

รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มในอาคารชุดพักอาศัยระดับกลางบนถึงระดับบนในกรุงเทพมหานคร

Value Added Approaches in Upper-Mid-Range to High-End Condominiums in the Bangkok Area

ทศธรรม สิงคาลวณิช

Tossatham Singalavanija

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ปัจจุบันที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดพักอาศัย หรือคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครเริ่มมีอัตราการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้โครงการอาคารชุดพักอาศัยมีการแข่งขันสูง ผู้ประกอบการควรพิจารณาถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโครงการเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน และนำไปสู่การเพิ่มกำไรให้กับโครงการ การศึกษานี้จำกัดขอบเขตการศึกษาในอาคารชุดพักอาศัยย่านสุขุมวิทระดับกลางบนถึงระดับบน โดยทำการสำรวจ 7 โครงการ เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามผู้สนใจซื้อจำนวน 203 ชุด และสัมภาษณ์ผู้บริหารโครงการจำนวน 10 คน ผลการวิจัยคือ รูปแบบการสร้างมูลค่าเพิ่มของโครงการสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ รูปแบบมูลค่าเพิ่มภายในห้องพักอาศัย และรูปแบบมูลค่าเพิ่มในพื้นที่ส่วนกลาง จากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า การจัดแบ่งพื้นที่การใช้งาน การออกแบบสถาปัตยกรรม และรูปแบบการตกแต่งภายใน เป็น 3 ลำดับแรกๆของรูปแบบมูลค่าเพิ่มภายในห้องพัก ที่ทั้งผู้ประกอบการและผู้สนใจซื้อให้ความสำคัญที่ตรงกัน ในทางตรงกันข้าม ผู้ประกอบการและผู้สนใจซื้อมีความเห็นที่แตกต่างกันใน รูปแบบมูลค่าเพิ่มในพื้นที่ส่วนกลาง โดยผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อการเพิ่มพื้นที่ออกกกำลังกาย และพื้นที่พิเศษ ในขณะที่ผู้สนใจซื้อให้ความสำคัญต่อการเพิ่มที่จอดรถ และพื้นที่พิเศษ ในการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นการนำรูปแบบมูลค่าเพิ่มไปใช้จึงควรมีการคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายโครงการด้วย

Abstract

At present, the number of high-rise residential buildings and condominiums has increased significantly in the Bangkok area. With the advent of a strongly competitive condominium market, real estate companies should seriously take the “value added” concept into consideration in order to gain higher profitability in this highly competitive market. The purpose of this paper is to investigate value added approaches in seven upper-mid-range to high-end condominiums in the Sukhumvit area, using data collection via 203 questionnaires of potential buyers, and interviews of developers of ten projects. This study presents the findings concerning value added approaches divided into two categories: 1) value added items in the room unit and 2) value added items in common areas. In conclusion, room configurations, architectural design, and interior design are the same top three value added items in room unit proposed by both real estate developers and potential buyers. On the other hand, there is a discrepancy between real estate developers and potential buyers on value added items in common areas. Real estate developers’ top two value added items are extra exercise space and a special activities area, while potential buyers’ top two are extra parking spaces and a special activities area. Consequently, the target segment should also be taken into consideration when developing in condominiums.

คำสำคัญ (Keywords)

อาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

มูลค่าเพิ่ม (Value Added)

ราคาระดับบน (High-End)

ราคาระดับกลางบน (Upper-Mid-Range)

ปัจจัยทางสถาปัตยกรรมและการจัดการที่มีผลต่อความสำเร็จ ของวิลล่าบูติก รีสอร์ท

The Influence of Architectural Design and Management Orientation Upon the Success of Boutique Villa Resorts

