

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเองในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร

Factors Affect Independent Senior Housing Purchases in Bangkok

อรุณ ศิริจานุสรณ์* และ ชนิดา กิจวรเมธา

สาขาการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

sirijanusun@gmail.com

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ ศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการ พึ่งพาตนเอง โดยขอบเขตงานวิจัยและกลุ่มตัวอย่าง คือ คนที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ถือเป็นกลุ่มประชากรที่มีการเตรียมตัวและเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าสู่วัยสูงอายุ รวมถึงกลุ่มบุคคลที่เป็นวัยสูงอายุอย่างสมบูรณ์ โดยมุ่งศึกษาเฉพาะบุคคลที่มีความสนใจเกี่ยวกับที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง โดยงานวิจัยนี้มุ่งศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง ประกอบด้วย ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัย โดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่ม ตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่าง นำมารวบรวม วิเคราะห์ และสรุปผล ซึ่งผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 เรียงลำดับ ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อ จากมากไปน้อย คือ ปัจจัยด้านที่ตั้งโครงการ ได้แก่ การคมนาคมสะดวก ที่ตั้งโครงการติดถนนใหญ่ อยู่ใกล้ระบบขนส่ง และมีที่ตั้งใกล้บ้านบุตรหลาน หรือญาติ รองลงมา คือ ปัจจัยด้านความเหมาะสมของราคา กับรูปแบบบ้านและที่ดิน รวมถึงการมีบ้านตัวอย่าง ที่เหมือนจริง ให้เข้าชมก่อนตัดสินใจซื้อ ลำดับถัดมา คือ ปัจจัยด้านส่วนกลางของโครงการ เช่น การจัดสรรดูแลส่วนกลางของโครงการ ให้บริเวณพื้นที่ส่วนกลาง มีความกว้างขวาง ตกแต่งสวยงาม มีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางครบครัน และมีระบบการดูแลรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด และปัจจัยด้านชื่อเสียงของโครงการ และรูปแบบที่พักอาศัย คือ มีรูปแบบที่พักอาศัยที่ออกแบบ สวยงาม ทันสมัย รวมถึง มีรูปแบบที่พัก และเนื้อที่ใช้สอย ให้เลือกหลายหลาย เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ โดยมีความสำคัญเท่ากับปัจจัยด้านส่วนกลางของโครงการ สุดท้าย คือ ปัจจัยด้านเว็บไซต์ของโครงการ ที่ควรมีการแสดงผลละเอียดของโครงการอย่างครบถ้วน ชัดเจน

คำสำคัญ: การพึ่งพาตนเองของผู้สูงอายุ ที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ความตั้งใจซื้อ ส่วนประสมทางการตลาด

Abstract

To examine factors affecting independent senior housing purchases, samples were Bangkok residents over 50 years of age. 400 samples filled out questionnaires which were analyzed by the four P's marketing mix: price, product, promotion, and place. They were studied demographically as well. Results with a statistical significance of 95 percent were that the most influential factor was location, on a main road near public transportation system and close to family. The next factor was cost, in relation to home design and plot of land. Of lesser importance were large, well-designed, and secure common areas. Even less significant were the project's reputation and residential design. And last of all, an informative project website.

* Corresponding author, e-mail: sirijanusun@gmail.com

Keywords: Independent senior citizens in Thailand, senior housing, purchase intent, marketing mix.

1. ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 และกำลังเป็นสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ ในปี พ.ศ.2568 โดยองค์การสหประชาชาติ ได้ให้นิยามสังคมผู้สูงอายุ (Aging society) คือ การมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป เกินร้อยละ 10 หรือมีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไป เกินร้อยละ 7 ของประชากรทั้งหมด และสังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ หมายถึง การมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป เกินร้อยละ 20 หรือมีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไป เกินร้อยละ 14

จากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้มีการสำรวจประชากรผู้สูงอายุ เริ่มจาก ปีพ.ศ. 2537 และล่าสุดใน ปีพ.ศ. 2557 พบว่าประเทศไทย มีจำนวน และสัดส่วนของผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดย ปีพ.ศ. 2537 มีผู้สูงอายุ คิดเป็นร้อยละ 6.8 ของประชากรทั้งประเทศ และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14.9 ในปีพ.ศ. 2557 คิดเป็นชายร้อยละ 45.1 และหญิงร้อยละ 54.9 กล่าวได้ว่าประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่ง ที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ซึ่งรายงานของกระทรวงสาธารณสุข ก็เผยว่าผู้สูงอายุชาวไทยเพิ่มปีละ 5 แสนคน และกล่าวว่า ในปีพ.ศ. 2568 ประเทศไทยจะมีผู้สูงอายุกว่า 14 ล้านคน

นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรผู้สูงอายุในสังคมไทยนั้น เห็นได้จากการเปรียบเทียบดัชนีผู้สูงอายุ (Ageing index) มีการคาดการณ์ว่า ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า จะมีจำนวนผู้สูงอายุมากกว่าเด็ก กล่าวคือ เมื่อต้นปีมีค่าสูงกว่า 100 แสดงว่ามีจำนวนผู้สูงอายุมากกว่าเด็ก ซึ่งสืบเนื่องจากผลของการลดลงของจำนวนประชากรวัยเด็ก (อายุต่ำกว่า 15 ปี) และการเพิ่มขึ้นของผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) ตามลำดับ

สาเหตุของการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุนั้น นอกจากความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และการแพทย์แล้ว การเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้สูงอายุนั้น ยังมาจากการพัฒนาทางเศรษฐกิจ และการพัฒนาประเทศที่เจริญก้าวหน้า การเพิ่มสวัสดิการแก่ประชาชน การพัฒนาทางด้านสาธารณสุข ทำให้ประชาชน มีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น รวมถึงนโยบายการวางแผนครอบครัว หรือการควบคุมการมีบุตร สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ ที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ครอบครัวมีการวางแผนการควบคุมหรือมีบุตรลดน้อยลง เพื่อลดภาระทางครอบครัว ส่งผลให้อัตราการเกิดลดลง และกลายเป็นประเทศที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติ ค่านิยม และโครงสร้างทางสังคม ที่มีการแต่งงานลดลง มีการหย่าร้างเพิ่มมากขึ้น การมีบุตรลดลง การแยกครอบครัวของคนรุ่นใหม่ ทำให้แนวโน้มผู้สูงอายุ ที่ต้องอยู่ลำพังไร้ลูกหลานดูแล มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ผู้สูงอายุ จึงจำเป็นต้องพึ่งพาตนเองเพิ่มมากขึ้น ตามไปด้วย

ดังนั้น สิ่งที่มีความจำเป็น สำหรับการดำรงชีวิตของมนุษย์ ในทุกช่วงของอายุ ประกอบด้วยปัจจัย 4 ได้แก่ อาหาร เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค และที่อยู่อาศัย ซึ่งมนุษย์เรา จะต้องการที่จะมีคุณภาพชีวิตที่ดี จึงจำเป็นที่จะต้องได้รับการตอบสนองความต้องการทางด้านร่างกาย และจิตใจ ประกอบด้วยการรับประทานอาหารที่มีคุณภาพประโยชน์ต่อร่างกาย การสวมใส่เสื้อผ้าที่เหมาะสม การได้รับยารักษาโรคเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย และการมีที่อยู่อาศัยที่มั่นคง อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีและปลอดภัย

จากประเด็นข้างต้น ที่ประเทศไทยจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์ ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า และจำนวนผู้สูงอายุเหล่านั้น มีจำนวนไม่น้อยที่ไม่มีบุตรหลานคอยดูแลรวมไปถึงผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง ไม่ต้องการเป็นภาระพึ่งพิงบุคคลรอบข้าง ดังนั้นความต้องการหาที่พักอาศัย ที่ส่งผลต่อสภาพการใช้ชีวิตในบั้นปลายชีวิต การมีสถานที่สำหรับผู้สูงอายุ ที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ จึงเป็นอีกตัวเลือกหนึ่งสำหรับผู้สูงอายุ ประกอบกับการที่อยู่อาศัยนั้น มีความสำคัญสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวันของผู้สูงอายุ ที่มีความสัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงทางด้านสุขภาพและร่างกาย ถ้าหากมีการอยู่อาศัยในสภาวะ

แวดล้อมที่ดี และเหมาะสม มีการออกแบบ ตกแต่งบ้าน หรืออุปกรณ์เครื่องใช้ในบ้าน อำนวยความสะดวกให้กับวัยของผู้สูงอายุ จะสามารถช่วยยืดระยะเวลาในการพึ่งพาผู้อื่นออกไปได้ ส่งผลดีต่อร่างกาย และสุขภาพของผู้สูงอายุ ลดการเกิดอุบัติเหตุ และปัญหาที่จะเกิดขึ้นกับผู้สูงอายุได้อีกด้วย

จากเหตุผลข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อ ที่פקอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง โดยพิจารณาจากปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด เพื่อให้ทราบถึงปัจจัย และตัวแปรที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่פקอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง พิจารณาเพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการ ที่จะนำไปพัฒนา ปรับปรุง และวางกลยุทธ์ธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างแท้จริง และส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ หรือต่อยอดในธุรกิจอื่นๆ สำหรับผู้สูงอายุ ต่อไป

2. วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านลักษณะประชากรศาสตร์ ที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อที่פקอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง
2. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อที่פקอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง

3. ขอบเขตงานวิจัย

1. ด้านเนื้อหา

งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่פקอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเองในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นกลุ่มบุคคลที่มีกำลังซื้อ เผชิญปัญหาการพึ่งพาตนเองมากกว่าคนต่างจังหวัด มีค่านิยมในการแยกที่อยู่เพื่ออยู่เป็นครอบครัวเดี่ยวหรือการย้ายที่ของบุตรหลานไปอยู่ใกล้กับที่ทำงานเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจร และมีแนวโน้มความต้องการหาสถานที่พักอาศัยที่บรรยากาศดี มีความเป็นธรรมชาติ

2. ด้านประชากรศาสตร์

ประชากรที่ศึกษา ได้แก่ ผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมุ่งเน้นความคิดเห็นของผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป โดยประชากรอายุ 50-59 ปี 9 ใน 10 คน มีการเตรียมความพร้อมด้านที่อยู่อาศัยล่วงหน้า (อุทัยทิพย์ รักจรรยาบรรณ, 2557) โดยการวิจัยนี้ แบ่งประชากรเป็นวัยก่อนเกษียณอายุคือ 50 – 59 ปี ซึ่งเป็นวัยที่เริ่มมีการเตรียมตัวสำหรับการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ และหลังเกษียณอายุ คือ 60 ปีขึ้นไป ซึ่งถือว่าเป็นวัยผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์

