5 และถ่วงน้ำหนักด้วยการให้ค่าเป็น 5, 4, 3, 2 และ 1 คะแนน ตามลำดับ จากนั้นจึงนำผลรวมของปัจจัยในการเลือกซื้อมาสรุปผลต่อไป

จากการสรุปผลปรากฏ ว่าร้อยละ 23.47 มีความเห็นว่าการเลือกซื้อโฮมออฟฟิศมีสาเหตุมาจาก การมีเวลาทำงานมากขึ้น รองลงมาได้แก่เป็นการลงทุนทางหนึ่ง และถือเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดจากโฮมออฟฟิศ คิดเป็นร้อยละ 19.81 และ 19.68 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.7.1 โดยในส่วนของนักวิชาการก็มีความเห็นว่า การมีเวลาทำงานมากขึ้น เป็นผลดีมากที่สุดในการใช้โฮมออฟฟิศ ซึ่งเป็นอาคารที่เหมาะสมแก่ กลุ่มคน หรือนักธุรกิจรุ่นใหม่ไฟแรงที่ต้องการมีเวลาในการทำงานมาก ๆ และผู้ประกอบการก็เห็นว่า การมีเวลามากขึ้นจากการประหยัดเวลาในการเดินทาง และการไม่มีกำหนดเวลา การเข้าและเลิกทำงานก็ เป็นผลดีที่เกิดจากการใช้โฮมออฟฟิศ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบการในการชักนำผู้ซื้ออาคารให้คล้อยตาม ในการเลือกซื้ออาคารโฮมออฟฟิศอีกด้วย

#### 4.3.1.2 ทางด้านสังคม

สาเหตุทางด้านสังคม ที่เป็นสิ่งสำคัญอันดับแรก ที่กระตุ้นให้ผู้ซื้ออาคารเลือกโฮมออฟฟิศ ได้แก่ การมีอิสระในการทำงาน คิดเป็นร้อยละ 60.55 ในขณะที่อันดับรองลงมาได้แก่ การมีเวลาดูแลครอบครัวและบ้านมากขึ้น คิดเป็นเพียงร้อยละ 26.61

และจากการรวมคะแนนด้วยวิธีถ่วงน้ำหนักผลที่ได้ ปรากฏว่า การมีอิสระในการทำงานก็ยังคงเป็นสาเหตุอันดับแรก ซึ่งอาจสรุปได้ว่าวิถีทางการดำเนินชีวิตของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เลือกใช้โฮมออฟฟิศนั้น คำนึงถึงการทำงานเป็นหลัก โดยคำนึงถึงเรื่องของครอบครัวเป็นเรื่องรองลงมา (ดูตารางที่ 4.8 และ 4.8.1 ประกอบ)



#### 4.3.1.3 ทางด้านกายภาพ

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในการสื่อสารต่าง ๆ มีผลต่อการกระตุ้นการเลือกใช้โฮมออฟฟิศ เพียงร้อยละ 29.36 เท่านั้น ซึ่งแสดงออกมาให้เห็นถึงสาเหตุทางด้านกายภาพ ที่มีต่อการสนับสนุนการเลือกใช้โฮมออฟฟิศ ที่น้อยมาก ซึ่งแตกต่างจากการเลือกใช้โฮมออฟฟิศของ ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่มีผลมาจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ดังเช่นที่ วิชัย เชิดชูศาสตร์ และ ชัยวัฒน์ คุประตกุล ได้เขียนเรื่องเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลให้มีการพัฒนาโฮมออฟฟิศว่าเกิดจากเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า และทันสมัยขึ้น(รายละเอียดในบทที่ 2 หัวข้อปัจจัยในการพัฒนาโฮมออฟฟิศ) ทั้งนี้อาจเกิดจาก เทคโนโลยีที่มีอยู่ในประเทศยังทันสมัยไม่เพียงพอ หรือลักษณะของอาชีพที่เลือกใช้แตกต่างกันออกไป

จากสาเหตุทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ เศรษฐกิจ, สังคม และกายภาพ ปรากฏผลว่า สาเหตุทางด้านเศรษฐกิจและสังคมเป็นสาเหตุหลักที่ส่งผลให้ผู้ใช้อาคารเลือกใช้โฮมออฟฟิศ และสาเหตุทางด้านกายภาพเป็นเพียงสาเหตุประกอบเท่านั้น