ปฐวี สุทธิยุทธ์ ดร. วิริทธิ์พล รัตนพรศิริ และ บุษกร รมยานนท์

Pathawee Suthiyuth, Dr. Virittphol Rattanapornsiri and Busakorn Romyanond

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทยถือเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นอันดับต้น ๆ จากการวิจัยพบว่านักท่องเที่ยวที่มีความต้องการเฉพาะจำนวนไม่น้อย สนใจมองหาบูติกโฮเทลที่มีความเป็นส่วนตัวสูงขึ้นไปยอมจ่ายเงินมากขึ้นเพื่อประสบการณ์แปลกใหม่และการบริการที่ดี ทำให้ธุรกิจบูติกโฮเทลเติบโตขึ้นอย่างมาก การวิจัยตามทฤษฎีของ Michael J. Gross, Chris Brien and Graham Brown (2006) พบว่ามีปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจเลือกบูติกโฮเทล 6 ประการ ดังนี้

1. การโฆษณาและการสร้างค่านิยม สามารถทำให้กลุ่มลูกค้ายินดีจ่ายเงินมากขึ้นได้ จากระดับราคาปกติ 2,500-5,000 บาทต่อคืน เพิ่มขึ้นเป็น 5,000-10,000 บาทต่อคืนในโอกาสพิเศษ
2. สิ่งดึงดูดความสนใจภายในห้องพักซึ่งลูกค้าต้องการมากคือ ส่วนอาบน้ำแบบสายฝน (rain shower) อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง สระว่ายน้ำส่วนตัว และอ่างอาบน้ำที่มีระบบเป่าฟองสบู่
3. โดยทั่วไปลูกค้าจะชอบห้องน้ำอยู่ภายในอาคาร แต่ลูกค้ากลุ่มหนุ่มสาวหรือกลุ่มทำงานเกี่ยวกับศิลปะหรือการออกแบบจะมีแนวโน้มชอบห้องน้ำอยู่นอกอาคารมากขึ้น
4. ลูกค้าชอบที่จะรับประทานอาหารบริเวณริมชายหาดหรือริมหน้าผามากที่สุดอย่างเห็นได้ชัด เมื่อเปรียบเทียบกับในสวน ในร่ม หรือริมเวที
5. วิิวทิวทัศน์หรือบรรยากาศเป็นสิ่งสำคัญ ทำเลห้องพักรีสอร์ทที่นิยมที่สุดคือริมชายหาด
6. สิ่งที่ทำให้ลูกค้าจดจำและให้ความสำคัญอย่างมากคือการออกแบบห้องพัก เมื่อเทียบกับบริเวณอื่น เช่น ห้องล็อบบี้ ห้องอาหาร สระว่ายน้ำส่วนกลาง หรือภูมิทัศน์ของสวนโดยรอบ

โดยสรุปแล้ว หัวใจของการออกแบบและจัดการบูติกรีสอร์ทให้ประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจ อยู่ที่การเอาใจใส่กับรายละเอียดรอบตัวทุกอย่างที่ลูกค้าให้ความสำคัญ แม้ว่าจะดูเหมือนว่าเป็นเรื่องเล็กน้อยสำหรับผู้ประกอบการก็ตาม

Abstract

The tourism industry has ranked as one of the top providers for Thailand's national revenue. This study reveals that travelers with specific tastes and needs have an inclination to search for boutique hotels with privacy and are willing to pay more for exotic experiences and quality services. Consequently, a number of boutique hotels have increasingly prevailed. From the theoretical framework of Michael J. Gross, Chris Brien and Graham Brown (2006), this study has discovered six factors affecting the travelers' choice of boutique hotels:

1. Brand Advertising and popularity building can influence customers to pay more, starting from a basic package of 2,500 – 5,000 baht per night and increasing to a higher package of 5,000 – 10,000 baht per night on special occasions.

2. The amenities in the rooms that customers require most are rain showers, hi-speed internet, private swimming pool and bubble-foam bathtub.

3. Generally, customers prefer indoor bathrooms; however, younger target groups, designers and art lovers tend to prefer the outdoor bathroom.

4. Most customers prefer to dine outdoors, near the beach or near a cliff, compared to near the garden or a performance stage.

5. Scenery and ambience counts most. The most popular resort location is near the beach.

6. Customer's lasting impressions are of the design of guest rooms, compared to other common areas such as lobby, restaurant, central swimming pool or garden landscape.