4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจที่פקอาศัยสำหรับผู้สูงอายุในอนาคตให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง ตลอดจนเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน และเพิ่มประสิทธิภาพให้กับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ เช่น บ้าน คอนโดมิเนียม สำหรับผู้สูงอายุ ได้มากยิ่งขึ้น
2. สามารถนำผลการวิจัยไปต่อยอดสินค้า หรือบริการ อื่นๆ สำหรับผู้สูงอายุ เช่น สิ่งของเครื่องใช้ อุปกรณ์อำนวยความสะดวกสำหรับผู้สูงอายุ หรือบริการสถานที่ดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น
3. เพื่อให้ผู้ที่สนใจทั่วไป นำประโยชน์จากการวิจัยในครั้งนี้ไปใช้ หรือต่อยอดได้ในอนาคต

5. นิยามศัพท์

ผู้สูงอายุ หมายถึง บุคคลที่มีอายุ 60 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป (พระราชบัญญัติผู้สูงอายุ, 2546) แต่ในการวิจัยครั้งนี้ศึกษาประชากรอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป เนื่องจากเป็นช่วงอายุก่อนวัยเกษียณ ที่มีการคิด การเตรียมการล่วงหน้า สำหรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต สำหรับก้าวสู่การเป็นผู้สูงอายุ ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมพร้อมด้านการเงิน ด้านสุขภาพ หรือด้านที่อยู่อาศัย เป็นต้น

การพึ่งพาตนเอง หมายถึง การที่บุคคลได้แสดงออกถึง ความพยายามที่จะช่วยเหลือตนเอง โดยใช้ความรู้ความสามารถ ที่ตนเองมีอยู่แก้ไขปัญหา แก้ไขอุปสรรค หรือกระทำการใดๆ ให้สำเร็จได้ด้วยตนเองอย่างมั่นใจ เช่น การทำภารกิจประจำวัน การพึ่งพาตนเองด้านเศรษฐกิจ เป็นต้น (บุญเลิศ พูนสุขโข, 2540, น.19)

การพึ่งพาตนเองของผู้สูงอายุ หมายถึง การที่ผู้สูงอายุ สามารถดูแลตนเองในด้านต่างๆ ประกอบด้วย การพึ่งพาตนเองทั้งด้านร่างกาย จิตใจ สังคม และเศรษฐกิจ (สุคี ศีรวงศ์พากร, 2556, น.5)

นิยามของผู้สูงอายุ

ในการนิยามความหมายของผู้สูงอายุ มีผู้ให้คำจำกัดความไว้หลายความหมาย ดังต่อไปนี้

องค์การสหประชาชาติ และพระราชบัญญัติผู้สูงอายุ พ.ศ. 2546 กล่าวถึง ผู้สูงอายุว่าเป็นบุคคล ที่มีอายุ 60 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป

ผู้สูงอายุ หมายถึง ผู้ที่อยู่ในวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงทางกาย และการทำงานของสรีระลดลง การเปลี่ยนแปลงมากหรือน้อยขึ้น อยู่กับพันธุกรรม และภาวะโภชนาการ ที่ได้รับ และสิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่ผ่านมา (อภิัญญา โสมสิน และคณะ, 2531)

ผู้สูงอายุ หมายถึง บุคคลที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป มีการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านร่างกาย และจิตใจไปสู่ความเสื่อมถอย (สิทธิอาภรณ์ ขวนปี, 2543)

สรุปได้ว่า ความหมาย และลักษณะของผู้สูงอายุ ได้ว่าเป็นคำที่เรียกใช้บุคคลตั้งแต่ 60 ปี เป็นช่วงวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงเสื่อมถอยทางด้านร่างกาย และจิตใจ

การแบ่งกลุ่มผู้สูงอายุ

การแบ่งกลุ่มผู้สูงอายุ สามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ซึ่งแบ่งตามกลุ่มอายุ และสภาวะทางด้านร่างกาย และสุขภาพทั่วไป (บรรลุ ศิริพาณิชย์, 2548) แบ่งได้เป็น

1. ผู้สูงอายุวัยต้น อายุ 60-69 ปี สภาวะทางด้านร่างกาย ยังไม่เปลี่ยนแปลงไปมาก โดยทั่วไป ยังเป็นช่วงอายุที่มีความแข็งแรง เป็นช่วงที่ยังมีพลังช่วยเหลือตนเองได้ แต่ต้องมีการปรับตัวอย่างมาก เนื่องจากต้องพบเจอการเปลี่ยนแปลงของชีวิต เช่น การเกษียณอายุ ปัญหาด้านรายได้ ตำแหน่งทางสังคม

2. ผู้สูงอายุวัยกลาง อายุ 70-79 ปี เป็นช่วงที่เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านกายภาพ และสรีรวิทยา เริ่มมีอาการเจ็บป่วย ร่างกายเริ่มอ่อนแอ ต้องการได้รับความช่วยเหลือบางอย่าง รวมถึงเข้าร่วมกิจกรรมทางสังคมลดน้อยลง

3. ผู้สูงอายุวัยปลาย อายุ 80 ปีขึ้นไป เป็นระดับที่สภาวะทางร่างกาย และสรีรวิทยาเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นได้ชัด เจ็บป่วยบ่อยขึ้น อาจมีภาวะทุพพลภาพ บางคนไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ ต้องการได้รับความช่วยเหลือพึ่งพาจากผู้อื่นเพิ่มมากขึ้น

ความต้องการของผู้สูงอายุ

โดยความต้องการของผู้สูงอายุแต่ละคน มีความแตกต่างกัน แต่โดยทั่วไปแล้ว ความต้องการของผู้สูงอายุ สามารถแบ่งได้เป็น 4 ด้าน (บังอร ธรรมศิริ, 2549) ดังต่อไปนี้