จากผลที่ปรากฏดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าโฮมออฟฟิศ เข้ามามีบทบาทในช่วงสภาพเศรษฐกิจและสังคม ที่การทำงานธุรกิจต้องมีการแข่งขันกันตลอดเวลา การมีเวลาในการทำงานมากขึ้น เนื่องจากไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทาง หรือการมีอิสระในการทำงานมากขึ้นทำให้สามารถทำงานโดยไม่ต้องมีกำหนดเวลาการทำงาน หรือเลิกทำงาน มาเป็นคำกำหนดเวลาในการทำงาน ซึ่งจะส่งผลให้เวลาในการทำงานมีมากขึ้นด้วย จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้การใช้โฮมออฟฟิศได้รับความนิยมมากขึ้น นอกจากนี้หากพิจารณาสาเหตุข้างต้นประกอบกับสภาพของสังคมปัจจุบันที่ สามี-ภรรยาส่วนใหญ่จะทำงานด้วยกันทั้งคู่ ซึ่งจะแตกต่างจากอดีต ที่สามีทำงานเพียงลำพังและมีภรรยาคอยดูแลครอบครัว จึงเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้มีการเลือกใช้โฮมออฟฟิศ เพื่อส่งผลให้การมีเวลาดูแลครอบครัว มากขึ้น

จากการสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า และถือว่าการซื้อโฮมออฟฟิศ เป็นการลงทุนทางหนึ่ง ก็เป็นสาเหตุที่เกิดจากการแข่งขันทางธุรกิจ และบ่งบอกถึงอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้เนื่องจากการแข่งขันทางธุรกิจ นอกจาก

ต้องแสดงถึงความสามารถของธุรกิจของตนเองให้กับลูกค้าให้เห็นแล้ว การสร้างความเชื่อถือนั้นฐานะของตนเอง ก็ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในการมอบหมายงานให้ทำด้วย และการซื้อโฮมออฟฟิตที่เป็นการลงทุนทางหนึ่ง ก็แสดงถึงการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เนื่องจากเมื่อเศรษฐกิจโดยรวมส่วนใหญ่ดีแล้ว สภาพคล่องทางการเงินมีมาก ประชาชนมีการเก็บออมมากขึ้นและมีการซื้อขายมากขึ้น ดังนั้นการซื้อขายอาคารเป็นทรัพย์สิน ก็ถือว่าเป็นการออมทรัพย์สินทางหนึ่งเหมือนกัน ดังเช่นที่อาจารย์ เพชรี ชุมทรัพย์ ได้เขียนไว้เกี่ยวกับเรื่องของการลงทุนตอนหนึ่งว่า " การซื้อบ้านเป็นที่อยู่อาศัยถือได้ว่าเป็นการลงทุนอย่างหนึ่งของผู้บริโภค เงินที่จ่ายซื้อเป็นเงินที่ได้จากการออม การซื้อบ้านเป็นที่อยู่อาศัยนอกจากจะให้ความพอใจแก่เจ้าของแล้ว ในกรณีที่อุปสงค์ (DEMAND) ในที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นมากกว่าอุปทาน (SUPPLY) มูลค่าของบ้านที่ซื้อไว้อาจสูงขึ้น หากขายก็จะได้กำไร ซึ่งถือได้ว่าเป็นผลพลอยได้ " 3

จากสาเหตุในเรื่องของการมีเวลาทำงานมากขึ้น เป็นสาเหตุหลักในการเลือกซื้อโฮมออฟฟิต เมื่อพิจารณาถึงระดับการศึกษาและประเภทของธุรกิจ ปรากฏว่า ผู้ซื้ออาคารที่เลือกสาเหตุดังกล่าวเป็นอันดับแรก มีการศึกษาอยู่ในชั้นปริญญาตรีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.28 และมีธุรกิจประเภทวิศวกร-สถาปนิก และอิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต ซึ่งเป็นงานอาชีพอิสระ มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 24.14 และ 24.14 ตามลำดับ ( ดูตารางที่ 4.9 และ 4.9.1 ประกอบ )

จากความสัมพันธ์ดังกล่าวน่าจะเป็นสิ่งที่ช่วยสนับสนุน การเกิดขึ้นหรือเพิ่มขึ้นของโฮมออฟฟิตได้ทางหนึ่ง โดยสามารถพิจารณาได้จาก ระดับการศึกษาและประเภทของกิจกรรมในอาคารที่สามารถบ่งบอกถึงผลที่เกิดจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจได้อย่างชัดเจนทางหนึ่ง

---

3 เพชรี ชุมทรัพย์ , หลักการลงทุน (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2521)