All in all, the essence of architectural design and management of boutique hotels lies in attention to small details which strike customers' heart although these particular details are of little significance to the entrepreneur.

คำสำคัญ (Keywords)

โรงแรม (Hotel)

บูติกโฮเทล (Boutique Hotel)

รีสอร์ท (Resort)

วิลล่า (Villa)

แนวทางการแก้ไขปัญหาการใช้วัสดุอิฐมวลเบา ในการก่อสร้างโครงการอาคารสูงพักอาศัย

Guidelines to Solve Problems of Light-Weight Block Masonry for Residential Tower Projects

ธนวิทย์ อนันต์อาชญาสิทธิ์ และ ดร. สุปรีย์ดี ฤทธิรงค์

Thanawit Ananartchayasit and Supreedee Rittironk, Ph.D.

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความต้องการมากขึ้นเรื่อย ๆ ในปัจจุบัน ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยมีมากขึ้น จึงทำให้มีการแข่งขันทางด้านราคา และหลายรายก็ต้องหันมาปรับปรุงหรือเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างและการจัดการเพื่อให้มีต้นทุนลดลงและเพื่อสามารถแข่งขันในตลาดได้ การศึกษานี้จึงมุ่งเน้นการลดปัญหาและราคาการก่อสร้างในอาคารชุดพักอาศัย โดยใช้กรณีศึกษาเป็นอาคารชุดพักอาศัยที่กำลังดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการรวบรวมปัญหาและแนวทางในการแก้ไข กรณีศึกษานี้เฉพาะเจาะจงไปที่การก่อสร้างอิฐมวลเบาเนื่องจากงานผนังเป็นงานที่มีปริมาณสูงในการก่อสร้างทุกอาคาร ทั้งยังอาคารชุดก็มีการนิยมใช้อิฐมวลเบาเป็นวัสดุผนังที่ใช้กันเกือบทุกโครงการ ผลกระทบจากการจัดการที่ดีจะมีผลต่อราคาการก่อสร้างที่ลดลง กรณีศึกษาจะเริ่มที่การรวบรวมข้อจำกัดในการก่อสร้าง จากนั้นนำตัวแปรที่สำคัญที่ได้มาศึกษาประกอบกับการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างตัวแทนจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้ให้บริการก่อสร้างและองค์กรให้คำปรึกษา จากนั้นนำไปวิเคราะห์จากเนื้อหาที่ได้จากการสัมภาษณ์ เพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาและนำมาสรุปเพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการก่อสร้างอิฐมวลเบาในอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งจะแยกผลสรุปออกสองส่วนได้แก่ 1) ข้อจำกัดในกระบวนการก่อสร้างอิฐมวลเบา 2) ปัญหาในกระบวนการก่อสร้างอิฐมวลเบา