1. ด้านร่างกาย เป็นความต้องการขั้นพื้นฐาน ได้แก่ ความต้องการทางด้านปัจจัย 4 คือ อาหารตามหลักโภชนาการ ที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัย สำหรับการพักผ่อน เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ที่เหมาะสมตามฤดูกาล และยารักษาโรค รวมถึงการรักษาพยาบาลที่เหมาะสมเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย
2. ด้านจิตใจ คือ ผู้สูงอายุต้องการความรัก การดูแลเอาใจใส่ ความเคารพนับถือ ความเข้าใจ เห็นอกเห็นใจ และให้อภัย
3. ด้านสังคม คือ ความต้องการในการมีส่วนร่วมกับกิจกรรมต่างๆ ทางสังคม เช่น มีสังคมเพื่อน การร่วมกิจกรรมทางศาสนา เป็นต้น
4. ด้านเศรษฐกิจ คือ การบริหารเงินให้เพียงพอ สำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล ทำบุญ ช่วยเหลือสังคม ตามโอกาส ค่าเดินทางพักผ่อน เป็นต้น

การพึ่งพาตนเองของผู้สูงอายุ

การพึ่งพาตนเอง เป็นการที่บุคคลได้แสดงออกถึงความพยายาม ความสามารถที่จะช่วยเหลือตนเอง สามารถริเริ่มและตัดสินใจ ตลอดจนการกำหนดความต้องการแก้ไขปัญหา อุปสรรค หรือการกระทำใดๆ ให้สำเร็จได้ด้วยตนเอง

การพึ่งพาตนเองของผู้สูงอายุ หมายถึง การที่ผู้สูงอายุ สามารถดูแลตนเองในด้านต่างๆ ได้แก่ การพึ่งพาตนเองด้านร่างกาย การพึ่งพาตนเองด้านจิตใจ การพึ่งพาตนเองด้านสังคม และการพึ่งพาตนเองด้านเศรษฐกิจ ครอบคลุมตามหลักของความต้องการในผู้สูงอายุ

ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

สามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยทำให้เป็นสถาบัน เป็นที่พักอาศัย ที่จัดขึ้นสำหรับการดูแลผู้สูงอายุโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ที่มีปัญหาด้านสุขภาพ หรือต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ซึ่งมีรูปแบบเฉพาะ เช่น บ้านพักคนชรา สถานดูแลผู้สูงอายุ เป็นต้น

2. การสร้างให้มีทางเลือกในเรื่องที่อยู่อาศัย เป็นแนวคิดที่ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ เนื่องจากเชื่อว่าผู้สูงอายุมีความหลากหลาย และมีความต้องการที่แตกต่างกัน โดยให้ทางเลือกกับผู้สูงอายุ เป็นผู้ตัดสินใจในเรื่องที่อยู่อาศัยด้วยตัวเอง

3. การที่ผู้สูงอายุในที่เดิม คือว่า อยู่ในที่พักอาศัย หรือบ้านหลังเดิมที่เคยอยู่ หรือการอยู่ในชุมชนเดิมของตนเอง นอกจากนี้ยังมีความคิดเห็นเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุว่า ในการที่สภาพสังคมเปลี่ยนแปลงไป ผู้สูงอายุต้องอยู่ตามลำพังมากขึ้น โครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ จึงต้องมีกรอบแบบให้คล้ายบ้านพักอาศัยที่อบอุ่น อาจเป็นบ้านเดี่ยว หรืออาคารที่สูงไม่เกิน 5 ชั้น สถานที่ตั้งแถบชานเมือง มีสภาพแวดล้อมที่ดี และมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่ครบครันที่สำคัญ คือต้องมีการออกแบบที่ส่งเสริมให้ผู้สูงอายุ สามารถช่วยเหลือตนเองได้มากที่สุด รวมถึงมีการจัดกิจกรรม ที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

การจัดสภาวะแวดล้อม ก็มีความสำคัญกับผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้สูงอายุ มีความสามารถในการควบคุมสภาวะแวดล้อมลดลง โดยต้องให้ความสำคัญตั้งแต่การก่อสร้างบ้าน การออกแบบตกแต่งภายใน และการจัดหาเครื่องอำนวยความสะดวกในการดำเนินชีวิต ซึ่งการปรับเปลี่ยนสภาวะแวดล้อมให้เข้ากับผู้สูงอายุนั้น เป็นการป้องกัน และช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นกับผู้สูงอายุได้อีกด้วย

โดยที่ข้อพิจารณาสำหรับการเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ประกอบด้วย ด้านความต้องการพื้นที่ใช้สอย ด้านวิถีการดำเนินชีวิต ด้านความต้องการความเป็นส่วนตัว ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านความปลอดภัย และด้านการออกแบบ เพื่อเป็นที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะ

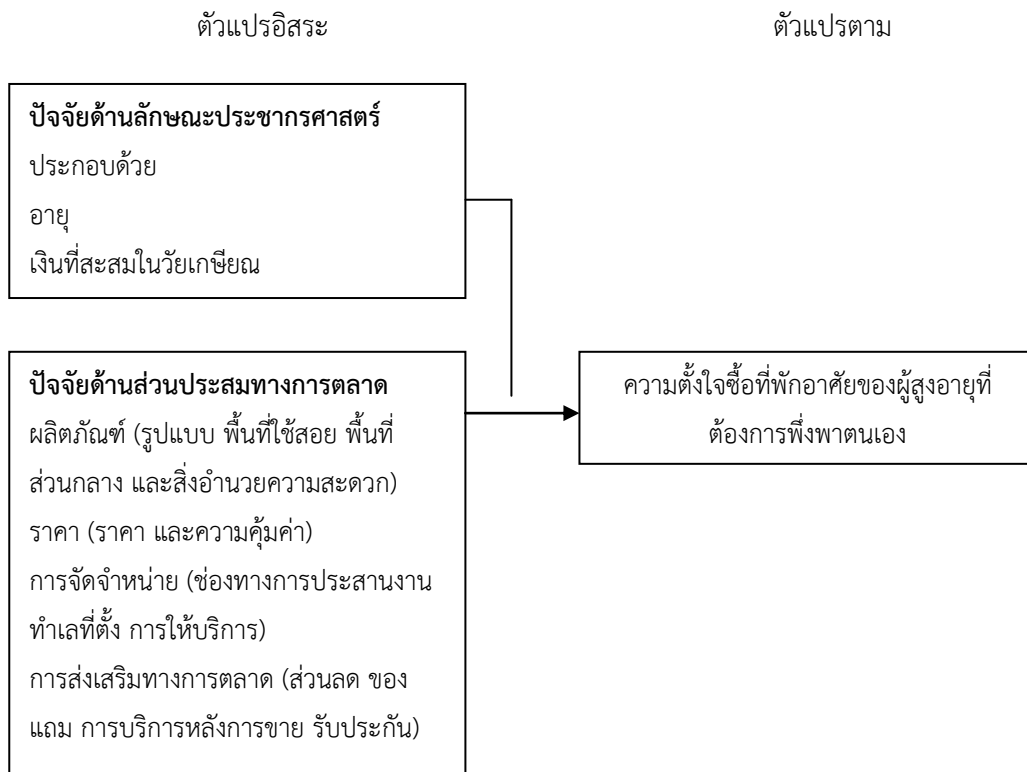
ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหา ซื้อ ใช้ ประเมินผลผลิตภัณฑ์หรือบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการ โดยการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค จึงเป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ และการใช้ของผู้บริโภค เพื่อทราบถึงลักษณะความต้องการ พฤติกรรมการซื้อ และการใช้ของผู้บริโภค เพื่อที่จะจัดกลยุทธ์ทางการตลาด และสิ่งกระตุ้นทางการตลาดให้เหมาะสม เพื่อที่จะสามารถสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างดีที่สุด

การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่เป็นเครื่องมือ ที่ช่วยกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนให้เหมาะสม ตามรูปแบบของธุรกิจต่างๆ โดยส่วนประสมทางการตลาด นั้นมีพื้นฐาน 4 ปัจจัย ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

กรอบแนวคิด



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดงานวิจัย

ผลของการรวบรวมข้อมูลโดยสรุป

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง มี 5 ปัจจัย เรียงลำดับตามอิทธิพลของความตั้งใจซื้อจากมากไปน้อย ได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเองมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านที่ตั้งโครงการ โดยการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับวัยเกษียณ กลุ่มเป้าหมาย จะพิจารณาจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นสำคัญ เช่น ในเรื่องการเดินทางต้องมีการเดินทางที่สะดวก ที่ตั้งโครงการติดถนนใหญ่ รวมถึงการที่โครงการมีที่ตั้งใกล้บ้านบุตรหลาน หรือญาติ ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัย รองลงมาคือ ปัจจัยด้านความเหมาะสมของราคา การมีบ้านตัวอย่างเหมือนจริงให้เข้าชมก่อนตัดสินใจซื้อ ลำดับถัดมา คือ ปัจจัยด้านส่วนกลางโครงการ เช่น การจัดสรรดูแลส่วนกลางของโครงการ ให้บริเวณพื้นที่ส่วนกลางมีความกว้างขวาง ตกแต่งสวยงาม มีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางครบครัน และที่สำคัญคือ มีระบบการดูแลรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด รวมถึงปัจจัยด้านชื่อเสียงของโครงการ และรูปแบบที่พักอาศัย กล่าวคือ การที่โครงการมีชื่อเสียง มีรูปแบบที่พักอาศัยที่ออกแบบสวยงามทันสมัย มีรูปแบบที่พักอาศัย และเนื้อที่ใช้สอย ให้เลือกหลายหลาย เป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อ ที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ปัจจัยสุดท้าย คือ การมีเว็บไซต์ของโครงการ ที่แสดงรายละเอียดอย่างครบถ้วน ทำให้ผู้ที่มีความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยสำหรับวัยเกษียณ สามารถตัดสินใจเลือกซื้อได้ง่ายยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ เงินสะสมสำหรับวัยเกษียณ เป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีเงินสะสมสำหรับวัยเกษียณมากกว่า 3,000,000 บาท มีแนวโน้มที่จะซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับพึ่งพาตนเองในอนาคตมากที่สุด

6. การอภิปรายผล

ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง

จากผลการวิจัยลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่าง แบ่งเป็นเพศชายร้อยละ 33.5 เพศหญิง ร้อยละ 66.5 ส่วนใหญ่มีอายุ 50-59 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.5 ของกลุ่มตัวอย่าง และมีกลุ่มอายุ 60-70 ปี และอายุ 70 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 42.5 และ 10 ตามลำดับ โดยส่วนมาก มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมาเป็นพ่อบ้าน และแม่บ้าน และข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 22.75 และ 18.25 ตามลำดับ ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีเงินสะสมสำหรับวัยเกษียณมากกว่า 3,000,000 บาท ร้อยละ 35.25 และลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน คือ บ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 48.25

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง

จากผลการวิจัย ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง มี 5 ปัจจัย เรียงลำดับตามอิทธิพลของความตั้งใจซื้อจากมากไปน้อย ได้แก่