#### 4.3.2 ปัจจัยในการเลือกซื้อ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อโฮมออฟฟิศ มีหลายปัจจัยด้วยกัน โดยผู้บริโภครายละรายมีปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้นการจัดอันดับของการตัดสินใจจึงแตกต่างกันออกไป การสรุปผลของการตัดสินใจและจัดอันดับปัจจัยในการเลือกโดยวิธีการถ่วงน้ำหนัก โดยให้ความสำคัญอันดับที่ 1, 2, 3, 4 และ 5 และการถ่วงน้ำหนักด้วยการให้ค่า 5, 4, 3, 2 และ 1 คะแนน ตามลำดับ จากนั้นจึงนำผลรวมของปัจจัยในการเลือกซื้อมาสรุปผลต่อไป

จากการสรุปผลปัจจัยในการเลือกซื้อที่ผู้ใช้อาคารจัดอันดับความสำคัญในการตัดสินใจ ปรากฏว่า ทำเลที่ตั้ง เป็นปัจจัยที่ผู้ใช้อาคารให้ความสำคัญที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.54 รองลงมาได้แก่ ราคา และรูปแบบของอาคาร คิดเป็นร้อยละ 23.30 และ 17.96 ตามลำดับ ( ดูตารางที่ 4.10.1 ประกอบ )

และจากการสำรวจปัจจัยอันดับแรกที่ผู้ใช้โฮมออฟฟิศพิจารณาในการเลือกซื้อ ปรากฏว่า ร้อยละ 80 ของทั้งหมด พิจารณาทำเลที่ตั้งของอาคารเป็นอันดับแรก โดยมีเพียงร้อยละ 14.55 เท่านั้นที่พิจารณา เรื่องของราคา เป็นอันดับแรก ( ดูตารางที่ 4.10 ประกอบ )

จากการที่ทำเลที่ตั้งของโฮมออฟฟิศ เป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกซื้อของผู้ใช้โฮมออฟฟิศนั้น มีสาเหตุเนื่องจาก ทำเลที่ตั้งของโฮมออฟฟิศต้องอยู่ใกล้แหล่งธุรกิจ หรือใกล้กับสถานที่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนเอง ในขณะที่ทำเลที่ตั้งดังกล่าวต้องมีบรรยากาศ ที่เงียบสงบ เหมาะสมกับการเป็นที่พักอาศัยด้วยนอกจากนี้ยังต้องมีการเดินทางที่สะดวก และมีสาธารณูปโภคที่เพียงพอ ทำให้โฮมออฟฟิศที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่จะอยู่ใกล้กับแหล่งธุรกิจของกรุงเทพฯ เช่นถนนสุขุมวิท เป็นต้น นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ความคิดเห็นของกลุ่มสถาบันการเงิน ในการพิจารณาสินเชื่อเพื่อโครงการโฮมออฟฟิศในเรื่องของทำเลที่ตั้ง ปรากฏผลว่า ทำเลที่ตั้งของโฮมออฟฟิศควรเป็นย่านการค้าหรือธุรกิจ มีการคมนาคมที่สะดวก และควรมีสาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวกและสภาพแวดล้อมที่ดีพอ

โดยสรุปสถานที่ ที่จะ เป็นที่ตั้งโครงการโฮมออฟฟิศตามความคิดเห็นของ

กลุ่มสถาบันการเงินและผู้ใช้อาคาร มีความเห็นว่าทำเลที่ตั้งของโฮมออฟฟิศควรเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการประกอบกิจกรรมตั้งแต่ 2 กิจกรรมขึ้นไป มีการเดินทางที่สะดวกและสาธารณูปโภคที่เพียงพอ ซึ่งลักษณะที่ตั้งดังกล่าวมีความสอดคล้องกับที่ตั้งของโฮมออฟฟิศในเขต กรุงเทพมหานคร ดังที่กล่าวไว้ในเรื่องกายภาพของโฮมออฟฟิศ ในบทที่ 3.

เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของ ทำเลที่ตั้งของโฮมออฟฟิศกับการประกอบกิจกรรม ระดับการศึกษาและรูปแบบของงาน ปรากฏผลดังนี้

เจ้าของอาคาร ที่เลือกทำเลที่ตั้งเป็นอันดับแรก มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 65.91 และ ระดับปริญญาโท รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 17.05 โดยมีกิจกรรมทางธุรกิจเป็น อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต และวิศวกร-สถาปนิก คิดเป็นร้อยละ 26.14 และ 20.45 ตามลำดับ ในกรณีนี้แบ่งเป็นการประกอบกิจกรรม เพื่อเป็นสำนักงานเพียงอย่างเดียว ร้อยละ 15.91 และเป็นสำนักงานพร้อมที่พักอาศัย ร้อยละ 84.09 ( ดูตารางที่ 4.11, 4.11.1, 4.12, 4.12.1, 4.13 และ 4.13.1 ประกอบ ) โดยรูปแบบของงานที่เป็น อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต เป็นกลุ่มที่เลือกมากที่สุด ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองการทำงาน ที่จำเป็นต้องมีสถานที่ใกล้เคียงกับแหล่งงาน หรือธุรกิจที่ตนเองต้องเกี่ยวข้อง เช่น บริเวณท่าเรือ หรือท่าอากาศยาน เป็นต้น

