

บทที่ 5

สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องบทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับปานกลาง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตอบสนองการให้ประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัย ศึกษาสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในโครงการและแนวคิดของผู้ประกอบการในเรื่องของการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ รวมทั้งศึกษาแนวทางการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับปานกลาง โดยทำการศึกษาอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตบางกะปิที่มีราคา 810,000 – 1,500,000 บาท และมีเจ้าของห้องชุดอยู่อาศัยในโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของจำนวนห้องชุดทั้งหมด ซึ่งโครงการอาคารชุดพักอาศัยที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขดังกล่าวมี 2 โครงการ ได้แก่ โครงการบดินทร์สวีทโฮม และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ การศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเจ้าของห้องชุดทั้งหมด 148 ราย แบ่งเป็นโครงการบดินทร์สวีทโฮม 87 ราย และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์จำนวน 61 ราย รวมทั้งข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 2 โครงการ ซึ่งสามารถสรุปผลได้ดังนี้

5.1 สรุปอภิปรายผล

5.1.1 บทบาทต่อผู้อยู่อาศัยในเรื่องของการตอบสนองการให้ประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวก

สำหรับการตอบสนองการให้ประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวกนั้น ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ว่าผู้อยู่อาศัยในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางทั้ง 2 แห่ง ต่างรับรู้ถึงความสำคัญของการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ โดยกลุ่มตัวอย่างมีคิดเห็นต่อสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีในโครงการเรียงลำดับความสำคัญได้ดังนี้

อันดับที่ 1 สะดวกต่อการใช้งานและการคมนาคม โครงการบดินทร์สวีทโฮม ค่าดัชนี 4.15 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ มีค่าดัชนี 4.52

อันดับที่ 2 ช่วยทำให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น โครงการบดินทร์สวีทโฮม ค่าดัชนี 3.90 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ มีค่าดัชนี 4.08

อันดับที่ 3 จำเป็นต่อการใช้เวลาว่างของคนในครอบครัวทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น โครงการบดินทร์สวีทโฮม ค่าดัชนี 3.57 และโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ มีค่าดัชนี 4.00

ซึ่งบ่งบอกถึงความเป็นสังคม (Community) ของกลุ่มผู้อยู่อาศัย เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานด้านจิตวิทยาสังคมของมนุษย์¹ และเมื่อเทียบเหตุผลที่ผู้อยู่อาศัยเลือกอยู่อาศัยในโครงการ พบว่า การมีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างของโครงการบดินทร์สวีทโฮมเลือกอยู่อาศัยในโครงการ ดังสรุปได้ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

อันดับที่ 1 การคมนาคมสะดวก ค่าดัชนี 3.94

อันดับที่ 2 มีระบบสาธารณูปโภคพร้อม ค่าดัชนี 3.67

อันดับที่ 3 ใกล้ที่ทำงาน ค่าดัชนี 3.59

เช่นเดียวกับกลุ่มตัวอย่างของโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ที่สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ เช่น สระว่ายน้ำ เป็นเหตุผลหลักที่ทำให้เลือกอยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งสรุปตามลำดับความสำคัญได้ ดังนี้

อันดับที่ 1 มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร ค่าดัชนี 5.84

อันดับที่ 2 การคมนาคมสะดวก ค่าดัชนี 4.34

อันดับที่ 3 ใกล้ที่ทำงาน ค่าดัชนี 4.25

ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่าปริมาณและรูปแบบทางกายภาพที่แตกต่างกันของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ส่งผลให้ลูกค้าพิจารณาโครงการระดับราคาเดียวกันว่ามีความไม่เท่าเทียมกันในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านคุณภาพชีวิต และความสมบูรณ์ของการพักอาศัย และสามารถตอบสนองมาตรฐานได้ว่า สิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภค ประเภทสาธารณูปการ ประเภทพักผ่อนหย่อนใจ และประเภทบริการ สามารถเป็นสิ่งที่มุ่งเน้นในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้อยู่อาศัย

¹ อ้างถึงในสมพงษ์ นริญศักดิ์, การประเมินการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางค่อนข้างสูง, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537, หน้า 18.

คุณสมบัติทางกายภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง สามารถตอบสนองการใช้ประโยชน์จากผู้อยู่อาศัยได้เป็นส่วนใหญ่ เพราะมีผู้ใช้บริการถึงร้อยละ 81.1 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ซึ่งตอบสนองมาตรฐานได้ว่า โครงการอาคารชุดพักอาศัยจำเป็นต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกเนื่องจากผู้พักอาศัยมีความต้องการใช้สอย อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาประสิทธิภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกในเรื่องของปัจจัยด้านปริมาณ (Quantifiable Factors) ซึ่งเป็นปัจจัยวัดความพึงพอใจ² เช่น เวลา หรือความถี่ที่มาใช้บริการ พบว่ามีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทที่ผู้อยู่อาศัยยังไม่ได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ กล่าวคือ ผู้อยู่อาศัยไม่ค่อยได้ใช้หรือใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ดังนี้

โครงการบดินทร์สวีทโฮม

สวนหย่อม มีกลุ่มตัวอย่างใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ร้อยละ 10.3

บริการทำความสะอาด มีกลุ่มตัวอย่างใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ร้อยละ 3.4

โครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์

สระว่ายน้ำ มีกลุ่มตัวอย่างใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ร้อยละ 29.5

fitness มีกลุ่มตัวอย่างใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ร้อยละ 6.6

ชานา มีกลุ่มตัวอย่างใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ร้อยละ 9.8

บริการทำความสะอาด มีกลุ่มตัวอย่างใช้บริการแบบนาน ๆ ใช้นี้ ร้อยละ 4.9

ดังนั้น จึงสามารถสรุปได้ว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการตอบสนองการใช้งานของผู้อยู่อาศัย แต่คุณภาพด้านปริมาณของการตอบสนองอยู่ในเกณฑ์ต่ำ

² Seymour M. Gold, Recreation Planning and design. (McGraw-Hill Book Company, Inc., 1980), pp. 102-108, อ้างถึงในวรลักษณ์ สงวนไชยไผ่วงศ์, บทบาทของศูนย์นันทนาการในโครงการหมู่บ้านจัดสรรระดับรายได้ปานกลาง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540 หน้า 155.

5.1.2 บทบาทต่อผู้ประกอบการด้านแนวคิดในเรื่องของการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

โครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางทั้ง 2 โครงการ มีรูปแบบและปริมาณสิ่งอำนวยความสะดวกแต่ละประเภทแตกต่างกัน ซึ่งการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ นั้น ขึ้นอยู่กับแนวคิดของผู้ประกอบการว่าให้น้ำหนักกับบทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกในฐานะที่เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด หรือเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก

ผู้ประกอบการของโครงการทั้ง 2 แห่ง ต่างมีความเห็นตรงกันว่าโครงการของตนมีจุดเด่นด้านทำเลที่ตั้งโครงการเป็น Prime Area และให้เหตุผลของการที่โครงการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทว่าเป็นเพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นรองรับอยู่แล้วในบริเวณใกล้เคียง, ผ่านการวิเคราะห์จากทีมงานแล้วว่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่จัดเตรียมไว้เพียงพอกับความ ต้องการและรูปแบบการดำเนินชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังเห็นว่าการมีสิ่งอำนวยความสะดวกจะเป็นภาระการดูแลและค่าใช้จ่ายต่อไปในอนาคต รวมทั้งเป็นการลดพื้นที่ขายของโครงการอีกด้วย และที่สำคัญผู้ประกอบการทั้ง 2 ท่าน ไม่ได้มองว่าการที่โครงการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทเป็นการเสียเปรียบโครงการอื่น เพราะมีปัจจัยอื่นที่กระตุ้นตลาดดีอยู่แล้ว คือ ทำเลที่ตั้ง

ดังนั้น จึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่า ในการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ผู้ประกอบการคำนึงถึงผลประโยชน์ด้านคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก เนื่องจากผู้ประกอบการเองก็รับทราบดีอยู่แล้วว่า สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นได้แค่สิ่งจูงใจให้ลูกค้าสนใจโครงการ แต่ไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อโครงการ ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่สำคัญกว่า เช่น ทำเลที่ตั้งและความสะดวกสบายของเส้นทางการคมนาคม เป็นต้น จึงสามารถตอบสนองมิติฐานในมุมมองของผู้ประกอบการได้ว่าสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทสาธารณูปโภค ประเภทสาธารณูปการ ประเภทพักผ่อนหย่อนใจ และประเภทบริการ เป็นสิ่งจูงใจให้ลูกค้าสนใจโครงการ แต่ไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัย

เพราะฉะนั้น หากผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกในฐานะที่เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด ผู้ประกอบการก็สามารถไม่จัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกไว้ในโครงการ เพราะจูงใจผู้บริโภคได้น้อยเมื่อเทียบกับปัจจัยอื่นของโครงการ ซึ่งสามารถทดแทนการไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทได้ แต่คุณสมบัติที่สิ่งอำนวยความสะดวกมีต่อคุณภาพชีวิตของผู้

อยู่อาศัย ไม่มีปัจจัยใดทดแทนได้ เพราะยิ่งโครงการอาคารชุดพักอาศัยมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนมากเท่าใด คุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยก็จะมีคุณภาพสมบูรณ์มากขึ้นเท่านั้น เพราะทำให้สามารถดำรงชีวิตได้อย่างสุขสบายมากขึ้น

ดังนั้น จึงสามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการมีแนวคิดในการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการเพื่อคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยได้รับประโยชน์จากการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดด้านการจูงใจลูกค้าเป็นอันดับรองลงมา

5.1.3 แนวทางการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในอนาคต

จากที่ได้สรุปมาแล้วว่า ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ความสำคัญกับการให้สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นกลยุทธ์ทางการตลาด แต่คำนึงถึงผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก เพราะมีปัจจัยจูงใจอื่นที่สำคัญกว่าในการตัดสินใจซื้ออาคารชุด ดังนั้น จากการวิจัย ขอเสนอแนวคิดในการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวก ดังนี้

5.1.3.1 ด้านแนวคิดของผู้ประกอบการ

การทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผู้ประกอบการย่อมต้องการผลกำไรสูงสุดเพื่อความมั่งคั่งทางธุรกิจ แต่การได้มาซึ่งความมั่งคั่งนั้นต้องมีการสร้างคุณค่าให้กับโครงการด้วย ผู้ประกอบการไม่ควรคิดว่าเมื่อโครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกจะทำให้พื้นที่ขายลดลง และต้องมาเพิ่มราคาขายของห้องชุด หรือคิดแทนผู้อยู่อาศัยว่าจะทำให้มีภาระค่าใช้จ่ายในการดูแล เพราะจากการวิจัย พบว่า ผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกในฐานะที่มีความจำเป็นต่อการอยู่อาศัย และช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิต แต่ไม่ได้คิดว่าการมีสิ่งอำนวยความสะดวกจะเป็นภาระค่าใช้จ่ายในอนาคต หรือทำให้ราคาห้องชุดแพงขึ้นโดยใช่เหตุ

อย่างไรก็ตาม การจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีย่อมแสดงคุณภาพโครงการและชื่อเสียงผู้ประกอบการ เพราะโครงการอาคารชุดพักอาศัยมีวงจรรายงานเป็นสิบปี การจัดทำโครงการที่มีประสิทธิภาพและมีความจริงใจ จึงย่อมส่งผลดีต่อการผลิตครั้งต่อไป

5.1.3.2 ด้านผลิตภัณฑ์

การจะจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกประเภทใด ผู้ประกอบการควรเน้นการให้ความสำคัญกับผู้บริโภค (Customer - Orientation) เป็นหลัก เพื่อเข้าใจถึงกลไกของจิตใจผู้บริโภคทุ

คนในทุกแห่งทุกมุม³ ซึ่งจะต้องทราบพฤติกรรมของลูกค้าด้วย เช่น ความต้องการ และการใช้เวลาว่างของลูกค้า เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองการใช้ประโยชน์ของผู้บริโภคอย่างแท้จริง ซึ่งผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่พักอาศัยในอาคารชุดระดับราคาปานกลางมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 30-39 ปี มีสถานภาพโสด ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรส รวมทั้งสถานภาพหย่าหรือหย่าร้างนั้น ส่วนใหญ่มีบุตรจำนวน 1 คน กลุ่มตัวอย่างจบการศึกษาระดับปริญญาตรี และมีอาชีพรับจ้าง/ทำงานเอกชนเป็นหลัก จำนวนสมาชิกอยู่ที่ 1-2 คน และรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัวอยู่ในช่วง 25,001-100,000 บาท

