



อุปสงค์อาหารมัทธพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์



โดย
วีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสง
ทัศนีย์ วีรปรีชาชัย

สนับสนุนงบประมาณโดย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
ประจำปีงบประมาณ 2559

DEMAND OF REAL ESTATE IN HUAHIN
,PRACHUBKHIRIKHAN PROVINCE

by

Weerawan Pinchumpholsang

Tassanee Weeraprechachai

Granted by

Rajamangala University of Technology Rattanakosin

Fiscal year 2016

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ ได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากรองอธิการบดีวิทยาเขตวังไกลกังวล ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภาพร นาคทิม รองคณบดีประจำพื้นที่คณะบริหารธุรกิจ วิทยาเขตวังไกลกังวล ผศ.ดร.อธิสิทธิ์ นุชเนตร และหัวหน้าสาขาวิชาการจัดการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์วีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสง ที่ให้การสนับสนุนในการทำวิจัย และเปิดโอกาสให้ผู้วิจัยได้แสดงความสามารถทางการวิจัยในเชิงเศรษฐศาสตร์เพื่อการพัฒนาทางการศึกษา และแนวคิดทางด้านธุรกิจ เพื่อการพัฒนาธุรกิจในชุมชนใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้เป็นแนวทางในการพัฒนาภาพรวมของเศรษฐกิจของชุมชนให้พัฒนาต่อเนื่องต่อไป ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และขอบคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสำเร็จของงานวิจัยฉบับนี้ ทั้งผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้อยู่อาศัยในชุมชนอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่ทำให้การตอบแบบสอบถามได้ข้อมูลสมบูรณ์บรรลุวัตถุประสงค์ของการทำงานวิจัยในฉบับนี้ รวมถึงครู อาจารย์ หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม ที่ให้ความอนุเคราะห์ทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นการเสนอแนะเกี่ยวกับงานวิจัยและเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการวิจัย

และขอขอบพระคุณผู้บริหารมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ ที่ให้ความอนุเคราะห์งบประมาณในการทำงานวิจัยในครั้งนี้ รวมถึงรองอธิการบดีฝ่ายวิชาการและวิจัย ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการพิจารณางบประมาณในการทำวิจัยได้ให้โอกาส ให้กำลังใจ และช่วยเหลือสนับสนุนและให้ข้อเสนอแนะ ความเห็นต่างๆ ในการทำงานวิจัย รวมทั้งขอขอบคุณเพื่อนๆ พี่ๆ และน้องๆ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทุกท่านที่ให้คำแนะนำและกำลังใจเสมอมา ท้ายที่สุดนี้ ผู้วิจัยขอรำลึกถึงพระคุณของคณาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้

วีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสงและทัศนีย์ วีรปรีชาชัย

31 ตุลาคม 2559

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ : A๙๔/๒๕๕๙

ชื่อโครงการ : อุปสงค์สังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ชื่อนักวิจัย : วีรวลัย ปิ่นชุมพลแสง และทัศนีย์ วีรปรีชาชัย

เพื่อศึกษาความต้องการใช้สังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญต่อการศึกษาอุปสงค์ของสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการใช้สังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ศึกษาพฤติกรรมการใช้สังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รวมถึงการศึกษาทัศนคติทางการตลาดที่มีต่อความต้องการใช้สังหาริมทรัพย์ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99 โดยมีการใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน เพิ่มสูงขึ้น ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.772 และมีปัจจัย 2 ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ได้แก่ ราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ -1.96 ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99 รายได้ของผู้ใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 3.088 ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99 และค่าใช้จ่ายของผู้ที่อาศัยในการใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 7.903 ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99 ความสัมพันธ์ระหว่างผลกระทบต่อความต้องการใช้พลังงานทดแทนกับปัจจัยต่างๆ มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญร้อยละ 54.2 ลักษณะของเส้นอุปสงค์ระหว่างราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน และปริมาณสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน มีลักษณะตรงกันข้ามกันตามทฤษฎี ผลการศึกษาด้านทัศนคติทางการตลาดความต้องการใช้พลังงานทดแทน พบว่า ด้านสถานที่เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในความต้องการใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความพึงพอใจในเกณฑ์มาก สำหรับแนวทางการปรับปรุงการพัฒนาการใช้สังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อระบบน้ำ และความปลอดภัย

E-mail Address: veerawanp@hotmail.com, tass_wee@hotmail.com

ระยะเวลาโครงการ : ตุลาคม พ.ศ.2558 – กันยายน พ.ศ.2559

ABSTRACT

Code of project: A94/2016

Project name : DEMAND OF REAL ESTATE IN HUAHIN, PRACHUBKHIRIKHAN PROVINCE

Researcher name: Veerawan Pinchumpholsang and Tassanee Weeraprechachai

This research was survey research and analyzes relevant quantitative research. The study the demand for real estate in Hua Hin Prachuap Khiri Khan, the research is focused on the demand for real estate in HuaHin. The purpose was to study the factors affecting the demand for real estate in HuaHin. The Study on the property in HuaHin was Including the marketing attitudes toward the use of property. The study found that factors affecting the demand for real estate in HuaHin statistically significant at a confidence level of 99.99 percent, with the use of property in Hua Hin soared was coefficient of 0.772. The two factors affect the demand for real estate in HuaHin. The real estate prices was coefficient of -1.96, at a confidence level of 99.99 per cent. The income property in HuaHin was coefficient of 3.088 at a confidence level of 99.99 per cent and the cost of residential real estate in HuaHin was coefficient of 7.903 at a confidence level of 99.99 percent. The relationship between the impact on the demand for real estate and the various factors was relationships with significant 54.2 per cent of the demand curve. That was characteristics between the price of real estate in Hua Hin and the amount of real estate in HuaHin. The case study follows with the economics theory to relate price and quantities of product. The study result of marketing attitudes to the demand of real estate found that the level price of real estate was the most important factor to getting consumers to choose real estate in HuaHin district, Prachubkhilikhun Province. There is a high satisfaction. The updated guidelines for the development of real estate in HuaHin for respondents gave priority to the water system and safety.

E-mail Address : veerawans@hotmail.com, tass_wee@hotmail.com

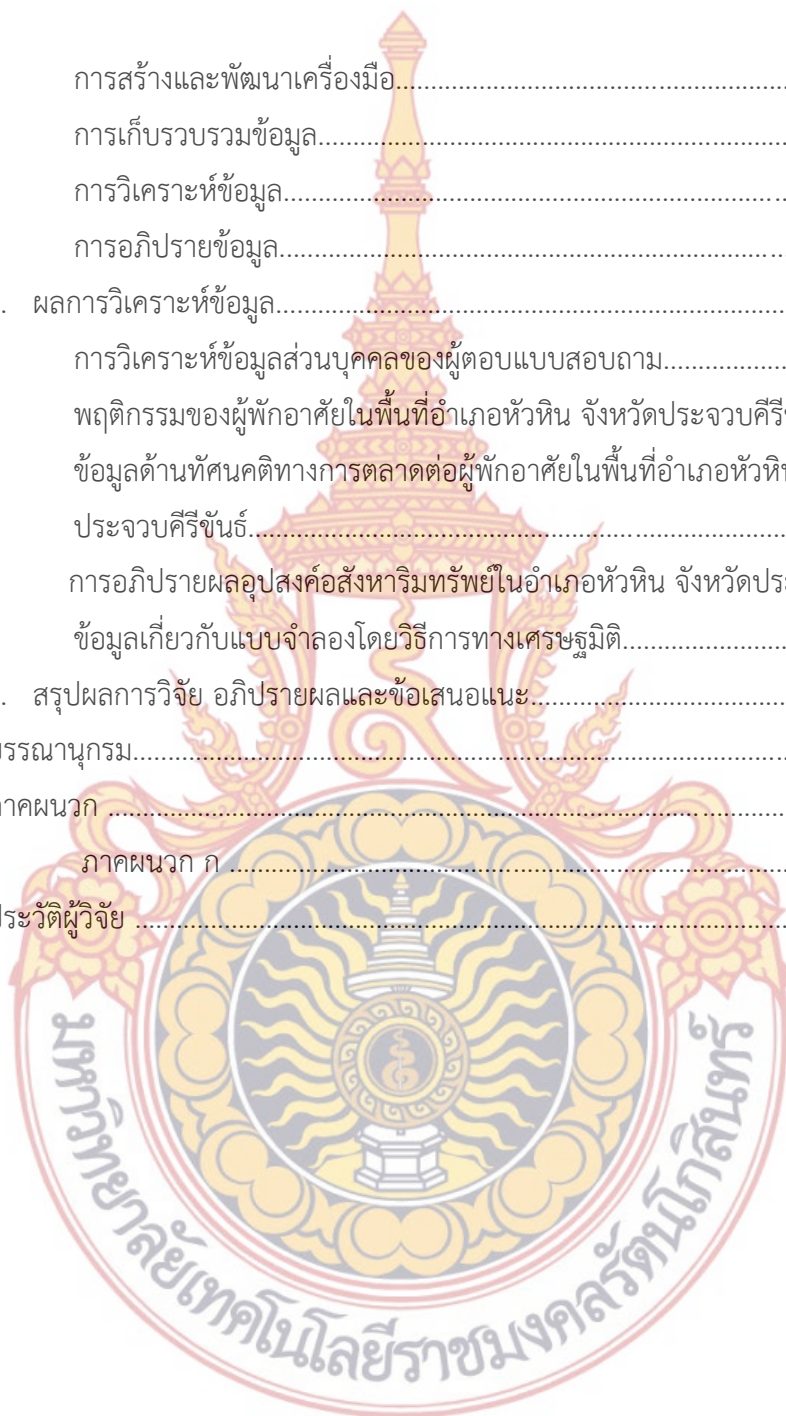
Period of project : October, 2015–September, 2016

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ.....	ก
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญภาพ.....	ช
บทที่	
1. บทนำ.....	1
หลักการและเหตุผล.....	1
วัตถุประสงค์วิจัย.....	3
ขอบเขตของโครงการวิจัย.....	3
แผนการดำเนินงานตลอดโครงการวิจัย.....	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
คำสำคัญ (Keywords) ของแผนงานวิจัย.....	6
2. ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	7
ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการของมาสโลว์.....	7
ทฤษฎีการตลาด.....	8
ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์.....	10
หนังสือและเอกสาร.....	13
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	23
3. ระเบียบวิธีการวิจัย.....	30
ประชากรและตัวอย่าง.....	30
ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา.....	31
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	33

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ.....	34
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	36
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	36
การอภิปรายข้อมูล.....	42
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	43
การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	43
พฤติกรรมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	46
ข้อมูลด้านทัศนคติทางการตลาดต่อผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์.....	55
การอภิปรายผลอุปสงค์สัหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	62
ข้อมูลเกี่ยวกับแบบจำลองโดยวิธีการทางเศรษฐมิติ.....	63
5. สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	67
บรรณานุกรม.....	76
ภาคผนวก	77
ภาคผนวก ก	77
ประวัติผู้วิจัย	87



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ตารางแผนดำเนินงาน.....	5
2 แสดงการแปลค่าระหว่างความพึงพอใจและความสำคัญ.....	38
3 แสดงค่าเฉลี่ย จำนวนและร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม เพศ อายุ วุฒิการศึกษา ประมาณการรายได้ต่อเดือน ภูมิลำเนา อาชีพและ สถานภาพ.....	44
4 แสดงค่าเฉลี่ย จำนวนและร้อยละของข้อมูลของพฤติกรรมผู้พักอาศัยในพื้นที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ของกลุ่มตัวอย่าง.....	46
5 แสดงค่าเฉลี่ย จำนวนและร้อยละของข้อมูลของพฤติกรรมผู้พักอาศัยในพื้นที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ของกลุ่มตัวอย่าง.....	52
6 แสดงค่าเฉลี่ย จำนวนและร้อยละของข้อมูลของพฤติกรรมผู้พักอาศัยในพื้นที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ของกลุ่มตัวอย่าง.....	53
7 ปัญหาจากการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเภทให้ ตอบมากกว่า 1 ข้อ.....	55
8 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านราคาของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	56
9 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านผลิตภัณฑ์ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	57
10 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	58
11 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านส่งเสริมการขายของผู้พักอาศัยในพื้นที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	60
12 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านความปลอดภัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	61
13 ค่าสถิติของแบบจำลองทางเศรษฐมิติของปัจจัยกำหนดปริมาณอสังหาริมทรัพย์ใน พื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	66

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 สถานีรถไฟหัวหิน.....	18
2 กรอบแนวคิดทางการวิจัย.....	31



บทที่ 1

บทนำ

การศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ในครั้งนี้ กรณีศึกษาประเภทอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้ คือ ซอยหัวหินโค้งพระจันทร์- ซอยหัวหินหมอนไหม, ซอยหมู่บ้าน บ่อฝ้าย, ซอยหัวหิน 88 - 94, ซอยฝั่งทะเลตะเกียบ, ซอยหัวหิน 96 - 102, ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 และ ซอยหมู่บ้านห้วยนา - ซอยหัวหิน 124 ทั้งหมดนี้เป็นการศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัย ซึ่งในปัจจุบันมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมากที่เข้ามาอาศัยอยู่ในอำเภอหัวหินทั้งที่อาศัยตามบ้านเดี่ยว คอนโด ทาวน์เฮาส์ และทาวน์โฮมเป็นต้น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ สินทรัพย์อันติดอยู่กับที่ดิน หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับสิทธิในที่ดินด้วย ซึ่งในอนาคตพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์จะเพิ่มขึ้นเนื่องจากหัวหินเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศไทย ซึ่งมีความหลากหลายทั้งในรูปแบบวิถีชีวิตและแหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้น ซึ่งดึงดูดให้นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติและการรวมตัวเป็นประชาคมอาเซียนในปี พุทธศักราช 2558 นี้ จะมีแนวโน้มที่จะขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับประชากรที่เพิ่มขึ้น และเป็นแบบแผนการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ซึ่งงานวิจัยฉบับนี้สามารถอธิบายถึงพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์ภายในพื้นที่ต่างๆที่กล่าวมาข้างต้น ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1. หลักการและเหตุผล

การก่อสร้างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินได้เกิดขึ้นเมื่อ พระเจ้าบรมวงศ์เธอ กรมพระนเรศวรฤทธิ์ (พระองค์เจ้าชายกฤษดาภินิหาร ต้นราชสกุลกฤดากร) เป็นเจ้านายพระองค์แรกที่สร้างตาทนหลังใหญ่ชายทะเลด้านใต้ของหมู่บ้าน (ปัจจุบันอยู่ติดกับโรงแรมโซฟิเทลฯ) และประทานชื่อตาทนกว่า “แสนสราญสุขเวศน์” ปัจจุบัน คือ Baan Laksasubha ต่อมาทรงปลูกอีกหลังหนึ่งแยกเป็น แสนสราญ และ สุขเวศน์ เพื่อไว้ใช้รับเสด็จเจ้านาย พร้อมกับทรงสร้างเรือนขนาดเล็กใต้ถุนสูงอีกหลายหลัง ซึ่งต่อมาคือ “บังกะโลสุขเวศน์” ทรงขนานนามหาดทรายบริเวณตาทนและหาดถัดๆ ไปทางใต้เสียใหม่ว่า “หัวหิน” เป็นคนละส่วนกับบ้านแหลมหินเดิม โดยมีกองหินชายทะเลเป็นที่หมายแบ่งเขต ซึ่งบ้านแหลมหินเดิมมีเขตด้านใต้ถึงเพียงแค่นกเดิใหญ่ชายทะเล (ปัจจุบันอยู่หน้าโรงแรมโซฟิเทลฯ มีศาลเทพารักษ์ใหญ่) เท่านั้น ไม่ถึงที่ดินของเสด็จในกรมฯ ครั้นเมื่อวันเวลาผ่านไป ชื่อ “หัวหิน” ก็แผ่คลุมทั้งหาดทั้งตำบลจนขยายเป็นอำเภอหัวหิน ส่วนที่ดินแปลงที่อยู่ตรงหมู่บ้านชายทะเล เป็นของสมเด็จพระเจ้าฟ้าจักรพงษ์ภูวนาถ กรมหลวงพิษณุโลกประชานาถ ซึ่งทรงสร้างตาทนใหญ่ขึ้นถึงสองครั้ง ครั้งแรกคือตาทนหกขา ครั้งหลังคือตาทนเก้าและเรือนเล็กอีกหลายหลัง ซึ่งก็คือบ้านจักรพงษ์ในเวลาต่อมา ปัจจุบันคือโรงแรมเมเลีย ซึ่งได้เปลี่ยนผู้ดำเนินการเป็นโรงแรมฮิลตัน ในช่วงเวลาเดียวกันกับการสร้างพระราชวัง

ไกลกังวล พระเจ้าบรมวงศ์เธอ กรมพระกำแพงเพชรอัครโยธิน ต้นราชสกุลบูรณัตร์ ก็ได้จัดสร้างตลาดฉัตรไชยขึ้นในที่ดินพระคลังข้างที่ โดยออกแบบให้มีหลังคารูปโค้งครึ่งวงกลมต่อเนื่องกัน 7 โค้ง เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นการสร้างขึ้นในรัชกาลที่ 7 ทั้งตัวอาคารและแผงขายสินค้าเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก ตัวตลาดโล่งอากาศถ่ายเทได้สะดวก และจัดว่าเป็นตลาดที่ถูกสุขลักษณะที่สุดของประเทศไทยในขณะนั้น ชื่อตลาดฉัตรไชยนี้มาจากพระนามเดิมของพระองค์ คือพระองค์เจ้าบุรฉัตรไชยากรนั่นเอง ต่อมาตลาดฉัตรไชยและโรงแรมรถไฟ หรือโฮเต็ลหัวหินก็กลายเป็นสัญลักษณ์ของชายทะเลหัวหิน ส่วนพระราชวังไกลกังวลนั้นถือว่าเป็นสถานที่อันควรสักการบูชา มากกว่าจะเป็นสถานที่ท่องเที่ยว

ปัจจุบันอำเภอหัวหิน ถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งหาดหัวหินยังเป็นสถานที่พักตากอากาศที่มีชื่อเสียงด้านชายหาดที่สวยงาม ทRAYAYAW ละเอียด น้ำทะเลใส และยังมีสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง กระจายอยู่ทั่ว ๆ อำเภอ โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลการท่องเที่ยวและช่วงวันหยุดติดต่อกันหลายวัน ทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาพักผ่อนกันมาก จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในระยะ 3 - 4 ปีที่ผ่านมาของอำเภอหัวหิน ทำให้กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจด้านที่พัก เริ่มมีการปรับปรุงหรือมองหาช่องทางการลงทุนในธุรกิจที่พักเพิ่มขึ้น เช่น คอนโด บ้านเดี่ยว บ้านเช่า หมู่บ้านจัดสรร และอพาร์ทเมนท์ นอกจากนี้ยังมีการซื้อกิจการเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขันทางธุรกิจบริการด้านที่พัก ที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและคู่แข่งที่รุนแรงขึ้นทุกวัน จากสถิติของกรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยปีล่าสุดคือ พ.ศ. 2556 ระบุสถิติไว้ว่า จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักในอำเภอหัวหิน เป็นคนไทยจำนวนทั้งสิ้น 1,984,043 คน เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2555 เป็นจำนวนร้อยละ 9.18 % และเป็นชาวต่างชาติจำนวนทั้งสิ้น 786,370 คน เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2555 เป็นจำนวนร้อยละ 5.42 % โดยลักษณะของสถานที่พักตากอากาศของอำเภอหัวหินที่ได้รับความนิยมสามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ 1) หัวหินฝั่งภูเขา ได้แก่ พื้นที่โค้งพระจันทร์-หมอนไหม และซอยหัวหิน 102 เป็นพื้นที่ไกลจากชายหาด ซึ่งมีที่อยู่อาศัยราคาไม่แพง และเนื่องจากมีภูมิประเทศเป็นพื้นที่เชิงเขา และเนินเขา จึงสามารถมองเห็นทิวทัศน์ของภูเขา และชายหาดได้ เนื่องจากเป็นพื้นที่เชิงเขาจึงทำให้มีบรรยากาศที่เงียบสงบ และมีอากาศค่อนข้างเย็นในช่วงเช้า โครงการหมู่บ้านจัดสรร หลายโครงการจึงตั้งอยู่ในพื้นที่แห่งนี้ พื้นที่หัวหินฝั่งภูเขาจึงเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติ โดยเฉพาะกลุ่มสแกนดิเนเวีย 2) หัวหินฝั่งทะเล คือ พื้นที่ซอยหัวหิน 88-94 ซอยหัวหิน 96-102 , พื้นที่บ่อฝ้าย, พื้นที่ฝั่งเลียบถนน - ทะเลตะเกียบ , พื้นที่หัวนา - มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล เขต 4 พื้นที่นี้มีโรงแรมหลายระดับ คอนโด หอพัก บ้านเช่า บ้านเดี่ยว หมู่บ้านจัดสรร อพาร์ทเมนท์ และร้านอาหาร นอกจากนี้พื้นที่นี้ยังมีสถานบันเทิงมากที่สุดในพื้นที่ทั้งหมดของอำเภอหัวหิน ปัจจุบันจากสถิติประชากรจากอำเภอหัวหินล่าสุดคือ เดือนมกราคม พ.ศ. 2558 มีประชากรทั้งสิ้น 144,814 คน ซึ่งทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัย มีแนวโน้มสูงขึ้น ตามการขยายตัวของประชากรและการเติบโตทางธุรกิจที่เป็นปัจจัยเสริม รูปแบบของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้พัฒนากันอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจด้าน

อสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันกันสูง มีผู้ประกอบการทั้งที่เป็นมืออาชีพและมีสมัครเล่นพัฒนาโครงการเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว โดยรูปแบบการพัฒนาที่มีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละโครงการ กลุ่มผู้บริโภคที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน ผู้ประกอบการจึงต้องพิจารณาถึงรูปแบบการพัฒนาในแต่ละโครงการที่จะตอบสนองต่อทัศนคติและการอยู่อาศัยชาวไทยและชาวต่างชาติให้มากที่สุด

กรณีศึกษาพฤติกรรมที่พักอาศัย ซอยหัวหิน 88 – 94 โดยประมาณการจากสถิติตำบลหัวหิน ซอยหัวหิน 88 – 94 ล่าสุดคือ เดือน มกราคม พ.ศ. 2558 มีประชากรอาศัยอยู่จำนวน 45,361 คน แบ่งเป็น เพศชาย 21,304 คน และเพศหญิง 24,057 คน ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 โดยประมาณการจากสถิติอำเภอหัวหินล่าสุดคือ เดือน มกราคม พ.ศ. 2558 มีประชากรอาศัยอยู่จำนวน 14,671 คน 18,336 หลังที่พบเห็นส่วนใหญ่เป็นโรงแรม คอนโดมิเนียม หอพัก อสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการหมู่บ้านจัดสรร รวมไปถึงบ้านเดี่ยว ผู้วิจัยได้สำรวจความพึงพอใจของประชาชนที่มีต่ออสังหาริมทรัพย์ โดยการทำแบบประเมินความพึงพอใจ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและทราบถึงความพึงพอใจ ข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์ต่อองค์กรหรือหน่วยงานที่รับผิดชอบรวมถึงผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อได้ทราบถึงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของประชาชนซึ่งเป็นลูกค้า เพื่อนำไปปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นและสามารถดึงดูดลูกค้าที่มาใช้บริการ รวมถึงเป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้อำเภอหัวหินให้ดียิ่งขึ้น

2. วัตถุประสงค์วิจัย

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง อุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีการกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการวิจัยตามความสำคัญและที่มาของปัญหา ดังนี้

- 2.1 เพื่อทราบปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ของที่พักอาศัย อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
- 2.2 เพื่อทราบพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
- 2.3 เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้อาศัย อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีต่อความต้องการด้านอสังหาริมทรัพย์

3. ขอบเขตของโครงการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้จะศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระยะเวลาที่ทำการสำรวจตั้งแต่เดือนตุลาคม 2558 – กันยายน 2559 โดยกำหนดขอบเขตงานวิจัย ดังนี้

3.1 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากร ได้แก่ ผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีรายชื่ออยู่ในทะเบียนบ้าน ที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 144,814 คน ศูนย์ข้อมูลประเทศไทย “Thailand Information Center” ปีพ.ศ. 2550)

3.2 ขอบเขตด้านกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างคือ ผู้พักอาศัยในพื้นที่หัวหิน ประเภทห้องพัก คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 200 คน (ที่มาจากตาราง Yamane ที่ร้อยละ 92.93 โดยมีขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามความคลาดเคลื่อนร้อยละ 0.0707 การเก็บรวบรวมข้อมูลเก็บข้อมูลโดยวิธีการสุ่มแบบใช้ความน่าจะเป็นโดยสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random method) ใช้ตาราง Yamane จากประชากรในฐานะผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งได้จากการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของเครจซี่และมอร์แกน (Krejcie and Morgan. Educational and Psychological Measurement. 2513: 608-609) ได้กลุ่มตัวอย่าง 200 คน ซึ่งจะใช้ในการตอบแบบสอบถาม (Questionnaire) อย่างไรก็ตาม การสอบถามแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจะเลือกเฉพาะการสอบถามกับกลุ่มผู้พักอาศัยในพื้นที่หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

3.3 ขอบเขตของตัวแปร

ตัวแปรตามหรือตัวแปรที่ไม่อิสระ (Dependent Variables) คือ อุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อศึกษาแนวทางการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีต่ออุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนตัวแปรอิสระ (Independent Variables) ที่เป็นข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 3 ตัวแปร ได้แก่ ราคาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ รายได้ของพักอาศัย และค่าใช้จ่ายในการพักอาศัย

3.4 ขอบเขตพื้นที่

การวิจัยครั้งนี้จะศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเภทห้องพัก คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แยกได้ดังต่อไปนี้

อำเภอหัวหินแบ่งพื้นที่การปกครองออกเป็น 7 ตำบล 63 หมู่บ้าน ได้แก่

1. หัวหิน (Hua Hin)
2. หนองแก (Nong Kae)
3. หินเหล็กไฟ (Hin Lek Fai)
4. หนองพลับ (Nong Phlap)
5. ทับใต้ (Thap Tai)
6. ห้วยสัตว์ใหญ่ (Huai Sat Yai)
7. บึงนคร (Bueng Nakhon)

4. แผนการดำเนินงานตลอดโครงการวิจัย

ตารางที่ 1 ตารางแผนการดำเนินงาน

แผนงาน	เดือน											
	ต.ค. 58	พ.ย. 58	ธ.ค. 58	ม.ค. 59	ก.พ. 59	มี.ค. 59	เม.ย. 59	พ.ค. 59	มิ.ย. 59	ก.ค. 59	ส.ค. 59	ก.ย. 59
1. ศึกษาเอกสาร ทฤษฎี / งานวิจัย	←→											
2. สร้างแบบสอบถาม			←→									
3. ทาประสิทธิภาพของแบบสอบถาม					←→							
4. เก็บรวบรวมข้อมูล							←→					
5. วิเคราะห์ข้อมูล										←→		
6. สรุปและรายงานผลวิจัย												←→

5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 5.1 ทำให้ทราบถึงความต้องการอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
- 5.2 ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
- 5.3 เพื่อเป็นแนวทางในวางแผนและสนับสนุนอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

6. ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่คาดว่าจะได้รับ

ผลสำเร็จจากการทำวิจัยครั้งนี้จะส่งผลสำเร็จและความคุ้มค่าต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องดังนี้

- 6.1 กลุ่มภาคครัวเรือนในเทศบาล อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และพื้นที่อื่นๆ ของประเทศไทย ได้รับความรู้และแนวทางพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
- 6.2 เทศบาลหัวหิน และหน่วยงานภาครัฐ สามารถกำหนดนโยบายและเผยแพร่ข้อมูลพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และการสร้างรายได้สู่ชุมชน เพื่อสร้างเครือข่ายและประชาสัมพันธ์ชุมชนให้แก่องค์กรและผู้สนใจทั่วไปในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

7. คำสำคัญ (Keywords) ของแผนงานวิจัย

อุปสงค์ คือ ความต้องการบริโภคสินค้าและบริการของผู้บริโภคภายในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ในระดับราคาต่างๆ กัน

อสังหาริมทรัพย์ หมายถึง ที่ดิน ทรัพย์อันติดกับที่ดิน หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน รวมทั้งสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ที่ดินด้วย จากนิยามดังกล่าว อาจแบ่งอสังหาริมทรัพย์ออกได้ ดังนี้

ที่ดิน หมายถึง พื้นดินทั่วไป รวมทั้งภูเขา ห้วย หนอง คลอง บึง บาง ลำน้ำ ทะเลสาบ เกาะและที่ชายทะเลด้วย

ทรัพย์อันติดกับที่ดิน ได้แก่ ไม้ยืนต้น อาคาร โรงเรือน หรือ สิ่งก่อสร้างบนที่ดิน

คอนโดมิเนียม หรือ "คอนโด" ส่วนในภาษาไทยคณะกรรมการบัญญัติศัพท์สถาปัตยกรรมศาสตร์บัญญัติเรียกว่า อาคารชุด เป็นอีกรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่เจ้าของห้องชุดจะต้องแชร์ความเป็นเจ้าของร่วมกับเจ้าของห้องชุดอื่นๆ ในพื้นที่ส่วนกลางเช่น ทางเดิน บริเวณห้องโถง ลิฟท์ โรงจอดรถ สระว่ายน้ำ สนามเด็กเล่น ซึ่งเจ้าของห้องชุดทุกท่านจะเป็นเจ้าของร่วมตามกฎหมาย ลักษณะของห้องเหมือนกับารอยู่ อพาร์ทเมนท์ เพียงแต่เราเป็นเจ้าของห้องไม่ใช่ผู้เช่า

อพาร์ทเมนท์ หมายถึง ห้องชุด, อาคารชุด, ห้องอยู่อาศัยเป็นห้องที่รวมกันอยู่ในตึกหลังใหญ่ โดยปกติจะประกอบด้วยห้องนอน ห้องรับแขก ห้องครัว ห้องน้ำ พร้อมอยู่ในชั้นเดียวกันและรวม มีทั้งให้เช่า หรืออาจจะเป็นเจ้าของโดยผู้อยู่อาศัยเอง