การศึกษาในส่วนที่หนึ่งพบว่า ข้อจำกัดในการเลือกใช้วัสดุอิฐมวลเบาที่ควรหลีกเลี่ยงมากที่สุด ได้แก่ การใช้ผนังรับแรง รองลงมาคือ การใช้เป็นวัสดุก่อภายในห้องน้ำและการเจาะยึดเพื่อแขวนสิ่งของ การศึกษาในส่วนที่สองพบว่าปัญหามีมากที่สุดในกระบวนการเตรียมวัสดุก่อนก่อ การเตรียมหน้างานก่อ และการทำผิววัสดุ ซึ่งสามารถแก้ไขได้โดย 1) สั่งวัสดุก่อนใช้อย่างน้อย 1 เดือน และเผื่อสูญเสีย 5% 2) แบ่งการสั่งวัสดุออกเป็นหลายงวด 3) เตรียมเครื่องจักรที่เหมาะสมในการขนย้ายวัสดุไปชั้นสูง ๆ 4) กองอิฐไม่เกิน 300 กก./ตร.ม. และกองห่างกันเกิน 1 เมตร 5) ใช้วัสดุ อุปกรณ์มาตรฐาน และผ่านการอบรม 6) กำหนดแนวก่อ แนวฉาบ แนวอ้างอิง และแนวตั้งของผนัง 7) เสาเอ็นห่างกันไม่เกิน 3 เมตร และมีเหล็กหนวดกึ่งเสริมแรงห่างไม่เกิน 40 ซม. 8) ผนังที่อยู่บริเวณเปียกชื้นต้องทายากันซึม 9) ทับหลังสูงไม่เกิน 2.50 เมตร เว้นช่องใต้พื้น 2.5-3.0 ซม. 10) ผนังคู่ ต้องฉาบด้านในแผ่นแรกให้แห้งก่อนแล้วจึงค่อยฉาบจนจบ 11) จับปูนและเชี่ยมให้ได้ระนาบก่อนฉาบ 12) ตัดลวดตาข่ายทุกรอยต่อของวัสดุ 13) ก่อนฉาบพ่นน้ำให้ชุ่มแล้วทิ้งไว้ให้หมาด 14) หลังฉาบใช้ฟองน้ำป้อนขณะปูนหมาด ซึ่งหากแนวทางดังกล่าวนำมาใช้สรุปในภาพรวมของทั้ง 2 กรณี หากมีการจัดการที่ดีจะมีผลในการลดระยะเวลาในกระบวนการก่อสร้าง 43.9% จากการก่อผนังอิฐมวลเบาที่ไม่มีการจัดการ และเพิ่มคุณภาพมากขึ้น 31.7% เมื่อเทียบกับการไม่มีการจัดการเบื้องต้น ซึ่งผลดีดังกล่าวหากปฏิบัติตามหรือนำมาใช้สามารถช่วยลดระยะเวลา เพิ่มคุณภาพ ลดการก่อกองต่าง ๆ ภายในโครงการ อันส่งผลถึงการลดต้นทุนการก่อสร้างโครงการได้ในที่สุด รวมไปถึงร่นระยะเวลาในการส่งมอบด้วยเช่นกัน

Abstract

Housing, one of four human needs, is always in demand at all times, as we can witness by the residential tower estates that are rising in the city. These competitive residential projects are affected directly by construction cost. Owners and builders must find better ways to manage projects for construction costs to remain affordable in markets and for buyers. This research emphasized solving problems for residential towers, by using case studies of buildings under construction to easily recognize and clearly understand real problems. The research then focused on the use of light-weight concrete block, a common material of all residential tower construction. Wall construction occupies a significant portion of total construction cost. Better material management can seek reduction in total construction cost, which has become the ultimate goal. The research starts with studying weak points of light-weight block to find common variables, then combining it with structured interviews, the collected data was analyzed to provide the findings. These findings are in two parts: the limitations of using light-weight block and the problems in the light-weight block masonry process.

The findings in part one are shown as factors that should be avoided for light-weight block masonry. They are 1) using as load bearing wall, 2) using as toilet partitions, and 3) hanging or piercing wall. The results from part two are defined as problems in light-weight block masonry process. The problems mostly occur in the preparation of materials, preparation of the site, and finishing phases. Guidelines have been created to solve problems of light-weight block masonry. They are: 1) ordering materials one month prior to due date with 5% extra materials, 2) separating orders to many sub-orders, 3) preparing appropriate machines for lifting material in high-rise delivery, 4) piling materials not more than 300 kg./sq.m. with a distance of one metre from each other, 5) using standard tools, 6) clearly defining reference lines on site, 7) distance between columns of less than 3 m. and offsetting dowel bars every 40 cm., 8) using anti moisture agents, 9) placing horizontal beams less than 2.50 m., gap under floor 2.5-3.0 cm., 10) if a double plastered wall is used, plastering one side and letting it dry before attaching insulation, 11) aligning planes, corners and edges before final plastering, 12) installing wire mesh on all surfaces, 13) spraying water and waiting for half dry before plastering, 14) after plastering, using sponges to absorb extra water. If fully complied with, these guidelines are shown to reduce the time of light-weight masonry construction up to 43.9% and improve the quality up to 31.7%. The outcomes from managing these problems effectively demonstrate that they can reduce construction cost in residential tower projects, improve quality and shorten total construction time.