ตารางที่ 4.1 แสดงเพศ หัวหน้าครอบครัว

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	92	84.40
หญิง	17	15.60
รวม	109	100.00

ตารางที่ 4.2 แสดงอายุหัวหน้าครอบครัว

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 30 ปี	10	9.17
30 - 35 ปี	30	27.52
36 - 40 ปี	34	31.19
41 - 45 ปี	12	11.01
46 - 50 ปี	11	10.09
มากกว่า 50 ปี	12	11.01
รวม	109	100.00

ตารางที่ 4.3 แสดงระดับการศึกษาหัวหน้าครอบครัว

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	9	8.26
มัธยมศึกษา	7	6.42
ปริญญาตรี	71	65.14
ปริญญาโท	18	16.51
ปริญญาเอก	1	0.92
อื่น ๆ	3	2.75
รวม	109	100.00

ตารางที่ 4.4 แสดงสภาพการสมรสของหัวหน้าครอบครัว

สภาพการสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	25	22.94
แต่งงานแล้ว	82	75.23
หย่า	1	0.92
หม้าย	1	0.92
รวม	109	100.00

ตารางที่ 4.6.3 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนคนกลางวัน กับการประกอบกิจกรรมในโฮมออฟฟิศ

การประกอบกิจกรรม	เป็นสำนักงานและที่พัก		เป็นสำนักงานอย่างเดียว	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	0.00	0	0.00
1 - 2	6	6.45	1	6.25
3 - 4	12	12.90	1	6.25
5 - 6	16	17.20	0	0.00
7 - 8	11	11.83	1	6.25
9 - 10	14	15.05	1	6.25
11 - 12	10	10.75	2	12.50
13 - 14	12	12.90	0	0.00
15 - 16	2	2.15	1	6.25
17 - 18	0	0.00	1	6.25
19 - 20	2	2.15	3	18.75
มากกว่า 20	8	8.60	5	31.25
รวม	93	100.00	16	100.00
เฉลี่ยจำนวนคน	9.26		14.78	

ตารางที่ 4.6.3.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนคนกลางวัน กับการประกอบกิจกรรมในโฮมออฟฟิศ

การประกอบกิจกรรม	เป็นสำนักงานและที่พัก		เป็นสำนักงานอย่างเดียว		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	ERR	0	ERR	0	ERR
1 - 2	6	85.71	1	14.29	7	100.00
3 - 4	12	92.31	1	7.69	13	100.00
5 - 6	16	100.00	0	0.00	16	100.00
7 - 8	11	91.67	1	8.33	12	100.00
9 - 10	14	93.33	1	6.67	15	100.00
11 - 12	10	83.33	2	16.67	12	100.00
13 - 14	12	100.00	0	0.00	12	100.00
15 - 16	2	66.67	1	33.33	3	100.00
17 - 18	0	0.00	1	100.00	1	100.00
19 - 20	2	40.00	3	60.00	5	100.00
มากกว่า 20	8	61.54	5	38.46	13	100.00
รวม	93		16		109	
เฉลี่ยจำนวนคน	9.26		14.78		10.07	

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนคนเข้าอาคาร

จำนวนคน	ทำงานพร้อมพักอาศัย		พักอาศัยเพียงอย่างเดียว		ทำงานเพียงอย่างเดียว	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	16	14.68	59	54.13	25	22.94
1 - 2	40	36.70	21	19.27	12	11.01
3 - 4	22	20.18	18	16.51	16	14.68
5 - 6	11	10.09	11	10.09	16	14.68
7 - 8	6	5.50	0	0.00	7	6.42
9 - 10	14	12.84	0	0.00	3	2.75
11 - 12	0	0.00	0	0.00	10	9.17
13 - 14	0	0.00	0	0.00	1	0.92
15 - 16	0	0.00	0	0.00	1	0.92
17 - 18	0	0.00	0	0.00	2	1.83
19 - 20	0	0.00	0	0.00	6	5.50
มากกว่า 20	0	0.00	0	0.00	10	9.17
รวม	109	100.00	109	100.00	109	100.00
เฉลี่ยจำนวนคน	4.04		3.10		8.80	