บ้าน หมายถึง สิ่งก่อสร้างที่ใช้เป็นที่พักอาศัยของบุคคล โดยทั่วไปจะมีผนังและหลังคาที่ป้องกันพื้นที่ภายในบ้านจากร้อน ความเย็น ลม ฝน และสิ่งอื่น ๆ นอกจากนี้ บ้านยังเป็นที่อยู่ของสัตว์เลี้ยง และสัตว์อื่น ๆ ที่คนในบ้านไม่ต้องการ มีคนจำนวนมากที่ทำงานในแต่ละวันภายในบ้าน แต่ส่วนมากจะออกไปทำงานนอกบ้านและกลับบ้านเพื่อใช้เป็นที่พักผ่อนและทำกิจกรรมอื่น ๆ

ที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการดำรงชีพของมนุษย์ เพราะชีวิตของมนุษย์ส่วนใหญ่ เวลาสองในสามของแต่ละวัน มักจะใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านพักอาศัย ทั้งการพักผ่อนหลับนอน และการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในครอบครัว ส่วนเวลาที่เหลือเป็นเวลาของการทำงานหรือทำกิจกรรมในสถานที่อื่นๆ ดังนั้น จึงนับว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่จะขาดเสียมิได้ เพราะเป็นสถานที่ที่มีประโยชน์ในการป้องกันความร้อน ความหนาว แดด ลม ฝน ตลอดจน ป้องกันสัตว์และแมลงมารบกวน แต่การมีบ้านพักอาศัยนั้น จำต้องคำนึงถึงคุณภาพในหลายๆ ด้าน ให้มีสภาพที่เหมาะสมต่อการพักอาศัยด้วย คือ จะต้องเป็นบ้านที่ถูกสุขลักษณะ

ที่อยู่อาศัย หมายถึง อาคารบ้านเรือน รวมถึงตึก โรง และแพที่มนุษย์จัดสร้างขึ้น เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยทั้งกลางวันและกลางคืน ภายในที่อยู่อาศัยประกอบด้วยสิ่งต่างๆ ที่ต้องการ มีทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย อุปกรณ์และสิ่งใช้สอยที่จำเป็นตามความต้องการทางด้านร่างกาย จิตใจ และความ เป็นอยู่ที่ดีงามทั้งส่วนตัว และครอบครัวของผู้พักอาศัย

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ค้นคว้ารวบรวมเอกสารและงานวิจัยต่าง ๆ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การศึกษาในครั้งนี้ ได้ประมวลแนวคิดทางด้านการตลาด ด้านเศรษฐศาสตร์ของอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเภทอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้ ซอยหัวหินโค้งพระจันทร์ - ซอยหัวหินหมอนไหม, ซอยหมู่บ้านบ่อฝ้าย, ซอยหัวหิน 88 - 94, ซอยฝั่งทะเลตะเกียบ, ซอยหัวหิน 96 - 102, ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 และ ซอยหมู่บ้านห้วยนา - ซอยหัวหิน 124 ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ค้นคว้ารวบรวมเอกสารงานวิจัยต่าง ๆ มีการศึกษางานวิจัย และเอกสารที่เกี่ยวข้องที่มีสาระที่เป็นประโยชน์ต่อการทำวิจัยในครั้งนี้ อันจะทำให้สามารถพิจารณาประเด็นที่ทำการศึกษาได้อย่างชัดเจน ซึ่งจะครอบคลุมเนื้อหา ดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

- 1.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวกับลำดับขั้นของความต้องการของมาสโลว์
- 1.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับตลาด
- 1.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์
- 1.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์
- 1.5 หนังสือและเอกสาร

ตอนที่ 2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ตอนที่ 1 แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการของมาสโลว์

แนวคิดที่สำคัญของมาสโลว์ (Maslow) (ค.ศ. 1908-1970) (อ้างถึงในหนังสือหลักการตลาด โดยมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ธัญบุรี) มีหลายแนวคิด แนวคิดเรื่องทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการ 5 ลำดับขั้นเป็นแนวคิดที่รู้จักกันแพร่หลาย มาสโลว์อธิบายว่าพฤติกรรมของมนุษย์ถูกเร้าให้กระทำโดยกลุ่มของความต้องการ 2 ประเภท คือ ความต้องการพื้นฐานเพื่อการมีชีวิตรอด (Basic needs) และความต้องการขั้นสูง (Metaneeds) ความต้องการทั้ง 2 ประเภท มีพัฒนาการไปเป็นลำดับขั้นตอนจากลำดับต่ำสู่ลำดับสูงขึ้นไปเรื่อยๆ ซึ่งมีทั้งหมด 5 ลำดับขั้นความต้องการ 4 ลำดับขั้นแรก เป็นความต้องการพื้นฐานซึ่งเกิดจากความรู้สึกขาดแคลนจึงเรียกว่า “Deficiency needs” ความต้องการลำดับที่ 5 เป็นลำดับสูงสุด เรียกว่า Metaneeds หรือความต้องการเพื่อความเจริญเติบโต (Growth needs) ความต้องการ 4 ขั้น ต้องบรรลุสมเป้าหมายตามขั้นตอนเสียก่อน บุคคลจึงจะสามารถพัฒนาความต้องการในลำดับขั้นที่ 5 ซึ่งเป็นขั้นสูงสุด ความต้องการที่บรรลุถึงยาก

ที่สุด คือ Self-actualized need ซึ่งได้แก่ ความปรารถนาจะใช้ศักยภาพและประสบการณ์ที่ตนมี ให้เป็นผลดีต่อตนเอง ต่อผู้อื่น และต่อสังคม(คำนี้เป็นคำที่แปลเป็นไทยได้ไม่ตรงกับความหมายเดิมใน ภาษาอังกฤษ-ผู้เขียน) ทฤษฎีลำดับขั้นตอนของความต้องการของมาสโลว์ (Maslow) ได้รับการโต้แย้ง จากนักจิตวิทยาบางกลุ่มว่าไม่จำเป็นเสมอที่บุคคลจะได้รับความพึงพอใจใน needs แต่ละขั้นตอน เต็มที่เสียก่อน จึงจะพัฒนาความต้องการในขั้นต่อไป ในชีวิตจริงเป็นการยากที่จะแบ่งลำดับ ขั้นตอนของความต้องการออกจากกันได้เด็ดขาด นอกจากนั้นแล้วความรู้สึก “พอ” ของแต่ละบุคคล ในการได้รับตอบสนองความต้องการเหล่านั้นมีความแตกต่างกันไปในรายบุคคล

ตามทฤษฎี ความพยายามที่จะประสบความสำเร็จในขั้นที่ต่ำกว่าก่อนที่จะมีความต้องการขั้น สูงขึ้นไป เนื่องจากคนเราจะทำงานเพื่อสนองความพึงพอใจทางกายภาพก่อน อันได้แก่ ความต้องการ ด้านปัจจัยสี่ ซึ่งประกอบด้วย อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัยและ ยารักษาโรค รวมถึงความต้องการ ในการพักผ่อน ความต้องการทางเพศ ถ้าบุคคลสามารถสนองความต้องการทางกายภาพได้ประมาณ ร้อยละ 85 จะทำให้มีความต้องการในระดับสูงขึ้นไป ดังนั้นความต้องการลำดับขั้นที่ต่ำกว่าจึงมี ความสำคัญมากกว่าลำดับขั้นที่สูงขึ้นไป ซึ่งอาจจะเป็นสิ่งที่อาจจับต้องได้หรือจับต้องไม่ได้ก็ได้ เพื่อ ตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีความต้องการอย่างไม่จำกัด ซึ่งจะพิจารณาและคัดเลือกสินค้า และบริการตามความพอใจและตามคุณค่าที่ต่างกัน (Value and Satisfaction) และเมื่อมีการ เปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมากๆ ตลาด (Market) จะเกิดขึ้นตามระบบการแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน การตลาดจึงเริ่มต้นขึ้นเพื่อการแข่งขันให้ผู้บริโภคได้รับการตอบสนองความต้องการของกลุ่มสินค้าและ บริการที่มีการซื้อขายกัน

2. ทฤษฎีการตลาด

แนวคิดของคอตเลอร์ และแอมสตรองค์ (Kotler and Armstrong: 1994) บอกถึง ความหมายของตลาดไว้ว่าเป็นกระบวนการทางสังคมและการบริหาร ซึ่งบุคคลและกลุ่มบุคคล ได้รับ สิ่งที่ตอบสนองความจำเป็นและความต้องการจากการสร้าง เสนอ และการแลกเปลี่ยนสินค้าที่มีมูลค่า กับบุคคลอื่น แนวคิดการตลาดดังกล่าว วางอยู่บนแนวคิดหลักที่ว่ามนุษย์มีความจำเป็นและความ ต้องการที่มีความสลับซับซ้อน (Needs Wants and Demands) มนุษย์ตามทฤษฎีแรงจูงใจ ของมาส โลว์ และเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีความต้องการอย่างไม่จำกัดจะต้องมีการคัดเลือก สินค้าและบริการตามความพอใจและตามคุณค่าที่ต่างกัน ต้องมีการวางแผนการตลาดของธุรกิจเพื่อ มุ่งเน้นผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยส่วนผสมการตลาดที่เหมาะสมต่อความต้องการของผู้บริโภค ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ระดับราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่างๆ เพื่อการวิเคราะห์ วางแผน การวิจัย และการพยากรณ์ โดยนำข้อมูลความต้องการของผู้บริโภค มา กำหนดส่วนผสมทางการตลาด และการวางกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดของสินค้าต่อไป

2.1 หลักการตลาด P-4 (Marketing Mix)

การวางแผนการตลาดโดยใช้ 4P กลยุทธ์ทางการตลาดนั้นมียุ่อยู่มากมาย แต่ที่เป็นที่รู้จัก และเป็นพื้นฐานที่สุดก็คือการใช้ 4P (Product, Price, Place, Promotion) ซึ่งหลักการใช้ คือ การวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันและเป็นที่ต้องการของกลุ่ม เป้าหมายที่เลือกเอาไว้ให้มากที่สุด ในบางธุรกิจอาจจะไม่สามารถปรับเปลี่ยน ทั้ง 4P ได้ทั้งหมดในระยะสั้นก็ไม่ใช่เพราะ สามารถ ค่อยๆ ปรับกลยุทธ์จนได้ส่วนผสมทางการตลาดที่เหมาะสมที่สุด (4P อาจเรียกว่า marketing mix)

1) **Product** ก็คือสินค้าหรือบริการที่เราจะเสนอให้กับลูกค้า แนวทางการกำหนดตัว Product ให้เหมาะสมก็ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร เช่นต้องการน้ำผลไม้ที่ สะอาด สด ในบรรจุภัณฑ์ที่ถือสะดวก โดยไม่สนรสชาติ เราก็ต้องทำตามของลูกค้าต้องการ ไม่ใช่เราชอบหวานก็จะพยายามใส่น้ำตาลเข้าไปแต่โดยทั่วไปแนวทางที่จะทำสินค้าให้ขายได้มีอยู่สองอย่างคือ

- สินค้าที่มีความแตกต่าง โดยการสร้างความแตกต่างนั้น จะต้องเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จริงว่าต่างกันและ ลูกค้าตระหนักและชอบในแนวทางนี้ เช่นคุณสมบัติพิเศษ รูปลักษณ์ การใช้งาน ความปลอดภัย ความคงทนโดยกลุ่มลูกค้าที่เราจะจับก็จะเป็นลูกค้าที่ไม่มีการแข่งขันมาก (niche market)

- สินค้าที่มีราคาต่ำ นั่นคือการยอมลดคุณภาพในบางด้านที่ไม่สำคัญลงไป เช่นสินค้าที่ผลิตจากจีน จะมีคุณภาพไม่ดี นักพอใช้งานได้ แต่ถูกมากๆ หรือ สินค้าที่เลียนแบบแบรนด์ดังๆ ในซูเปอร์สโตร์ต่างๆ สำหรับนักธุรกิจมือใหม่ควรเลือกในแนวทาง สร้างความแตกต่างมากกว่า การเป็นสินค้าราคาถูกเพราะ หากเป็นด้านการผลิตแล้วรายใหญ่ จะมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่ารายย่อย แต่หากเป็นด้านบริการ เราอาจจะเริ่มต้นที่ราคาถูกก่อน แล้วค่อยๆ หาตลาดที่รายใหญ่ไม่สนใจ

2) **Price** ราคาเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญในการตลาด แต่ไม่ใช่ว่า คิดอะไรไม่ออกก็ลดราคาอย่างเดียวเพราะการลดราคาสินค้า อาจจะไม่ช่วยให้การขายดีขึ้นได้ หากปัญหาอื่น ๆ ยังไม่ได้รับการแก้ไข การตั้งราคาในที่นี้จะเป็นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มเป้าหมายของเรา เช่นหากเราขายน้ำผลไม้ที่จืดจกร ราคาอาจจะต้องถูกหน่อย แต่หากขายที่สยาม หากตั้ง ราคาถูกไป เช่น 10 บาท กลุ่มที่เป็นเป้าหมายอยากให้อาจจะไม่ซื้อ แต่คนที่ซื้ออาจจะเป็นคนอีกกลุ่มซึ่งมีน้อยกว่า และไม่คุ้ม ที่จะขายแบบนี้ในสยาม ยิ่งไปกว่านั้นหากราคา และรูปลักษณะสินค้าไม่เข้ากันลูกค้าก็จะเกิดความข้องใจและอาจจะกังวลที่จะซื้อ เพราะราคาเป็นตัวบ่งบอกภาพลักษณ์ของสินค้าที่สำคัญที่สุด อย่างไรก็ตาม ในด้านการทำธุรกิจขนาดย่อมแล้ว ราคาที่เราต้องการ อาจไม่ได้คิดอะไรลึกซึ้งขนาดนั้น แต่จะมองกันในเรื่องของตัวเลข ซึ่งจะมีวิธีกำหนดราคาต่างๆดังนี้

- กำหนดราคาตามลูกค้า คือการกำหนดราคาตามที่เราคิดว่า ลูกค้าจะเต็มใจจ่าย ซึ่งอาจจะได้มาจากการทำสำรวจ หรือแบบสอบถาม

- กำหนดราคาตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด ซึ่งอาจจะต่ำมากจนเราจะมีกำไรน้อยดังนั้นหากเราคิดที่จะกำหนดราคาตามตลาด เราอาจจะต้องมานั่งคิดคำนวณย้อนกลับว่า ต้นทุนสินค้าควรเป็นเท่าไรเพื่อจะได้กำไร ตามที่ตั้งเป้า แล้วมาหาทางลดต้นทุนลง

- กำหนดราคาตามต้นทุนบวกกำไร วิธีนี้เป็นการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด แล้วบวกค่าขนส่ง ค่าแรงของเรา บวกกำไร จึงได้มาซึ่งราคา แต่หากราคาที่ได้มาสูงมาก เราอาจจำเป็นต้องมีการทำประชาสัมพันธ์ หรือปรับภาพลักษณ์ ให้เข้ากับราคาดังนั้น

3) **Place** คือ วิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า หากเป็นสินค้าที่จะขายไปหลายๆแห่ง วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความ สำคัญมาก หลักของการเลือกวิธีการกระจายสินค้านั้นไม่ใช่ ขายให้มากสถานที่ที่สุดจะดีเสมอ เพราะมันขึ้นอยู่กับว่า สินค้าของท่านคืออะไร และกลุ่มเป้าหมาย ท่านคือใคร เช่นของใช้ในระดับบน ควรจะจำกัดการขายไม่ให้มีมากเกินไป เพราะอาจจะทำให้เสียภาพลักษณ์ได้สิ่งที่เราควรคำนึงอีกอย่างของวิธีการกระจายสินค้าคือต้นทุนการกระจายสินค้า เช่น การขายสินค้าใน 7-eleven อาจจะกระจายได้ทั่วถึง แต่อาจจะมิตินทุนที่สูงกว่า หากจะกล่าวถึงธุรกิจที่เป็นการขายหน้าร้าน Place ในที่นี้ก็คือ ท่าเล ซึ่งก็ควรเลือกที่ให้เหมาะสมกับสินค้าของเราเช่นกัน อย่างมาบุญครองกับ สยามเซ็นเตอร์ จะมีกลุ่มคนเดินที่ต่างออกไปและลักษณะสินค้าและ ราคาก็ไม่เหมือนกันด้วยทั้งที่ตั้งอยู่ใกล้กัน ท่านควรขายที่ได้ก็ต้องพิจารณาตามลักษณะสินค้า

4) **Promotion** คือ การทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาในสื่อต่างๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การทำการลดราคาประจำปี หากจะพูดในแง่ของธุรกิจขนาดย่อม การโฆษณาอาจจะเป็นสิ่งที่เกิดความจำเป็นเพราะจะต้องใช้เงิน จะมากหรือน้อยก็ ขึ้นกับ ช่องทางที่เราจะใช้ ที่จะดีและอาจจะฟรีคือ สื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งมีผู้ใช้เพิ่มจำนวนขึ้นมากในแต่ละปี สื่ออื่นๆที่ถูกๆ ก็จะเป็นพวก ใบปลิว โปสเตอร์ หากเป็นสื่อท้องถิ่นก็จะมี รถแห่ วิทูรย์ท้องถิ่น หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น วิธีในการเลือกสื่อนอกจากจะดูเรื่องค่าใช้จ่ายแล้วควรดูเรื่องการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วย เช่นหากจะโฆษณาให้กลุ่มผู้ใหญ่ โดยเลือกสื่ออินเทอร์เน็ต (เพราะฟรี) ก็อาจจะเลือก เว็บไซต์ที่ใหญ่เล่น ไม่ใช่เว็บที่วัยรุ่นเข้ามาคุยกัน เป็นต้น

3. ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์

ทฤษฎีอุปสงค์อ้างใน นราทิพย์ ชุตินวงศ์, 2542 , หน้า 22-39) ได้กล่าวถึง พฤติกรรมของผู้บริโภคว่า มนุษย์มีพฤติกรรมที่จะเลือกวิถีทางที่ดีที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีในเป้าหมายสุดท้ายของตนคือความพึงพอใจสูงสุดในการบริโภคสินค้า โดยอุปสงค์เป็นการศึกษาจำนวนสินค้าชนิดนั้นๆ ที่บุคคลทำการซื้อ ณ ระดับราคาที่เป็นอยู่ในช่วงระยะเวลาหนึ่งๆ ซึ่งจะต้องเป็นความเต็มใจและความปรารถนาที่จะซื้อ ซึ่งความต้องการซื้อจะต้องมีความเต็มใจและความปรารถนาต่อการบริโภคสิ่งนั้นๆ โดยจะต้องมีอำนาจซื้อหนุนหลังในการบริโภค ซึ่งบางครั้งความต้องการและการซื้อจะสามารถจะเกิดอุปสงค์ได้จะต้องมีการแหล่งเงินกู้ หรือการยินยอมให้มีการซื้อแบบผ่อนส่งเพื่อเพิ่มกำลังซื้อในขณะหนึ่งให้กับผู้บริโภค หรือโดยการโฆษณา และการส่งเสริมการขายด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อสินค้าและบริการคือ ราคาสินค้าชนิดนั้น ราคาสินค้าที่เกี่ยวข้องกัน รายได้ รสนิยม การคาดคะเนราคาสินค้าชนิดนั้นๆ และปัจจัยอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ มุ่งใช้แนวคิดทฤษฎีอุปสงค์ในการอธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการใช้จ่ายพลังงาน

ทดแทนน้ำมันสำหรับยานพาหนะ โดยจำแนกอิทธิพลต่อการใช้พลังงานทดแทนตามแนวทฤษฎีเพื่อหาปัจจัยที่สอดคล้องกับทฤษฎีที่กล่าวมาแล้ว ตามหลักทฤษฎีด้านเศรษฐศาสตร์ มีดังต่อไปนี้

3.1 ความหมายของอุปสงค์ และกฎของอุปสงค์ โดยที่อุปสงค์(demand) และอุปทาน (supply) เป็นโมเดลทางเศรษฐศาสตร์ ใช้สำหรับอธิบายการเปลี่ยนแปลงของราคาและจำนวนของสินค้าในตลาดที่มีการแข่งขันในทางเศรษฐศาสตร์จุลภาค เรื่องดังกล่าวเป็นหนึ่งในเรื่องพื้นฐานของแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ที่พบได้ทั่วไป เนื่องจากมักจะถูกใช้เป็นส่วนประกอบพื้นฐานสำหรับแบบจำลองและทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ขั้นสูง ทฤษฎีอุปสงค์และอุปทานมีความสำคัญต่อการทำงานของระบบตลาดในฐานะที่มันได้อธิบายกลไกการตัดสินใจเกี่ยวกับการจัดสรรทรัพยากรที่เกิดขึ้น แต่สำนัก นีโอคลาสสิกได้โต้แย้งว่า ความสัมพันธ์ของอุปสงค์และอุปทานจะเกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขปกติที่เรียกว่า ดุลยภาพทั่วไป

1) ความหมายของอุปสงค์ (Demand) อุปสงค์ คือ ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าใดสินค้าหนึ่งของผู้บริโภคมีความต้องการซื้อ ณ ระดับราคาต่างๆ เมื่อปัจจัยอื่นๆ อยู่คงที่ อุปสงค์ส่วนบุคคล คือ ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าของผู้บริโภคคนใดคนหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆ อุปสงค์ตลาด คือ การนำอุปสงค์ส่วนบุคคลมารวมไว้ด้วยกัน

2) กฎของอุปสงค์ (Law of demand) กฎของอุปสงค์ คือ การเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อสินค้าของผู้บริโภค เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้านั้น ปัจจัยอื่นๆ อยู่คงที่ (ceteris paribus = other things being equal) กฎของอุปสงค์ “เมื่อราคาสินค้าใดเพิ่มขึ้น กำหนดให้สิ่งอื่นๆ อยู่คงที่ ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าลดลง ในขณะที่ราคาสินค้าลดลง ปริมาณความต้องการซื้อสินค้านั้นของผู้บริโภคจะเพิ่มขึ้น

3) ปัจจัยที่ก่อให้เกิดกฎของอุปสงค์

- แนวคิดที่มีเหตุผลของผู้บริโภค เมื่อราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้น ความต้องการซื้อสินค้านั้นของผู้บริโภคจะลดลง

- กฎการลดน้อยถอยลงของอรรถประโยชน์ (Law of marginal utility) เมื่อผู้บริโภคบริโภคสินค้าใดเพิ่มขึ้น ความพอใจที่ผู้บริโภคได้รับจากการบริโภคสินค้านั้นจะลดลง

- ผลทางรายได้และผลการทดแทน ผลทางรายได้ คือ เมื่อราคาสินค้าเพิ่มขึ้น รายได้อยู่คงที่ ผู้บริโภคซื้อสินค้าลดลง ส่วนผลทางการทดแทน คือ ราคาสินค้าเพิ่มขึ้น ผู้บริโภคไปซื้อสินค้าอื่นมาใช้ทดแทน

4) ปัจจัยกำหนดปริมาณอุปสงค์ สามารถแสดงสมการอุปสงค์หรือปริมาณความต้องการเลือกซื้อสินค้าและบริการ ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการเลือกซื้อสินค้าและบริการได้ดังต่อไปนี้

$$\text{Demand of goods or } Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4, \dots)$$

Y = ปริมาณความต้องการเลือกซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งมีลักษณะเป็นตัวแปรอิสระ (Independent Variable)

ส่วน $X_1, X_2, X_3, X_4, \dots$ ได้แก่ ปัจจัยที่ขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการเลือกซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งมีลักษณะเป็นตัวแปรตาม (Dependent Variable) ที่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรอิสระหรือปริมาณความต้องการเลือกซื้อสินค้าและบริการในทิศทางแตกต่างกัน เช่น

- ราคาสินค้าชนิดนั้น ๆ จะมีความสัมพันธ์กับความต้องการปริมาณสินค้าและบริการชนิดนั้น ๆ ในทิศทางตรงกันข้ามกัน กล่าวคือ เมื่อราคาสินค้าและบริการชนิดนั้น ๆ สูงขึ้น ปริมาณความต้องการสินค้าและบริการชนิดนั้น ๆ จะลดลง ในกรณีตรงกันข้าม เมื่อระดับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้น ๆ มีราคาลดลง ปริมาณความต้องการสินค้าและบริการชนิดนั้น ๆ จะเพิ่มขึ้น

- ราคาของสินค้าที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องเป็นลักษณะสินค้าที่ทดแทนกันได้หรือ สินค้าที่ใช้ประกอบกันจะมีผลกระทบต่อปริมาณความต้องการซื้อสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ กรณีที่เป็นสินค้าที่ใช้ทดแทนกันได้ สินค้าที่ทดแทนกันมีราคาลดลง ปริมาณการซื้อสินค้าและบริการที่ทดแทนกันอีกชนิดหนึ่งจะลดลงด้วย ทิศทางระดับราคาสินค้าที่ทดแทนกันและปริมาณความต้องการซื้อสินค้าที่ทดแทนกันอีกชนิดหนึ่งจะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ถ้ากรณีที่สินค้าที่ใช้ประกอบกัน ระดับราคาสินค้าที่ใช้ประกอบกันสูงขึ้น ปริมาณความต้องการสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ใช้ประกอบกันจะลดลง ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างระดับราคาสินค้าที่ใช้ประกอบกันกับปริมาณความต้องการซื้อสินค้าและบริการที่ใช้ประกอบกันจะเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม

- รายได้ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณความต้องการซื้อสินค้าและบริการในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อรายได้เพิ่ม ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าและบริการจะเพิ่ม รายได้ลดลง ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าและบริการจะลดลง

- รสนิยม เป็นปัจจัยทางระดับคะแนนความพึงพอใจในการบริโภคสินค้าและบริการ ความสัมพันธ์จะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ รสนิยมความพึงพอใจในสินค้าและบริการมีมาก ปริมาณความต้องการสินค้าและบริการจะสูงตามไปด้วย

- จำนวนประชากรเป็นปัจจัยทางสังคมโดยทั่วไป เมื่อจำนวนประชากรมีมาก โอกาสในการเพิ่มปริมาณความต้องการเลือกซื้อสินค้าและบริการจะมากด้วย

- การกระจายรายได้กรณีที่เป็นภาคมหภาค หรือภาพรวมทางเศรษฐกิจ การกระจายรายได้อย่างเท่าเทียมกัน จะทำให้ความต้องการสินค้าและบริการเป็นไปอย่างเท่าเทียมกัน และมากขึ้นด้วย

- ความมั่งคั่ง ฐานะทางเศรษฐกิจที่สูงย่อมส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้าและบริการสูง ตามสถานภาพทางเศรษฐกิจที่ดีตามไปด้วย

- ฤดูกาล ปัจจัยทางภูมิอากาศมักจะเกิดกับกรณีที่สินค้าและบริการที่เหมาะสมตามฤดูกาลจะมีผลต่อปริมาณความต้องการสินค้าและบริการที่เป็นไปตามฤดูกาลที่เหมาะสม

- การคาดคะเนเปลี่ยนแปลง ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อปริมาณความต้องการสินค้าและบริการที่มีผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และความไม่แน่นอนอาจจะทำให้เกิดการคาดคะเนทิศทางความต้องการปริมาณสินค้าและบริการที่ผิดพลาดได้

4. แนวคิดด้านมาตรการความปลอดภัยของอสังหาริมทรัพย์

ความปลอดภัย คือ การอยู่ห่างไกลจากสภาพความเสี่ยงภัย จากสภาพอันตรายในสภาวะแวดล้อมรอบ ๆ หน้าที่ของวิศวกรรมความปลอดภัยก็คือ ทำให้สภาพความเสี่ยงภัยลดลง โดยการกำจัดหรือควบคุมสภาพอันตรายในสภาวะแวดล้อมนั้น ๆ แต่ไม่มีอะไรที่จะปลอดภัย 100 % ในทุกสภาพการณ์ ทุกอย่างมีความเสี่ยงภัยเสมอ จะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมนั้น ๆ

ความปลอดภัย ซึ่งมักจะกำหนดว่าเป็นภาวะ ปลอดภัยจากอุบัติเหตุหรือจากการเจ็บป่วย การบาดเจ็บหรือความเสียหาย อย่างไรก็ตาม ความหมาย ที่เป็นรูปธรรมมากกว่านั้นก็คือ “การควบคุมความเสียหายจากการเกิดอุบัติเหตุ” คำจำกัดความจำพวกนี้เกี่ยวข้องกับการบาดเจ็บ การเจ็บป่วย ทรัพย์สินเสียหาย และความเสียหายที่มีต่อกระบวนการ ซึ่งรวมไว้ทั้งการป้องกันอุบัติเหตุและการลดความเสียหายให้น้อยลงเมื่อเกิด

สำหรับมาตรการด้านความปลอดภัยของอสังหาริมทรัพย์และลูกค้าที่มาใช้บริการนับว่ามีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะช่วยป้องกันความเสียหายของชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าและของอสังหาริมทรัพย์เองที่อาจจะเกิดขึ้นได้จากปัจจัยต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี หากจะเกิดความเสียหายบ้างจากเหตุสุดวิสัยต่าง ๆ ก็จะไม่เสียหายมากมายนัก ในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ได้รับความน่าเชื่อถือ และป้องกันเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจ ควรจัดให้มีมาตรการด้านความปลอดภัยต่าง ๆ ดังนี้

- **กฎแฉประตูระบบคีย์การ์ด** แม้ว่าการใช้กฎแฉประตูห้องพักแขกด้วยระบบคีย์การ์ดจะกลายเป็นมาตรฐานใหม่ของธุรกิจโรงแรมไปอย่างรวดเร็ว แต่ก็ยังมีโรงแรมจำนวนไม่น้อยที่ยังไม่ได้นำมาใช้เพิ่มความปลอดภัยให้กับลูกค้าของตนเอง ระบบการปิดประตูห้องพักแขกในปัจจุบันเป็นระบบที่ประกอบไปด้วยช่องสำหรับเสียบหรืออุปกรณ์สำหรับแตะบัตรที่มีแถบแม่เหล็กหรือหน่วยความจำสำหรับเก็บรหัสข้อมูลอยู่ในบัตรเพื่อใช้เป็นรหัสส่วนตัวของลูกค้าแต่ละคนที่ใช้ในการเปิดประตูห้องพักของตนเองและเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบอื่นๆ ซึ่งระบบนี้สามารถที่จะเชื่อมโยงข้อมูลไปสู่ระบบ PMS ได้โดยตรง