คำสำคัญ (Keywords)

อาคารสูงพักอาศัย (Residential Tower)

การบริหารจัดการการก่อสร้าง (Construction Management)

อิฐมวลเบา (Light-Weight Block)

แนวทางการบริหารจัดการออกแบบพื้นที่และรูปแบบร้านค้าของตลาดสดชุมชนในกรุงเทพมหานคร

Management and Design Guidelines for Space and Store Display of Local Markets in Bangkok

ไกรยศ พรหมชาติ และ ดร. พีรธร แก้วลาย

Grairot Bhromchart and Dr. Peeradorn Kaewlai

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ในอดีต ตลาดนับว่าเป็นจุดศูนย์กลางที่สำคัญจุดหนึ่งของชุมชน เป็นที่แสดงถึงเอกลักษณ์ และแหล่งทำมาหากินของชุมชน ปัจจุบันตลาดต้องพบกับวิกฤติ 2 ด้าน คือต้องแข่งขันกับตลาดระดับบน คือพวกร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และตลาดล่าง คือพวกหาบเร่แผงลอยต่าง ๆ จึงเป็นที่มาของการวิจัยหาแนวทางเพื่อช่วยเหลือปรับปรุงการบริหารและการจัดการพื้นที่ของตลาดสดชุมชนโดยวิธีการศึกษามี 2 ส่วนคือ 1) ศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการในปัจจุบันเพื่อหาปัจจัยทางด้านพื้นที่ที่มีผลต่อการเลือกร้านค้า และ 2) หาปัจจัยในการบริหารและการจัดการพื้นที่ของตลาดสดที่ประสบความสำเร็จและระบบการบริหารร้านค้าปลีกสมัยใหม่มาปรับใช้กับตลาด และนำมารวบรวมเป็นแนวทางการจัดการพื้นที่ของตลาดสด ข้อมูลที่ได้สามารถนำมาใช้เป็นมาตรฐานในการบริหารพื้นที่ตลาดสด ชุมชน โดยมองถึงรูปแบบการใช้ชีวิตของคนสมัยใหม่

Abstract

In the past, markets have been one of the most important centers of the community. Currently, there is a threat to the local market: modern retail and the street food trolley. This research will help local markets to find ways to develop both physical design and management of the markets. The research consists of two parts: 1) a study of the behavior of users today, to identify factors about the space that affect the selection of shops or markets, 2) an observation model of physical design and management of successful markets and modern retail and collect data to create guidelines for management of the market space. Information can be used as management standards for local markets to meet the demand of people with modern life styles.

คำสำคัญ (Keywords)

กรุงเทพมหานคร (Bangkok)

ตลาดสด (Flesh Market)

การค้าปลีก (Retailing)

การบริหารจัดการพื้นที่ (Space Management)

พฤติกรรมผู้บริโภค (Customer Behavior)

การศึกษาลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

The Impact of Physical Quality Attributes of Condominiums on Customer's Buying Decision