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนคนเข้าอาคาร

จำนวนคน	เวลากลางวัน		เวลากลางคืน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	0.00	16	14.68
1 - 2	7	6.42	19	17.43
3 - 4	13	11.93	17	15.60
5 - 6	16	14.68	22	20.18
7 - 8	12	11.01	16	14.68
9 - 10	15	13.76	11	10.09
11 - 12	12	11.01	4	3.67
13 - 14	12	11.01	1	0.92
15 - 16	3	2.75	3	2.75
17 - 18	1	0.92	0	0.00
19 - 20	5	4.59	0	0.00
มากกว่า 20	13	11.93	0	0.00
รวม	109	100.00	109	100.00
เฉลี่ยจำนวนคน	10.07		5.80	

ตารางที่ 4.6.4 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนคนกลางคืน กับการประกอบกิจกรรมในโฮมออฟฟิศ

การประกอบกิจกรรม	เป็นสำนักงานและที่พัก		เป็นสำนักงานอย่างเดียว	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	0.00	16	100.00
1 - 2	19	20.43	0	0.00
3 - 4	17	18.28	0	0.00
5 - 6	22	23.66	0	0.00
7 - 8	16	17.20	0	0.00
9 - 10	11	11.83	0	0.00
11 - 12	4	4.30	0	0.00
13 - 14	1	1.08	0	0.00
15 - 16	3	3.23	0	0.00
17 - 18	0	0.00	0	0.00
19 - 20	0	0.00	0	0.00
มากกว่า 20	0	0.00	0	0.00
รวม	93	100.00	16	100.00
เฉลี่ยจำนวนคน	5.80		ERR	

ตารางที่ 4.6.4.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนคนกลางคืน กับการประกอบกิจกรรมในโฮมออฟฟิศ

การประกอบกิจกรรม	เป็นสำนักงานและที่พัก		เป็นสำนักงานอย่างเดียว		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	0.00	16	100.00	16	100.00
1 - 2	19	100.00	0	0.00	19	100.00
3 - 4	17	100.00	0	0.00	17	100.00
5 - 6	22	100.00	0	0.00	22	100.00
7 - 8	16	100.00	0	0.00	16	100.00
9 - 10	11	100.00	0	0.00	11	100.00
11 - 12	4	100.00	0	0.00	4	100.00
13 - 14	1	100.00	0	0.00	1	100.00
15 - 16	3	100.00	0	0.00	3	100.00
17 - 18	0	ERR	0	ERR	0	ERR
19 - 20	0	ERR	0	ERR	0	ERR
มากกว่า 20	0	ERR	0	ERR	0	ERR
รวม	93		16		109	
เฉลี่ยจำนวนคน	5.80		ERR		5.80	



ตารางที่ 4.6.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนคนเวลากลางวันในโฮมออฟนิค กับประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	วิศวกร-สถาปนิก		ช่างเทคนิค & โฆษณา		ทนายความ		บัญชี		อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต		เครื่องแต่งกาย		ตัวแทน, ที่ปรึกษา		คอมพิวเตอร์		ค้าขาย		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR
1 - 2	1	14.29	1	14.29	0	0.00	1	14.29	3	42.86	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	14.29	7	100.00
3 - 4	3	23.08	1	7.69	1	7.69	0	0.00	3	23.08	2	15.38	1	7.69	0	0.00	2	15.38	13	100.00
5 - 6	4	25.00	0	0.00	3	18.75	2	12.50	2	12.50	2	12.50	1	6.25	1	6.25	1	6.25	16	100.00
7 - 8	3	25.00	1	8.33	0	0.00	0	0.00	3	25.00	2	16.67	1	8.33	0	0.00	2	16.67	12	100.00
9 - 10	2	13.33	0	0.00	1	6.67	1	6.67	6	40.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5	33.33	15	100.00
11 - 12	1	8.33	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	25.00	3	25.00	4	33.33	1	8.33	0	0.00	12	100.00
13 - 14	4	33.33	1	8.33	1	8.33	1	8.33	1	8.33	4	33.33	0	0.00	0	0.00	0	0.00	12	100.00
15 - 16	0	0.00	1	33.33	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	33.33	0	0.00	1	33.33	3	100.00
17 - 18	1	100.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00
19 - 20	0	0.00	2	40.00	0	0.00	0	0.00	1	20.00	0	0.00	1	20.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00
มากกว่า 20	1	7.69	2	15.38	0	0.00	1	7.69	5	38.46	1	7.69	1	7.69	1	7.69	1	7.69	13	100.00
รวม	20		9		6		6		27		14		10		3		14		109	
เฉลี่ยจำนวนคน	8.93		13.39		7.17		9.25		10.11		10.11		11.75		12.33		9.39		10.07	