จากข้อมูลดังกล่าวผู้ประกอบการสามารถนำมาประกอบการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการให้สอดคล้องกับลักษณะของผู้อยู่อาศัยได้ กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มคนในวัยทำงานที่มีครอบครัวขนาดเล็ก ผู้อยู่อาศัยไม่มาก แต่มีความหลากหลายของผู้อยู่อาศัยเช่นกัน ดังนั้น ก็อาจจะจัดกิจกรรมที่ไม่ซับซ้อน ง่ายต่อการดูแลรักษาและตอบสนองประโยชน์ของผู้อยู่อาศัย แต่ผู้ประกอบการอาจต้องจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อให้ผู้อยู่อาศัยได้เลือกใช้ตามความต้องการ เช่น สวนหย่อมอาจจะต้องมีเครื่องเล่นเด็ก เพื่อให้เด็กมีกิจกรรม

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

ในการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในอนาคต จำเป็นต้องมีการรับรู้ถึงความสำคัญของสิ่งอำนวยความสะดวกที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ประกอบการ และผู้ที่ต้องการอยู่อาศัยในอาคารชุด กล่าวคือ

ก. ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการว่ามีผลต่อการยกระดับคุณภาพชีวิต และช่วยให้สภาพแวดล้อมโครงการดีขึ้น นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ของโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ยังเลือกการมีสิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภท เช่น สระว่ายน้ำ ร้านอาหาร เป็นเหตุผล

³ ธงชัย สันติวงษ์, พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. (กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2524), หน้า 10-12.

อันดับหนึ่งที่เลือกอยู่อาศัยในโครงการ ส่วนในเรื่องของการใช้บริการ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกแต่ยังเห็นว่าสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการของตน ยังขาดกิจกรรมบางอย่างที่ต้องมี และควรมีการปรับปรุงต่อไป จึงขอเสนอแนะว่าผู้ประกอบการควรรับรู้อาการเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างเพียงพอ เป็นสิ่ง "จำเป็น" ในการจัดทำโครงการ เพราะจะช่วยยกระดับคุณภาพโครงการ รวมทั้งส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัย นอกจากนั้น การมีสิ่งอำนวยความสะดวกยังได้รับผลพลอยได้ทางการตลาดในเรื่องการเป็นตัวกระตุ้น (Stimulate) หรือตัวขับเคลื่อน (Drive) ให้ลูกค้าตัดสินใจหรือเกิดกิจกรรม (Activity) ทางการตลาดได้เร็วขึ้นตามทฤษฎีการจูงใจของเฮอริชเบอร์ก (Herzberg)⁴

ข. ข้อเสนอแนะสำหรับประชาชนทั่วไปที่ต้องการอยู่อาศัยในอาคารชุดระดับราคาปานกลาง จากผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการอาคารชุดมีแนวคิดในการเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการเพื่อคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยได้รับประโยชน์จากการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดด้านการจูงใจลูกค้าเป็นอันดับรองลงมา ดังนั้น ผู้อยู่อาศัยในอนาคตควรเป็นผู้ที่ต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีอย่างแท้จริง และมีความสามารถที่จะแสวงหาเพื่อให้ได้คุณภาพที่ดีของการอยู่อาศัย และควรรับรู้ว่าอาคารชุดพักอาศัยไม่ได้มีเพียง "ห้องชุด" เท่านั้นที่เป็นสินค้า แต่ต้องมีองค์ประกอบด้านสิ่งอำนวยความสะดวกรวมอยู่ด้วย

เมื่อทั้ง 2 องค์ประกอบมีความสัมพันธ์กัน จะเกิดสินค้า คือ อาคารชุดพักอาศัย ที่มีระดับมาตรฐานใกล้เคียงกัน และไม่ได้ให้ความสำคัญเพียง "ห้องชุด" เท่านั้น แต่ให้ความสำคัญกับองค์ประกอบเพื่อการอยู่อาศัยอื่น ๆ ด้วย ซึ่งก็คือ มีทั้ง "ผลิตภัณฑ์หลัก" คือห้องชุด, "ผลิตภัณฑ์ควบ" คือสิ่งอำนวยความสะดวก, "ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง" คือคุณภาพชีวิต และ "ศักยภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์" คือการตอบสนองการใช้ประโยชน์ของกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ได้ชุมชนการอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบ และยกระดับคุณภาพชีวิตในการอยู่อาศัย⁵