อิสรา หิรัญลักษณ์ และ ดร. วิริทธิ์พล รัตนพรศิริ

Isra Hiranlakana and Dr. Virittphol Rattanapornsiri

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่สูงขึ้นของอาคารชุดพักอาศัย การศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคมีความสำคัญต่อทั้งผู้ประกอบการ นักออกแบบ นักการตลาด และตัวผู้บริโภคเอง เพื่อให้โครงการจะได้บรรลุเป้าหมาย พร้อมทั้งตอบสนองความต้องการที่ผู้บริโภคคาดหวังไว้ในกระบวนการตัดสินใจซื้อนี้ คุณค่าที่ผู้บริโภครับรู้ในอาคารชุดพักอาศัย (สินค้า) มีบทบาทสำคัญอย่างมากที่จะนำไปสู่การซื้อในที่สุด โดยที่คุณภาพของอาคารเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อคุณค่านั้น งานวิจัยนี้จึงมีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางกายภาพของอาคารชุดพักอาศัยและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค โดยทำการศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เก็บรวบรวมข้อมูลลักษณะทางกายภาพ และทำการสอบถามผู้ซื้ออาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 272 คน ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า ผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยในด้านต่าง ๆ ทั้งจากสภาพแวดล้อมภายในอาคาร และห้องชุดพักอาศัย รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัยของอาคารเป็นอันดับแรก ถัดมาคือปัจจัยด้านความสะดวกในการเดินทาง และพื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุด และปัจจัยด้านความคงทนของวัสดุที่ใช้ และการบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลาง นอกจากนี้ ปัจจัยด้านความสวยงามก็สามารถส่งผลต่อการรับรู้ของผู้บริโภคในเชิงจิตวิทยาได้ ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยได้ในที่สุด

Abstract

As the condominium market becomes more competitive, the understanding of customer's buying decisions is critical to investors, designers, marketers, and consumers in order to achieve business goals and to satisfy customers' needs. Condominium quality and value-for-money play a vital role in customers' buying decisions. Thus, this study aims to investigate the relationship between physical quality attributes of condominiums in Bangkok and customers' buying decisions through literature reviews and a questionnaire survey of 272 potential buyers. The result reveals that customers are likely to be more concerned with security of the location, the environment and the physical attributes of the building such as crime rate in that particular location, pollution level of the environment, safety design, and the security system of condominium building. The importance of convenience issues and durability issues rank lower than that of safety. Convenience issues are described as easy accessibility and spatial function. Durability issues are described as material durability and frequency of maintenance of public areas. Moreover, the attractiveness aspect of the building also psychologically effects customer's perception and decision-making to a certain extent.

คำสำคัญ (Keywords)

ลักษณะทางกายภาพ (Physical Attributes)

อาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (Customer's Buying Decision)

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการศูนย์หนังสือกรุงเทพมหานคร Feasibility Study of a Bangkok Book Center

จุฬาลักษณ์ พฤทธิวิญญู และ ดร. พีรธร แก้วลาย

Chulalak Pruetthiwinyoo and Dr. Peeradorn Kaewlai

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

การอ่านเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในการขยายฐานความรู้ ในยุคแห่งข้อมูลของข่าวสาร และสังคมแห่งการเรียนรู้ จากสถิติการอ่านหนังสือของคนไทยโดยเฉลี่ยเพียงปีละ 2 เล่ม ซึ่งนับว่าต่ำมาก เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างสิงคโปร์ ที่มีสถิติการอ่านหนังสือปีละ 40-50 เล่ม และเวียดนามมีสถิติการอ่านหนังสือถึงปีละ 60 เล่ม ดังนั้นสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย จึงผลักดันการอ่านให้เป็นวาระแห่งชาติ รวมถึงนโยบายของทางกรุงเทพมหานคร ที่มีการผลักดันให้กรุงเทพมหานครเป็นมหานครรักการอ่าน ดังนั้นการมีโครงการศูนย์หนังสือกรุงเทพมหานคร จะเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมการอ่าน โดยทำให้เกิดแหล่งจำหน่ายหนังสือขนาดใหญ่ เป็นสถานที่ที่ก่อให้เกิดกิจกรรมการเรียนรู้แก่ผู้ใช้บริการ รวมถึงยังเป็นแหล่งที่สร้างโอกาสให้กับสำนักพิมพ์ และนักเขียนในการนำเสนอผลงานอีกด้วย โดยการศึกษาความเป็นไปได้โครงการศูนย์หนังสือกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นทางด้านเศรษฐศาสตร์ การตลาด และการบริหาร ของโครงการศูนย์หนังสือกรุงเทพมหานคร และมีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการ 1) ศึกษาทฤษฎีพื้นฐานการออกแบบศูนย์หนังสือ และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยการทบทวนวรรณกรรม 2) ศึกษาร้านหนังสือจากกรณีศึกษาทั้งในและต่างประเทศ จำนวน 11 กรณีศึกษา 3) สำรวจความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจหนังสือ โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ รวมถึงสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย จำนวน 10 ราย และสำรวจความต้องการของผู้ใช้บริการร้านหนังสือโดยการแจกแบบสอบถามจำนวน 425 ราย ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมานั้น นำมาสู่การศึกษาขั้นพื้นฐานในการทำให้โครงการศูนย์หนังสือกรุงเทพมหานครเกิดขึ้น โดยเป็นโครงการที่รัฐบาลร่วมกับเอกชน เป็นสถานที่จำหน่ายหนังสือขนาดใหญ่ที่ส่งเสริมและจัดกิจกรรมที่ส่งเสริมการอ่าน มีพื้นที่ใช้สอยโดยรวมทั้งหมดประมาณ 14,879.15 ตารางเมตร