- **พนักงานรักษาความปลอดภัย** ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และโรงแรมควรมีพนักงานรักษาความปลอดภัยที่คอยสอดส่องและตรวจตราอยู่ตลอดเวลา เพื่อป้องกันเหตุร้ายต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นจากปัจจัยต่าง ๆ ทั้งจากภายนอกและภายในโรงแรมเอง

- **กล้องวงจรปิด** ระบบกล้องวงจรปิดนับว่าเป็นอุปกรณ์สำคัญในการรักษาความปลอดภัยที่มีใช้กันอยู่โดยทั่วไป รวมทั้งการรักษาความปลอดภัยภายในโรงแรมทั้งหลายด้วย การติดตั้งระบบกล้องวงจรปิดภายในโรงแรม นอกจากจะเป็นการป้องกันเหตุอาชญากรรมทั้งหลายที่อาจจะเกิดขึ้นได้กับลูกค้าที่มาพักภายในโรงแรมแล้ว ยังสามารถบันทึกข้อมูลไว้เพื่อนำมาใช้ในภายหลังได้หากพบว่ามีเหตุการณ์ที่ผิดปกติขึ้นภายในโรงแรม โดยปกติแล้วโรงแรมจะติดตั้งระบบกล้องวงจรปิดไว้ให้ครอบคลุมพื้นที่สาธารณะที่บุคคลทั่วไปเข้าถึงได้

- **สัญญาณเตือนไฟไหม้** ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และโรงแรมที่ได้มาตรฐานในปัจจุบันส่วนใหญ่จะมีการติดตั้งอุปกรณ์ตรวจจับเพลิงไหม้และสัญญาณเตือนไฟไหม้ไว้ในโรงแรมของตนเองโดยติดตั้งไว้ตามจุดสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ในขณะที่บางโรงแรมใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและติดตั้งอุปกรณ์ตรวจจับเพลิงไหม้ไว้ในห้องพักแขกทุกห้อง และทุกพื้นที่ของโรงแรมพร้อมกับระบบน้ำดับเพลิงที่จะทำงานได้โดยอัตโนมัติ และจะมีพนักงานคอยเฝ้าสังเกตเหตุเพลิงไหม้ตลอด 24 ชั่วโมงเป็นประจำทุกวัน เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อเหตุเพลิงไหม้ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา

- **อุปกรณ์ดับเพลิง** ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และโรงแรมต้องจัดให้มีอุปกรณ์ดับเพลิงที่พร้อมใช้งานได้ตลอดเวลาติดตั้งไว้ในจุดที่สามารถมองเห็นและนำออกมาใช้งานได้ในพื้นที่ที่เกิดเหตุ และควรมีอุปกรณ์สำหรับดับเพลิงชนิดต่าง ๆ เตรียมไว้ในห้องครัวที่ใช้สำหรับประกอบอาหารที่ใช้แก๊สเป็นเชื้อเพลิง รวมถึงผ้าคลุมดับไฟแบบฉุกเฉินที่อาจจะเกิดขึ้นได้จากการใช้น้ำมันในการประกอบอาหารด้วย

ทฤษฎีเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ความหมายของอสังหาริมทรัพย์

1. ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 139 บัญญัติว่า อันว่า “อสังหาริมทรัพย์” ได้แก่ ที่ดินกับทรัพย์อันติดกับที่ดินมีลักษณะเป็นการถาวร หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น และหมายความรวมถึงทรัพย์อันอื่นเกี่ยวกับที่ดิน หรือทรัพย์อันติดอยู่กับที่ดิน หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้นด้วย จากบทบัญญัติดังกล่าว อสังหาริมทรัพย์ จึงประกอบด้วย

1.1. ที่ดิน หมายถึง พื้นดินทั่วไป และให้หมายความรวมถึง ภูเขา ห้วย หนอง คลอง บึง บาง ลำน้ำ ทะเลสาบ เกาะ และที่ชายทะเลด้วย (ประมวลกฎหมายที่ดิน มาตรา 1)

1.2. ทรัพย์อันติดกับที่ดิน ได้แก่ ไม้ยืนต้น อาคาร โรงเรือน หรือ สิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน เป็นต้น

1.3. ทรัพย์ซึ่งประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน ได้แก่ แม่น้ำ ลำคลอง แร่ธาตุ กรวดทราย ซึ่งมีอยู่ตามธรรมชาติ หรือซึ่งมนุษย์นำมารวมไว้กับที่ดินจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของพื้นดินตามธรรมชาติ

1.4. สิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ได้แก่ กรรมสิทธิ์ สิทธิครอบครอง ภาระจำยอมสิทธิอาศัย สิทธิเก็บกิน สิทธิเหนือพื้นดิน และภาระติดพันในอสังหาริมทรัพย์ สิทธิครอบครอง หมายถึง สิทธิในการถือครองอสังหาริมทรัพย์

2. อสังหาริมทรัพย์จะต้องมีเจ้าของเสมอ โดยทั่วไปอสังหาริมทรัพย์ในราชอาณาจักรประเภทที่ดินทั้งหมดถือเป็นกรรมสิทธิ์รัฐ โดยเฉพาะสาธารณสมบัติ ถนนหลวง ลำคลอง แม่น้ำ ภูเขา ป่าสงวน ซึ่งรัฐได้เปิดโอกาสให้เอกชนเข้าถือครองหรือเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินนั้นได้

2.1. อสังหาริมทรัพย์ที่เอกชนเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ได้แก่ ที่ดินที่รัฐออกโฉนดให้แก่บุคคลเพื่อแสดงว่าบุคคลเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินนั้น นอกจากนี้ ได้แก่ อาคาร โรงเรือน หรือสิ่งปลูกสร้างที่เอกชนได้ปลูกสร้างขึ้น ไม่ว่าจะปลูกสร้างบนที่ดินที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือมีกรรมสิทธิ์หรือไม่ก็ตาม

2.2. อสังหาริมทรัพย์ที่เอกชนมีสิทธิครอบครอง ได้แก่ ที่ดินที่รัฐเปิดโอกาสให้เอกชนเข้าจับจองถือครองเพื่อทำประโยชน์ในที่ดินนั้น โดยรัฐออกหนังสือสำคัญแสดงสิทธิครอบครอง เช่น สค. 1, นส.3, และ สปก.4-01 เป็นต้น

3. การทำนิติกรรมใด ๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะ เป็นซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้ จำนอง โอนกรรมสิทธิ์ หรือ สิทธิครอบครองในอสังหาริมทรัพย์ ผู้ทำนิติกรรมดังกล่าว ต้องทำเป็นหนังสือและจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ มิฉะนั้น การกระทำการนิติกรรมดังกล่าวจะตกเป็นโมฆะ (มาตรา 456 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์)

การได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์

ในทางภาษีอากรโดยเฉพาะกรณีภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา แบ่งการได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์ออกเป็น 2 กรณี คือ

1. การได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์โดยมุ่งในทางค้าหรือหากำไร ได้แก่ กรณีที่ได้ซื้ออสังหาริมทรัพย์มาโดยการซื้อ แลกเปลี่ยน หรือทำการปลูกสร้างอสังหาริมทรัพย์ และผู้ที่ได้มามีเจตจำนงหรือ มุ่งที่จะค้าหรือหากำไรจากอสังหาริมทรัพย์ มาเพื่อการจัดสรรจำหน่าย การปลูกสร้างอาคาร โรงเรือน อาคารชุด ทาวน์เฮาส์ อาคารโรงงาน หรือสิ่งปลูกสร้างอื่นใดเพื่อจำหน่าย เป็นต้น

2. การได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์โดยมิได้มุ่งในทางการค้าหรือหากำไร ได้แก่ กรณีที่ได้มาซึ่งอสังหาริมทรัพย์โดยมิได้มีเจตจำนงแต่แรกว่าจะค้าหรือหากำไร จากอสังหาริมทรัพย์นั้น แบ่งเป็น

2.1. อสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับมาโดยทางมรดก หรือได้รับจากการให้โดยเสน่หา

2.2. อสังหาริมทรัพย์ที่ได้มาโดยมิได้มุ่งในทางค้าหรือหากำไรโดยทางอื่นใด นอกจากกรณีรับมรดกหรือการรับให้โดยเสน่หา เช่นการซื้อ หรือแลกเปลี่ยนอสังหาริมทรัพย์มาเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย หรือเพื่อทำการเกษตรกรรม หรือเพื่อใช้เป็นสถานประกอบการหรือใช้ในการประกอบกิจการ หรือได้มาโดยการครอบครองปรปักษ์ เป็นต้น

การเช่าและการซื้ออสังหาริมทรัพย์

ค่าที่พักอาศัยเป็นค่าใช้จ่ายสูงสุดในการใช้จ่ายของเรา อาจกล่าวได้ว่า โดยทั่วไปแล้ว ประมาณร้อยละ 30 ของรายได้สุทธิ จะถูกใช้จ่ายเป็นค่าเช่า ในอีกแห่งหนึ่ง ถ้าเราคิดจะซื้อทรัพย์สินสักอย่าง เราจะต้องตระหนักว่าเงินทุนของเราจะเป็นเงินจมไปอย่างมาก

สำหรับ ชาวต่างชาติแล้วนั้น การจัดหาเงินทุนสำหรับทรัพย์สินใหม่ นับเป็นเรื่องยากทีเดียว เนื่องจากการซื้ออสังหาริมทรัพย์ หรือบ้านมือสอง นั้นเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้โดยสิ้นเชิง อย่างไรก็ตาม ถ้าเราพยายามจัดการกู้ยืมเงิน ด้วยความยากลำบาก เราก็จะต้องรัดเข็มขัดอีกเป็นเวลาหลายปีเพื่อชำระหนี้เงินกู้

โดยทั่วไปแล้ว ประมาณร้อยละ 30 ของรายได้สุทธิจะถูกใช้จ่ายเป็นค่าเช่าบ้านดังนั้น คำถามคือ การเป็นเจ้าของทรัพย์สิน กับการอาศัยอยู่ในห้องเช่า และใช้เงินไปทำอย่างอื่น อย่างไหนจะดีกว่ากันคำตอบต่อคำถามนี้ อาจแตกต่างกันไป ตามฐานะทางการเงินและรสนิยมส่วนตัวของแต่ละบุคคล เรามักได้ยิน คำกล่าวที่ว่า “ทรัพย์สินของเรามีมูลค่าเพิ่ม และเราก็จะไม่ซื้อทรัพย์สินของคนอื่น” เป็นแนวคิดแบบง่ายมาก ซึ่งมีได้สะท้อนถึงความสับสนซับซ้อนในการตัดสินใจดังกล่าวแน่นอนว่าทรัพย์สินอาจมีมูลค่าสูง แต่ในขณะเดียวกัน ก็เกี่ยวข้องกับเงินทุนจำนวนมาก และไม่มีหลักประกันใด ๆ ว่า ทรัพย์สินนั้นจะขายได้เร็ว ในกรณีที่จำเป็นหรือผู้ขายต้องการได้เงินคืน ก็อาจขายทรัพย์สินเพื่อหากำไร แต่ถ้าเราซื้อทรัพย์สินอย่างไม่รอบคอบ ก็อาจนำไปสู่ปัญหาต่าง ๆ ตามมา ดังนั้น เราจึงควรต้องปฏิบัติตามกฎ ขึ้นพื้นฐานบางประการ นอกเหนือจากการเลือกทำเลที่ตั้งแล้ว เราจะต้องพิจารณาสภาพโดยรวมของโครงการและจัดหาเงินทุนให้เหมาะสม และจงอย่าลืมว่า การใช้ชีวิตอยู่โดยไม่ต้องเสียค่าเช่า มิได้หมายความว่า เป็นการใช้ชีวิตอยู่โดยไม่มีค่าใช้จ่าย เราจำเป็นต้องบริหารจัดการจัดการทรัพย์สินให้ถูกต้อง และไม่ควรมองข้ามค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับทรัพย์สินนั้น ๆ ถึงแม้ว่าในประเทศไทย จะยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับทรัพย์สิน ยังไม่มากนักก็ตามการเป็นเจ้าของทรัพย์สิน ถือเป็นข้อได้เปรียบ หรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่แท้จริง ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศสำหรับในประเทศไทยนั้น ในแต่ละพื้นที่ อาจมีความแตกต่างกันมาก และยากที่จะคาดการณ์ ในระยะยาวได้ การมีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับพื้นที่นั้น ๆ อาจจะช่วยได้มาก และถ้าหากคุณขาด

ประสบการณ์นี้ คุณก็ควรจะติดต่อนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ท้องถิ่น ที่มีการดำเนินกิจการที่มั่นคง การคิดอย่างชาญฉลาดและการเรียนรู้หลักการพื้นฐานของกฎหมายเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ของไทย มีความสำคัญอย่างยิ่ง ถ้าหากคุณคิดจะซื้อทรัพย์สิน

ในการซื้อทรัพย์สิน เราควรต้องปฏิบัติตามกฎขั้นพื้นฐานบางประการ

เราจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลก่อนที่จะตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ โดยเปรียบเทียบแล้ว อสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ถูกเสนอขายในราคาที่สามารถหาซื้อได้ ในขณะที่การเช่าที่พักอาศัย คุณภาพสูงนั้น มีค่าใช้จ่ายที่สูงมากทีเดียว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่มักจะมีชาวต่างชาติอาศัยอยู่ ค่าเช่าที่พักอาศัยเป็นรายปี คิดเป็นร้อยละ 8-11 ของราคาซื้อ ตัวอย่างเช่น ในประเทศเยอรมนี ค่าเช่าดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 3-5 เท่านั้น ซึ่งหมายความว่า ในประเทศไทย ผู้เช่าจ่ายค่าเช่าทรัพย์สินให้แก่ผู้ให้เช่า ได้คืนทุนเร็วกว่าผู้เช่าในประเทศเยอรมนี เนื่องจากมีอุปาทานส่วนเกินของอสังหาริมทรัพย์ที่ว่างเปล่า ดังนั้น ในการซื้อหรือเช่าทรัพย์สิน ราคาจึงอาจลดลงได้มาก

เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในยุโรปแล้วในประเทศไทย ผู้เช่ามีสิทธิต่าง ๆ น้อยมาก ถ้าผู้เช่าชำระค่าเช่าไม่ตรงเวลา ผู้เช่าอาจถูกไล่ออก หลังจากชำระค่าเช่าล่าช้าไปเพียง 30 วัน ในประเด็นนี้อาจกล่าวได้ว่า สัญญาเช่า ที่มีระยะเวลาเกินกว่า 3 ปี มีความสมบูรณ์ตามกฎหมาย เพียงแค่ได้จดทะเบียนโฉนดที่ดินไว้กับสำนักงานที่ดิน ในพื้นที่นั้น ๆ ในประเทศไทย ผลตอบแทนจากค่าเช่า มีค่อนข้างสูง

ทางเลือกที่ไม่ควรมองข้าม เกี่ยวกับที่พักอาศัยให้เช่า คือ “เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์” หมายถึง อพาร์ทเมนต์ ที่มีการตกแต่งภายใน พร้อมเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ครบครัน รวมทั้งมีบริการทำความสะอาด และบริการซักผ้า ซึ่งมีราคาสูงกว่าและพื้นที่ห้องกว้างกว่าโรงแรม โดยทั่วไป มักจะมีอุปกรณ์ทำอาหารไว้ให้ในห้องพัก และมีเคาน์เตอร์พนักงานต้อนรับ

ข้อได้เปรียบของการเช่าอสังหาริมทรัพย์

- เมื่อราคา อสังหาริมทรัพย์ ไม่เปลี่ยนแปลงหรือราคาตก ซึ่งหมายความว่า มีทรัพย์สินจำนวนมากที่ยังว่างอยู่ ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากมุมมองทางการเงินแล้ว การเช่าอาจมีข้อได้เปรียบมากกว่า
- การเปลี่ยนที่อยู่ ไม่ว่าจะเช่า บ้านเช่า ห้องเช่า ทาวน์เฮาส์ คอนโด สามารถทำได้ง่ายกว่า
- มีข้อผูกพันทางการเงินน้อยกว่า ซึ่งหมายถึง ผู้เช่า มีอิสระทางการเงินมากกว่า
- ผู้เช่า มีโอกาสสองว่าที่พักอาศัยที่ได้เลือกนั้น จะถูกใจหรือไม่ ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ
- ไม่มีอุปสรรคทางกฎหมาย

ข้อได้เปรียบของการซื้อสังหาริมทรัพย์

- ถ้าซื้อสังหาริมทรัพย์ในราคาถูก อาจมีมูลค่าเพิ่มได้มาก
- คุณจะได้เป็นเจ้าของบ้าน เพื่อเป็นหลักประกันความมั่นคง ไปชั่วชีวิต
- ถ้าเลือกซื้อได้ดี ทรัพย์สินดังกล่าว จะถือเป็นการลงทุนที่ดี และขายออกได้ง่าย
- การมีทรัพย์สินส่วนตัว ทำให้เราสามารถออกแบบ ตกแต่งและติดตั้งอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้ตามความต้องการ
- การมีทรัพย์สินโดยปลอดภาระหนี้สิน และอยู่อาศัยโดยเจ้าของเองนั้น เป็นหลักประกันว่าเราจะมีที่พักอาศัยไปชั่วชีวิต

5. หนังสือและเอกสาร

ผู้วิจัยพบว่าข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ประวัติของอำเภอหัวหิน เป็นอำเภอที่ทุกคนรู้จักกันเป็นอย่างดีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เดิมชื่อ "บ้านสมอเรียง" หรือ "บ้านแหลมหิน" ซึ่งพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (รัชกาลที่ 7) ได้ทรงสร้างวังไกลกังวลเพื่อประทับพักผ่อนในฤดูร้อน และปัจจุบันวังไกลกังวลนั้นเป็นที่ประทับของพระมหากษัตริย์องค์ปัจจุบัน www.อำเภอหัวหิน.com



ภาพที่ 1 สถานีรถไฟหัวหิน

นับตั้งแต่มีการสร้างทางรถไฟสายใต้เสร็จ เชื่อมต่อกับชายแดนของประเทศมาเลเซีย หัวหินก็มีชื่อเสียงว่าเป็นสถานที่พักตากอากาศอันลือชื่อของไทย ซึ่งนักท่องเที่ยวนิยมมาพักผ่อน ว่ายน้ำ ตกปลา และตีกอล์ฟเนื่องจากมีสนามกอล์ฟ หัวหินรอยัลกอล์ฟ ซึ่งจัดเป็นสนามกอล์ฟระดับมาตรฐานสากลแห่งแรกของประเทศไทยอีกด้วย เป็นสถานที่สามารถเที่ยวได้ใน 1 วันและอยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครเพียง 196 กิโลเมตรสามารถเพื่อเป็นองค์ประกอบในการจูงใจให้ผู้พักอาศัยสนใจอำเภอหัวหินนำมาใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงอำเภอหัวหินเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้พักอาศัย และสร้างภาพลักษณ์ให้อำเภอหัวหินดียิ่งขึ้นหัวหิน

อำเภอหัวหิน

คำขวัญอำเภอหัวหิน ท่องเที่ยวหัวหิน แวะถิ่นมนต์ขลัง ทะเลสวย นักมวยดัง พระราชวัง
ดงาม

ที่ตั้งที่ว่าการอำเภอหัวหิน เลขที่ 2 หมู่ที่ 10 ถนนเลี้ยวเมืองชะอำ ตำบลทับใต้ อำเภอหัวหิน
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77110

หมายเลขโทรศัพท์ 032-516254, 032-516256

หมายเลขโทรสาร 032-516254, 032-516256

ที่ตั้งและอาณาเขต

อำเภอหัวหินตั้งอยู่ทางตอนเหนือสุดของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีอาณาเขตติดต่อกับเขตการปกครองข้างเคียงดังต่อไปนี้

- ทิศเหนือ ติดต่อกับอำเภอแก่งกระจาน อำเภอท่ายาง และอำเภอชะอำ (จังหวัดเพชรบุรี)
- ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอหัวหิน
- ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอปราณบุรี
- ทิศตะวันตก ติดต่อกับเขตตะนาวศรี (ประเทศพม่า)

การแบ่งเขตการปกครอง

การปกครองส่วนภูมิภาค

อำเภอหัวหินแบ่งพื้นที่การปกครองออกเป็น 7 ตำบล 65 หมู่บ้าน ได้แก่

1. หัวหิน	(Hua Hin)	-
2. หนองแก	(Nong Kae)	4 หมู่บ้าน
3. หินเหล็กไฟ	(Hin Lek Fai)	15 หมู่บ้าน
4. หนองพลับ	(Nong Phlap)	20 หมู่บ้าน
5. ทับใต้	(Thap Tai)	14 หมู่บ้าน
6. ห้วยสัตว์ใหญ่	(Huai Sat Yai)	9 หมู่บ้าน
7. บึงนคร	(Bueng Nakhon)	3 หมู่บ้าน

การปกครองส่วนท้องถิ่น

ท้องที่อำเภอหัวหินประกอบด้วยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 7 แห่ง ได้แก่

- เทศบาลเมืองหัวหิน ครอบคลุมพื้นที่ตำบลหัวหินและตำบลหนองแกทั้งตำบล
- เทศบาลตำบลหนองพลับ ครอบคลุมพื้นที่บางส่วนของตำบลหนองพลับ
- องค์การบริหารส่วนตำบลหินเหล็กไฟ ครอบคลุมพื้นที่ตำบลหินเหล็กไฟทั้งตำบล

- องค์การบริหารส่วนตำบลหนองพลับ ครอบคลุมพื้นที่ตำบลหนองพลับ (นอกเขตเทศบาลตำบลหนองพลับ)
- องค์การบริหารส่วนตำบลทับใต้ ครอบคลุมพื้นที่ตำบลทับใต้ทั้งตำบล
- องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยสัตว์ใหญ่ ครอบคลุมพื้นที่ตำบลห้วยสัตว์ใหญ่ทั้งตำบล
- องค์การบริหารส่วนตำบลบึงนคร ครอบคลุมพื้นที่ตำบลบึงนครทั้งตำบล

การเดินทางของอำเภอหัวหิน

หัวหิน อำเภอแรกของประจวบคีรีขันธ์ ห่างจากกรุงเทพฯ 230 กิโลเมตร คนกรุงขับรถเพลิน ๆ สัก 2.30 ชั่วโมงก็เที่ยวได้สะดวกเดินทางเย็นวันศุกร์-วันอาทิตย์ตอนเย็นเตรียมตัวกลับก็เที่ยวได้ครบทั้งอำเภอ แคมป์การเดินทางก็แสนสะดวกสบาย มีถนนหนทางอย่างดีเข้าถึงทุกสถานที่เที่ยว ใครชอบบรรยากาศย้อนยุค ฟังเสียงฉิ่งฉับ และวิวสวยผ่านบานหน้าต่างนั่งรถไฟจากกรุงเทพฯ มาถึงสถานีรถไฟหัวหิน ก็ได้ถ่ายรูปเป็นที่ระลึกสถานีรถไฟที่ได้รับการยอมรับว่าสวยที่สุดในประเทศไทยทันที ถ้าซีเกียจขับรถก็เลือกใช้บริการรถโดยสารประจำทาง แต่ถ้าต้องการความรวดเร็วแต่ราคาประหยัดก็ต้องขึ้นรถตู้โดยสารขึ้น ที่อนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิและอีกประมาณ 25 กิโลเมตรบนถนนเพชรเกษมก็จะถึงหาดปราณบุรี อีกหนึ่งหาดสวยบรรยากาศเจียบสงบ อุดมสมบูรณ์ด้วยธรรมชาติบนบกและยังเป็นอำเภอที่มีรีสอร์ท สวยโดดเด่นด้านงานดีไซน์หลากหลายระดับอีกด้วย

รถยนต์ส่วนตัว

จากกรุงเทพฯ สามารถเลือกได้ 2 เส้นทาง ทั้งถนนทางหลวงหมายเลข 35 (สายธนบุรี-ปากท่อ) ผ่านจังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสงคราม เลี้ยวซ้ายเข้าถนนทางหลวงหมายเลข 4 (ถนนเพชรเกษม) เข้าเพชรบุรี มุ่งหน้าเข้าสู่ประจวบคีรีขันธ์ก็จะถึงอำเภอหัวหิน เป็นอำเภอแรกของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ขับรถต่อถนนเพชรเกษมไปทางอำเภอเมืองจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ระยะทางประมาณ 13 กิโลเมตร จะมีทางเลี้ยวซ้ายไปหาดปราณบุรี ขับตรงไปตามป้ายบอกทางอีกประมาณ 12 กิโลเมตร ผ่านปากน้ำปราณบุรี ไปจนถึงหาดปราณบุรี เส้นทางที่สองใช้ถนนทางหลวงหมายเลข 4 (ถนนเพชรเกษม) ผ่านพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม จังหวัดราชบุรี ผ่านชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เข้าเขตอำเภอหัวหิน ถึงกิโลเมตรที่ 232 ให้เลี้ยวซ้ายไปตามถนนดำเนินเกษม เข้าสู่หาดหัวหินขับรถต่อไปอีกประมาณ 25 กิโลเมตร ก็จะถึงหาดปราณบุรีข้อดีของการขับรถส่วนตัวมาเที่ยวก็คือสามารถแวะซื้อของฝาก ทั้งอาหารทะเลสด ๆ อาหารทะเลแปรรูป หรือผลไม้สด ๆ รสอร่อย กลับไปเป็นของฝากได้ไม่มีกำหนดน้ำหนัก

รถโดยสารประจำทาง

ที่สถานีขนส่งสายใต้ใหม่ มีรถโดยสารประจำทางให้บริการเที่ยวรถจากกรุงเทพฯ-ประจวบคีรีขันธ์ทุกวัน คุณสามารถเลือกได้ว่าจะลงที่อำเภอไหนเพื่อสะดวกต่อการท่องเที่ยว ทั้ง กรุงเทพฯ -หัวหิน, กรุงเทพฯ-ปราณบุรี, กรุงเทพฯ-อำเภอเมืองประจวบคีรีขันธ์ มีรถให้เลือกทั้งรถปรับอากาศชั้น 1 รถปรับอากาศชั้น 2 หรือรถธรรมดา สถานีขนส่งสายใต้ โทรศัพท์ 0-2894-6122 บริษัทขนส่ง จำกัด โทรศัพท์ 0-2936-2852-66 พัดตานทัวร์ โทรศัพท์ 0-2894-6046 หัวหิน-ปราณทัวร์ โทรศัพท์ 0-2894-6057, 0-2884-6191-2

รถตู้โดยสาร

ที่สถานีรถไฟฟ้านุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ บริเวณหน้าห้างเซ็นจูรี่ มีรถตู้โดยสารบริการจาก กรุงเทพฯ - หัวหินทุกวัน ตั้งแต่ 04.00-20.00 น. มีรถตู้ออกทุก ๆ 25 นาที ค่าเดินทาง 180บาท/คน ใช้เวลาเดินทางประมาณ 2.20 ชั่วโมง เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่สะดวกและรวดเร็ว แต่ถ้าคุณต้องการไปลงที่อำเภอปราณบุรี ก็สามารถใช้บริการรถตู้โดยสารที่สถานีขนส่งหมอชิต 2 รถจะมาจอดที่สามแยกปราณบุรีจากนั้นจะใช้บริการรถสองแถว หรือจะนัดกับทางรีสอร์ทให้มารับคุณก็สะดวกสบาย โทรศัพท์ 08-5242-5268, 087-032-9224, 087-102-4087,086-007-4742

รถไฟ

การรถไฟแห่งประเทศไทยมีขบวนรถไฟท่องเที่ยวแบบพิเศษเข้าไปเย็นกลับ จากกรุงเทพฯ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทุกวันเสาร์-วันอาทิตย์ และวันหยุดราชการ โดยขบวนรถจะออกจากสถานีหัวลำโพง เวลา 06.30 น. แวะเที่ยวตลอดทั้งวัน จนกลับมาถึงกรุงเทพฯ ประมาณ 19.55 น. ค่าโดยสารผู้ใหญ่ 100 บาท เด็ก 60 บาท รถไฟปรับอากาศ ผู้ใหญ่ 200 บาท และเด็ก 120 บาท แต่ถ้าต้องการโดยสารรถไฟไปเที่ยวเอง ก็มีหลายขบวนให้เลือกมีทั้งแบบจอดเฉพาะสถานีสำคัญ ๆ และขบวนรถที่จอดสถานีย่อยด้วย เมื่อถึงสถานีรถไฟหัวหิน คุณสามารถเหมารถมอเตอร์ไซด์หรือรถสองแถวมาหาหัวหินได้ไม่ไกล หรือจะนั่งไปลงที่สถานีรถไฟปราณบุรีก็ไม่ไกลจากสถานีรถไฟหัวหินมากนัก ติดต่อสถานีรถไฟกรุงเทพ (หัวลำโพง) โทรศัพท์ 1690, 0-220-4334 สถานีรถไฟธนบุรี (บางกอกน้อย) โทรศัพท์ 0-2411-3102 สถานีรถไฟหัวหิน โทรศัพท์ 0-3251-1073 สถานีรถไฟประจวบคีรีขันธ์ โทรศัพท์ 0-3261-1175 รถโดยสารให้บริการจากหัวหินไปยังที่เที่ยวต่าง ๆ สำหรับนักท่องเที่ยวที่เลือกใช้บริการรถทัวร์ รถไฟ และเครื่องบินมาเที่ยวหัวหิน แล้วต้องการเที่ยวต่อโดยไม่เหมารถมีรถโดยสารให้บริการหลายเส้นทางต่าง ๆ ดังนี้ หัวหิน-เขาตะเกียบ รถสองแถว ขึ้นรถที่ตลาดฉัตรไชยให้บริการตลอดทั้งวัน หัวหิน-ปราณบุรี รถโดยสารสี่ล้อ ไปเที่ยวเขาเต่า ค่ายธนรัชต์ วนอุทยานปราณ

บุรี มีรถให้บริการที่ตลาดฉัตรไชยทุกวัน หัวหิน-บ้านป่าละอู รถสองแถวไปเที่ยวน้ำตกป่าละอู ขึ้นรถที่ตลาดฉัตรไชย ให้บริการตลอดทั้งวัน (ประวัติอำเภอหัวหิน <http://www.hua-hin.org/history>)