ตารางที่ 4.6.2 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนคนเวลากลางวันในโหมดอนินิต กับประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	วิศวกร-สถาปนิก		ช่างเทคนิค & โฆษณา		ทนายความ		บัญชี		อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต		เครื่องแต่งกาย		ตัวแทน, ที่ปรึกษา		คอมพิวเตอร์		ค้าขาย	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
0	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
1 - 2	1	5.00	1	11.11	0	0.00	1	16.67	3	11.11	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	7.14
3 - 4	3	15.00	1	11.11	1	16.67	0	0.00	3	11.11	2	14.29	1	10.00	0	0.00	2	14.29
5 - 6	4	20.00	0	0.00	3	50.00	2	33.33	2	7.41	2	14.29	1	10.00	1	33.33	1	7.14
7 - 8	3	15.00	1	11.11	0	0.00	0	0.00	3	11.11	2	14.29	1	10.00	0	0.00	2	14.29
9 - 10	2	10.00	0	0.00	1	16.67	1	16.67	6	22.22	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5	35.71
11 - 12	1	5.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	11.11	3	21.43	4	40.00	1	33.33	0	0.00
13 - 14	4	20.00	1	11.11	1	16.67	1	16.67	1	3.70	4	28.57	0	0.00	0	0.00	0	0.00
15 - 16	0	0.00	1	11.11	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	10.00	0	0.00	1	7.14
17 - 18	1	5.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
19 - 20	0	0.00	2	22.22	0	0.00	0	0.00	1	3.70	0	0.00	1	10.00	0	0.00	1	7.14
มากกว่า 20	1	5.00	2	22.22	0	0.00	1	16.67	5	18.52	1	7.14	1	10.00	1	33.33	1	7.14
<b>รวม</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>27</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>
<b>เฉลี่ยจำนวนคน</b>	<b>8.93</b>		<b>13.39</b>		<b>7.17</b>		<b>9.25</b>		<b>10.11</b>		<b>10.11</b>		<b>11.75</b>		<b>12.33</b>		<b>9.39</b>	

ตารางที่ 4.7.1 แสดงสาเหตุทางด้านเศรษฐกิจ ในการเลือกซื้อ โยมอพนิต

สาเหตุ	ความสำคัญ		อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		รวม	ร้อยละ
	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน		
เป็นการลงทุน ทางหนึ่ง	19	95	28	112	16	48	12	24	17	17	296	19.68		
ประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ	14	70	19	76	33	99	18	36	17	17	298	19.81		
มีเวลาทำงานมากขึ้น	29	145	24	96	19	57	24	48	7	7	353	23.47		
สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	25	125	17	68	14	42	13	26	24	24	285	18.95		
ต้องการกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคาร	16	80	17	68	20	60	21	42	15	15	265	17.62		
อื่น ๆ	0	0	1	4	1	3	0	0	0	0	7	0.47		

ตารางที่ 4.7 แสดงสาเหตุทางด้านเศรษฐกิจ อันดับแรกในการเลือกซื้อ โยมอพนิต

สาเหตุ	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
เป็นการลงทุน ทางหนึ่ง	19	17.43
ประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ	14	12.84
มีเวลาทำงานมากขึ้น	29	26.61
สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	25	22.94
ต้องการกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคาร	16	14.68
ไม่แสดงความคิดเห็น	6	5.50
รวม	109	100.00

รวม 1504 100.00

ตารางที่ 4.8.1 แสดงสาเหตุทางต้งค้ม ในการเลือกซื้อ โชมอนนิต

สาเหตุ	ความสำคัญ		อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		รวม	คิดเป็นร้อยละ	
	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน			
มีอิสระในการทำงาน	66	330	28	112	4	12	2	4	0	0	0	0	458	36.15	
มีเวลาดูแลครอบครัว และบ้านมากขึ้น	29	145	40	160	6	18	7	14	7	7	7	7	344	27.15	
เขื่อน่ายต่อปัญหาอาคารสูง หรืออาคารอื่นๆ	3	15	11	44	27	81	14	28	8	8	8	8	176	13.89	
ไม่ชอบอาคารที่สูง	2	10	3	12	17	51	21	42	19	19	19	19	134	10.58	
ไม่ชอบอยู่ร่วมกับบุคคลอื่น มากๆ	2	10	11	44	19	57	14	28	16	16	16	16	155	12.23	
อื่น ๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	
													รวม	1267	100.00