Abstract

Reading is essential in expanding knowledge in an informational and learning society. According to the National Statistical Office, Thai people read two books per year, which is lower than in other countries. For example, a Singaporean reads 40-50 books per year and 60 books per year for a Vietnamese. Thus, the Publishers and Booksellers Association of Thailand has pushed reading to be the new Bangkok Metropolitan Authority policy and become part of the national agenda. The Bangkok reading policy is aimed at promoting Bangkok as a city of learning and reading. So, the Bangkok Book Center is a place to promote reading, providing many books, and learning activity spaces, as well as supporting publishers and writers to present their books. This research, "Feasibility Study of A Bangkok Book Center," aims to provide a preliminary study to determine a Bangkok Book Center project's viability. The study includes economic analysis, market study, and management of the Bangkok Book Center. This research has been conducted through: 1) Literature reviews on bookstore design criteria and project feasibility studies; 2) Ten case studies of large scale bookstores in Bangkok and overseas; 3) Interviews of ten investors and questionnaire surveys among 425 customers. The results lead to a primary feasibility study of the Bangkok Book Center. The project should be set up and operated through a Public and Private Partnership (PPP). The project should have an approximate total area of 14,879.15 square meters.

คำสำคัญ (Keywords)

การศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study)

ศูนย์หนังสือกรุงเทพมหานคร (Bangkok Book Center)

ร้านหนังสือเครือข่าย (Chain Bookstore)

ร้านหนังสืออิสระ (Stand-Alone Bookstore)

เครื่องอ่านอิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader)

การศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับการใช้สอยโรงภาพยนตร์โรงเดียว ในกรุงเทพมหานคร

Feasibility Study of Adaptive Reuse of Stand-alone Theatres in Bangkok

กิตติ ลีวิวัฒนาวงศ์

Kitti Leewiwattanawong

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก โรงภาพยนตร์เป็นหนึ่งในการใช้สอยที่มีการพัฒนาตามเทคโนโลยีและปรับตัวให้เข้ากับผู้บริโภคตลอดเวลา แต่ในขณะเดียวกันโรงภาพยนตร์หลายโรงในปัจจุบันที่ปรับตัวไม่ทันก็ได้ทยอยปิดตัวลง และถูกปล่อยทิ้งร้างจนเป็นแหล่งเสื่อมโทรมไป ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นพบว่า หลายโรงภาพยนตร์นั้นอยู่ในพื้นที่ที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะพัฒนาได้ งานวิจัยนี้จึงสนใจที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ที่จะทำการเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานให้ตอบสนองความต้องการของสังคมร่วมสมัย โดยเริ่มศึกษาจากการพัฒนาการของโรงภาพยนตร์เพื่อจัดประเภทโรงภาพยนตร์ จากนั้นจึงศึกษาศักยภาพของพื้นที่โดยรอบของโรงภาพยนตร์ที่ได้คัดเลือกมาเพื่อนำโรงภาพยนตร์ที่มีศักยภาพสูงสุดมาเป็นกรณีศึกษา รวมทั้งศึกษาความต้องการของตลาดในปัจจุบันและความต้องการของชุมชนโดยรอบ โดยจากผลสำรวจโรงภาพยนตร์ที่เป็นการศึกษาและการวิเคราะห์ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทำให้ได้ข้อสรุปของรูปแบบการใช้งานใหม่เป็นการใช้งานแบบอาคารอเนกประสงค์เชิงพาณิชย์