หัวหิน มีเรื่องเล่าขานกันว่าราวปี พ.ศ. 2377 ในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว พื้นที่เกษตรกรรมบางแห่งของเมืองเพชรบุรีแห้งแล้งกันดารมาก ราษฎรกลุ่มหนึ่งจึงทิ้งถิ่นย้ายลงมาทางใต้ จนมาถึงบ้านสมอเรียงซึ่งอยู่เหนือขึ้นมาจากเขาตะเกียบและบ้านหนองแกหรือบ้านหนองสะแก ที่บ้านสมอเรียงนี้มีหาดทรายชายทะเลแปลกกว่าที่อื่นคือมีกลุ่มหินกระจัดกระจายอยู่อย่างสวยงาม ทั้งที่ดินก็มีความอุดมสมบูรณ์เหมาะสำหรับทำไร่ทำนาการประมง บรรพชนเหล่านี้จึงเป็นเสมือนผู้ที่ลงหลักปักเสาสร้างบ้านหัวหินขึ้น จนกลายเป็นหมู่บ้านที่เรียกกันแต่แรกว่า “บ้านสมอเรียง” พระเจ้าบรมวงศ์เธอ กรมพระนเรศวรฤทธิ์ (พระองค์เจ้าชายกฤษดาภินิหาร ต้นราชสกุลกฤดากร) เป็นเจ้านายพระองค์แรกที่สร้างตำหนักหลังใหญ่ชายทะเลด้านใต้ของหมู่บ้าน (ปัจจุบันอยู่ติดกับโรงแรมโซฟิเทลฯ) และประทานชื่อตำหนักว่า “แสนสำราญสุขเวศน์” ปัจจุบัน คือ Baan Laksasubha ต่อมาทรงปลูกอีกหลังหนึ่งแยกเป็น แสนสำราญ และ สุขเวศน์ เพื่อไว้ใช้รับเสด็จเจ้านาย พร้อมกับทรงสร้างเรือนขนาดเล็กใต้ถุนสูงอีกหลายหลัง ซึ่งต่อๆ มาคือ “บังกะโลสุขเวศน์” ทรงขนานนามหาดทรายบริเวณตำหนักและหาดถัดๆ ไปทางใต้เสียใหม่ว่า “หัวหิน” เป็นคนละส่วนกับบ้านแหลมหินเดิม โดยมีกองหินชายทะเลเป็นที่หมายแบ่งเขต ซึ่งบ้านแหลมหินเดิมมีเขตด้านใต้ถึงเพียงแค่อันเกิดใหญ่ชายทะเล (ปัจจุบันอยู่หน้าโรงแรมโซฟิเทลฯ มีศาลเทพารักษ์ใหญ่) เท่านั้น ไม่ถึงที่ดินของเสด็จในกรมฯ ครั้นเมื่อวันเวลาผ่านไป ชื่อ “หัวหิน” ก็แผ่คลุมทั้งหาดทั้งตำบลจนขยายเป็นอำเภอหัวหิน ส่วนที่ดินแปลงที่อยู่ตรงหมู่บ้านชายทะเล เป็นของสมเด็จพระเจ้าฟ้าจักรพงษ์ภูวนาถ กรมหลวงพิษณุโลกประชานาถ ซึ่งทรงสร้างตำหนักใหญ่ขึ้นถึงสองครั้ง ครั้งแรกคือตำหนักขาว ครั้งหลังคือตำหนักเทาและเรือนเล็กอีกหลายหลัง ซึ่งก็คือบ้านจักรพงษ์ในเวลาต่อมา ปัจจุบันคือโรงแรมเมเลีย ซึ่งได้เปลี่ยนผู้ดำเนินการเป็นโรงแรมฮิลตัน ในช่วงเวลาเดียวกันกับการสร้างพระราชวังไกลกังวล พระเจ้าบรมวงศ์เธอ กรมพระกำแพงเพชรอัครโยธิน ต้นราชสกุลบุรีฉัตร ก็ได้จัดสร้างตลาดฉัตรไชยขึ้นในที่ดินพระคลังข้างที่ โดยออกแบบให้มีหลังคารูปโค้งครึ่งวงกลมต่อเนื่องกัน 7 โค้ง เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นการสร้างขึ้นในรัชกาลที่ 7 ทั้งตัวอาคารและแผงขายสินค้าเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก ตัวตลาดโล่งอากาศถ่ายเทได้สะดวก และจัดว่าเป็นตลาดที่ถูกสุขลักษณะที่สุดของประเทศไทยในขณะนั้น ชื่อตลาดฉัตรไชยนี้มาจากพระนามเดิมของพระองค์ คือพระองค์เจ้าบุรีฉัตรไชยากรนั่นเอง ต่อมาตลาดฉัตรไชยและโรงแรมรถไฟ หรือโฮเต็ลหัวหินก็กลายเป็นสัญลักษณ์ของชายทะเลหัวหิน ส่วนพระราชวังไกลกังวลนั้นถือว่าเป็นสถานที่อันควรสักการะบูชา มากกว่าจะเป็นสถานที่ท่องเที่ยว

นับตั้งแต่มีการสร้างทางรถไฟสายใต้แล้วเสร็จ เชื่อมต่อกับชายแดนของประเทศมาเลเซีย หัวหินก็มีชื่อเสียงว่าเป็นสถานที่พักตากอากาศอันลือชื่อของไทย ซึ่งนักท่องเที่ยวนิยมมาพักผ่อน ว่ายน้ำ ตกปลา และตีกอล์ฟเนื่องจากมีสนามกอล์ฟ หัวหินรอยัลกอล์ฟ ซึ่งจัดเป็นสนามกอล์ฟระดับมาตรฐานสากลแห่งแรกของประเทศไทยอีกด้วย ชื่อเสียงของหัวหินนั้น เติบโตเคียงข้างมากับโรงแรมรถไฟก๊วได้ ต่อมามีการสร้างบังกะโล่ขึ้นคือ เซ็นทรัลหัวหินวิลเลจ ซึ่งได้ถูกคัดเลือกให้เป็นฉากถ่ายทำภาพยนตร์ต่างประเทศเรื่อง “Devil's Paradise” เช่นเดียวกับโรงแรมรถไฟหัวหิน ซึ่งใช้เป็นฉากถ่ายทำภาพยนตร์ต่างประเทศเรื่อง “The Killing Fields” โดยเป็นการจำลองสถานที่คือ โรงแรมชั้นนำในกรุงเทพมหานครในยุคสงคราม

อำเภอหัวหินในอดีตเป็นพื้นที่เขตปกครองของส่วนหนึ่งในเมืองปราณบุรี (เมืองขึ้นจัตวา) ขึ้นตรงแขวงเมืองเพชรบุรี จนกระทั่งมีการจัดการปกครองแบบมณฑลเทศาภิบาล จึงได้อยู่ในพื้นที่ของอำเภอปราณบุรี เมืองเพชรบุรี (จังหวัดเพชรบุรี) ต่อมา วันที่ 2 มกราคม พ.ศ. 2449 พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวได้มีพระบรมราชโองการเหนือเกล้าให้รวมเอาอำเภอเมืองปราณบุรี อำเภอเมืองประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดเพชรบุรี และอำเภอกำเนิดนพคุณ จังหวัดชุมพร ซึ่งเป็นเมืองขึ้นจัตวามาก่อนเข้ารวมเป็นจังหวัดปราณบุรี และภายหลังได้รับการจัดตั้งเป็น กิ่งอำเภอหัวหิน ขึ้นกับอำเภอปราณบุรี อำเภอหัวหิน ได้รับประกาศยกฐานะจากกิ่งอำเภอหัวหิน อำเภอปราณบุรี ตั้งแต่วันที่ 12 เมษายน พ.ศ. 2492 ตามประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 19 เมษายน พ.ศ. 2492 ทั้งตำบลในบริเวณนี้ก็ถูกเรียกในชื่อเดียวกันว่าหัวหิน และเจริญเติบโตขยายขึ้นเป็นอำเภอหัวหินจนถึงปัจจุบัน ส่วนกรณีศึกษาพื้นที่ซอยหัวหิน 112-124 มีประชากรอาศัยอยู่จำนวน 14,6718 คน 18,336 หลัง ที่พบเห็นส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการหมู่บ้านจัดสรร รวมไปถึงบ้านเดี่ยว เดี่ยว ผู้วิจัยได้สำรวจความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีต่ออสังหาริมทรัพย์โดยการทำแบบประเมินความพึงพอใจ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาและทราบถึงความพึงพอใจ ข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์ต่อองค์กรหรือหน่วยงานที่รับผิดชอบรวมถึงผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในซอยหัวหิน 112-124 เพื่อได้ทราบถึงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของนักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งเป็นลูกค้า เพื่อนำไปปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นและสามารถดึงดูดลูกค้าที่มาใช้บริการ รวมถึงเป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้อำเภอหัวหินให้ดียิ่งขึ้น

ตอนที่ 2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยพบว่าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอำเภอหัวหินมีเป็นจำนวนมาก เนื่องจากอำเภอที่ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยว ทำให้หน่วยงานภาครัฐและบุคคลทั่วไปให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัย

เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์อำเภอหัวหิน ส่วนใหญ่จะเป็นการเก็บข้อมูลด้านความพึงพอใจและศึกษาพฤติกรรมในการพักอาศัยของชาวต่างชาติ สามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการนำผลวิเคราะห์ทางด้านศึกษาพฤติกรรมในการพักอาศัยของชาวต่างชาติ มาเป็นความรู้และปรับปรุงให้สถานที่พักอาศัยเกิดภาพลักษณ์ที่ดี ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ผู้วิจัยจึงเปรียบเทียบกับกรณีศึกษาพฤติกรรมในการพักอาศัยของชาวต่างชาติที่มีต่อฮอย หัวหิน 112-124 จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีดังต่อไปนี้

1. **ชลาภรินทร์ สมพงษ์ (2553)** ได้ทำการวิจัย เรื่องมุมมองของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มีต่อการท่องเที่ยวหัวหิน. ปริญญาโท วท.ม. (การวางแผนและการจัดการการท่องเที่ยวเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม) กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษามุมมองของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มีต่อการท่องเที่ยวที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยศึกษาเกี่ยวกับ พฤติกรรมการท่องเที่ยว การรับรู้ข่าวสาร มูลเหตุจูงใจในการท่องเที่ยว ความคาดหวังก่อนที่จะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว

ความพึงพอใจ ปัญหา ข้อเสนอแนะ และความคิดเห็นของนักท่องเที่ยวหลังจากที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวแล้ว รวมถึงแนวทางในการพัฒนาการท่องเที่ยวหัวหินผ่านมุมมองของนักท่องเที่ยวและผู้วิจัย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวยังอำเภอหัวหินจำนวน 30 คน โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ในลักษณะเชิงคุณภาพ

ผลการวิจัยด้านข้อมูลทั่วไป และมูลเหตุจูงใจในการมาเที่ยวหัวหิน พบว่า นักท่องเที่ยวกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวที่หัวหินครั้งแรก เพื่อมาพักผ่อนกับครอบครัว โดยศึกษาข้อมูลการท่องเที่ยวหัวหินทางอินเทอร์เน็ต คำแนะนำจากเพื่อนและเพื่อนร่วมงาน และศึกษาข้อมูลจากหนังสือพิมพ์ / นิตยสาร / แผ่นพับ โดยระดับการรับรู้ข่าวสารด้านการท่องเที่ยวของกลุ่มตัวอย่างยังอยู่ในระดับที่น้อย ทั้งด้านการคมนาคม ที่พักอาศัย อาหารและร้านอาหาร การนำเที่ยว แหล่งท่องเที่ยว การช้อปปิ้ง และด้านข้อมูลการท่องเที่ยวและบริการต่าง ๆ มูลเหตุจูงใจที่มีความสำคัญมากที่สุดต่อกลุ่มตัวอย่างคือ มูลเหตุจูงใจในด้านกายภาพและจิตวิทยา ความคาดหวังของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อหัวหินก่อนที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวส่วนใหญ่คือ คาดหวังถึงสภาพอากาศที่ดี อบอุ่น มีแสงแดด ท้องฟ้าสดใส ท้องทะเลสวยงาม ชายหาดขาวสะอาด บรรยากาศเงียบสงบ เหมาะแก่การพักผ่อน อาหารอร่อย โรงแรมที่พักดี ๆ รวมถึงผู้คนเป็นมิตร

ผลการศึกษาด้านมุมมองของนักท่องเที่ยวกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีมุมมองและความรู้สึกในระดับที่ดีมากต่อบริการด้านที่พักอาศัยและบิจััยด้านอาหารและร้านอาหารในหัวหิน มีมุมมองในระดับที่ดีต่อการคมนาคม แหล่งท่องเที่ยวและการจับจ่ายซื้อสินค้าที่หัวหิน ในส่วนของบิจััยด้านข้อมูลการท่องเที่ยวและบริการด้านต่าง ๆ นั้นอยู่ในระดับปานกลาง ขณะที่มุมมองและความรู้สึกเกี่ยวกับบิจััยการนำเที่ยวนั้นอยู่ในระดับน้อยที่สุด โดยความรู้สึกของกลุ่มตัวอย่างหลังจาก

ที่ได้เดินทางมาท่องเที่ยวที่หัวหินแล้วสามารถสรุปได้ว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เกิดความรู้สึกพอใจ ประทับใจ และรู้สึกว่าการท่องเที่ยวที่หัวหินนั้นดีกว่าที่คาดหวังไว้สูงถึงร้อยละ 50 ขณะที่อีกร้อยละ 50 รู้สึกว่าการท่องเที่ยวที่หัวหินดีเท่ากับที่คาดหวังไว้

ปัญหาที่นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่พบ ได้แก่ ปัญหาด้านค่าครองชีพ โรงแรมที่พักอาศัย ความสะอาด การจราจร การให้ข้อมูลด้านการท่องเที่ยวที่ไม่ชัดเจน การฉ้อโกงนักท่องเที่ยว และการขยายตัวของเมือง โดยข้อเสนอแนะจากนักท่องเที่ยว คือ การลดค่าครองชีพที่หัวหิน การจัดระเบียบควบคุมคุณภาพ มาตรฐานและราคาของโรงแรมที่พักและร้านอาหาร การรณรงค์เรื่องการรักษาความสะอาดของแหล่งท่องเที่ยวและสถานที่สาธารณะ การยกระดับมาตรฐานและเพิ่มจำนวนศูนย์บริการข้อมูลข่าวสารด้านการท่องเที่ยว เสนอให้มีศูนย์บริการดูแลความปลอดภัย ช่วยเหลือนักท่องเที่ยว และสุดท้ายเรื่องการควบคุมการขยายตัวของเมือง

แนวทางในการพัฒนาการท่องเที่ยวหัวหิน สามารถทำได้โดยอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรท่องเที่ยว พัฒนาและปรับปรุงปัจจัยพื้นฐาน สิ่งอำนวยความสะดวก และบริการท่องเที่ยวให้มาตรฐานที่ดี รวมถึงอาศัยแนวคิดเกี่ยวกับหลักการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน ซึ่งเป็นหลักในการบริการจัดการทรัพยากรทางการท่องเที่ยว เพื่อตอบสนองความจำเป็นทางเศรษฐกิจ และสังคม โดยการใช้ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม อันมีคุณค่าอย่างรอบคอบ และมีประสิทธิภาพ สามารถรักษาเอกลักษณ์ดั้งเดิมได้ยาวนานที่สุด เกิดปัญหา และผลกระทบน้อยที่สุด

ผลสรุป ความพึงพอใจ ปัญหา ข้อเสนอแนะ และความคิดเห็นของนักท่องเที่ยว พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีมุมมองและความรู้สึกในระดับที่ดีมากต่อบริการด้านที่พักอาศัย นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เกิดความรู้สึกพอใจ ประทับใจ และรู้สึกว่าการท่องเที่ยวที่หัวหินนั้นดีกว่าที่คาดหวังไว้สูงถึงร้อยละ 50 ปัญหาที่นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่พบจะเป็นค่าครองชีพ ความสะอาด การจราจร การให้ข้อมูลด้านการท่องเที่ยวที่ไม่ชัดเจน นักท่องเที่ยวจึงมีข้อเสนอแนะ และความคิดเห็นที่จะให้เมืองหัวหินพัฒนาและปรับปรุงสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ ให้ดียิ่งขึ้นเพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

2. นางสาวอรุณี ลอมเศรษฐี (2554) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในการเลือกใช้บริการที่พักในเขตกรุงเทพมหานคร การค้นคว้าอิสระครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาระดับของปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ 2) การศึกษาปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ 3) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดและ 4) ศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะในการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบที (Independent Sample t-test) การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way

ANOVA) การทดสอบเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's Least Significant Difference (LSD) และสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน

ผลการศึกษา พบว่า ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ด้านที่พักและบริการ ด้านสถานที่ หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านพนักงานให้บริการและด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านกระบวนการบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านราคา โดยมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในระดับสูง ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ได้แก่ เพศ ภูมิลำเนา อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพสมรส และรายได้ของนักท่องเที่ยว ประสบการณ์พักผ่อน และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านที่พักและบริการด้านราคา ด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงานให้บริการ ด้านกระบวนการบริการ และด้านลักษณะทางกายภาพมีความสัมพันธ์กัน

ผลสรุป ปัจจัยส่วนบุคคล ประสบการณ์พักผ่อน และส่วนประสมทางการตลาดมีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ผู้ประกอบธุรกิจที่พักสามารถนำผลการค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่พักแรมในเขตกรุงเทพมหานครได้ โดยควรมีการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยว มีการประเมินความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวเพื่อนำผลที่ได้มาปรับปรุงการให้บริการและพยายามสร้างความแตกต่างของสินค้าและการให้บริการ

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ แล้ว ผู้วิจัยมีความสนใจในประเด็นการศึกษาพฤติกรรมการพักอาศัยของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีต่ออำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยศึกษาภาพรวมของการพักอาศัยของชาวต่างชาติ ปัญหาจากการพักอาศัยในอสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่ต่าง ๆ ดังนี้ คือ ซอยหัวหินโค้งพระจันทร์ - ซอยหัวหินหมอนไหม, ซอยหมู่บ้าน บ่อฝ้าย, ซอยหัวหิน 88 - 94, ซอยฝั่งทะเลตะเกียบ, ซอยหัวหิน 96 - 102, ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 และ ซอย 112 - 124 ตั้งแต่พื้นที่ห้วยนา-มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล เขต 4 พื้นที่นี้มีโรงแรมหลายระดับ คอนโด หอพัก บ้านเช่า บ้านเดี่ยว หมู่บ้านจัดสรร อพาร์ทเมนท์ และร้านอาหาร ซึ่งคาดว่าจะมีปัจจัยต่าง ๆ อาจมีผลกระทบต่ออสังหาริมทรัพย์ เช่น การเลือกที่พักอาศัย ระดับรายได้ของผู้พักอาศัย ความปลอดภัยในการเข้าพัก เป็นต้น และเมื่อทราบปัญหาต่าง ๆ แล้วจึงจำเป็นต้องปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ให้ดีขึ้นตรงตามความต้องการของผู้พักอาศัยและชาวต่างชาติ เพราะอำเภอหัวหินเป็นอำเภอที่ทุกคนรู้จักกันเป็นอย่างดีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเนื่องจากเป็นเมืองท่องเที่ยวชื่อดังอันดับหนึ่งในประเทศก็ว่าได้ จึงจำเป็นต้องทำให้เมืองหัวหินมีอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ทำให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมาเมืองหัวหินแล้วรู้สึกปลอดภัยไม่ผิดหวังที่ชาวต่างชาติจะเลือกที่พักเมืองหัวหิน และเพื่อดึงดูดใจชาวต่างชาติให้มีความสนใจในอสังหาริมทรัพย์ต่อไปเรื่อย ๆ

3. งานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ ของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา “ที่อยู่อาศัย” เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ ที่จำเป็นในการดำรงชีวิตของมนุษย์ นอกเหนือจากอาหาร เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค มนุษย์จะแสวงหาถิ่นฐานที่อยู่อาศัยที่มีความมั่นคงปลอดภัย และเอื้ออำนวยประโยชน์ต่อการดำรงชีวิตมากที่สุด ซึ่งที่อยู่อาศัยของมนุษย์จะมีความแตกต่างกันไปตาม สภาพสังคม เศรษฐกิจ ขนบธรรมเนียมวัฒนธรรม สภาพความเป็นอยู่ ตลอดจนอิทธิพลของความเจริญทางด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ในปัจจุบันสภาพสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไป ประชาชนต้องใช้เวลาในการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น การก่อสร้างที่อยู่อาศัยด้วยตนเองกระทำไม่ได้สะดวก ทั้งนี้เนื่องด้วยข้อจำกัดต่าง ๆ เช่น ข้อจำกัดในเรื่องของเวลา ความไม่สะดวกในการจัดหาที่อยู่อาศัยด้วยตนเอง ตลอดจนราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้น จึงได้เกิดธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยขึ้น โดยระยะแรกเป็นเพียงการจัดสรรเฉพาะที่ดิน ต่อมา มีการสร้างบ้านขึ้นบนพื้นที่นั้นที่เรียกว่าบ้านจัดสรร แต่มีข้อจำกัดมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะข้อจำกัดเรื่องที่ดินที่มีราคาเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้เกิดธุรกิจที่อยู่อาศัยอีกประเภทหนึ่งขึ้นมาเรียกว่า อาคารพักอาศัยรวม อาคารพักอาศัยรวมเป็นรูปแบบการก่อสร้างที่พักอาศัย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเมืองใหญ่ ซึ่งมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เช่น กรุงเทพฯ และเมืองศูนย์กลางของภูมิภาคต่าง ๆ ความต้องการที่ดินเพื่อรองรับการขยายตัวดังกล่าวมีเพิ่มขึ้นตลอดเวลาตามการพัฒนาของประเทศ ดังนั้น เมื่อจำนวนที่ดินที่มีจำกัดจึงทำให้ระดับราคาที่ดินเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วและมีผลต่อราคาที่อยู่อาศัยในรูปแบบเช่าต้องเพิ่มราคาสูงขึ้น เช่น บ้านจัดสรรและทาวน์เฮาส์ ประกอบกับปัญหาการจราจรในเมืองใหญ่ ที่ทำให้การเดินทางเพื่อประกอบภารกิจในแต่ละวันต้องสิ้นเปลืองเวลา และค่าใช้จ่ายมาก จึงเป็นแรงผลักดันให้ประชากรหันมาเปลี่ยนแปลงวิธีการดำรงชีวิตให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของเมือง โดยหาที่พักอาศัยที่ไม่ไกลมากต่อการตอบสนองการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ เพราะที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพักอาศัยรวม สามารถเปลี่ยนแปลงต้นทุนต่อหน่วยได้ง่ายขึ้นอยู่ก็ว่าจะสามารถตอบสนองต่อผู้มีรายได้ระดับใด และการใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใด โดยที่ตั้งของโครงการจะอยู่ไม่ไกลจากกลางเมืองนัก จากการศึกษาเล็งเห็นความสำคัญของการศึกษา ภายหลังที่รัฐบาลได้จัดทำแผนพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายฝั่งทะเลตะวันออก โดยมีเป้าหมายให้เป็นเขตอุตสาหกรรมหลัก เขตพาณิชย์กรรม และการค้า เขตส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยว เขตพัฒนาเมืองและชุมชน ทางมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งมีศักยภาพและความพร้อมทางวิชาการ จึงได้ปรับเปลี่ยนพื้นที่ของมหาวิทยาลัย ซึ่งแต่เดิมเป็นสถานีวิจัยและฝึกงาน ให้เป็นที่ตั้งของวิทยาเขตแห่งใหม่ เพื่อเป็นสถานศึกษาทางการผลิต และพัฒนากำลังคนระดับสูง ตอบสนองแผนพัฒนาชายฝั่งทะเลตะวันออก การจัดตั้งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา และจากแผนพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายฝั่งทะเลตะวันออก ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายของเยาวชน ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่ต้องการเข้ามาศึกษาต่อในชั้นอุดมศึกษาในเขตจังหวัดชลบุรี ทั้งจากกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นๆ และจำนวนแรงงานที่มีทักษะที่เคลื่อนย้ายแรงงานเข้ามาในบริเวณพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออกเป็นจำนวนมาก จึงเกิดความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าขึ้น เมื่อ

พิจารณาปริมาณอาหารที่เมทนีในปัจจุบันพบว่ามียาจำนวนน้อยมากและไม่เพียงพอต่อความต้องการของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์วิทยาเขตศรีราชา. ในปัจจุบันหอพักนิตภายในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา มีอาคารที่พักอาศัยจำนวน 5 อาคารแบ่งเป็นอาคารหอพักชาย 1 อาคาร สูง 5 ชั้นมีจำนวน 120 ห้องแต่ละห้องมีขนาด 24 ตารางเมตร อาคารหอพักหญิง 4 อาคาร สูง 5 ชั้น มีจำนวน 360 ห้อง หอพักนิต สามารถรับนิตเข้าพักอาศัยได้ทั้งสิ้น ประมาณ 1,910 คน ทั้งนี้รวมถึงห้องสำหรับผู้พิการอีกจำนวน 1 ห้องต่อ 1 อาคารหอพัก ซึ่งเมื่อเทียบกับจำนวนนิตที่ศึกษาอยู่ในระดับชั้นปริญญาตรี ปีที่ 1 ถึงปีที่ 4 ในทุกสาขาวิชาประจำปีการศึกษา 2549 มีจำนวนถึง 5,961 คน โดยส่วนใหญ่จะเป็นนิต ที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่นอกพื้นที่จังหวัดชลบุรี ทำให้จำเป็นต้องใช้บริการเช่าหอพักหรืออพาร์ทเมนท์ เพื่อสะดวกในการเดินทางมาศึกษาที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา ในการศึกษาครั้งนี้นักวิจัยจึงมุ่งศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนท์ของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา เนื่องจากการดำรงชีวิตปัจจุบันในสังคมเมืองยุคการแข่งขันเสรี การดำเนินชีวิตจึงต้องมีความสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ดังนั้นการเช่าที่พักอาศัยจึงเป็นประเด็นสำคัญต่อการปรับเปลี่ยน เช่น การเปลี่ยนสถานที่ศึกษา เป็นต้น ยังสามารถย้ายทำเลที่พักอาศัยตามความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัย ดังนั้นการเช่าที่พักอาศัยจึงเป็นทางเลือกที่มีประโยชน์ต่อผู้บริโภคในยุคปัจจุบันและเพื่อเป็นแนวทางต่อผู้ประกอบการในการตัดสินใจในการลงทุนหาโครงการอพาร์ทเมนท์ให้เช่า หรือผู้ประกอบการที่ต้องการปรับปรุงธุรกิจอพาร์ทเมนท์ที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว และเป็นประโยชน์ต่อผู้อยู่อาศัยในการเลือกที่พักอาศัยในเขตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อนิตที่ย้ายภูมิลำเนาเข้ามาศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา จากการศึกษาพบว่า ประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตมหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา ยังมีความต้องการในปัจจุบันที่สำคัญ คือ ปัจจัยที่อยู่อาศัย ซึ่งจะเห็นได้จากที่ประชาชนส่วนใหญ่ยังให้ความสนใจที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ ทั้งการซื้อและการเช่าและยังมีความต้องการหาพักที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้สถานศึกษาที่สามารถเดินทางไปได้สะดวก ด้วยข้อจำกัดต่างๆ ที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ จึงเป็นอีกทางเลือกที่คนส่วนใหญ่ต้องการ เนื่องจากผู้กรอกแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ศรีราชา การเช่าอพาร์ทเมนท์จึงเป็นทางเลือกที่ดี ดังจะเห็นได้จากกลุ่มผู้ที่เช่าอพาร์ทเมนท์ในเขตศรีราชาให้ความสำคัญ โดยมีปัจจัยประกอบ คือ ราคาเช่าของอพาร์ทเมนท์ที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ สิ่งอำนวยความสะดวก อยู่ใกล้สถานศึกษา ดังนั้น ผู้ที่เกี่ยวข้องและสนใจในการลงทุนเกี่ยวกับธุรกิจให้เช่าอพาร์ทเมนท์หรือปรับปรุงธุรกิจอพาร์ทเมนท์ที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว จึงต้องให้ความสำคัญกับราคาค่าเช่าที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ สิ่งอำนวยความสะดวก ทำเลที่ตั้งของอพาร์ทเมนท์ให้ดี เนื่องจากผู้ที่เช่าอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่เป็นนิตในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

4. นางสาวสรณัญญา สุขเพิ่ม (2556) ได้ทำการศึกษาเรื่องความต้องการของนิตต่อการบริการด้านหอพักนิต มหาวิทยาลัยนเรศวร. กองกิจการนิต (มหาวิทยาลัยนเรศวร) การศึกษาครั้งนี้ มี

วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการของนิสิตต่อการบริการด้านหอพักนิสิตมหาวิทยาลัยนเรศวร และเปรียบเทียบความต้องการของนิสิตต่อการบริการด้านหอพักนิสิตมหาวิทยาลัยนเรศวร จาแนกตามเพศ และกลุ่มสาขาวิชา กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นิสิตชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยนเรศวร จำนวน 400 คน ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติประมวลผลข้อมูลวิเคราะห์ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติทดสอบทีแบบสองกลุ่มเป็นอิสระ และการวิเคราะห์ความแปรปรวนผลการศึกษพบว่านิสิตมีความต้องการต่อการบริการด้านหอพักนิสิตโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า นิสิตมีความต้องการด้านรักษาความปลอดภัยมากที่สุด รองลงมาคือ ด้านกายภาพ ด้านกิจกรรมส่วนด้านบริการและสวัสดิการมีความต้องการน้อยที่สุดผลการเปรียบเทียบความต้องการของนิสิตที่มีเพศ และกลุ่มสาขาวิชาต่างกันมีความต้องการบริการด้านหอพักนิสิตไม่แตกต่างกัน

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องต่างๆแล้ว ผู้วิจัยมีความสนใจในประเด็นการศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยศึกษาภาพรวมของการพักอาศัยของผู้พักอาศัยและชาวต่างชาติ ปัญหาจากการพักอาศัยในอสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่ ซึ่งคาดว่ามีปัจจัยต่างๆ อาจมีผลกระทบต่ออสังหาริมทรัพย์ เช่น การเลือกที่พักอาศัย ระดับรายได้ของผู้พักอาศัย ความปลอดภัยในการเข้าพัก เป็นต้น และเมื่อทราบปัญหาต่างๆแล้วจึงจำเป็นต้องปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ให้ดีขึ้นตรงตามความต้องการของผู้พักอาศัยและชาวต่างชาติ เพราะอำเภอหัวหินเป็นอำเภอที่ทุกคนรู้จักกันเป็นอย่างดีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเนื่องจากเป็นเมืองท่องเที่ยวชื่อดังอันดับหนึ่งในประเทศก็ได้ จึงจำเป็นต้องทำให้เมืองหัวหินมีอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ทำให้ผู้พักอาศัยและชาวต่างชาติที่มาเมืองหัวหินแล้วรู้สึกปลอดภัยไม่ผิดหวังที่ชาวต่างชาติจะเลือกที่พักเมืองหัวหิน และเพื่อดึงดูดใจชาวต่างชาติให้มีความสนใจในอสังหาริมทรัพย์ต่อไปเรื่อยๆ

บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นการศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อศึกษาปัญหาจากการพักอาศัย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ให้ดีขึ้นตรงตามความต้องการของผู้พักอาศัยและชาวต่างชาติ โดยอาศัยวิธีการวิจัยทั้งในเชิงสถิติและเชิงคุณภาพควบคู่กันไป ให้เป็นไปตามทฤษฎีทางการตลาด เพื่อให้ได้รับข้อมูลครอบคลุมเนื้อหาทุกส่วน ทั้งนี้ได้นำเสนอระเบียบการวิจัยได้ ดังต่อไปนี้

1. ประชากรและตัวอย่าง
2. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ
5. การเก็บรวบรวมข้อมูล
6. การวิเคราะห์ข้อมูล
7. การอภิปรายผล

1. ประชากรและตัวอย่าง

1.1 ประชากรที่ศึกษา

ปัจจุบันจากสถิติประชากรจากอำเภอหัวหินล่าสุดคือ เดือน มกราคม พ.ศ. 2558 มีประชากรทั้งสิ้น 144,814 คน ซึ่งทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัย มีแนวโน้มสูงขึ้น ตามการขยายตัวของประชากรและการเติบโตทางธุรกิจที่เป็นปัจจัยเสริม รูปแบบของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้พัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันกันสูง มีผู้ประกอบการทั้งที่เป็นมืออาชีพและมือสมัครเล่นพัฒนาโครงการเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว โดยรูปแบบการพัฒนาที่มีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละโครงการ กลุ่มผู้บริโภคที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน ผู้ประกอบการจึงต้องพิจารณาถึงรูปแบบการพัฒนาในแต่ละโครงการที่จะตอบสนองต่อทัศนคติและการอยู่อาศัยชาวไทยและชาวต่างชาติให้มากที่สุด

ประชากร ได้แก่ ผู้ที่มีรายชื่ออยู่ในทะเบียนบ้าน ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยประมาณการจากสถิติอำเภอหัวหินล่าสุดคือ เดือน มกราคม พ.ศ. 2558 มีจำนวน 45,361 คน แบ่งเป็น เพศชาย 21,304 คน และเพศหญิง 24,057 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง ประชาชนที่พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีต่อการใช้บริการอสังหาริมทรัพย์จำนวน 200 คน (ที่มาจากตาราง Yamane ที่ร้อยละ95) โดยมีขนาดของกลุ่ม

ตัวอย่างตามความคลาดเคลื่อนร้อยละ 0.0707 การเก็บรวบรวมข้อมูล เก็บข้อมูลโดยวิธีการสุ่มแบบ ใช้ความน่าจะเป็นโดยสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random method) ใช้ตาราง Yamane จาก ชาวต่างชาติในฐานะผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งได้จากการคำนวณขนาด ของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ แครจซี่และมอร์แกน (Krejcie and Morgan Educational and Psychological Measurement. 2513: 608-609) ได้กลุ่มตัวอย่าง 200 คนซึ่งจะใช้ในการตอบ แบบสอบถาม (Questionnaire) อย่างไรก็ตามการสอบถามแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจะเลือก เฉพาะการสอบถามกับกลุ่มชาวต่างชาติที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างเฉพาะกลุ่มบุคคลที่พัก อำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่พักอยู่จริงในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เท่านั้น โดยผู้วิจัยได้ใช้สูตร ของ Taro Yamane ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยคิดจากความคลาดเคลื่อนที่ 7.07% จะเหลือ ความเชื่อมั่นที่ 82.93% จะได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 200 ตัวอย่าง ในการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง (Simple Size) ที่ทราบค่าประชากรที่แน่นอนโดยใช้สูตรต่อไปนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} = \frac{144,814}{1 + (144,814 \times (0.0707)^2)} = 200$$

เมื่อ n = ขนาดตัวอย่าง

N = จำนวนประชากรที่พักอาศัยอยู่ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 144,814 คน

e = ความผิดพลาดที่ยอมรับได้ ในการวิจัยครั้งนี้กำหนดให้มีค่าความคลาดเคลื่อน = 0.0707)

2. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิดทฤษฎีจากเอกสาร สามารถสังเคราะห์เป็น แนวคิดในการวิจัยได้ ดังต่อไปนี้

กรอบแนวคิดทางการวิจัย

ตัวแปรต้น

ตัวแปรตาม

การศึกษาอุปสงค์ของ
อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1. รายได้
2. ค่าใช้จ่ายที่พัก
3. ราคาที่พัก

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยมีดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้กรอกแบบสอบถาม

- 1.1 เพศ
- 1.2 อายุ
- 1.3 สัญชาติ
- 1.4 ภูมิลำเนา
- 1.5 สถานะภาพ
- 1.6 ระดับการศึกษา
- 1.7 รายได้
- 1.8 อาชีพ
- 1.9 ระยะเวลาที่พักในประเทศไทย
2. พฤติกรรมการเข้าพักอาศัย
 - 2.1 ท่านเข้าพักอาศัยในที่พักแบบใด
 - 2.2 กรรมสิทธิ์บ้านและที่ดินกับความสัมพันธ์ของท่าน
 - 2.3 จำนวนผู้เข้าพักอาศัย
 - 2.4 ขนาดที่เข้าพักอาศัยที่ท่านเข้าพัก
 - 2.5 ปัจจุบันท่านเข้าพักอาศัยอยู่กับใคร
 - 2.6 ท่านพักอาศัยอยู่ที่ใด
 - 2.7 ท่านจ่ายค่าที่เข้าพักอาศัยแบบใด
 - 2.8 ค่าใช้จ่ายในการเช่าอยู่ที่เข้าพักอาศัย
 - 2.9 ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการเลือกซื้อหรือเช่าที่เข้าพักอาศัย
 - 2.10 เหตุใดท่านถึงเลือกพักเข้าอาศัยในบริเวณนี้
 - 2.11 ท่านทราบข่าวสารที่เข้าพักอาศัยจากแหล่งใด
 - 2.12 ปัญหาจากการเข้าพักอาศัยในบริเวณดังกล่าว
 - ด้านราคา
 - ด้านสภาพแวดล้อม
 - ด้านความปลอดภัย
 - ด้านการบริการ
 - ด้านสิ่งก่อสร้าง
3. ทักษะที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย
 - 3.1 ทักษะทางด้านราคา
 - 3.2 ทักษะด้านที่เข้าพักอาศัย
 - 3.3 ทักษะด้านทำเลที่ตั้ง
 - 3.4 ทักษะด้านการตลาด

3.5 ทศนคติด้านความปลอดภัย

4. ข้อมูลเกี่ยวกับการทำวิจัยและปัญหาสำหรับการวิจัย

ผลการสำรวจจะเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการทำวิจัย และปัญหาจากการทำวิจัย ซึ่งมีประเด็นที่ การศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยพิจารณาจาก พฤติกรรมการเข้าพักอาศัยในพื้นที่ตามสมมติฐานในการพิจารณาปัจจัย ได้แก่

4.1 ราคาที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ขนาดของที่พัก สิ่งอำนวยความสะดวก และ เหมาะสมกับรายได้ของผู้ที่พักอาศัย

4.2 ที่พักอาศัยมีความสวยงาม น่าอยู่ มีมาตรฐานทางวิศวกรรม และมีโครงสร้างที่แข็งแรง

4.4 ที่พักอาศัยสะดวกต่อการเดินทาง

4.4 ที่พักอาศัยมีความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์พร้อมตกแต่งพร้อมเข้าอยู่

4.5 ที่พักอาศัยมีความปลอดภัยในชีวิต

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามจำนวน 1 ชุด โดยให้ผู้อาศัยเป็นบุคคลที่พัก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นผู้ให้ข้อมูล การศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัว หิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ในครั้งนี้ กรณีศึกษา ประเภทอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ต่างๆ ดังนี้ คือ ซอย หัวหินโค้งพระจันทร์- ซอยหัวหินหมอนไหม, ซอยหมู่บ้าน บ่อฝ้าย, ซอยหัวหิน 88 - 94, ซอยฝั่งทะเล ตะเกียบ, ซอยหัวหิน 96 - 102, ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 และ ซอยหมู่บ้านหัวนา - ซอยหัวหิน 124 ซึ่งได้แบ่งออกเป็น 3 ตอน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของบุคคลกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย เพศ อายุ สัญชาติ ภูมิลำเนาประเทศ สถานะภาพ ระดับการศึกษา รายได้ อาชีพ และระยะเวลาที่พักในประเทศไทย เป็นแบบสอบถามลักษณะให้เลือกตอบ และเติมคำจำนวน 8 ข้อ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการเข้าพักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ ประกอบด้วย ท่านเข้าพักอาศัยในที่พักแบบใด กรรมสิทธิ์บ้านและที่ดินกับ ความสัมพันธ์ของท่าน จำนวนผู้พักอาศัย ขนาดที่พักอาศัยที่ท่านเข้าพัก ปัจจุบันท่านพักอาศัยอยู่กับ ใคร ท่านพักอาศัยอยู่ที่ใด ท่านจ่ายค่าที่พักอาศัยแบบใด ค่าใช้จ่ายในการพักอาศัย ปัจจัยที่ใช้พิจารณา ในการเลือกซื้อ เหตุใดท่านถึงเลือกพักอาศัยในบริเวณนี้ ท่านทราบข่าวสารที่พักจากแหล่งใด และ ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณดังกล่าว เป็นแบบสอบถามลักษณะให้เลือกตอบ และเติมคำ (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) จำนวน 12 ข้อ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักอาศัย ประกอบด้วย **ปัจจัย ทัศนคติทางด้านราคา** ได้แก่ ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับขนาดของที่พัก ท่านคิดว่าราคา ที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะดวกสบาย ท่าน คิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาด ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความ

ปลอดภัย ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้ของท่าน ท่านคิดว่าราคาสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ๆ ได้แก่ ท่านคิดว่าราคาที่พักแบบผ่อนชำระเหมาะสมกับการให้สินเชื่อของธนาคาร ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าฯ) รวมค่าที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้รวมทั้งหมด 9 ข้อ สำหรับด้านที่พักอาศัย ได้แก่ ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความสวยงามและน่าอยู่ ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอุปกรณ์เครื่องใช้ เฟอร์นิเจอร์ครบครัน ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความปลอดภัย ท่านคิดว่าที่พักได้มาตรฐานวิศวกรรม/สถาปัตยกรรม ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีโครงสร้างที่แข็งแรง ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีแบบแปลนที่พักที่เป็นสัดส่วน ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอากาศถ่ายเทสะดวก ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีการตกแต่งภายในสวยงาม ท่านคิดว่าที่พักของท่านห่างไกลแหล่งเสื่อมโทรมที่ทำให้เกิดมลภาวะ ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค รวมทั้งหมด 10 ข้อ สำหรับด้านทำเลที่ตั้ง ได้แก่ ที่พักของท่านใกล้แหล่งชุมชน ที่พักของท่านสะดวกต่อการเดินทาง ที่พักของท่านมีรถโดยสารหรือรถรับจ้างผ่าน ที่พักของท่านมีที่จอดรถสะดวกสบาย ที่พักของท่านอยู่ในทำเลที่ง่ายต่อการเข้า-ออก ที่พักของท่านมีถนนเข้า-ออกสะดวก ที่พักของท่านไม่มีรถจอดริมถนนขวางทางเข้า-ออก ที่พัก ที่พักของท่านห่างไกลจากเสียง เช่น เสียงรถไฟ ที่พักของท่านบรรยากาศมีวิว ทิวทัศน์ที่สวยงาม รวมทั้งหมด 9 ข้อ สำหรับด้านการตลาด ได้แก่ ที่พักของท่านมีส่วนลดค่าส่วนกลาง หรือค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก ที่พักของท่านมีความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมเข้าอยู่ ที่พักท่านมีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า ที่พักของท่านมีหรือใกล้บริการน้ำดื่ม และร้านค้า ที่พักของท่านมีหรือใกล้บริการเสริมสวย สปา ที่พักท่านมีหรือใกล้บริการรถรับ-ส่ง ที่พักท่านมีการรับประกันผลงาน และการประกันที่พักให้ลูกค้า ที่พักท่านมีการให้บริการก่อน-หลังการที่ดี และท่านมีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้เช่าหรือผู้ดำเนินการส่วนกลาง รวมทั้งหมด 10 ข้อ และสำหรับด้านความปลอดภัย ได้แก่ ที่พักของท่านมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยทำงานอย่างเคร่งครัด ที่พักท่านมีกล้องวงจรปิดเพียงพอ ที่พักท่านมีการใช้คีย์การ์ดในการเข้า-ออก ที่พักท่านมีการแลกบัตรส่วนบุคคลเมื่อบุคคลภายนอกเข้า-ออก ที่พักท่านปลอดภัยจากแหล่งมั่วสุ่มยาเสพติด ที่พักท่านไม่มีความเสี่ยงต่อการก่ออาชญากรรมหรือลักทรัพย์ ที่พักท่านมีกฎระเบียบบอกรื้ออย่างเคร่งครัด ที่พักท่านมีระบบวงจรไฟฟ้าที่ได้มาตรฐาน ที่พักท่านมีอุปกรณ์ดับเพลิงและสัญญาณเตือนภัยไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งหมด 9 ข้อ ซึ่งแบบสอบถามจะเป็นลักษณะตรวจรายการ เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

4. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ

แบบสอบถามที่ใช้จะมีเค้าโครงทางการศึกษาทางทฤษฎีเกี่ยวกับข้อสังหาริมทรัพย์ เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในอำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของผู้พักอาศัยและพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในหัวหินและทัศนคติทางความต้องการของผู้พักอาศัย โดยผู้วิจัยได้จัดทำตารางนัดหมายและไปสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 150 ชุด ณ ซอยหัวหิน โค้งพระจันทร์- ซอยหัวหินหมอนไหม, ซอยหมู่บ้าน บ่อฝ้าย, ซอยหัวหิน 88 - 94, ซอยฝั่งทะเล

ตะเกียบ, ซอยหัวหิน 96 - 102, ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 และ ซอยหมู่บ้านหัวนา - ซอยหัวหิน 124 ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการสร้างและพัฒนาเครื่องมือ โดยดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัยที่มาอยู่ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการที่มาอาศัย พฤติกรรมของผู้พักอาศัยที่มาอยู่ในพื้นที่หัวหิน และ ทศนคติเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม ครอบคลุมเนื้อหาตามนิยามศัพท์ โดยเฉพาะ โดยขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

2. ตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาของแบบสอบถามโดยนำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่านตรวจสอบในฐานะผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่

2.1 อาจารย์ทัศนีย์ สิงห์เจริญ ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 1

2.2 นางสาวสุภาพร เพชรรัตน์กุล ตำแหน่งปัจจุบันคืออาจารย์ประจำวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 1

2.3 นายโสภณ เปียสนธิ ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล คณะบริหารธุรกิจ สาขาภาษาอังกฤษธุรกิจ ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 1

2.4 นายนิพล เอกอุดม ตำแหน่งปัจจุบัน หัวหน้าสาขาภาษาอังกฤษธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล คณะบริหารธุรกิจ ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 1

2.5 นางอุไร มากคณา ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำสาขาวิชาภาษาอังกฤษธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล คณะบริหารธุรกิจ ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 1

3. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นและได้รับการพัฒนาตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญไปทดลองใช้ (Try Out) กับผู้พักอาศัยที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย โดยสำรวจนอกพื้นที่ที่ทำการวิจัยใน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 30 ชุด

4. นำผลที่ได้ไปวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) จากแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ความพึงพอใจของผู้พักอาศัย และทัศนคติเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ของผู้พักอาศัย โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (Cronbach) ในด้านทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักของผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยสรุปผล

การวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นรายหัวข้อ ดังต่อไปนี้ ทางด้านราคามีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.821 ด้านที่פקอาศัยมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.871 ด้านทำเลที่ตั้งมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.787 ด้านการตลาดมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.808 ด้านความปลอดภัยมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.897 สำหรับความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับมีค่าความเชื่อมั่นที่ระดับ 0.837 ซึ่งถือว่าเป็นแบบสอบถามที่สามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัย เพื่อทดสอบผลงานวิจัย เพื่อทดสอบผลงานวิจัยในพื้นที่ที่นักวิจัยกำหนดไว้ได้

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ส่วนข้อมูลทุติยภูมิ ได้ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต ทั้งแหล่งสถาบันการศึกษาต่าง ๆ รวมทั้งบทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เอกสารสำคัญที่เกี่ยวกับผู้พักอาศัย ได้เก็บรวบรวมตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน (พ.ศ. 2558) เพื่อการใช้เป็นเอกสารอ้างอิงการวิจัยในครั้งนี้

2. ในส่วนของข้อมูลปฐมภูมิ จัดทำโครงสร้างแบบสอบถาม เพื่อทำการสำรวจในเบื้องต้น เพื่อทดสอบการตอบแบบสอบถามจำนวน 30 ชุด หลังจากนั้นมาตรวจสอบหาข้อผิดพลาดจากแบบสอบถาม จึงทำการลงสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 200 ชุด ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยขอความร่วมมือจาก หอพัก โรงแรม โครงการบ้านจัดสรร และบ้านเดี่ยวต่าง ๆ เพื่อขอสัมภาษณ์ประชาชนที่พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตามแบบสอบถาม

3. การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลตามแบบสอบถาม และเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์ผลทางการวิจัยตามความต้องการของผู้พักอาศัย ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

6. การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจแบบสอบถาม นำมาถอดรหัส จัดหมวดหมู่ตามวัตถุประสงค์ และวิเคราะห์ข้อมูลจากการสำรวจตามทฤษฎีทางด้านเศรษฐศาสตร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for the Social Science: SPSS) สำหรับสถิติที่ใช้วิเคราะห์ในงานวิจัยในครั้งนี้ จะใช้สถิติวิเคราะห์ ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย เพศ อายุ สัญชาติ ภูมิลำเนาประเทศ สถานะภาพ ระดับการศึกษา รายได้ อาชีพ และระยะเวลาที่พักในประเทศไทย โดยการหาค่าความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

2. ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรเข้าพักอาศัยของชาวต่างชาติ และบ้านจัดสรรประกอบด้วย ท่านเข้าพักอาศัยในที่พักแบบใด กรรมสิทธิ์บ้านละที่ติดกับความสัมพันธ์ของท่าน จำนวนผู้พักอาศัย ขนาดที่พักอาศัยที่ท่านเข้าพัก ปัจจุบันท่านพักอาศัยอยู่กับใคร ท่านพักอาศัยอยู่ที่ใด ท่านจ่ายค่าที่พักอาศัยแบบใด ค่าใช้จ่ายในการพักอาศัย ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการเลือกซื้อ เหตุใดท่านถึงเลือกพัก

อาศัยในบริเวณนี้ ท่านทราบข่าวสารที่พิกจากแหล่งใด และปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณดังกล่าว โดยให้เติมตัวเลขเชิงประมาณ ใช้สถิติแปลความหมายจากค่าเฉลี่ย (Mean) และแบ่งช่วงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) ซึ่งนักวิจัยจะใช้เป็นปัจจัยในการศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for the Social Science: SPSS) ซึ่งเปรียบเทียบทางทฤษฎี เศรษฐศาสตร์ในการใช้สมการถดถอยพหุคูณเชิงซ้อน (Multiple Regression) ซึ่งคัดเลือกข้อมูลดังกล่าวที่นับเป็นปัจจัยที่มีผลต่อทฤษฎีอสังหาริมทรัพย์ เพื่อศึกษาหาความต้องการของผู้เข้าพักอาศัย และปัจจัยต่าง ๆ จากข้อมูลการสำรวจในแบบสอบถามเพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัยที่ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตามสมมติฐานที่กำหนดไว้

สำหรับพฤติกรรมของผู้พักอาศัยแบบให้เลือกตอบได้แก่ เหตุใดท่านถึงเลือกพักอาศัยในบริเวณนี้ ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณดังกล่าว เป็นคำถามในแบบสอบถามที่ให้เลือกตอบมากกว่า 1 ข้อ ใช้การแปลความหมายทางสถิติโดยใช้ค่าความถี่และร้อยละ เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 200 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 เพราะคำตอบที่ได้คิดเป็นร้อยละเปรียบเทียบ

ข้อมูลที่สนใจที่มีต่อการเข้าพักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งประกอบด้วย ด้านราคา ด้านที่พักอาศัย ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการตลาด และด้านความปลอดภัย โดยพิจารณาความคิดเห็นของปัจจัยที่มีผลกับผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน ได้เสนอการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าเฉลี่ยเลขคณิต การหาค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ใช้อธิบายข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3 เกี่ยวกับระดับความพึงพอใจทางการเข้าพักที่อยู่อาศัย โดยใช้ Likert Scale แบ่งระดับออกเป็น 5 ระดับ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด โดยมีน้ำหนักเท่ากับ 5 4 3 2 และ 1 ตามลำดับจากเกณฑ์ดังกล่าวผู้วิจัยสามารถแปลความหมายของระดับความคิดเห็นโดยแบ่งเป็นช่วง 5 ช่วงดังนี้

$$\begin{aligned} \text{พิสัย} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนขั้นที่แบ่ง}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} = 0.8 \end{aligned}$$

ข้อมูลด้านทัศนคติจะใช้วิธีการวัดแบบแบ่งขั้น โดยกำหนดค่าความสำคัญ คือ

5	หมายถึง	สำคัญมากที่สุด
4	หมายถึง	สำคัญมาก
3	หมายถึง	สำคัญปานกลาง
2	หมายถึง	สำคัญน้อย

1 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด

ตารางแสดงการแปลค่าระดับความพึงพอใจและความสำคัญ

ค่าเฉลี่ย	ระดับความพึงพอใจและความสำคัญ
4.20-5.00	มากที่สุด
3.40-4.19	มาก
2.60-3.39	ปานกลาง
1.80-2.59	น้อย
1.00-1.79	น้อยที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูลทำการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป (Statistical Package for the Social Science: SPSS) ซึ่งใช้ค่าสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ การคำนวณค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.) ใช้อธิบายข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. สถิติพื้นฐาน ได้แก่

1.1 ค่าร้อยละ (Percentage)

1.2 ค่าความถี่ (Frequency)

1.3 ค่าเฉลี่ย (Mean) ใช้สูตร (บุญเชิด ภิญญอนันตพงษ์. 2521 : 36.)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ \bar{X} = ค่าคะแนนเฉลี่ย
 $\sum X$ = ผลรวมของคะแนนทั้งหมด
 N = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

1.3 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานใช้สูตร (บุญเชิด ภิญญอนันตพงษ์. 2521 : 36.)

$$S.D. = \sqrt{\frac{N \sum fx^2 - (\sum fx)^2}{N(N-1)}}$$

โดยให้ S.D. = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$\sum fx$	=	ผลรวมของความถี่เฉลี่ย
N	=	จำนวนข้อมูลหรือประชากร
X	=	ระดับคะแนน
f	=	ความถี่

2. สถิติสำหรับวิเคราะห์คุณภาพเครื่องมือ

2.1 ค่าความสอดคล้องระหว่างข้อความเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องการวัด (บุญเชิด ภิญญอนันตพงษ์. 2545 : 95.)

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC = ดัชนีค่าความสอดคล้อง

R = ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

ถ้าแน่ใจว่าข้อสอบวัดจุดประสงค์ให้ค่า +1

ถ้าไม่แน่ใจว่าข้อสอบวัดจุดประสงค์ให้ค่า 0

ถ้าแน่ใจว่าข้อสอบไม่วัดจุดประสงค์ให้ค่า -1

$\sum R$ = ผลรวมคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด

N = จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

2.2 ความเชื่อมั่นของแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (บุญเชิด ภิญญอนันตพงษ์. 2545 : 131.)

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2} \right]$$

เมื่อ α = ความเที่ยงตรงของเครื่องมือวัด

K = จำนวนส่วนย่อยหรือจำนวนข้อคำถามของเครื่องมือวัด

S_i^2 = ความแปรปรวนของคะแนนแต่ละส่วนย่อยหรือแต่ละข้อ

S^2 = ความแปรปรวนของคะแนนรวมทั้งฉบับของเครื่องมือวัด

1. สถิติสำหรับวิเคราะห์แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

ในการศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยพิจารณาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการพักอาศัยอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่เป็นตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ตามแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาดังนี้

สมการสามารถเขียนอยู่ในรูปความสัมพันธ์ คือ

$$D_{\text{Land}} = C - a_1 P_o + a_2 Y + a_3 Ex$$

โดยกำหนดให้

D_{Land} = ปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

P_o = ราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

Y = รายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

Ex = ค่าใช้จ่ายที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

สามารถอธิบายตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (D_{Land}) หมายถึง ปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากข้อมูลที่ได้จากการสำรวจผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 200 ชุด ทางผู้วิจัยประเมินจากอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อการศึกษาปริมาณในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ตัวแปรอิสระ ในการศึกษามีทั้งหมด 3 ตัวแปรที่เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งสามารถอธิบายลักษณะตัวแปรอิสระได้ พร้อมทั้งบอกข้อสมมติฐานความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระแต่ละตัวที่มีต่อตัวแปรตาม เพื่อแสดงทิศทางของการศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ที่ทำการศึกษา สามารถสรุปได้ ดังนี้

1) ราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (P_o) จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ในการสำรวจพฤติกรรมความต้องการที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ในครั้งนี้ ราคาที่พักอาศัย จะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จะแปรผกผันต่อปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กล่าวคือ เมื่อราคาอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ลดลง ปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จะเพิ่มขึ้น ในอีกกรณีหนึ่ง คือ เมื่อราคาอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์สูงขึ้น ปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จะลดลง ปัจจัยด้านราคาจะเป็นปัจจัยหลักทางทฤษฎีอุปสงค์ เนื่องจากตามทฤษฎีทางด้านเศรษฐศาสตร์ระดับราคาจะมีผลต่อปริมาณการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การนำเสนอปัจจัยทางด้านอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงนำมาพิจารณาเป็นปัจจัยสำคัญเพื่อศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ราคาอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (P_o) มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (D_{Land}) ปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัด

ถ้าระดับค่าใช้จ่ายที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ลดลงปริมาณ อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จะน้อยลง ซึ่งกรณีศึกษาถ้าสามารถ ทดสอบเป็นไปตามสมมติฐาน จะเป็นการยืนยันทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์นำมาซึ่งบทสรุปทั้งใน กรณีศึกษาตรงตามทฤษฎีทางการศึกษา

7. การอภิปรายผล

หลังการวิเคราะห์ผลการศึกษาคือข้อมูลที่ได้ในรูปแบบสอบถามแล้ว จะเป็นการอภิปรายผล ตามกรอบแนวคิดของการศึกษา โดยอภิปรายถึงสถานการณ์ปัจจุบันด้านการตลาดของความต้องการ ที่พักอาศัยของประชาชนในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากนั้นวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อผู้ พักอาศัย ศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัย และการศึกษาทัศนคติทางการตลาดความต้องการที่พัก อาศัยของประชาชนในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทราบถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากจำนวนผู้ พักอาศัยที่เพิ่มมากขึ้น การอภิปรายผลการศึกษาครั้งนี้ จะครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ 4 ประการดังนี้

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อทราบปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ของที่พักอาศัย อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อทราบพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้อาศัย อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มี ต่อความต้องการด้านอสังหาริมทรัพย์



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้การวิจัยเป็นไปตามวัตถุประสงค์ ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิจัยข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามของผู้พักอาศัยในพื้นที่หัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 200 คน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและร้อยละในการประเมินผล พร้อมกำหนดแบ่งช่วงของข้อมูลตัวเลข

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในพื้นที่ โดยใช้สถิติคิดค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ในการประเมินผล ส่วนหัวข้อรายการแบบให้เลือกตอบมากกว่า 1 จะใช้สถิติความถี่และร้อยละในการประเมินผล

ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านทัศนคติทางด้านความพึงพอใจของผู้พักอาศัย อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาและปรับปรุงพื้นที่ ให้ตอบสนองความพึงพอใจของผู้พักอาศัย โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย และร้อยละเพื่อการประเมินผล

ในบทนี้จะเสนอข้อมูลที่ได้จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามในการมาพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในการสำรวจความพึงพอใจครั้งนี้จะเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความพึงพอใจของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อให้เกิดแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ให้เป็นที่ยอมรับและตอบสนองความพึงพอใจของผู้พักอาศัยที่เข้ามาพักอาศัยในพื้นที่ให้เกิดความพอใจมากที่สุด และแสวงหาทัศนคติทางการตลาดให้มีการพัฒนาการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อดึงดูดผู้พักอาศัย รวมถึงการตระหนักถึงภาพลักษณ์ที่ดีต่ออำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และมีชื่อเสียงมากยิ่งขึ้น

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการของผู้พักอาศัยวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลที่เดินทางมาพักในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 200 คน โดยใช้ค่าเฉลี่ย จำนวนและร้อยละในการประเมินผล ดังรายละเอียดในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ย จำนวนและร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตาม เพศ อายุ วุฒิการศึกษา ประมาณการรายได้ต่อเดือน ภูมิลำเนา อาชีพและสถานภาพ

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	84	42.0
หญิง	116	58.0
รวม	200	100.0
อายุ		
15 – 28 ปี	96	48.0
29 – 41 ปี	63	31.5
42 – 54 ปี	36	18.0
55 – 67 ปี	3	1.5
68 – 79 ปี	2	1.0
รวม	200	100.0
วุฒิการศึกษา		
ประถมศึกษา	15	7.5
มัธยมศึกษาตอนต้น	29	14.5
ปวช.หรือเทียบเท่า	49	24.5
ปวส.หรือเทียบเท่า	45	22.5
ปริญญาตรี	60	30.0
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	2	1.0
รวม	200	100.0
รายได้		
ต่ำกว่า 10000 บาท	94	47.0
10,001 – 15,000 บาท	55	27.5
15,001 บาทขึ้นไป	51	25.5
รวม	200	100.0