ปัจจัยด้านที่ตั้งโครงการ เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลในทางบวกต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเองมากที่สุด เนื่องจาก การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับวัยเกษียณ กลุ่มเป้าหมาย จะพิจารณาจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นสำคัญ เช่น ในเรื่องการคมนาคม จะต้องมีการเดินทางที่สะดวก ที่ตั้งโครงการติดถนนใหญ่ เนื่องจากวัยสูงอายุเป็นวัยที่ไม่ต้องการความซับซ้อน สามารถเดินทางไปตามที่ต่างๆ เช่น ตลาด โรงพยาบาล หรือเข้าวัดทำบุญได้สะดวก และในกรณีเกิด

เหตุฉุกเฉิน ผู้สูงอายุในโครงการสามารถเดินทางไปยังโรงพยาบาลได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และทันเวลา รวมถึงผู้สูงอายุ ยังเป็นวัยที่ต้องการความรัก การดูแลเอาใจใส่จากบุตรหลาน การที่โครงการมีที่ตั้งใกล้บ้านบุตรหลาน หรือญาติ จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัย ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับผู้สูงอายุ จึงต้องคำนึงถึง **ที่ตั้งโครงการ** โดยให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก

รองลงมา คือ **ปัจจัยด้านความเหมาะสมของราคา** การมีบ้านตัวอย่างเหมือนจริง ให้สามารถเข้าชมก่อนตัดสินใจซื้อ เนื่องจากวัยสูงอายุ เป็นวัยที่ไม่มีรายได้ประจำจากการทำงาน เป็นวัยที่ต้องมีการบริหารเงินออมไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยจึงต้องพิจารณาจากความเหมาะสมของราคา กล่าวคือ ราคาของที่พักอาศัย ต้องมีความเหมาะสม กับรูปแบบบ้าน และที่ดิน ให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่า ได้ประโยชน์จากการลงทุนด้านที่พักอาศัยสำหรับวัยเกษียณอย่างแท้จริง รวมถึงการมีบ้านหรือห้องตัวอย่างเหมือนจริง ให้เข้าชม ทำให้ลูกค้า สามารถตัดสินใจซื้อได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

รองลงมา คือ **ปัจจัยด้านชื่อเสียงและรูปแบบที่พักอาศัย** กับ **ปัจจัยด้านส่วนกลางของโครงการ** ที่กลุ่มเป้าหมายให้ความสำคัญเท่ากัน คือ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยสำหรับวัยสูงอายุ จะมีความต้องการโครงการที่มีชื่อเสียง มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก ได้รับการยอมรับ ซึ่งเป็นการรับรองว่าโครงการนั้น ได้มาตรฐาน น่าเชื่อถือ เป็นที่รู้จัก ผู้ที่จะซื้อที่พักอาศัยในโครงการไม่ต้องกังวลถึงมาตรฐานคุณภาพ เนื่องจากได้มีการรับรองจากบริษัทที่น่าเชื่อถือ นอกจากนี้แล้ว การออกแบบที่พักให้มีรูปแบบที่สวยงามทันสมัย มีรูปแบบ และเนื้อที่ใช้สอย ให้เลือกหลายหลาย ยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อ เนื่องจากถ้าผู้สูงอายุได้อยู่อาศัยในสถานที่ที่สวยงาม เป็นธรรมชาติ รวมถึงการที่โครงการมีรูปแบบ และพื้นที่ใช้สอย ให้ผู้ที่สนใจได้เลือกหลากหลาย ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันได้

นอกจากนี้ ปัจจัยด้านส่วนกลาง ก็มีความสำคัญ เช่นกัน เนื่องจากการซื้อที่พักอาศัยเพื่อพึ่งพาตนเองสำหรับวัยสูงอายุแล้ว ผู้สูงอายุยังมีความต้องการทางด้านสังคม การอยู่ร่วมกับผู้ที่มีอายุในวัยเดียวกัน ยังเป็นอีกเหตุผลหนึ่ง ที่ทำให้ผู้สูงอายุตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยใหม่ ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยในโครงการไม่รู้สึกโดดเดี่ยว ไม่รู้สึกเหงา และคนที่อาศัยอยู่ร่วมกันในโครงการ มีความเข้าอกเข้าใจกัน เนื่องจากเป็นบุคคลในวัยเดียวกัน มีความต้องการ หรือความคิดที่คล้ายกัน การมีส่วนกลางกว้างขวาง ตกแต่งสวยงาม มีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางครบครัน เช่น ลานออกกำลังกาย ห้องสมุด เป็นสถานที่ที่ผู้สูงอายุในโครงการ สามารถทำกิจกรรมร่วมกันได้ ออกกำลังกาย หรือใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ร่วมกัน จึงเป็นปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในการพิจารณาซื้อที่พักอาศัยสำหรับวัยเกษียณ และที่สำคัญคือ ในโครงการต้องมีระบบการรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด ให้ผู้สูงอายุที่อยู่ในโครงการรู้สึกถึงความปลอดภัย

ดังนั้น ปัจจัยด้านชื่อเสียงของโครงการ การมีรูปแบบที่พักอาศัยสวยงาม ทันสมัย มีรูปแบบ และพื้นที่ใช้สอยให้เลือกหลากหลาย และการตกแต่งจัดการส่วนกลางของโครงการ ล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง

ปัจจัยลำดับสุดท้าย คือ **การมีเว็บไซต์ของโครงการที่แสดงรายละเอียดอย่างครบถ้วน** ทำให้ผู้ที่สนใจสามารถเข้าชมรายละเอียดของโครงการ เช่น ที่ตั้งโครงการ รูปแบบที่พักอาศัย ราคา สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ การติดต่อโครงการ ได้ทางเว็บไซต์ของโครงการก่อนเข้าทำการตัดสินใจซื้อ ได้ตลอดเวลา

ข้อวิเคราะห์ผลการวิจัย

ด้านวิชาการ

จากผลการวิจัย ทำให้ทราบถึงปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ประกอบด้วย อายุ เงินสะสมสำหรับวัยเกษียณ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง ทั้งที่ให้ผลสอดคล้อง และขัดแย้งกับงานวิจัยในอดีต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยทั้งในรูปแบบบ้านเดี่ยว โครงการจัดสรร คอนโดมิเนียม ดังนั้นงานวิจัยนี้ จึงได้มุ่งเน้นศึกษาในเรื่องของปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเองโดยตรง ผลการวิจัยสามารถสะท้อนปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่แท้จริงของผู้สูงอายุ หรือผู้ที่เตรียมเข้าสู่วัยสูงอายุในการเลือกซื้อที่พักอาศัยได้

ด้านธุรกิจ

จากผลการวิจัย ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง มี 5 ปัจจัย จำแนกตามแต่ละปัจจัย ได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยสูงสุดอันดับแรกของผู้ประกอบการ ควรให้ความสนใจมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านที่ตั้งโครงการ โดยควรเลือกสร้างในพื้นที่ที่มีการคมนาคมที่สะดวก เช่น ติดถนนใหญ่ เส้นทางไม่ซับซ้อน สามารถเดินทางโดยระบบขนส่ง หรือรถสาธารณะได้สะดวก เนื่องจาก ผู้สูงอายุควรได้รับความสะดวกสบายในการเดินทางเข้าออกโครงการ โดยให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ ที่มีรถยนต์ส่วนตัวและผู้สูงอายุที่ต้องเดินทางโดยรถสาธารณะ ไปยังสถานที่ต่างๆ ที่สำคัญอย่างยิ่ง คือ การมีการคมนาคมที่สะดวกนั้น ส่งผลต่อการเดินทางไปโรงพยาบาล เนื่องจาก เมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน ผู้สูงอายุที่พักอาศัยในโครงการ สามารถเดินทางไปพบแพทย์ได้สะดวก รวดเร็วทันเวลา นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากความต้องการของผู้สูงอายุแล้ว พบว่า ผู้สูงอายุมีความต้องการด้านจิตใจ คือ ต้องการความรัก การดูแลเอาใจใส่ ถึงแม้จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ แต่ก็ยังต้องการความใกล้ชิด และความอบอุ่นจากบุตรหลาน หรือญาติมิตร การที่โครงการมีที่ตั้งใกล้แหล่งที่พักเดิม หรือการที่โครงการมีที่ตั้งใกล้บ้านบุตรหลาน หรือญาติของผู้สูงอายุ จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อที่พักอาศัยของผู้สูงอายุ หรือผู้ที่เตรียมตัวเข้าสู่วัยสูงอายุ เช่นกัน

นอกจากเรื่องของที่ตั้งโครงการ ที่เป็นเรื่องสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงในการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุแล้ว การตั้งราคาก็มีส่วนสำคัญที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ กล่าวคือ ราคาต้องมีความเหมาะสมกับที่อยู่อาศัย และมีความเหมาะสมกับที่ดิน รวมทั้งโครงการ ควรมีบ้าน หรือห้องตัวอย่างเหมือนจริงให้กับลูกค้าชมก่อนการตัดสินใจซื้อ

ลำดับต่อมา คือ การที่โครงการมีชื่อเสียง มีตราสินค้าเป็นที่รู้จักก็ส่งผลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุเช่นกัน เนื่องจากการที่โครงการมีชื่อเสียงนั้น ทำให้ลูกค้าสามารถไว้วางใจกับคุณภาพ และมาตรฐานของโครงการได้ส่วนหนึ่ง รวมถึงการออกแบบที่อยู่อาศัยภายในโครงการ ควรมีการออกแบบให้มีความสวยงาม ทันสมัย และคำนึงถึงรูปแบบการใช้งานให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุเป็นหลัก มีรูปแบบ และเนื้อที่ที่ใส่สอยให้เลือกหลากหลายรูปแบบ นอกจากตัวที่อยู่อาศัยแล้ว ผู้ประกอบการยังต้องคำนึงถึงพื้นที่ส่วนกลาง โดยการจัดพื้นที่ส่วนกลางให้มีบริเวณกว้างขวาง ตกแต่งสวยงาม เป็นธรรมชาติ เพื่อเป็นพื้นที่สำหรับผู้สูงอายุในโครงการได้มาพบปะพูดคุย ทำกิจกรรมร่วมกัน รวมถึงการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการให้แก่ผู้สูงอายุ เช่น สนามหญ้า ลานออกกำลังกาย ห้องสมุด เป็นต้น และสิ่งที่สำคัญอีกสิ่งหนึ่ง คือ การดูแลความปลอดภัยภายในโครงการ โดยจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยในโครงการอย่างเข้มงวด ตลอด 24 ชม. รวมถึงกล้องวงจรปิดที่สามารถตรวจสอบความปลอดภัย และบันทึกภาพความผิดปกติภายในโครงการได้