ตารางที่ 4.8 แสดงสาเหตุทางต้งค้ม อันดับแรกในการเลือกซื้อ โชมอนนิต

สาเหตุ	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
มีอิสระในการทำงาน	66	60.55
มีเวลาดูแลครอบครัว และบ้านมากขึ้น	29	26.61
เขื่อน่ายต่อปัญหาอาคารสูง หรืออาคารอื่นๆ	3	2.75
ไม่ชอบอาคารที่สูง	2	1.83
ไม่ชอบอยู่ร่วมกับบุคคลอื่น มากๆ	2	1.83
ไม่แสดงความคิดเห็น	7	6.42
รวม	109	100.00

ตารางที่ 4.9.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสาเหตุทางด้านเศรษฐกิจในการเลือกซื้อ กับระดับการศึกษา

สาเหตุ	ระดับการศึกษา		มัธยมศึกษา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		ปริญญาเอก		อื่น ๆ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นการลงทุน ทางหนึ่ง	2	10.53	0	0.00	13	68.42	3	15.79	0	0.00	1	5.26	19	100.00
ประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ	1	7.14	0	0.00	13	92.86	0	0.00	0	0.00	0	0.00	14	100.00
มีเวลาว่างมากขึ้น	4	13.79	4	13.79	14	48.28	7	24.14	0	0.00	0	0.00	29	100.00
สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	1	4.00	1	4.00	19	76.00	3	12.00	0	0.00	1	4.00	25	100.00
ต้องการกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคาร	1	6.25	0	0.00	11	68.75	2	12.50	1	6.25	1	6.25	16	100.00
อื่น ๆ	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR
ไม่แสดงความคิดเห็น	0	0.00	2	33.33	1	16.67	3	50.00	0	0.00	0	0.00	6	100.00
<b>รวม</b>	<b>9</b>		<b>7</b>		<b>71</b>		<b>18</b>		<b>1</b>		<b>3</b>		<b>109</b>	

ตารางที่ 4.9 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสาเหตุทางด้านเศรษฐกิจในการเลือกซื้อ กับระดับการศึกษา

สาเหตุ	ระดับการศึกษา		มัธยมศึกษา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		ปริญญาเอก		อื่น ๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นการลงทุน ทางหนึ่ง	2	22.22	0	0.00	13	18.31	3	16.67	0	0.00	1	33.33
ประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ	1	11.11	0	0.00	13	18.31	0	0.00	0	0.00	0	0.00
มีเวลาว่างมากขึ้น	4	44.44	4	57.14	14	19.72	7	38.89	0	0.00	0	0.00
สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	1	11.11	1	14.29	19	26.76	3	16.67	0	0.00	1	33.33
ต้องการกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคาร	1	11.11	0	0.00	11	15.49	2	11.11	1	100.00	1	33.33
อื่น ๆ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ไม่แสดงความคิดเห็น	0	0.00	2	28.57	1	1.41	3	16.67	0	0.00	0	0.00
<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>100.00</b>	<b>7</b>	<b>100.00</b>	<b>71</b>	<b>100.00</b>	<b>18</b>	<b>100.00</b>	<b>1</b>	<b>100.00</b>	<b>3</b>	<b>100.00</b>

ตารางที่ 4.10.1 แสดงปัจจัยในการเลือกซื้อ โฮมออฟฟิศ

ปัจจัยในการเลือก	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		รวม		ร้อยละ
	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	คะแนน		
ทำเลที่ตั้ง	88	440	17	68	2	6	2	4	0	0	518	32.54	
รูปแบบของอาคาร	3	15	24	96	30	90	38	76	9	9	286	17.96	
ราคา	16	80	41	164	36	108	6	12	7	7	371	23.30	
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	1	5	24	96	31	93	42	84	5	5	283	17.78	
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	0	4	16	6	18	8	16	51	51	101	6.34	
ญาติพี่น้อง	2	10	1	4	1	3	1	2	14	14	33	2.07	
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00	

ตารางที่ 4.10 แสดงปัจจัยอันดับแรกในการเลือกซื้อ โฮมออฟฟิศ

ปัจจัยในการเลือก	จำนวน	คิดเป็นร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	88	80.00
รูปแบบของอาคาร	3	2.73
ราคา	16	14.55
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	1	0.91
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	0.00
ญาติพี่น้อง	2	1.82
อื่นๆ	0	0.00
รวม	110	100.00

รวม 1592 100.00

ตารางที่ 4.11.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการเลือกซื้อ กับระดับการศึกษา