ตารางที่ 3 (ต่อ)		
ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
ภูมิลำเนา		
ประจวบคีรีขันธ์	73	36.5
เพชรบุรี	17	8.5
ชุมพร	50	25.0
อื่นๆ	60	30.0
รวม	200	100.0
อาชีพ		
รับราชการ	20	10.0
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	15	7.5
พนักงานบริษัทเอกชน	26	13.0
กิจการส่วนตัว	56	28.0
อาชีพอิสระ	39	19.5
อื่นๆ	44	22.0
รวม	200	100
สถานภาพ		
โสด	103	51.5
สมรส	76	38.0
หย่าร้าง/หม้าย หรือ แยกกันอยู่	21	10.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 3 ผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทั้งหมด 200 คน ประกอบด้วย เพศหญิง 116 คน คิดเป็นร้อยละ 58 เพศชาย 84 คน คิดเป็นร้อยละ 42 ผู้พักอาศัยในพื้นที่ส่วนใหญ่อายุ 15 – 28 ปี 96 คน คิดเป็นร้อยละ 48.0 อายุ 29 – 41 ปี 63 คน คิดเป็นร้อยละ 31.5 อายุ 42 - 54 ปี 36 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 อายุ 55 – 67 ปี 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 อายุ 68 – 79 ปี 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 ผู้พักอาศัยในพื้นที่ที่มีการศึกษาส่วนใหญ่ ปริญญาตรี 60 คน คิดเป็นร้อยละ 30 ปวช.หรือเทียบเท่า 49 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 ปวส.หรือเทียบเท่า 45 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 มัธยมศึกษาตอนต้น 29 คน คิดเป็นร้อยละ 14.5 ประถมศึกษา 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ปริญญาโทหรือสูงกว่า 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีรายได้ 3000 – 10000 บาท 94 คน คิดเป็นร้อยละ 47 รายได้ 10001 – 15000 บาท 55 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5

รายได้มากกว่า 15001 บาท 51 คน คิดเป็นร้อยละ 25.5 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในจังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ 73 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 จังหวัดอื่นๆ 60 คิดเป็นร้อยละ 30 จังหวัดชุมพร 50 คน คิดเป็นร้อยละ 25 จังหวัดเพชรบุรี 17 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ กิจการส่วนตัว 56 คน คิดเป็นร้อยละ 28 อาชีพอื่นๆ 44 คน คิดเป็นร้อยละ 22 อาชีพอิสระ 39 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 พนักงานเอกชน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 13 ราชการ 20 คน คิดเป็นร้อยละ 10 พนักงานรัฐวิสาหกิจ 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ตามลำดับ และผู้พักอาศัยส่วนใหญ่สถานภาพ โสด 103 คน คิดเป็นร้อยละ 51.5 สมรส 76 คน คิดเป็นร้อยละ 38 หย่าร้าง/หม้าย หรือแยกกันอยู่ 21 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 พฤติกรรมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ. 2559 จำนวน 200 คน โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานในตัวแปรที่บ่งบอกให้ระบุตัวเลข (Scale Variable) และใช้สรุปค่าสถิติแบบช่วงกำหนดเพื่อบอกความถี่และร้อยละในการประเมินผล และบอกค่าสูงสุดของสถิติที่เก็บข้อมูลมา ส่วนตัวแปรที่เป็นนามบัญญัติ (Nominal Variable) ใช้สรุปค่าสถิติแบบความถี่และร้อยละในการประเมินผล ดังรายละเอียดตามตารางที่ 4 ตารางที่ 4 แสดงค่าเฉลี่ยจำนวนและร้อยละข้อมูลของพฤติกรรมผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ของกลุ่มตัวอย่าง

ท่านเข้าพักอาศัยในที่พักแบบใด	จำนวน	ร้อยละ
ทาวน์เฮ้าส์	47	23.5
แมนชั่น	5	2.5
แฟลต	1	0.5
ห้องเช่า	15	7.5
คอนโดมิเนียม	2	1.0
บ้านเดี่ยว	102	51.0
ตึกแถว	9	4.5
หอพัก	16	8.0
อื่นๆ	3	1.5
รวม	200	100.0
ท่านจ่ายค่าเช่าอยู่ที่พักอาศัยแบบใด	จำนวน	ร้อยละ
เช่ารายเดือน	116	58.0
จ่ายสดซื้อ	84	42.0
รวม	200	100.0

ตารางที่ 4 (ต่อ)		
ค่าเช่าอยู่ที่พักอาศัยแบบเช่ารายเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 3500 บาท	127	63.5
3501 – 5500 บาท	59	29.5
5501 บาทขึ้นไป	14	7.0
รวม	200	100.0
ค่ามัดจำแบบรายเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 4500 บาท	102	51.0
4501 – 7000 บาท	39	19.5
7001 บาทขึ้นไป	59	29.5
รวม	200	100.0
จำนวนเงินซื้อด้วยเงินสด	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1000000 บาท	134	67.0
1000001 – 2000000 บาท	18	9.0
2000001 – 3000000 บาท	13	6.5
3000001 – 4000000 บาท	20	10.0
มากกว่า 4000001 บาท	15	7.5
รวม	200	100.0
จำนวนผู้พักอาศัย (คน)	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	32	16.0
2 คน	55	27.5
3 คน	47	23.5
4 คน	48	24.0
5 คน	12	6.0
6 คน	5	2.5
7 คน	1	0.5
รวม	200	100.0

ตารางที่ 4 (ต่อ)		
ขนาดของห้องพัก (ตารางวา)	จำนวน	ร้อยละ
20 ตารางวา	16	8.0
25 ตารางวา	31	15.5
30 ตารางวา	40	20.0
31 ตารางวา	3	1.5
32 ตารางวา	3	1.5
35 ตารางวา	21	10.5
36 ตารางวา	3	1.5
40 ตารางวา	17	8.5
45 ตารางวา	22	11.0
47 ตารางวา	3	1.5
50 ตารางวา	11	5.5
55 ตารางวา	11	5.5
60 ตารางวา	7	3.5
65 ตารางวา	4	2.0
70 ตารางวา	5	2.5
75 ตารางวา	1	0.5
80 ตารางวา	2	1.0
รวม	200	100.0
จำนวนห้องนอน (ห้อง)	จำนวน	ร้อยละ
1 ห้อง	52	26.0
2 ห้อง	118	59.0
3 ห้อง	28	14.0
4 ห้อง	2	1.0
รวม	200	100.0
จำนวนห้องน้ำ (ห้อง)	จำนวน	ร้อยละ
1 ห้อง	131	65.5
2 ห้อง	66	33.0
3 ห้อง	3	1.5
รวม	200	100.0

ตารางที่ 4 (ต่อ)		
ค่าใช้จ่ายด้าน Fitness (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
0 บาท	186	93.0
200 บาท	1	0.5
400 บาท	5	2.5
490 บาท	2	1.0
499 บาท	1	0.5
500 บาท	1	0.5
699 บาท	3	1.5
799 บาท	1	0.5
รวม	200	100.0
ค่าใช้จ่ายด้าน ค่าน้ำประปา (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 100 บาท	42	21.0
101 - 200 บาท	53	26.5
201 - 300 บาท	31	15.5
301 - 400 บาท	28	14.0
401 - 500 บาท	23	11.5
501 - 600 บาท	9	4.5
601 - 700 บาท	2	1.0
701 - 800 บาท	5	2.5
801 - 900 บาท	3	1.5
มากกว่า 901 บาท	4	2.0
รวม	200	100.0
ค่าใช้จ่ายด้าน ค่าไฟฟ้า (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	82	41.0
501 - 1000 บาท	73	36.5
1001 - 1500 บาท	24	12
1501 - 2000 บาท	14	7.0
มากกว่า 2001 บาท	7	3.5
รวม	200	100.0

ตารางที่ 4 (ต่อ)		
ค่าใช้จ่ายด้าน Internet (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 300 บาท	123	61.5
301 - 600 บาท	30	15.0
มากกว่า 601 บาท	47	23.5
รวม	200	100.0
ค่าใช้จ่ายด้าน ส่วนกลาง (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
0 บาท	190	95.0
100 บาท	8	4.0
300 บาท	1	0.5
500 บาท	1	0.5
รวม	200	100.0
ค่าใช้จ่ายด้าน เคเบิลทีวี (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
0 บาท	167	83.5
100 บาท	2	1.0
150 บาท	10	5.0
300 บาท	15	7.5
350 บาท	1	0.5
600 บาท	5	2.5
รวม	200	100.0
ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด (เดือน/บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1000 บาท	71	35.5
1001 - 2000 บาท	85	42.5
2001 - 3000 บาท	25	12.5
มากกว่า 3001 บาท	19	9.5
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 4 ผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทั้งหมด 200 คน เลือกพักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว 102 คน คิดเป็นร้อยละ 51 ทาวน์เฮ้าส์ 47 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 หอพัก 16 คน คิดเป็นร้อยละ 8 ห้องเช่า 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ตึกแถว 9 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5 แมนชั่น 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 อื่นๆ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 คอนโดมิเนียม 2 คน คิด

เป็นร้อยละ 1 แพลต 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่เลือกจ่ายค่าเช่า แบบรายเดือน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 58 แบบจ่ายสดซื้อ 84 คน คิดเป็นร้อยละ 42 ค่าเช่ารายเดือนส่วนใหญ่ต่ำกว่า 3500 บาท 127 คน คิดเป็นร้อยละ 63.5 จำนวน 3501 – 5500 บาท 59 คน คิดเป็นร้อยละ 29.5 มากกว่า 5501 ขึ้นไป 14 คน คิดเป็นร้อยละ 7 ตามลำดับ ค่ามัดจำเข้าอยู่ส่วนใหญ่จำนวนต่ำกว่า 4500 บาท 102 คน คิดเป็นร้อยละ 51 จำนวน 7001 บาทขึ้นไป 59 คนคิดเป็นร้อยละ 29.5 จำนวน 4501 – 7000 บาท 39 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ตามลำดับ จำนวนผู้พักอาศัย 2 คน จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ผู้พักอาศัย 4 คน จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 24 ผู้พักอาศัย 3 คน จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 47.5 ผู้พักอาศัย 1 คน จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 16 ผู้พักอาศัย 5 คน จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 6 ผู้พักอาศัย 6 คน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 ผู้พักอาศัย 7 คน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีขนาดของห้องพักจำนวน 30 ตารางวา 40 คนคิดเป็นร้อยละ 20 จำนวน 25 ตารางวา 31 คน คิดเป็นร้อยละ 15.5 จำนวน 45 ตารางวา 21 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 จำนวน 40 ตารางวา 17 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 จำนวน 20 ตารางวา 16 คน คิดเป็นร้อยละ 8 จำนวน 50 ตารางวา 11 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 จำนวน 60 ตารางวา 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 จำนวน 70 ตารางวา 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 จำนวน 65 ตารางวา 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2 จำนวน 31 ตารางวา 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 จำนวน 32 ตารางวา 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 จำนวน 36 ตารางวา 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 จำนวน 47 ตารางวา 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 จำนวน 80 ตารางวา 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 จำนวน 75 ตารางวา 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีห้องนอนที่ จำนวน 2 ห้อง 118 คน คิดเป็นร้อยละ 59 จำนวน 1 ห้อง 52 คน คิดเป็นร้อยละ 26 จำนวน 3 ห้อง 28 คน คิดเป็นร้อยละ 14 จำนวน 4 ห้อง 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีห้องน้ำที่ จำนวน 1 ห้อง 131 คน คิดเป็นร้อยละ 65.5 จำนวน 2 ห้อง 66 คน คิดเป็นร้อยละ 33 จำนวน 3 ห้อง 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า Fitness 0 บาท 186 คน คิดเป็นร้อยละ 93 จำนวน 400 บาท 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 จำนวน 699 บาท 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 จำนวน 490 บาท 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 จำนวน 200 บาท 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 จำนวน 499 บาท 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 จำนวน 500 บาท 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 จำนวน 799 บาท 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าประปา 101 – 200 บาท 53 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5 จำนวนต่ำกว่า100 บาท 42 คน คิดเป็นร้อยละ 21 จำนวน 201 – 300 บาท 31 คน คิดเป็นร้อยละ 15.5 จำนวน 301 – 400 บาท 28 คน คิดเป็นร้อยละ 14 จำนวน 401 – 500 บาท 23 คน คิดเป็นร้อยละ 11.5 จำนวน 501 – 600 บาท 9 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5 จำนวน 701 – 800 บาท 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 จำนวน มากกว่า 901 บาท 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2 จำนวน 801 – 900 บาท 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 จำนวน 601 – 700 บาท 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายผู้พัก

อาศัยให้ค่าไฟฟ้า 0 – 500 บาท 82 คน คิดเป็นร้อยละ 41 จำนวน 501 – 1000 บาท 73 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 จำนวน 1001 – 1500 บาท 24 คน คิดเป็นร้อยละ 12 จำนวน 1501 – 2000 บาท 14 คน คิดเป็นร้อยละ 7 จำนวน มากกว่า 2001 บาท 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า Internet ต่ำกว่า 300 บาท 123 คน คิดเป็นร้อยละ 61.5 มากกว่า 601 บาท 47 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 จำนวน 301 – 600 บาท 30 คน คิดเป็นร้อยละ 15 ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายผู้อาศัยให้ค่าส่วนกลาง 0 บาท 190 คน คิดเป็นร้อยละ 95 จำนวน 100 บาท 8 คน คิดเป็นร้อยละ 4 จำนวน 300 บาท 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 จำนวน 500 คน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าเคเบิลทีวี 0 บาท 167 คน คิดเป็นร้อยละ 83.5 จำนวน 300 บาท 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 5 จำนวน 150 บาท 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.5 จำนวน 100 บาท 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1 จำนวน 350 บาท 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด จำนวน 1001 – 2000 บาท 85 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 จำนวน ต่ำกว่า 1000 บาท 71 คน คิดเป็นร้อยละ 35.5 จำนวน 2001 – 3000 บาท 25 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 มากกว่า 3001 บาท 19 คน คิดเป็นร้อยละ 9.5

ตอนที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของพักอาศัยในพื้นที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเภทให้ตอบมากกว่า 1 ข้อ ใช้สถิติในการประเมินผลแบบ ความถี่และร้อยละ สามารถแสดงผลการประเมินได้ตามตารางที่ 5 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5 แสดงค่าเฉลี่ยจำนวนและร้อยละข้อมูลของพฤติกรรมผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ของกลุ่มตัวอย่าง

เหตุผลที่เลือกพักอาศัยในบริเวณอำเภอหัวหิน	จำนวน	ร้อยละ
สะดวกต่อการเดินทาง	165	19.41
ที่จอดรถสะดวกสบาย	144	16.94
การคมนาคมสะดวกต่อการเดินทาง-เข้าออก	101	11.88
ใกล้แหล่งชุมชน	130	15.29
มีความปลอดภัย	71	8.35
เพื่อนบ้านและสังคมมีความเป็นกันเองไว้ใจได้	79	9.29
ราคาเหมาะสมกับการเช่าพัก	79	9.29
มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านเสริมสวย ซักอบรีด	53	6.23
ฯลฯ		
เจ้าของที่พักอาศัยมีอัธยาศัยดี	29	3.41
อื่นๆ	0	0
รวม	851	100.00

จากตารางที่ 5 กลุ่มตัวอย่างของพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ด้านเหตุผลที่เลือกพักอาศัย เลือกตอบทั้งหมด 851 คะแนน คิดเป็น ร้อยละ 851.00 เมื่อเปรียบเทียบผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 200 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 พบว่าเหตุผลที่เลือกพักอาศัย ส่วนใหญ่เลือกสะดวกต่อการเดินทาง 165 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 82.5 รองลงมาที่จอดรถสะดวกสบาย 144 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 72 ใกล้แหล่งชุมชน 130 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 65 การคมนาคมสะดวกต่อการเดินทาง-เข้าออก 101 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 50.5 เพื่อนบ้านและสังคมมีความเป็นกันเองไว้ใจได้ 79 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 39.5 ราคาเหมาะสมกับการเข้าพัก 79 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 39.5 มีความปลอดภัย 71 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 35.5 มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านเสริมสวย ซักอบรีด ฯลฯ 53 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 26.5 เจ้าของที่พักอาศัยมีอัธยาศัยดี 29 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 14.5

ตารางที่ 6 แสดงค่าเฉลี่ยจำนวนและร้อยละข้อมูลของพฤติกรรมผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจุบันพักอาศัยกับใคร	จำนวน	ร้อยละ
ครอบครัว	97	48.5
เพื่อน	66	33.0
คนเดียว	29	14.5
ญาติ	8	4.0
รวม	200	100.0
ใกล้แหล่งชุมชนใด	จำนวน	ร้อยละ
เขาพิทักษ์	125	62.5
ชุมชนสวนลิง	7	3.5
ถนนเพชรเกษม	7	3.5
Big C	1	0.5
ห้าง Maket Village	13	6.5
7-11 (Seven eleven)	24	12.0
Family Mart	16	8.0
ตลาดนัด	7	3.5
รวม	200	100.0

ตารางที่ 6 (ต่อ)		
ใกล้แหล่งชุมชนใด	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อน	102	51.0
ญาติ	38	19.0
ป้ายโฆษณา	22	11.0
สื่อโทรทัศน์	3	1.5
นิตยสาร	11	5.5
โปรซัวร์,แผ่นพับ	3	1.5
หนังสือพิมพ์	7	3.5
Internet	6	3.0
อื่นๆ	8	4.0
รวม	200	100.0

จากตารางที่ 6 ผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทั้งหมด 200 คน ส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพักกับ ครอบครัว 99 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5 พักกับเพื่อน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 33 พักคนเดียว 29 คน คิดเป็นร้อยละ 14.5 พักกับญาติ 8 คน คิดเป็นร้อยละ 4 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่พักอยู่ใกล้แหล่งชุมชน เขาพิทักษ์ 125 คน คิดเป็นร้อยละ 62.5 ใกล้ 7-11 (Seven eleven) 24 คน คิดเป็นร้อยละ 12 ใกล้ Family Mart 16 คน คิดเป็นร้อยละ 8 ใกล้ห้าง Market Village 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 ใกล้ชุมชนสวนลิง 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ใกล้ถนนเพชรเกษม 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ใกล้ตลาดนัด 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ใกล้ Big C 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 ตามลำดับ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ทราบข่าวสารจาก เพื่อน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 50.5 ทราบจากญาติ 38 คน คิดเป็นร้อยละ 19 ทราบจากป้ายโฆษณา 22 คน คิดเป็นร้อยละ 11 ทราบจากนิตยสาร 11 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5 ทราบจากที่อื่นๆ 8 คน คิดเป็นร้อยละ 4 ทราบจากหนังสือพิมพ์ 7 คน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ทราบจาก Internet 6 คน คิดเป็นร้อยละ 3 ทราบจากสื่อโทรทัศน์ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ทราบจากโปรซัวร์,แผ่นพับ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ตอนที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเภทให้ตอบมากกว่า 1 ข้อ ใช้สถิติในการประเมินผลแบบ ความถี่และร้อยละ สามารถแสดงผลการประเมินได้ตามตารางที่ 7 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7 ปัญหาจากการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ประเภทให้ตอบมากกว่า 1 ข้อ

ปัญหาจากการพักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ค่าเช่า,ราคาที่พักมีราคาสูง	56	9.35
ใกล้แหล่งที่ก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ	79	13.19
ใกล้แหล่งอบายมุข	78	13.02
สังคมบริเวณดังกล่าวแออัด มั่วสุม	91	15.19
ถนนการคมนาคมคับแคบ จราจรแออัด	132	22.04
ใกล้บริเวณเสี่ยงต่ออันตรายและความปลอดภัย	90	15.03
ใกล้แหล่งยาเสพติด	39	6.51
บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี	34	5.68
รวม	599	100.00

จากตารางที่ 7 กลุ่มตัวอย่างของพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ด้านเหตุผลที่เลือกพักอาศัย เลือกตอบทั้งหมด 599 คะแนน คิดเป็น ร้อยละ 599.00 เมื่อเปรียบเทียบผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 200 ราย คิดเป็นร้อยละ 100 ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณ ซอย 88 ส่วนใหญ่ตอบว่า ถนนการคมนาคมคับแคบ จราจรแออัด 132 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 66 รองลงมาสังคมบริเวณดังกล่าวแออัด มั่วสุม 91 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 45.5 ใกล้แหล่งที่ก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ 79 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 39.5 ใกล้แหล่งอบายมุข 78 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 39 ค่าเช่า,ราคาที่พักมีราคาสูง 56 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 28 ใกล้แหล่งยาเสพติด 39 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 19.5 บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี 34 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 17

ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านทัศนคติทางการตลาดต่ออำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ข้อมูลด้านทัศนคติทางการตลาดต่อผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นผู้พักอาศัย เพื่อสร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงให้กับพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มากยิ่งขึ้น โดยใช้สถิติ ค่าเฉลี่ย และร้อยละเพื่อการประเมินผล ซึ่งเป็นผลการสำรวจในระดับค่าเฉลี่ยของแต่ด้านทางการตลาดเพื่อพิจารณาปัจจัยที่จะช่วยในการปรับตัวทางการตลาดของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งตามทฤษฎีทางการตลาดจะแบ่งออกเป็น ปัจจัยทางด้านราคา (Price) ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยทางด้านสถานที่จัดจำหน่าย (Place) และด้านส่งเสริมการขาย (Promotion) และเพิ่มเติมในส่วนของทฤษฎีความปลอดภัยที่มีต่อผู้พักอาศัย ซึ่งวิธีการศึกษาทัศนคติด้านการตลาดและการบริการมีผลต่อภาพลักษณ์ของอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผล

การวิเคราะห์โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลเป็นแบบสรุปรายละเอียด ดังนี้

1.ทัศนคติทางการตลาดด้านราคาต่อหัวหน้า

ผลการวิเคราะห์ทางด้านปัจจัยทางการตลาด ทางด้านราคาสินค้าต่อผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เช่น ราคาเหมาะสมกับขนาดของห้องพัก ราคาเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ฯลฯ ซึ่งสามารถแสดงความคิดเห็นทางด้านราคาจากค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน พร้อมทั้งระดับความเหมาะสมของการจัดลำดับความคิดเห็น ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 8 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านราคาของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปัจจัยทางการตลาดด้านราคา	Mean	S.D	ระดับความเหมาะสม
1. ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับขนาดของที่พัก	3.88	0.931	มาก
2. ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง	3.85	0.859	มาก
3. ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความ สะดวกสบาย	3.94	0.941	มาก
4. ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาด	3.89	0.861	มาก
5. ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความปลอดภัย	3.88	0.891	มาก
6. ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้ของท่าน	3.85	0.926	มาก
7. ท่านคิดว่าราคาที่พักแบบผ่อนชำระเหมาะสมกับการให้ สิ้นเชื่อของธนาคาร	3.62	0.970	มาก
8. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ฯลฯ) รวมค่าที่พักมี ความเหมาะสมกับรายได้	3.87	0.953	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านราคา	3.85	0.917	มาก

จากตารางที่ 8 พบว่าการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางด้านราคา การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านราคาที่พักอาศัยภาพรวมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มิได้ระบุรายการที่พักอาศัยชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับราคาที่พักอาศัย ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.85 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านราคา ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน คิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความ สะดวกสบายมีระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 รองลงมาคือคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาดมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ด้านราคาที่พักมีความเหมาะสมกับขนาดของที่พักมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ด้านราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความปลอดภัยมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์

มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ด้านค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ฯลฯ) รวมค่าที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้มีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 ราคาที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้งมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ราคาที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้ของท่านมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ด้านราคาที่พักแบบผ่อนชำระเหมาะสมกับการให้สินเชื่อของธนาคารมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62

2. ทักษะคติทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ต่อผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน พร้อมทั้งระดับความเหมาะสมของการจัดลำดับความคิดเห็น ในทัศนคติทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ต่อหัวหิน ซอย 88 ประเภทบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สามารถแสดงผลการประเมินได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านผลิตภัณฑ์ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์	Mean	S.D	ระดับความเหมาะสม
1. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความสวยงาม และน่าอยู่	3.95	0.768	มาก
2. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอุปกรณ์เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์ครบครัน	3.89	0.901	มาก
3. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความปลอดภัย	3.78	0.867	มาก
4. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีโครงสร้างที่แข็งแรง	3.97	0.817	มาก
5. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีแบบแปลนที่พักที่เป็นสัดส่วน	3.86	0.851	มาก
6. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอากาศถ่ายเทสะดวก	3.75	0.885	มาก
7. ท่านคิดว่าที่พักของท่านการตกแต่งภายในสวยงาม	3.77	0.859	มาก
8. ท่านคิดว่าที่พักของท่านห่างไกลแหล่งเสื่อมโทรมที่ทำให้เกิดมลภาวะ	3.77	0.917	มาก
9. ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	3.87	0.829	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านผลิตภัณฑ์	3.85	0.855	มาก

จากตารางที่ 9 พบว่าการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ภาพรวมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีได้ระบุรายการที่พักอาศัย ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับผลิตภัณฑ์ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ย

รวมเท่ากับ 3.85 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์สินค้าในหัวหิน ซอย 88 ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน คิดว่าที่พักของท่านมีโครงสร้างที่แข็งแรง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 รองลงมาคิดว่าที่พักของท่านมีความสวยงาม และน่าอยู่ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 คิดว่าที่พักของท่านมีอุปกรณ์เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์ครบครัน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 คิดว่าที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 คิดว่าที่พักของท่านมีแบบแปลนที่พักที่เป็นสัดส่วน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 คิดว่าที่พักของท่านมีความปลอดภัย มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 ว่าที่พักของท่านการตกแต่งภายในสวยงาม มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 คิดว่าที่พักของท่านห่างไกลแหล่งเสื่อมโทรมที่ทำให้เกิดมลภาวะ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 คิดว่าที่พักของท่านมีอากาศถ่ายเทสะดวก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 ตามลำดับ

3. ทศนคติทางการตลาดด้านสถานที่

ผลการวิเคราะห์ด้านสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ คือ สถานที่ ซึ่งจากการสำรวจพฤติกรรมของผู้พักอาศัยในพื้นที่ สามารถแสดงความคิดเห็นทางด้านสถานที่จัดจำหน่ายจากค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน พร้อมทั้งระดับความเหมาะสมของการจัดลำดับความคิดเห็น ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 10 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปัจจัยทางการตลาดด้านสถานที่	Mean	S.D	ระดับความเหมาะสม
1. ที่พักของท่านใกล้แหล่งชุมชน	4.18	0.779	มาก
2. ที่พักของท่านสะดวกต่อการเดินทาง	4.03	0.763	มาก
3. ที่พักของท่านมีรถโดยสารหรือรถรับจ้างผ่าน	3.97	0.885	มาก
4. ที่พักของท่านมีที่จอดรถสะดวกสบาย	3.90	0.848	มาก
5. ที่พักของท่านอยู่ในทำเลที่ง่ายต่อการเข้า-ออก	3.88	0.836	มาก
6. ที่พักของท่านมีถนนเข้า-ออกสะดวก	3.84	0.825	มาก
7. ที่พักของท่านไม่มีรถจอดริมถนนขวางทางเข้า-ออกที่พัก	3.89	0.834	มาก
8. ที่พักของท่านห่างไกลจากเสียง เช่น เสียงรถไฟ	3.88	0.916	มาก
9. ที่พักของท่านบรรยากาศมีวิว ทิวทัศน์ที่สวยงาม	3.80	0.940	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านสถานที่	3.93	0.847	มาก

จากตารางที่ 10 พบว่าการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางด้านสถานที่ การสอบถาม จะพิจารณาปัจจัยทางด้านสถานที่ภาพรวมของของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์มิได้ระบุนายการสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับด้านสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.93 ซึ่งปัจจัยทางการตลาด ด้านสถานที่ในหัวหิน ซอย 88 ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน ใกล้แหล่ง ชุมชน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 รองลงมา สะดวกต่อการ เดินทาง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 มีรถโดยสารหรือรถ รับจ้างผ่าน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 มีที่จอดรถ สะดวกสบาย มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 ไม่มีรถจอดริม ถนนขวางทางเข้า-ออกที่พัก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 อยู่ในทำเลที่ง่ายต่อการเข้า-ออก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ห่างไกลจากเสียง เช่น เสียงรถไฟ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 มีถนนเข้า-ออกสะดวก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 ตามลำดับ

4. ทัศนคติทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขายของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ด้านการส่งเสริมการขายของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็น สถานที่ได้รับความนิยมจากผู้พักอาศัยเป็นอย่างมากในการเข้ามาอาศัย จึงต้องให้ความสำคัญกับการ ส่งเสริมการขายและส่งเสริมภาพลักษณ์ให้เป็นที่ยอมรับ เพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย ให้ลูกค้าเกิดความ พึงพอใจในการมาพักอาศัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การศึกษาทัศนคติด้านการส่งเสริมการขายจึงสามารถเป็นค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการจัด ระดับความเหมาะสม ดังแสดงตามตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 11 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางการส่งเสริมการขายของผู้พักอาศัยในพื้นที่
อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์**

ปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขาย	Mean	S.D	ระดับความเหมาะสม
1. ที่พักของท่านมีส่วนลดค่าส่วนกลางหรือค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก	3.86	0.882	มาก
2. ที่พักของท่านมีความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมอยู่	3.85	0.825	มาก
3. ที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า	3.91	0.889	มาก
4. ที่พักของท่านมีหรือใกล้บริการน้ำดื่ม ร้านค้า	3.90	0.793	มาก
5. ที่พักของท่านมีหรือใกล้บริการซักอบรีด	3.84	0.788	มาก
6. ที่พักของท่านมีหรือใกล้บริการเสริมสวย สปา	3.83	0.792	มาก
7. ที่พักของท่านมีหรือใกล้บริการรถรับ-ส่ง	3.78	0.879	มาก
8. ท่านมีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้เช่าหรือผู้ดำเนินการส่วนกลาง	3.87	0.841	มาก
ปัจจัยรวมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขาย	3.86	0.84	มาก