⁴ อ้างถึงในสุรพล กาญจนกุล, การลงทุนในทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุดประเภทพักอาศัยระดับราคาสูง, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการจัดการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 253 หน้า 59-60.

⁵ Philip Kotler, Marketing Management, (Prentice-Hall, 1994), pp.432-433.

ค. ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐ รัฐบาลควรร่างกฎหมายเพื่อกำหนดสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุด โดยอ้างอิงกับจำนวนห้องชุดและพื้นที่โครงการ เช่น โครงการอาคารชุดพักอาศัยจำนวน 200 ยูนิต ควรมีพื้นที่สวนหย่อมและพื้นที่ว่าง 300 ตารางเมตร เป็นต้น นอกจากนี้ รัฐบาลควรมีมาตรการในการควบคุมการใช้ประโยชน์ของห้องชุดให้เป็นเพื่อการพักอาศัยเท่านั้น เพราะจากการวิจัยพบว่า โครงการอาคารชุดพักอาศัยบางแห่งจัดพื้นที่ให้เช่าทำสำนักงาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ เช่น ลิฟท์ ที่จอดรถ เป็นต้น

5.2.2 เสนอแนะงานวิจัยต่อไป

การวิจัยในครั้งนี้เน้นการศึกษาเจ้าของห้องชุดที่พักอาศัยอยู่ในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง โดยศึกษาการตอบสนองการใช้ประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวกของผู้พักอาศัยเป็นหลัก และศึกษาแนวคิดของผู้ประกอบการเรื่องการมีสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในอนาคต ผู้วิจัยมีความเห็นว่าการวิจัยครั้งต่อไป ควรมีประเด็นที่จะศึกษาดังต่อไปนี้

5.2.1 ศึกษาการตอบสนองประโยชน์ของสิ่งอำนวยความสะดวกในระยะเวลาที่ต่างกัน เช่น ระยะเวลา 5 ปีแรกของโครงการ ระยะเวลา 5-10 ปี และระยะเวลา 10 ปีขึ้นไป เพื่อเปรียบเทียบประสิทธิภาพของการตอบสนอง และเป็นแนวทางในการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางต่อไป

5.2.2 ศึกษาบทบาทของนิติบุคคลอาคารชุด ที่มีผลต่อการดูแลและจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ (ซึ่งเป็นขั้นตอนหลังการขาย) เพื่อศึกษาว่ารูปแบบใดที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดทั้งต่อการอยู่อาศัย และการตอบสนองการใช้ประโยชน์ของสิ่งอำนวยความสะดวก

5.2.3 ศึกษาความสำคัญและความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัยในโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูง เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการให้ตอบสนองกับพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าในอีกระดับหนึ่ง

5.3 ประโยชน์ของงานวิจัย

จากการศึกษาเรื่องบทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ทำให้สามารถสรุปประโยชน์ของงานวิจัยจากผลการวิจัย ได้ดังนี้

5.3.1 ประโยชน์ต่อผู้พักอาศัย ข้อมูลพฤติกรรม และความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัย จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการนำมาเป็นแนวทางพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด ซึ่งย่อมส่งผลดีต่อผู้อยู่อาศัย ที่จะได้บริโภค "สินค้า" ที่มีคุณภาพ ตอบสนองความต้องการและส่งเสริมคุณภาพชีวิตในการอยู่อาศัย

5.3.2 ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วว่าหากผู้ประกอบการมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย และการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกโดยให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นหลัก ผู้ประกอบการย่อมได้รับผลตอบแทนทางธุรกิจ ซึ่งหมายถึงกำไร ได้ ความภาคภูมิใจในการประกอบการ รวมทั้งเป็นการสร้างชื่อเสียงในการผลิตสินค้าครั้งต่อ ๆ ไปอีกด้วย