นอกจากนี้ ปัจจัยด้านเว็บไซต์โครงการ เป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อ ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุที่ต้องการพึ่งพาตนเอง เนื่องจากปัจจุบันสื่อออนไลน์เป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงทุกเพศทุกวัยได้อย่างรวดเร็ว ผู้ที่พิจารณาตัดสินใจที่จะซื้อโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ สามารถพิจารณาตัดสินใจได้จากรายละเอียดทางเว็บไซต์ ที่ทางโครงการจัดทำขึ้น ช่วยให้ผู้ที่สนใจโครงการสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

ด้านสังคม

โครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ที่ต้องการพึ่งพาตนเอง นอกจากการจัดทำเพื่อให้ผู้สูงอายุสามารถพึ่งพาตนเองได้จากการออกแบบที่พักอาศัย ให้ความเหมาะสมสำหรับการชีวิตประจำวันแล้ว การที่ผู้สูงอายุได้อยู่รวมกันนั้น ยังสามารถทำประโยชน์ให้กับสังคมได้อีกทางหนึ่งด้วย กล่าวคือ ผู้สูงอายุเป็นวัยเกษียณ ที่ไม่ต้องมีภาระหน้าที่รับผิดชอบทางด้านการงาน เป็นวัยค่อนข้างมีเวลามากกว่าวัยอื่นๆ การอยู่รวมกันของผู้สูงอายุในโครงการ จึงเกิดเป็นชุมชนผู้สูงอายุ โดยที่ผู้สูงอายุในโครงการสามารถทำกิจกรรมร่วมกัน เพื่อช่วยเหลือสังคม เช่น การอ่านหนังสือให้คนตาบอด ทำอาหารเลี้ยงเด็กกำพร้า ทำกิจกรรมให้ผู้ป่วยโรคมะเร็ง เป็นต้น การที่ผู้สูงอายุได้มาทำกิจกรรมร่วมกันนั้น เป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ทำให้ผู้สูงอายุไม่รู้สึกโดดเดี่ยว หรือเหงา และที่สำคัญ คือ สามารถสร้างความภาคภูมิใจให้กับผู้สูงอายุ ที่ได้ช่วยเหลือ และทำประโยชน์ให้กับสังคม ทำให้ผู้สูงอายุมีความสุขและมีสุขภาพจิตที่ดีได้ อีกทางหนึ่งด้วย

7. เอกสารอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. (2558). การตลาดบริการ (พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.

ชูชัย สมบัติไกร. (2558). การฝึกอบรมบุคลากรในองค์กร (พิมพ์ครั้งที่ 8). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บรรลุ ศิริพานิช. (2558). คู่มือผู้สูงอายุฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพฯ: หมอชาวบ้าน.

ศศิพัฒน์ ยอดเพชร. (2554). สวัสดิการผู้สูงอายุ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศุภร เสรีรัตน์. (2560). พฤติกรรมผู้บริโภค (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ดอกหญ้า.

อลิศรา ฮั้ววานิช. (2560). คู่มือสร้างสุขวัยเกษียณ (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ: ฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ลงทุน ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.

บทความวารสาร

ไตรรัตน์ จารุทัศน์. (2552). มาตรฐานขั้นต่ำสำหรับที่พักอาศัย และสภาพแวดล้อมสำหรับผู้สูงอายุ. รายงานการวิจัย. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

บังอร ธรรมศิริ. (2549). ครอบคลุมกับการดูแลผู้สูงอายุ. วารสารการเวก ฉบับนิทรรศการวันเจ้าฟ้าวิชาการ. คณะวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์. หน้า 47-56.

พิชญภรณ์ มูลศิลป์. (2546). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับตัวของผู้สูงอายุภายหลังเกษียณ. รายงานการวิจัย. สมาคมพยาบาลแห่งประเทศไทย.

อภิญา โสมสิน และคณะ. (2552). นักสังคมสงเคราะห์กับการมีส่วนร่วมแก้ปัญหาผู้สูงอายุ. วารสารการประชาสงเคราะห์ 52 (มีนาคม - เมษายน 2552). หน้า 31.

อัจฉราวรรณ งามญาณ และณัฐวิษฐ์ เผ่าภู. (2555). ผู้สูงอายุไทย : การเตรียมการทางการเงิน และลักษณะ
บ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ. วารสารบริหารธุรกิจ ปีที่ 35 ฉบับที่ 136 ตุลาคม-ธันวาคม 2555.

อุทัยทิพย์ รักรัตนาพร. (2557). การเตรียมตัวเข้าสู่วัยสูงอายุ ใน เนาวรัตน์ พลายน้อย และคณะ (บรรณาธิการ).
การประชุมวิชาการประจำปี สังคมวิชาการ ครั้งที่ 12 เรื่อง ปฏิรูปสังคมไทย: มุมมองทางศึกษาศาสตร์.
นครปฐมฯ: มหาวิทยาลัยมหิดล. หน้า 188-202.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. รายงานการสำรวจประชากรผู้สูงอายุใน
ประเทศไทย พ.ศ. 2561. สืบค้นเมื่อ 27 กันยายน 2561, จาก
<http://www.ipsr.mahidol.ac.th/IPSR/AnnualConference/Conferencell/Article/Article02.htm>
มูลนิธิสาธารณสุขแห่งชาติ. มาตรฐานที่พักอาศัยของผู้สูงอายุไทย. สืบค้นเมื่อ 27 กันยายน 2558, จาก
<http://www.thainhf.org/index.php?module=news&page2=detail&id=11>

BOOK

Friedman, J.P. and Harris J.C. (2015). Key to buying a Retirement Home. New york: Baron's
Education Series.

Kotler, Philip. (1997). Marketing Management Analysis, Planning, Implementation and Control.
P.172. 9th ed. New Jersey : A Simon & Schuster Company.