จากตารางที่ 11 พบว่าการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางการส่งเสริมการขายของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางการส่งเสริมการขายที่ภาพรวมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มิได้ระบุรายการสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับด้านสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.86 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขายของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน มีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91 มีหรือใกล้บริการน้ำดื่ม ร้านค้า มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 มีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้เช่าหรือผู้ดำเนินการส่วนกลาง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 มีส่วนลดค่าส่วนกลางหรือค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 มีความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมอยู่ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 มีหรือใกล้บริการซักอบรีด มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 มีหรือใกล้บริการเสริมสวย สปา มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ย

เท่ากับ 3.83 มีหรือใกล้บริการรถรับ-ส่ง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 ตามลำดับ

5. ทศนคติทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน พร้อมทั้งระดับความเหมาะสมของการจัดลำดับความคิดเห็น ในทศนคติทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์สามารถแสดงผลการประเมินได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ยน้ำหนักความคิดเห็นทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปัจจัยทางการตลาดด้านความปลอดภัยในการพักอาศัย	Mean	S.D	ระดับความเหมาะสม
1. มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยทางานอย่างเคร่งครัด	2.74	1.144	ปานกลาง
2. มีกล้องวงจรปิดเพียงพอ	2.65	1.133	ปานกลาง
3. มีการใช้คีย์การ์ดในการเข้า-ออก	2.23	1.266	น้อย
4. มีการแลกบัตรส่วนบุคคลเมื่อบุคคลภายนอกเข้า-ออก	2.17	1.203	น้อย
5. มีปลอดภัยจากแหล่งมั่วสุ่มยาเสพติด	2.25	1.182	น้อย
6. ไม่มีความเสี่ยงต่อการก่ออาชญากรรมหรือลักทรัพย์	2.22	1.154	น้อย
7. มีการออกแบบป้องกันเมื่อกระแสไฟฟ้ารั่ว หรือลัดวงจร	2.23	1.237	น้อย
ปัจจัยรวมทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัย	2.36	1.188	น้อย

จากตารางที่ 12 พบว่าการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทศนคติทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัย ที่ภาพรวมของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มิได้ระบุรายการความปลอดภัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับด้านสถานที่ของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.36 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านความปลอดภัยของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยทางานอย่างเคร่งครัด มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.74 รองลงมา มีกล้องวงจรปิดเพียงพอ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65 มีปลอดภัยจากแหล่งมั่วสุ่มยาเสพติด มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.25 มีการใช้คีย์การ์ดในการเข้า-ออก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.23 มีการออกแบบป้องกันเมื่อกระแสไฟฟ้ารั่ว หรือลัดวงจร มีระดับคะแนนความ

เหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.23 ไม่มีความเสี่ยงต่อการก่ออาชญากรรมหรือลักทรัพย์ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.22 มีการแลกเปลี่ยนส่วนบุคคลเมื่อ บุคคลภายนอกเข้า-ออก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.17 ตามลำดับ

การสรุปภาพรวมของปัจจัยทางการตลาดทั้ง 5 ด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านราคาต่อของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ และด้านความปลอดภัย สรุปได้ว่า ทั้ง 5 ด้านเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ให้ระดับความเหมาะสมด้านสถานที่ เนื่องจากในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นเขตชุมชนที่มีประชากรอาศัยเป็นจำนวนมาก ทั้งการเดินทางที่สะดวกสบาย และเป็นชอยที่เศรษฐกิจดี ทำให้คนมักเลือกพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นที่อาศัย รองลงมาด้านการส่งเสริมการขายเนื่องจากบ้านเดี่ยว หรือทาวน์เฮ้าส์เป็นที่นิยมในการเข้าพักอาศัย อีกทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ใช้อย่างครบครัน ด้านราคา เนื่องจากราคากับที่พักอาศัยมีความสมดุลกัน อีกทั้งยังมีความเหมาะสมต่อเงินเดือนของผู้พักอาศัย ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์มีสิ่งอำนวยความสะดวก และรูปลักษณะภายนอกยังมีความสวยงามน่าเข้าอยู่ แต่ผู้พักอาศัย ส่วนใหญ่จะไม่ประทับใจด้านความปลอดภัย เนื่องจากความปลอดภัยในชีวิตยังมีน้อย กล้องวงจรปิดก็ไม่มีทั่วถึง และยังมีอยู่ใกล้แหล่งมั่วสุมยาเสพติด

ตอนที่ 4 การอภิปรายผลอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

งานวิจัยด้านการวิเคราะห์อุปสงค์ของพลังงานทดแทนของยานพาหนะในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยใช้การประเมินสถิติสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Model) การใช้การประมาณการค่าแบบกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Squares : OLS) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS (Statistical Package for the Social Science) ข้อมูลเกี่ยวกับการทำวิจัยและปัญหาสำหรับการทำวิจัย จากผลการสำรวจในส่วนที่สามจะเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการทำวิจัยและปัญหาจากการทำวิจัย ซึ่งมีประเด็นที่ทำการศึกษา คือ

การศึกษาครั้งนี้ ใช้สมการถดถอยพหุคูณเชิงซ้อน (Multiple Regression) เพื่อศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อันได้แก่ ปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (D_{Land}) หมายถึง ปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กับตัวแปรทางปัจจัยต่างๆ ที่จะผลกระทบต่อปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจากการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของตัวแปรต่างๆ จะพบว่า ปัจจัยด้านตัวแปรอิสระจำนวน 3 ตัวแปร จากการใช้ข้อมูลในการสอบถามพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัด

ประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 200 ราย โดยการวิเคราะห์ข้อมูลคัดเลือกตัวแปรตามทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ และสภาพเศรษฐกิจจริงของการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ วิธีการที่ใช้ในการวิเคราะห์คือ การใช้การประมาณการค่าแบบกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Squares : OLS) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS (Statistical Package for the Social Science)

ผลการวิเคราะห์แบบจำลองทางเศรษฐมิติ

การศึกษาปัจจัยที่มีปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากการหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้แก่ ปริมาณที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กับตัวแปรปัจจัยต่างๆ โดยใช้ข้อมูลจากการออกแบบสอบถามผู้พักอาศัย เพื่อศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อปริมาณการพักอาศัย ด้วยวิธีประมาณการค่าแบบกำลังสองน้อยที่สุด (OLS) ปรากฏผลการศึกษาดังนี้

สมการสามารถเขียนอยู่ในรูปความสัมพันธ์ คือ

$$D_{\text{Land}} = 0.772 - 1.960P_o + 3.088Y + 7.903Ex$$

(t-stat.) (2.893) (-2.377) (4.773) (2.98)

R-Squared = 0.542 Durbin – Watson Stat. = 1.510 F – Stat. = 20.246
โดยกำหนดให้

D_{Land} = ปริมาณความต้องการพักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
 P_o = ราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
 Y = รายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
 Ex = ค่าใช้จ่ายที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากสมการที่คำนวณได้มีค่า R-Squared เท่ากับ 0.542 แสดงว่าปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความสัมพันธ์กับตัวแปรอิสระที่เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการใช้จ่ายเงินทดแทนในแบบจำลองถึงร้อยละ 54.2 จึงนับได้ว่าสมการดังกล่าวสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้เป็นอย่างดี ส่วนค่า Durbin – Watson Statistic เท่ากับ 1.510 แสดงว่าแบบจำลองนี้ไม่มีปัญหาสหสัมพันธ์เชิงสถิติ (Autocorrelation) อย่างแน่นอน และเครื่องหมายสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ ประกอบกับค่า t-stat. ที่ได้ปรากฏว่าตัวแปรอิสระทุกตัวสามารถอธิบายสมการได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (Significant) ซึ่งสามารถตีความผลการวิเคราะห์ตัวแปรอิสระได้ ดังนี้

1) ค่าสัมประสิทธิ์ของสมการที่ได้ จากการศึกษาอุปสงค์ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่า สมการที่ได้มีค่าสัมประสิทธิ์ของสมการอุปสงค์ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เท่ากับ 0.772 ค่า t -stat เท่ากับ 2.893 เมื่อเปรียบเทียบกับค่า t -stat ในตารางมีค่ามากกว่า ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.996 แสดงว่า ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อยู่ที่ระดับ 0.772 ที่จะทำให้ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีผลกระทบต่อบัจจัยต่อความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แสดงถึงปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีมากขึ้น เนื่องจากค่าสัมประสิทธิ์มีทิศทางเป็นบวกกับอุปสงค์ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์อย่างมีนัยสำคัญ

2) ราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (P_o) จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากผลการประมาณค่าที่สำคัญทางสถิติ ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญทางทฤษฎีอุปสงค์ของปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สมการที่ได้มีค่าสัมประสิทธิ์ของสมการอุปสงค์ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เท่ากับ -1.960 ค่า t -stat เท่ากับ -2.377 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.981 แสดงว่า ระดับราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย จะทำให้ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้าม เท่ากับ 1.960 หน่วย ซึ่งเป็นไปตามข้อสมมติฐาน หมายความว่า ราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพิ่มขึ้น จะมีผลทำให้อุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ลดลง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์น้อยลง จะมีผลทำให้อุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพิ่มขึ้น ตามทฤษฎีทางด้านเศรษฐกิจเมื่อระดับราคาที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีความสัมพันธ์แบบแปรผกผันกับอุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ตรงตามข้อสมมติฐาน

3) รายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (Y) จากผลการศึกษาปัจจัยทางด้านรายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ในทางแปรผันตาม ปริมาณการใช้พลังงานทดแทน ผลการประมาณค่าที่สำคัญทางสถิติ ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญทางทฤษฎีอุปสงค์ของปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สมการที่ได้มีค่าสัมประสิทธิ์ของสมการอุปสงค์ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เท่ากับ 3.088 ค่า t -stat เท่ากับ 4.773

ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.999 แสดงว่า ระดับรายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย จะทำให้ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันเท่ากับ 3.088 หน่วย ซึ่งเป็นไปตามข้อสมมติฐาน หมายความว่า รายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพิ่มขึ้น จะมีผลทำให้อุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพิ่มขึ้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า รายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์น้อยลง จะมีผลทำให้อุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ลดลง ตามทฤษฎีทางด้านเศรษฐกิจเมื่อรายได้ของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีความสัมพันธ์แบบแปรผันตามอุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ตรงตามข้อสมมติฐาน

4) ค่าใช้จ่ายที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (EX) ปัจจัยทางด้านค่าใช้จ่ายที่พักอาศัยของผู้พักอาศัยอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ในทางแปรผันตาม ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลการประมาณค่านัยสำคัญทางสถิติ ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญทางทฤษฎีอุปสงค์ของปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สมการที่ได้มีค่าสัมประสิทธิ์ของสมการอุปสงค์ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เท่ากับ 3.088 ค่า t-stat เท่ากับ 7.903 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.997 แสดงว่า ระดับค่าใช้จ่ายของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย จะทำให้ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันเท่ากับ 7.903 หน่วย ซึ่งเป็นไปตามข้อสมมติฐาน หมายความว่า ค่าใช้จ่ายของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพิ่มขึ้น จะมีผลทำให้อุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพิ่มขึ้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ค่าใช้จ่ายของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์น้อยลง จะมีผลทำให้อุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ลดลง ตามทฤษฎีทางด้านเศรษฐกิจเมื่อค่าใช้จ่ายของผู้ที่พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีความสัมพันธ์แบบแปรผันตามอุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ตรงตามข้อสมมติฐาน

จะเห็นได้ว่า จากสมการอุปสงค์ปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ต่อตัวแปรอิสระดังที่กล่าวมาข้างต้นสามารถอธิบายปัจจัยต่างๆ ตรงตามข้อสมมติฐานอย่างมีนัยสำคัญ ดังตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 13 ค่าสถิติของแบบจำลองทางเศรษฐมิติของปัจจัยกำหนดปริมาณความต้องการ
อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์	t – stat.
C (constant)	0.772	2.893
P ₀ (ราคาที่พักอาศัย)	-1.960	-2.317
Y (รายได้ของผู้พักอาศัย)	3.088	4.773
EX (ค่าใช้จ่ายของผู้พักอาศัย)	7.903	2.98
R – Squared = 0.542		
Durbin – Watson Stat. = 1.510		
F – Stat. = 20.246		

ที่มา : จากการคำนวณ แสดงนัยสำคัญทางสถิติ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99

จากตารางที่ 12 และสมการแบบจำลองที่กล่าวมาแล้ว พบว่าการตั้งสมมติฐานกับสมการตัวแปรอิสระที่ได้ตรงตามข้อสมมติฐานที่ได้ประมาณการเอาไว้ภายใต้ข้อมูลการสอบถามจากผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อย่างมีนัยสำคัญ ณ ระดับความเชื่อมั่นตามตัวแปรอิสระที่ทดสอบค่า t-stat. มากกว่าค่าในตาราง t-stat. จะทำให้ตัวแปรที่กำหนดเป็นไปตามสมมติฐานที่วางไว้



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้ การอภิปรายผลการวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และเพื่อแสวงหาแนวทางในการปรับตัวทางกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อดึงดูดผู้พักอาศัย รวมถึงการตระหนักถึงภาพลักษณ์ที่ดีต่ออำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และมีชื่อเสียงมากยิ่งขึ้น

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ผู้พักอาศัยในพื้นที่หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบความน่าจะเป็นโดยสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random method) ใช้ตาราง Yamane จำนวน 200 ชุด โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้พักอาศัยที่มาพักอาศัยในหัวหิน ซอย โค้งพระจันทร์ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซอยหัวหิน 88 – 94 ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112 ประเภทห้องพัก คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ข้อมูลที่รวบรวมได้ทั้งหมดนำมาใช้รายงานผลและวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ซึ่งสำรวจผู้พักอาศัยที่มาพักอาศัย เพื่อศึกษาอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำความคิดเห็นของผู้พักอาศัยไปปรับปรุงแก้ไขต่อหัวหิน ส่วนตัวแปรอิสระ (Independent Variables) ที่เป็นข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ของผู้พักอาศัยที่มาพักอาศัยในพื้นที่หัวหิน ได้แก่ ปริมาณอสังหาริมทรัพย์ เป็นตัวแปรตาม และขึ้นอยู่กับตัวแปรตาม ได้แก่ ราคาอสังหาริมทรัพย์ รายได้และค่าใช้จ่ายในการอาศัยในอสังหาริมทรัพย์ โดยใช้วิธีการศึกษาทางสถิติด้วยสมการถดถอยพหุคูณเชิงซ้อน (Multiple Regressive) เพื่อการหาสัมประสิทธิ์ตัวแปรที่เป็นตัวกำหนดปัจจัยอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ยังศึกษาข้อมูลทั่วไปเพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้พักอาศัย ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ ภูมิลำเนา อาชีพ และสถานภาพ โดยใช้วิธีการแจกแจงความถี่ (Frequency Distribution) และทัศนคติทางการตลาดต่อการพักอาศัยในพื้นที่หัวหิน ที่ส่งผลต่อผู้พักอาศัยในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งจะใช้วิธีการศึกษาโดยการกระจายร้อยละ (Percentage Distribution) คัดค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษิตตามวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาพอสรุปได้ว่า ข้อมูลทั่วไปของความพึงพอใจของผู้พักอาศัยที่มาพักอาศัยในพื้นที่หัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 200 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 58.0 ช่วงอายุส่วนใหญ่อยู่ที่ 15 – 28 ปี จำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 48.0 ด้านการศึกษาส่วนใหญ่จะจบปริญญาตรี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 30 รายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่ม

ตัวอย่างมีรายได้ต่ำกว่า 10000 บาท จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 47.0 ด้านภูมิลำเนาส่วนใหญ่จะเป็นคนจังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 36.5 ด้านอาชีพส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างจะมีอาชีพ กิจการส่วนตัว จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 ด้านสถานะส่วนใหญ่จะ โสด จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 51.5

ผลการศึกษาพอสรุปถึงพฤติกรรมของผู้พักอาศัยที่มีผลต่อหัวหน้า อำเภอหัวหน้า จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ พบว่า คน เลือกพักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว 102 คน คิดเป็นร้อยละ 51.0 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่เลือกจ่ายค่าเช่า แบบรายเดือน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 58.0 ค่าเช่ารายเดือนส่วนใหญ่ต่ำกว่า 3500 บาท 127 คน คิดเป็นร้อยละ 63.5 ค่ามัดจำเช่าอยู่ส่วนใหญ่ จำนวน ต่ำกว่า 4500 บาท 102 คน คิดเป็นร้อยละ 51.0 จำนวนผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ 2 คน จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีขนาดของห้องพัก จำนวน 30 ตารางวา 40 คนคิดเป็นร้อยละ 20.0 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีห้องนอนที่ จำนวน 2 ห้อง 118 คน คิดเป็นร้อยละ 59.0 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีห้องน้ำที่ จำนวน 1 ห้อง 131 คน คิดเป็นร้อยละ 65.5 ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า Fitness 0 บาท 186 คน คิดเป็นร้อยละ 93.0 ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าประปา 101 – 200 บาท 53 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5 ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าไฟฟ้า 0 – 500 บาท 82 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0 ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า Internet ต่ำกว่า 300 บาท 123 คน คิดเป็นร้อยละ 61.5 ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า ส่วนกลาง 0 บาท 190 คน คิดเป็นร้อยละ 95.0 ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าเคเบิลทีวี 0 บาท 167 คน คิดเป็นร้อยละ 83.5 ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด จำนวน 1001 – 2000 บาท 85 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 ส่วนใหญ่เลือกสะดวกต่อการเดินทาง 165 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 82.5 ครอบครั 99 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5 พักส่วนใหญ่อาศัยบริเวณที่พักอาศัย จำนวน 200 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่พักอยู่ใกล้แหล่งชุมชน เขาพิทักษ์ 125 คน คิดเป็นร้อยละ 62.5 ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ทราบข่าวสารจาก เพื่อน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 50.5 ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณที่พักอาศัย ส่วนใหญ่ตอบว่า ถนนการคมนาคมคับแคบ จราจรแออัด 132 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 66.0

ผลการศึกษาพอสรุปข้อมูลด้านทัศนคติทางการตลาดต่อหัวหน้า อำเภอหัวหน้า จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาให้หัวหน้า ตอบสนองความต้องการของผู้พักอาศัย เพื่อสร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงให้กับอำเภอหัวหน้ามากยิ่งขึ้น โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย และร้อยละ เพื่อการประเมินผล ซึ่งเป็นผลการสำรวจในระดับค่าเฉลี่ยของแต่ละด้านทางการตลาดเพื่อพิจารณา ปัจจัยที่จะช่วยในการปรับตัวทาง ซึ่งตามทฤษฎีทางการตลาดจะแบ่งออกเป็น ปัจจัยทางด้านราคา (Price) ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยทางด้านสถานที่จัดจำหน่าย (Place) และด้าน ส่งเสริมการขาย (Promotion) และเพิ่มเติมในส่วนของทฤษฎีความปลอดภัยของหัวหน้า ซึ่งวิธีการ ศึกษาทัศนคติด้านการตลาดและการบริการมีผลต่อภาพลักษณ์ของหัวหน้า อำเภอหัวหน้า จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ ผลการวิเคราะห์โดยการใช้สถิติค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลเป็นแบบ สรุปตามรายละเอียด ดังนี้

ทัศนคติทางการตลาดด้านราคาต่อหัวหิน พบว่าการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางด้านราคา การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านราคาภาพรวมหัวหิน มีได้ระบุรายการเป็นพิเศษ ซึ่งระดับราคาสินค้าในหัวหิน ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.85 ซึ่งปัจจัยทางด้านการตลาดด้านราคาสินค้าในหัวหิน ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน คิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาดสบายมีระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 รองลงมาคือคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาดมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ด้านราคาที่พักมีความเหมาะสมกับขนาดของที่พักมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ด้านราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความปลอดภัยมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ด้านค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ฯลฯ) รวมค่าที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้มีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 ราคาที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้งมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ราคาที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้ของท่านมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 ด้านราคาที่พักแบบผ่อนชำระเหมาะสมกับการให้สินเชื่อของธนาคารมีระดับคะแนนเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.62

การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางด้านผลิตภัณฑ์ การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านราคาภาพรวมของหัวหิน มีได้ระบุรายการประเภทของสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับผลิตภัณฑ์หรือรูปแบบประเภทของสังหาริมทรัพย์ที่เลือกพักอาศัยในหัวหิน ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.85 ซึ่งปัจจัยทางด้านการตลาดด้านผลิตภัณฑ์สินค้าหรือรูปแบบประเภทของสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน คิดว่าที่พักของท่านมีโครงสร้างที่แข็งแรง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 รองลงมาคิดว่าที่พักของท่านมีความสวยงาม และน่าอยู่ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 คิดว่าที่พักของท่านมีอุปกรณ์เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์ครบครัน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 คิดว่าที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 คิดว่าที่พักของท่านมีแบบแปลนที่พักที่เป็นสัดส่วน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 คิดว่าที่พักของท่านมีความปลอดภัย มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 ว่าที่พักของท่านการตกแต่งภายในสวยงาม มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 คิดว่าที่พักของท่านห่างไกลแหล่งเสื่อมโทรมที่ทำให้เกิดมลภาวะ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 คิดว่าที่พักของท่านมีอากาศถ่ายเทสะดวก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางด้านสถานที่ การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านสถานที่ภาพรวมของหัวหิน มีได้ระบุนายการสถานที่ในหัวหิน ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับด้านสถานที่ในหัวหิน ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.93 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านสถานที่ในหัวหิน ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน ใกล้แหล่งชุมชน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 รองลงมา สะดวกต่อการเดินทาง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 มีรถโดยสารหรือรถรับจ้างผ่าน มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 มีที่จอดรถ สะดวกสบาย มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 ไม่มีรถจอดริมถนนทางเข้า-ออกที่พัก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 อยู่ในทำเลที่ง่ายต่อการเข้า-ออก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 ห่างไกลจากเสียง เช่น เสียงรถไฟ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 มีถนนเข้า-ออกสะดวก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 ตามลำดับ

วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางการส่งเสริมการขายของหัวหิน การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางการส่งเสริมการขายที่ภาพรวมของหัวหิน มีได้ระบุนายการสถานที่ในหัวหิน ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับด้านสถานที่ในหัวหิน ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.86 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการขายในหัวหิน ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน มีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91 มีหรือใกล้บริการนำดื่ม ร้านค้า มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 มีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้เช่าหรือผู้ดำเนินการส่วนกลาง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 มีส่วนลดค่าส่วนกลางหรือค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 มีความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมอยู่ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 มีหรือใกล้บริการซักอบรีด มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 มีหรือใกล้บริการเสริมสวย สปา มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83 มีหรือใกล้บริการรถรับ-ส่ง มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 ตามลำดับ

วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยในเรื่องทัศนคติทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัยของหัวหิน การสอบถามจะพิจารณาปัจจัยทางด้านความปลอดภัยในการพักอาศัย ที่ภาพรวมของหัวหิน มีได้ระบุนายการความปลอดภัยในหัวหิน ชนิดใดเป็นพิเศษ ซึ่งระดับด้านสถานที่ในหัวหิน ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.36 ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านความปลอดภัยในหัวหิน ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ผู้พักอาศัยพึงพอใจด้าน มีเจ้าหน้าที่รักษาความ

ปลอดภัยทางงานอย่างเคร่งครัด มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.74 รองลงมาคือกล้องวงจรปิดเพียงพอ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65 มีปลอดภัยจากแหล่งมั่วสุมยาเสพติด มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.25 มีการใช้คีย์การ์ดในการเข้า-ออก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.23 มีการออกแบบป้องกันเมื่อกระแสไฟฟ้ารั่ว หรือลัดวงจร มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.23 ไม่มีความเสี่ยงต่อการก่ออาชญากรรม หรือลักทรัพย์ มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.22 มีการแลกบัตรส่วนบุคคลเมื่อบุคคลภายนอกเข้า-ออก มีระดับคะแนนความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์น้อย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.17 ตามลำดับ

การสรุปภาพรวมของปัจจัยทางการตลาดทั้ง 5 ด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านราคาต่ออสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ และด้านความปลอดภัย สรุปได้ว่า ทั้ง 5 ด้านเมื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของผู้พักอาศัยในพื้นที่หัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ให้ระดับความเหมาะสมด้านสถานที่ เนื่องจากหัวหิน เป็นเขตชุมชนที่มีประชากรอาศัยเป็นจำนวนมาก ทั้งการเดินทางที่สะดวกสบาย และเป็นชอยที่เศรษฐกิจดี ทำให้คนมักเลือกอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นที่อาศัย รองลงมาด้านการส่งเสริมการขายเนื่องจากเป็นที่นิยมในการเข้าพักอาศัย อีกทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ใช้อย่างครบครัน ด้านราคา เนื่องจากราคากับที่พักรวมมีความสมดุลกัน อีกทั้งยังมีความเหมาะสมต่อเงินเดือนของผู้พักอาศัย ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ดูสะอาดตา และรูปลักษณ์ภายนอกยังมีความสวยงามน่าเข้าอยู่ แต่ผู้พักอาศัย ส่วนใหญ่จะไม่ประทับใจด้านความปลอดภัย เนื่องจากความปลอดภัยในชีวิตยังมีน้อย กล้องวงจรปิดก็ไม่มีทั่วถึง และยังมีอยู่ใกล้แหล่งมั่วสุมยาเสพติด

ผลการศึกษาพอสรุปถึงศึกษา อุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน พื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่า ปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินมากขึ้น โดยค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้เท่ากับ 0.772 ส่วนปัจจัยที่กำหนดและมีผลกระทบต่อปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินเพิ่มหรือน้อยลงมาน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยได้แก่ ราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน รายได้ของผู้ใช้อสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน และค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัยอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ผลการศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่ออุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน พบว่า

1. ราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99
2. รายได้ของผู้ใช้อสังหาริมทรัพย์ในหัวหินมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99

3. ค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัยอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99.99

ผลการศึกษาดังกล่าวเป็นไปตามข้อสมมติฐานที่คาดไว้ จะเห็นได้ว่า จากปัจจัยต่างๆ ในสมการแบบจำลองสามารถอธิบายตัวแปรที่มีผลต่อด้านปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ในพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้ร้อยละ 54.2 และเมื่อมีการแสดงความสัมพันธ์ของอุปสงค์อสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน จากการวิจัยระหว่างระดับราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินโดยเฉลี่ยและปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินโดยเฉลี่ย ซึ่งแสดงเป็นเส้นอุปสงค์ระหว่างตัวแปรสองตัวแปร สรุปได้ว่า ลักษณะเส้นอุปสงค์ลาดลงจากซ้ายไปขวาแสดงว่าระดับราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน กล่าวคือ เมื่อราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน มีราคาลดลงปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินจะเพิ่มสูงขึ้น เมื่อราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน มากขึ้นปริมาณความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินจะน้อยลง เป็นไปตามทฤษฎีอุปสงค์ทางเศรษฐศาสตร์ ที่กำหนดตัวแปรความสัมพันธ์ระหว่างราคาและปริมาณสินค้าคืออสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน อย่างไรก็ตามลักษณะเส้นอุปสงค์จะกำหนดให้ตัวแปรอื่นๆ คงที่มีการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรระหว่างราคาและปริมาณการใช้ งานวิจัยในครั้งนี้จึงกำหนดอุปสงค์จากสมการอุปสงค์เพื่อให้ได้ตัวแปรที่กำหนดปริมาณการใช้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน และการกำหนดเส้นอุปสงค์จากระดับราคาและปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน โดยให้ตัวแปรอื่นๆ คงที่ ทำให้ลักษณะของอุปสงค์ที่ทำการศึกษากลายเป็นไปตามทฤษฎีและได้ทราบความต้องการใช้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน ที่ได้ทำการศึกษาค้นคว้าดังที่งานวิจัยได้ทำการศึกษาในครั้งนี้ เป็นอีกสินค้าประเภทหนึ่งที่สามารถอธิบายได้ตามแนวทางด้านเศรษฐศาสตร์ สอดคล้องกับวีรวลัย ศาลาทิพ (2542) ได้ทำการวิจัยผลกระทบต่อพฤติกรรมการใช้น้ำมันไบโอดีเซล โดยมีปัจจัยที่กำหนดปริมาณการใช้น้ำมันไบโอดีเซลคือ ปัจจัยด้านราคา ระยะทางของยานพาหนะที่ใช้น้ำมันไบโอดีเซล เป็นปัจจัยต่อการใช้น้ำมันไบโอดีเซล ซึ่งเป็นตัวแปรที่งานวิจัยในครั้งนี้กำหนดปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินเช่นเดียวกัน

2. อภิปรายผล

2.1 เพื่อทราบปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ของที่พักอาศัย อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งได้ศึกษาอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน พื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่า ปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินมากขึ้น โดยค่าสัมประสิทธิ์ที่ได้เท่ากับ 0.772 ส่วนปัจจัยที่กำหนดและมีผลกระทบต่อปริมาณอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินเพิ่มหรือน้อยลงเล็กน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยได้แก่ ราคาอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน รายได้ของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน และค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัยอสังหาริมทรัพย์ในหัวหิน

2.2 เพื่อทราบพฤติกรรมและความต้องการอสังหาริมทรัพย์ อำเภอบัวใหญ่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พฤติกรรมของผู้พักอาศัยที่มีผลต่อบัวใหญ่ อำเภอบัวใหญ่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่า คน เลือกพักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว เลือกจ่ายค่าเช่า แบบรายเดือน ค่าเช่ารายเดือนต่ำกว่า 3500 บาท ค่ามัดจำเช่าอยู่ ต่ำกว่า 4500 บาท จำนวนผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ 2 คน ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีขนาดของห้องพัก จำนวน 30 ตารางวา ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่มีห้องนอนที่ จำนวน 2 ห้อง มีห้องน้ำที่ จำนวน 1 ห้อง ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า Fitness 0 บาท ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าประปา 101 – 200 บาท ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าไฟฟ้า 0 – 500 บาท ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่า Internet ต่ำกว่า 300 บาท ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าส่วนกลาง 0 บาท ด้านค่าใช้จ่ายผู้พักอาศัยให้ค่าเคเบิลทีวี 0 บาท ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด จำนวน 1001 – 2000 บาท ปัจจัยที่ตัดสินใจพักอาศัยในพื้นที่ในอำเภอบัวใหญ่เนื่องจากสะดวกต่อการเดินทาง พักอาศัยอยู่กับครอบครัว ส่วนใหญ่อาศัยบริเวณที่พักอาศัยอยู่ใกล้แหล่งชุมชน เขาพิทักษ์ ผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ทราบข่าวสารสภาพแวดล้อมในการพักอาศัยจากเพื่อน ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณที่พักอาศัย ส่วนใหญ่ตอบว่า ถนนการคมนาคมคับแคบ จราจรแออัด