ปัจจัยในการเลือก	ประถมศึกษา		มัธยมศึกษา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		ปริญญาเอก		อื่น ๆ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	6	6.82	6	6.82	58	65.91	15	17.05	1	1.14	2	2.27	88	100.00
รูปแบบของอาคาร	1	33.33	0	0.00	2	66.67	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	100.00
ราคา	2	12.50	1	6.25	10	62.50	3	18.75	0	0.00	0	0.00	16	100.00
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00	1	100.00
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR
ญาติพี่น้อง	0	0.00	0	0.00	2	100.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	2	100.00
	9		7		72		18		1		3		110	

ตารางที่ 4.11 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการเลือกซื้อ กับระดับการศึกษา

ปัจจัยในการเลือก	ประถมศึกษา		มัธยมศึกษา		ปริญญาตรี		ปริญญาโท		ปริญญาเอก		อื่น ๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	6	66.67	6	85.71	58	80.56	15	83.33	1	100.00	2	66.67
รูปแบบของอาคาร	1	11.11	0	0.00	2	2.78	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ราคา	2	22.22	1	14.29	10	13.89	3	16.67	0	0.00	0	0.00
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	33.33
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ญาติพี่น้อง	0	0.00	0	0.00	2	2.78	0	0.00	0	0.00	0	0.00
	9	100.00	7	100.00	72	100.00	18	100.00	1	100.00	3	100.00

ตารางที่ 4.12.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการเลือกซื้อ กับประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	วิศวกร-สถาปนิก		ชั้นเก็บ & โฆษณา		ทนายความ		บัญชี		อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต		เครื่องแต่งกาย		ตัวแทน, ที่ปรึกษา		คอมพิวเตอร์		ค้าขาย		รวม			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ค่าเฉลี่ย	18	20.45	8	9.09	5	5.68	3	3.41	23	26.14	7	7.95	9	10.23	3	3.41	12	13.64	ERR	ERR		
รูปแบบของอาคาร	0	0.00	0	0.00	1	33.33	1	33.33	0	0.00	1	33.33	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	ERR	ERR
ราคา	2	12.50	1	6.25	0	0.00	2	12.50	3	18.75	5	31.25	1	6.25	1	6.25	1	6.25	ERR	ERR		
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	ERR	ERR		
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	0	ERR	ERR	ERR		
ผูกพันน้อง	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	50.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	50.00	ERR	ERR		
	20		9		6		6		27		14		10		4		14		ERR	ERR		

ตารางที่ 4.12 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการเลือกซื้อ กับประเภทของธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ	วิศวกร-สถาปนิก		ชั้นเก็บ & โฆษณา		ทนายความ		บัญชี		อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต		เครื่องแต่งกาย		ตัวแทน, ที่ปรึกษา		คอมพิวเตอร์		ค้าขาย		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ค่าเฉลี่ย	18	90.00	8	88.89	5	83.33	3	50.00	23	85.19	7	50.00	9	90.00	3	75.00	12	85.71	88	100.00
รูปแบบของอาคาร	0	0.00	0	0.00	1	16.67	1	16.67	0	0.00	1	7.14	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	100.00
ราคา	2	10.00	1	11.11	0	0.00	2	33.33	3	11.11	5	35.71	1	10.00	1	25.00	1	7.14	16	100.00
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	7.14	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	100.00
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	ERR
ผูกพันน้อง	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	3.70	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	7.14	2	100.00
	20	100.00	9	100.00	6	100.00	6	100.00	27	100.00	14	100.00	10	100.00	4	100.00	14	100.00	110	



ตารางที่ 4.13 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการเลือกซื้อ กับการประกอบกิจกรรม

ปัจจัยในการเลือก	เป็นสำนักงานและที่พัก		เป็นสำนักงานอย่างเดียว	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	74	78.72	14	87.50
รูปแบบของอาคาร	3	3.19	0	0.00
ราคา	15	15.96	1	6.25
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	1	1.06	0	0.00
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	0.00	0	0.00
ญาติพี่น้อง	1	1.06	1	6.25
รวม	94	100.00	16	100.00

ตารางที่ 4.13.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในการเลือกซื้อ กับการประกอบกิจกรรมในโฮมออฟฟิศ

ปัจจัยในการเลือก	เป็นสำนักงานและที่พัก		เป็นสำนักงานอย่างเดียว		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทำเลที่ตั้ง	74	84.09	14	15.91	88	100.00
รูปแบบของอาคาร	3	100.00	0	0.00	3	100.00
ราคา	15	93.75	1	6.25	16	100.00
สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ	1	100.00	0	0.00	1	100.00
ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	0	ERR	0	ERR	0	ERR
ญาติพี่น้อง	1	50.00	1	50.00	2	100.00
รวม	94		16		110	