2.3 เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้อาศัย อำเภอบัวใหญ่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีต่อความต้องการด้านอสังหาริมทรัพย์ การสรุปภาพรวมของปัจจัยทางการตลาดทั้ง 5 ด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านราคาต่ออสังหาริมทรัพย์ในบัวใหญ่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ และด้านความปลอดภัย สรุปได้ว่า ทั้ง 5 ด้านเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของผู้พักอาศัยในพื้นที่บัวใหญ่ อำเภอบัวใหญ่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ให้ระดับความเหมาะสมด้านสถานที่ เนื่องจากบัวใหญ่ เป็นเขตชุมชนที่มีประชากรอาศัยเป็นจำนวนมาก ทั้งการเดินทางที่สะดวกสบาย และเป็นชอยที่เศรษฐกิจดี ทำให้คนมักเลือกอาศัยในอำเภอบัวใหญ่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นที่อาศัย รองลงมาด้านการส่งเสริมการขายเนื่องจากเป็นที่นิยมในการเช่าพักอาศัย อีกทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ใช้อย่างครบครัน ด้านราคา เนื่องจากราคากับที่พักอาศัยมีความสมดุลกัน อีกทั้งยังมีความเหมาะสมต่อเงินเดือนของผู้พักอาศัย ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นอสังหาริมทรัพย์ในบัวใหญ่ ดูสะอาดตา และรูปลักษณะภายนอกยังมีความสวยงามน่าเช่าอยู่ แต่ผู้พักอาศัย ส่วนใหญ่จะไม่ประทับใจด้านความปลอดภัย เนื่องจากความปลอดภัยในชีวิตยังมีน้อย กล้องวงจรปิดก็ไม่มีทั่วถึง และยังอยู่ใกล้แหล่งมั่วสุมยาเสพติด

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะทางการวิจัยในเรื่องผลกระทบทางการใช้อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอบัวใหญ่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นกรณีศึกษาเฉพาะพื้นที่จำกัด เพียงชุมชนต่างๆ ในอำเภอบัวใหญ่ จึงได้ผลสรุปในระดับลึกเพื่อหาปัจจัยสนับสนุนการใช้อสังหาริมทรัพย์ระดับชุมชน ในงานวิจัยครั้งต่อไปควรพิจารณากรณีศึกษาขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อหาภาพรวมของความต้องการใช้อสังหาริมทรัพย์ในระดับธุรกิจ โดยให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการท่องเที่ยวมาก

ยิ่งขึ้น ที่เราแม้จะทราบว่า มีผลกระทบจริงทางด้านการใช้อสังหาริมทรัพย์ ในด้านราคา อสังหาริมทรัพย์ รายได้ของผู้อยู่อาศัย และค่าใช้จ่าย แต่งานวิจัยในรูปของธุรกิจการท่องเที่ยวโดยมี ชาวต่างชาติเข้ามาพักอาศัยจะได้พิจารณาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการอยู่อาศัยของนักท่องเที่ยวในหัว หิน ซึ่งจะได้รับการประเมินสถานการณ์ทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นเชิงการท่องเที่ยวได้มากขึ้น เป็นการเจาะประเด็นของการท่องเที่ยวซึ่งงานวิจัยฉบับนี้เป็นเพียงภาพรวมทั้งรูปของผู้พักอาศัยใน ชุมชน และนำมาสู่การเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการพักอาศัยในอำเภอ หัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ระหว่าง ผู้มาท่องเที่ยวและผู้เป็นเจ้าของภูมิลำเนาในหัวหิน

3.2 ข้อเสนอแนะทัศนคติทางด้านการตลาด ต่อการใช้อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อำเภอหัว หิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากผลการศึกษาทำให้ผู้วิจัยตระหนักถึงปัญหาของการใช้ อสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นปริมาณอสังหาริมทรัพย์ในหัวหินประจำปี 2559 ซึ่งขยาย พื้นที่ติดกับอำเภอที่ใกล้เคียงมากขึ้น ระดับราคาอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสำคัญมากที่สุด มีระดับ ราคาสูงมากขึ้นในทุกปี เมื่อเปรียบเทียบกับราคาประเมินที่ดินและสิ่งปลูกสร้างหรือหรือแม้แต่ ค่าใช้จ่ายในการอยู่อาศัยในอำเภอหัวหินเพื่อรองรับการใช้อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ไม่ ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านทาวน์เฮาส์ เทวโฮม คอนโดมิเนียม หอพัก อพาร์ทเมนต์ บ้านเช่า เกรทเฮ้าท์ ย่อมมีผลต่อการตัดสินใจอีกทางเลือกหนึ่งต่อการเลือกพักอาศัยในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาจไม่ได้นำมา พิจารณาในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ควรมีนำมาพิจารณาในงานวิจัยครั้งต่อไปในกรณีที่แยก ประเภทอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้จะใช้แนวทางทางด้านทัศนคติทางการตลาดต่อการใช้อสังหาริมทรัพย์ ในงานวิจัยครั้งต่อไปควรมีนำกลุ่มนักท่องเที่ยวที่พักอาศัยมากกว่า 1 ปีมาพิจารณาเป็น กลุ่มผู้พักอาศัยในพื้นที่ที่เป็นผู้ร่วมพักอาศัยในกลุ่มประชากรด้วย ที่ผลต่อการพิจารณาต่อการ ตัดสินใจเลือกใช้อสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน และอีกประการหนึ่ง งานวิจัยในครั้งนี้อาจจะพิจารณาข้อ คำถามน้อยเกินไป และไม่ครอบคลุมกับการตอบคำถามของผู้ใช้อสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผู้วิจัยหวังเป็น อย่างยิ่งว่าจะสามารถให้แนวทางต่องานวิจัยต่อไปให้สามารถได้ข้อมูลที่ครอบคลุมในการพิจารณาด้าน การตลาดของการใช้อสังหาริมทรัพย์ได้มากขึ้นและชัดเจนมากขึ้น

3.3 ข้อเสนอแนะจากผู้พักอาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากการสอบถาม ข้อเสนอแนะของผู้พักอาศัยส่วนใหญ่ต้องการความช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาในเรื่องดังต่อไปนี้ ด้าน สถานสภาพแวดล้อม คือ มักมีการจุดเผาป่ายามค่ำคืนส่งกลิ่นรบกวนชาวบ้านเป็นประจำ เคยร้อง เรียกแล้วแต่ก็กลับมาเป็นเหมือนเดิม จึงต้องการให้มีคนเข้ามาดูเรื่องนี้อย่างจริงจัง ด้านถนน มักมีการ ก่อสร้างตลอดเวลากทำให้มีฝุ่นคุ้งกระจายรบกวนบ้านเรือน ร้านค้า ด้านท่อระบายน้ำ จะระบายน้ำไม่ทันช่วงฝนตกหนักทำให้ท่วมเป็นระยะเวลาหนึ่งเป็นประจำ พื้นที่ในบริเวณใกล้พื้นที่แหล่งท่องเที่ยว ยกตัวอย่างเช่น ชายหาดบริเวณแถวเขาตะเกียบมีข้อเสนอแนะด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านราคาของที่พัก อาศัยในฝั่งทะเลตะเกียบ ชายหาดเขาตะเกียบมีความยาวประมาณ 1.5 กิโลเมตร มีความลาดชันน้อย ทราบชาวละเอียด บริเวณชายหาดมีร้านอาหาร รีสอร์ท โรงแรม และร้านจำหน่ายสินค้าจากการ

ประมงและของทะเลแห้ง ราคาของที่พักออาศัยควรที่จะเหมาะสมกับขนาดและทำเลที่ตั้งของที่พัก ความสะอาด ความสะดวกสบาย ไม่ควรเอาเปรียบนักท่องเที่ยวมากเกินไป เพื่อดึงดูดให้นักท่องเที่ยวได้เข้าพักอาศัยในซอยฝั่งทะเลตะเกียบมากยิ่งขึ้น ด้านที่พักออาศัย ซอยฝั่งทะเลตะเกียบ มีวิวทิวทัศน์ที่สวยงามน่าอยู่ ผู้ประกอบการควรสร้างที่พักออาศัยที่มีโครงสร้างที่แข็งแรง อุปกรณ์อำนวยความสะดวก เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่เข้ามาพักออาศัยให้เกิดความประทับใจมากยิ่งขึ้น ด้านทำเลที่ตั้ง นักท่องเที่ยวที่เลือกเข้ามาพัก ซอยฝั่งทะเลตะเกียบ เพราะ หาดเขาตะเกียบ จะอยู่รอบๆ เขาตะเกียบทั้งสองฝั่ง ฝั่งด้านทิศเหนือเป็นชายหาดเดียวกับชายหาดหัวหินที่ยาวต่อเนื่องกันมา ทราบที่นี้จะขาว ละเอียด น้ำชายทะเล ด้านนี้ค่อนข้างเงียบสงบ และเป็นธรรมชาติอยู่มาก มีหาดทรายกว้าง บริเวณชายหาดทั้งสองด้าน จึงเป็นข้อดีข้อผู้ประกอบการที่จะประกอบธุรกิจที่พักออาศัย เพื่อบริการให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ด้านการตลาด การขยายตัวของประชากรและการเติบโตทางธุรกิจที่เป็นปัจจัยเสริมรูปแบบของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้พัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันกันสูง ผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาที่พักออาศัยเพื่อรองรับความต้องการ และเพื่อที่จะตอบสนองต่อทัศนคติและการอยู่อาศัยชาวไทยและชาวต่างชาติให้มากที่สุด ด้านความปลอดภัย นักท่องเที่ยวที่มาพักออาศัยส่วนมาก ที่จะเลือกที่พักออาศัยนั้นส่วนเลือกที่พักออาศัยที่มีความปลอดภัย เพื่อรักษาซึ่งชีวิตและทรัพย์สิน ผู้ประกอบการควรมีการจัดการระบบความปลอดภัยให้กับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักออาศัยในที่พักรของท่าน เช่น ติดกล้องวงจรปิด ระบบคีย์การ์ด มีกฎระเบียบที่พักออาศัยที่ชัดเจน และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เป็นต้น



บรรณานุกรม

กลยุทธ์การตลาด 4P. (ออนไลน์), เข้าถึงได้จาก :

<http://nanosoft.co.th/maktip01.htm> วันที่ สืบค้นข้อมูล : 10 กุมภาพันธ์ 2558

<https://infoknowhow.wordpress.com/2013/04/29/4p/> วันที่ สืบค้นข้อมูล : 10 กุมภาพันธ์ 2558

ทฤษฎีความพึงพอใจ. (ออนไลน์), เข้าถึงได้จาก :

<https://www.gotoknow.org/posts/492000%20%2812> วันที่ สืบค้นข้อมูล : 10 กุมภาพันธ์ 2558

ทฤษฎีพฤติกรรมมนุษย์. (ออนไลน์), เข้าถึงได้จาก :

<http://www.novabizz.com> วันที่ สืบค้นข้อมูล : 10 กุมภาพันธ์ 2558

ทฤษฎีพฤติกรรมมนุษย์. (ออนไลน์), เข้าถึงได้จาก : http://mcpswis.mcp.ac.th/html_edu/cgi
วันที่ สืบค้นข้อมูล : 10 กุมภาพันธ์ 2558

บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2545. เอกสารการสอนชุดวิชา การพัฒนาเครื่องมือการประเมิน
การศึกษา. หน่วยที่3 นนทบุรี : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. กรุงเทพฯ :
สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

_____. 2521. การวัดประเมินผลการศึกษา. กรุงเทพฯ : ภาควิชาพื้นฐานการศึกษา คณะ
ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

_____. 2526. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์เรื่องการวัดประเมินการเรียนรู้. กรุงเทพฯ : ภาควิชา
พื้นฐานการศึกษา การศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าอพาร์ทเมนต์ ของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา
http://www.softbizplus.com/thesis/8_7_7_research-factors-influencing-the-decision-rental-apartment-students-of-university-of-agriculture-at-sriracha-campus. 11 พฤศจิกายน 2557.

นราทิพย์ ชูติวงศ์. 2542. หลักเศรษฐศาสตร์ : จุลเศรษฐศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 5. โครงการตำรา
ลำดับ 20 ศูนย์บริการเอกสารวิชาการ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วีรวัลย์ ศาลาทิพ. 2545. ศึกษาพฤติกรรมการใช้น้ำมันไบโอดีเซลในพื้นที่อำเภอทับสะแก
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตวังไกลกังวล.

สำนักงานการเคหะแห่งชาติ กองข้อมูลที่อยู่อาศัย ศูนย์วิชาการที่อยู่อาศัย. 2547. รายงานประจำปี
2547: รายงานการสำรวจความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากร. กรุงเทพฯ: สำนักงาน
การเคหะแห่งชาติ.

สิริมา แสงอาวุธ. 2545. การศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในปี พ.ศ.

2540 - 2545 ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา.

ศรีสุดา โตเรืองศรี. 2542. การใช้แหล่งสารสนเทศของผู้บริโภคก่อนการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่
อาศัยของการเคหะแห่งชาติ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคาแหง.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด. 2547. แนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ ปี 2547 ความต้องการที่อยู่อาศัย.
กระแสรศรศน์ 10, 1639 (2 กันยายน 2547): 50.

อรุณี ลอมเศรษฐี. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในการเลือกใช้บริการ
ที่พักในเขตกรุงเทพมหานคร. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี คณะบริหารธุรกิจ สาขา
ธุรกิจระหว่างประเทศ. 2554.

Herzberg, Frederick. The Motivation to work. New York: John Willey and sons. Inc.

Maslow, A.H. 1970. Motivation and Personality. 2nd ed. New York: Harper&Row.
1959.





ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถามเพื่องานวิจัย

เรื่อง ศึกษาอุปสงค์ต่ออสังหาริมทรัพย์ใน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินการวิจัย ของสาขาวิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมความพึงพอใจต่อการอยู่อาศัยในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการอยู่อาศัยในที่พักอาศัยในพื้นที่ จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านโปรดให้ข้อมูลในแบบสอบถามนี้ ซึ่งจะนำไปใช้ประโยชน์ทางการศึกษาและนำเสนอในรูปแบบทสรูปต่อสาธารณะชนเท่านั้น จึงขอความกรุณาให้ข้อมูลตามความเป็นจริง เพื่อเป็นประโยชน์ดังกล่าวและตอบให้ครบทุกข้อโดยทำเครื่องหมาย ลง หรือเติมค่าลงในช่องว่างที่กำหนดให้ตามความคิดเห็น พร้อมนี้ขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ชาย หญิง
2. อายุ.....ปี
3. สัญชาติ.....
4. ภูมิลำเนา ประเทศ.....
5. สถานะภาพ
 โสด สมรส หย่าร้าง/หม้าย หรือ แยกกันอยู่
6. ระดับการศึกษา
 ประถมศึกษา มัธยมศึกษา ปริญญาตรี
 สูงปริญญาตรี อื่นๆ ระบุ.....
7. รายได้..... บาท/เดือน
8. อาชีพ
 รับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 พนักงานบริษัทเอกชน กิจการส่วนตัว
 อาชีพอิสระ อื่นๆ ระบุ.....
9. ระยะเวลาที่พักในเมืองไทย
 1-3 เดือน 3-6 เดือน
 6-1 ปี มากกว่า 1 ปี
 อื่นๆ ระบุ.....

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการเข้าพักอาศัย

- ท่านเข้าพักอาศัยในที่พักแบบใด (กรุณาตอบเพียง 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ทาวน์เฮ้าส์	<input type="checkbox"/> แมนชั่น	<input type="checkbox"/> แฟลต
<input type="checkbox"/> ห้องเช่า	<input type="checkbox"/> คอนโดมิเนียม	<input type="checkbox"/> บ้านเดี่ยว.....ห้องนอน.....

 ห้องน้ำ

<input type="checkbox"/> ตึกแถว	<input type="checkbox"/> หอพัก	<input type="checkbox"/> ทาวน์โฮม
<input type="checkbox"/> โรงแรม	<input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ.....	
- กรรมสิทธิ์บ้านและที่ดินกับความสัมพันธ์ของท่าน

<input type="checkbox"/> เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	<input type="checkbox"/> เป็นเจ้าของร่วม
<input type="checkbox"/> มีการจำนอง	<input type="checkbox"/> สัญญาเช่า
- จำนวนผู้เข้าพักอาศัย.....คน
- ขนาดที่เข้าพักอาศัยที่ท่านเข้าพัก.....ตารางเมตร
 กรณีคอนโด, หอพัก, แมนชั่น, โรงแรม ห้องนอน.....ห้องน้ำ.....
 กรณีบ้านเดี่ยว, เทวไร์เฮ้าส์, ทาวน์โฮม.....ตารางวา
- ปัจจุบันท่านพักอาศัยอยู่กับใคร

<input type="checkbox"/> ครอบครัว	<input type="checkbox"/> เพื่อน	<input type="checkbox"/> คนเดียว	<input type="checkbox"/> ญาติ
-----------------------------------	---------------------------------	----------------------------------	-------------------------------
- ท่านพักอาศัยอยู่ที่ใด

<input type="checkbox"/> ซอยหัวหินโค้งพระจันทร์ - ซอยหัวหินหมอนไหม	<input type="checkbox"/> ซอยหมู่บ้าน บ่อฝ้าย
<input type="checkbox"/> ซอยหัวหิน 88 - 94	<input type="checkbox"/> ซอยฝั่งทะเลตะเกียบ
<input type="checkbox"/> ซอยหัวหิน 102	<input type="checkbox"/> ซอยหัวหิน 104 - ซอย 112
<input type="checkbox"/> ซอยหัวหิน 112 - ซอยหัวหิน 124	<input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ.....
- ท่านจ่ายค่าเช่าอยู่ที่พักอาศัยแบบใด (กรุณาตอบเพียง 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> เช่ารายวัน	วันละ.....บาท
<input type="checkbox"/> เช่ารายเดือน	เดือนละ.....บาทมัดจำ.....เดือน
<input type="checkbox"/> จ่ายผ่อนซื้อ	เดือนละ.....บาท ผ่อน.....ปี
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ.....ดาวน์.....บาท
<input type="checkbox"/> จ่ายสดซื้อ	จำนวน.....เงิน.....บาท
<input type="checkbox"/> เช่า	จำนวนเงิน.....บาท รายเดือน.....บาท
- ค่าใช้จ่าย ในการเช่าอยู่ที่พักอาศัย

<input type="checkbox"/> ค่า Fitness.....บาท/เดือน
<input type="checkbox"/> ค่าน้ำ.....บาท/เดือน

- ค่าไฟฟ้า.....บาท/เดือน
- ค่า Internet.....บาท/เดือน
- ค่าส่วนกลาง.....บาท/เดือน
- ค่าเคเบิ้ลหรือค่าจานดาวเทียม.....บาท/เดือน
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ระบุ.....บาท/เดือน
- รวมค่าใช้จ่ายรายเดือน.....บาท

9. ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการเลือกซื้อหรือเช่าที่พักอาศัย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- บ้านหลังที่ 2
- เพื่อความสะดวกใกล้แหล่งชุมชนสบาย
- เพื่อการลงทุน
- แยกครอบครัว
- ทำเลที่ตั้งเหมาะสม
- ที่จอดรถสะดวกสบาย
- ใกล้แหล่งชุมชน
- สะดวกต่อการเดินทาง
- ที่พักสวยงาม
- มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ฯลฯ
- เฟอร์นิเจอร์ครบ
- มีระบบรักษาความปลอดภัย
- อื่นๆ ระบุ.....

10. เหตุใดท่านถึงเลือกพักอาศัยในบริเวณนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ทำเลที่ตั้งเหมาะสม
- สะดวกต่อการเดินทาง
- ที่จอดรถสะดวกสบาย
- การคมนาคมสะดวกต่อการเดินทาง-เข้าออก
- ใกล้แหล่งชุมชน
- มีความปลอดภัย
- เพื่อนบ้านและสังคมมีความเป็นกันเองไว้ใจได้
- ราคาเหมาะสมกับการเช่าพัก
- มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านเสริมสวย ซักอบรีด ฯลฯ
- เจ้าของที่พักอาศัยมีอัธยาศัยดี

อื่นๆ ระบุ.....

11.ท่านทราบข่าวสารที่พิกจากแหล่งใด

- | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> เพื่อน | <input type="checkbox"/> ญาติ | <input type="checkbox"/> ป้ายโฆษณา |
| <input type="checkbox"/> สื่อโทรทัศน์ | <input type="checkbox"/> นิตยสาร | <input type="checkbox"/> โบรชัวร์,แผ่นพับ |
| <input type="checkbox"/> หนังสือพิมพ์ | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ..... |

12.ปัญหาจากการพักอาศัยในบริเวณดังกล่าว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ด้านราคา

- ราคาต่ำเกินไปความจริง
- ราคามัดจำสูงเกินไป
- อื่นๆ ระบุ.....

ด้านสภาพแวดล้อม

- ใกล้แหล่งที่ก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ เช่น ขยะเน่าเสีย ใกล้แหล่งอุตสาหกรรม
- ใกล้แหล่งอบายมุข,สิ่งเสพติด,มั่วสุม
- สังคมบริเวณดังกล่าวแออัด
- ถนนขรุขระ เดินทางไม่สะดวกสบาย
- ใกล้บริเวณเสี่ยงต่ออันตราย
- ถนนการคมนาคมคับแคบ จราจรแออัด
- เสี่ยงต่อการเกิดน้ำท่วม
- บรรยากาศบริเวณที่พักไม่ดี
- อื่นๆ ระบุ.....

ด้านความปลอดภัย

- ไม่มีกล้องวงจรปิด
- ไม่มีผู้รักษาความปลอดภัย
- ไม่มีระบบคีย์การ์ด
- เสี่ยงต่อการเกิดการโจรกรรมทรัพย์สิน
- อื่นๆ ระบุ.....

ด้านการบริการ

- ไม่มีพนักงานบริการหลังการขาย
- ไม่มีการแนะนำวิธีการเข้าพักอาศัย
- ไม่แนะนำวิธีการใช้งานของเฟอร์นิเจอร์ เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ
- พนักงานไม่เป็นมิตรกับผู้พักอาศัย
- ไม่มีนิติบุคคลคอยดูแลผู้พักอาศัย

อื่นๆ ระบุ.....

ด้านสิ่งก่อสร้าง

- อสังหาริมทรัพย์เสื่อมโทรมก่อนเวลาอันควร
- เกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบน้ำประปาบ่อยครั้ง เช่น น้ำไม่ไหล น้ำมีกลิ่น น้ำมีสี ฯลฯ
- เกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบไฟฟ้า เช่น ไฟดับ ฯลฯ
- เกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบสุขาภิบาล เช่น ท่อตัน น้ำรั่ว ฯลฯ
- อุปกรณ์ตกแต่งบ้านไม่ได้มาตรฐาน
- อื่นๆระบุ.....

ตอนที่ 3 ทศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว

ทศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ด้านราคา					
1.1 ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับขนาดของที่พัก					
1.2 ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง					
1.3 ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาดสบาย					
1.4 ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความสะอาด					
1.5 ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับความปลอดภัย					
1.6 ท่านคิดว่าราคาที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้ของท่าน					
1.7 ท่านคิดว่าราคาสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆได้					
1.8 ท่านคิดว่าราคาที่พักแบบผ่อนชำระเหมาะสมกับการให้สินเชื่อของธนาคาร					
1.9 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ฯลฯ) รวมค่าที่พักมีความเหมาะสมกับรายได้					
2. ด้านที่พักอาศัย					
2.1 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความสวยงาม และน่าอยู่					
2.2 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอุปกรณ์เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์ครบครัน					

ทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
2.3 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความปลอดภัย					
2.4 ท่านคิดว่าที่พักได้มาตรฐานวิศวกรรม/สถาปัตยกรรม					
2.5 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีโครงสร้างที่แข็งแรง					
2.6 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีแบบแปลนที่พักที่เป็นสัดส่วน					
2.7 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีอากาศถ่ายเทสะดวก					
2.8 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีการตกแต่งภายในสวยงาม					
2.9 ท่านคิดว่าที่พักของท่านห่างไกลแหล่งเสื่อมโทรมที่ทำให้เกิดมลภาวะ					
2.10 ท่านคิดว่าที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค					
3. ด้านทำเลที่ตั้ง					
3.1 ที่พักของท่านใกล้แหล่งชุมชน					
3.2 ที่พักของท่านสะดวกต่อการเดินทาง					
3.3 ที่พักของท่านมีรถโดยสารหรือรถรับจ้างผ่าน					
3.4 ที่พักของท่านมีที่จอดรถสะดวกสบาย					
3.5 ที่พักของท่านอยู่ในทำเลที่ง่ายต่อการเข้า-ออก					
3.6 ที่พักของท่านมีถนนเข้า-ออกสะดวก					
3.7 ที่พักของท่านไม่มีรถจอดริมถนนขวางทางเข้า-ออกที่พัก					
3.8 ที่พักของท่านห่างไกลจากเสียง เช่น เสียงรถไฟ					
3.9 ที่พักของท่านบรรยากาศมีวิว ทิวทัศน์ที่สวยงาม					
3. ด้านการตลาด					
4.1 ที่พักของท่านมีส่วนลดค่าส่วนกลางหรือค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก					
4.2 ที่พักของท่านมีความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมอยู่					

ทัศนคติที่มีต่อการเข้าพักที่อยู่อาศัย ในด้านต่างๆ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
4.3 ที่พักของท่านมีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า					
4.4 ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการน้ำดื่ม ร้านค้า					
4.5 ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการซักอบรีด					
4.6 ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการเสริมสวย สปา					
4.7 ที่พักของท่านมีหรือใกล้เคียงบริการรถรับ-ส่ง					
4.8 ที่พักมีการรับประกันผลงานและการประกันที่พักราคา					
4.9 ที่พักมีการให้บริการก่อนและหลังการขายที่ดี					
4.10 ท่านมีความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้เช่าหรือผู้ดำเนินการ ส่วนกลาง					
5. ด้านความปลอดภัย					
5.1 ที่พักของท่านมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยทำงานอย่าง เคร่งครัด					
5.2 ที่พักของท่านมีกล้องวงจรปิดเพียงพอ					
5.3 ที่พักของท่านมีการใช้คีย์การ์ดในการเข้า-ออก					
5.4 ที่พักของท่านมีการแลกบัตรส่วนบุคคลเมื่อบุคคลภายนอก เข้า-ออก					
5.5 ที่พักของท่านปลอดภัยจากแหล่งมั่วสุมยาเสพติด					
5.6 ที่พักของท่านไม่มีความเสี่ยงต่อการก่ออาชญากรรมหรือลัก ทรัพย์					
5.7 ที่พักของท่านมีกฎระเบียบบอกไว้อย่างเคร่งครัด					
5.8 ที่พักของท่านมีระบบวงจรไฟฟ้าที่ได้มาตรฐาน					
5.9 ที่พักของท่านมีอุปกรณ์ดับเพลิงและสัญญาณเตือนภัยไว้ อย่างชัดเจน					

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับที่พักอาศัยที่ต้องการ

.....

.....

.....

.....

.....





1. ชื่อ (ภาษาไทย) นางวีรวัลย์ ปิ่นชุมพลแสง
(ภาษาอังกฤษ) Mrs. Veerawan Pinchompholsang
2. ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ระดับ 7
3. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้พร้อมโทรศัพท์และโทรสาร
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล
ช.หัวหิน 88 ถ. เพชรเกษม ต.เขาพิทักษ์ อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77110
โทรศัพท์ 0 3251 2052 ต่อ 3802 โทรสาร 0 3253 6299
4. ประวัติการศึกษา
พ.ศ. 2536 จบการศึกษาศิลปศาสตรบัณฑิต วิชาเอกประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
พ.ศ. 2542 จบการศึกษาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต วิชาเอกเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
พ.ศ. 2547 จบการศึกษาเศรษฐศาสตรบัณฑิต วิชาเอกเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
5. สาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ระบุสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์
6. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศโดยระบุ
สถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการ หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละ
ข้อเสนอการวิจัย เป็นต้น
 - 6.1 หัวหน้าโครงการวิจัย :
 - ศึกษาพฤติกรรมการใช้ น้ำมันไบโอดีเซลในพื้นที่อำเภอทับสะแก จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2545
 - ศึกษาผลกระทบทางเศรษฐกิจของร้านขายของชำที่มีต่อการเปิดร้านมินิมาร์ม
และห้างสรรพสินค้าในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2553
 - ศึกษาอุปสงค์ของพลังงานทดแทนในยานพาหนะในอำเภอหัวหิน จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2554
 - การศึกษาน้ำมันมะพร้าว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้าง
มูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ในปี 2555
 - หัวใจป๊าว... พืชแปรรูปเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดราชบุรี กรณีศึกษาโอกาส
และความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ในปี
2556

- ตลาดเก่าปรางมบุรี 200 ปี...เศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทาง
เศรษฐกิจ อำเภอปรางมบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2557



ประวัติผู้ร่วมวิจัย

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) นางสาวทัศนีย์ วีรปรีชาชัย
(ภาษาอังกฤษ) Miss Tassanee Weeraprechachai

2. ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ระดับ 7

3. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้พร้อมโทรศัพท์ และโทรสาร

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77110

โทรศัพท์ 0-3261-8500 โทรสาร 0-3261-8570

4. ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (บธ.บ.) สาขาวิชา ธุรกิจศึกษา (การบัญชี) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต (บช.ม.) สาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

5. สาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ ระบุสาขาวิชาการบัญชี

6. ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานวิจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยระบุสถานภาพในการทำการวิจัยว่าเป็นผู้อำนวยการแผนงานวิจัย หัวหน้าโครงการวิจัย หรือผู้ร่วมวิจัยในแต่ละข้อเสนอการวิจัย

6.1 หัวหน้าโครงการวิจัย :

-ความเข้าใจที่มีต่อจริยธรรมของนักบัญชีของนักศึกษาสาขาวิชาการบัญชีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ในปี 2554

-ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของนักบัญชีในการปฏิบัติหน้าที่ตามจรรยาบรรณวิชาชีพบัญชี ในปี 2555