Abstract

Technological development has effected customer's behavior. The movie theatre is one place that has developed and adjusted for the customer. Presently, some movie theatres are gradually being closed because of changing technology and customer behavior; however, those movie theatres have the potential to be developed to house other functions. The purpose of this study is to investigate the feasibility of adaptive reuse of stand-alone movie theatres that will appropriately fit the demand of prospective users. Initially, the development of theatres categories and land use potential has been investigated; Additionally, market demand and customers' needs are also taking into consideration. One example of the most potential theatres has been selected as a case study. Based on a survey and customer needs analysis, mixed-use commercial is the proposed solution for adaptive reuse of stand-alone movie theatres.

คำสำคัญ (Keywords)

โรงภาพยนตร์โรงเดี่ยว (Stand-Alone Theatre)

การปรับการใช้สอย (Adaptive Reuse)

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

แนวทางการบริหารจัดการสภาพแวดล้อมทางกายภาพของพื้นที่ใช้สอย สถานีขนส่งผู้โดยสาร: กรณีศึกษา สถานีขนส่งผู้โดยสารจังหวัดนครปฐม A Facility Planning Guideline for Renovating a Bus Station: A Case Study of Nakhonpathom Bus Station

อรุณ แซ่จิ่ง

Arun Saejang

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

การกระตุ้นให้ประชาชนใช้ระบบขนส่งมวลชนแทนการใช้รถยนต์ส่วนตัว เป็นการช่วยประหยัดพลังงานและลดมลพิษ อันสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 (พ.ศ. 2550-2554) บทที่ 5 ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าการพัฒนาปรับเปลี่ยนพื้นที่ของสถานีขนส่งมวลชนที่มีอยู่แล้ว เพื่อให้รองรับหรือดึงดูดให้ประชาชนเข้ามาใช้พื้นที่เหล่านี้เพิ่มมากขึ้น จะส่งเสริมให้ประชาชนมาใช้ระบบขนส่งมวลชนแทนการใช้รถยนต์ส่วนตัว โดยสถานีขนส่งผู้โดยสารในเขตต่างจังหวัดนั้นมียอดประกอบที่สำคัญอยู่ 3 สิ่งคือ 1) อาคารสำนักงาน 2) ชานชาลา และ 3) อาคารพาณิชย์รายล้อมสถานี อันเป็นพื้นที่เช่าสำหรับเปิดร้านค้าหรือกิจการต่าง ๆ เมื่อดูจากลักษณะของรูปแบบดังกล่าวผู้วิจัยสังเกตว่าพื้นที่ใช้สอยของสถานีขนส่งผู้โดยสารต่างจังหวัดในบางแห่งกลับไม่ได้ถูกใช้งานอย่างเต็มที่ อาทิ ผู้ที่เข้ามาใช้งานในสถานีขนส่งผู้โดยสารต่างจังหวัดมีจำนวนน้อย ส่งผลให้พื้นที่เช่าถูกปล่อยให้รกร้าง สถานีขาดรายได้จากผู้เช่าพื้นที่ดังกล่าว จากการสังเกตของผู้วิจัยพบว่า สถานีขนส่งผู้โดยสารจังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นพื้นที่กรณีศึกษา ไม่ได้ถูกใช้อย่างเต็มที่ โดยมีเพียงรถโดยสารต่างจังหวัด และรถโดยสารท้องถิ่นมาจอดพักเป็นสถานีระหว่างทาง ในส่วนของท่ารถที่มีคนใช้บริการมากกลับตั้งอยู่ในบริเวณตลาดซึ่งอยู่ใกล้เคียงกับตัวสถานี ปัญหาที่เกิดขึ้นเหล่านี้อาจมีสาเหตุมาจากกระยะทาง ความสะดวกในการเข้าถึงสถานี ลักษณะทางสังคมของผู้ใช้บริการ และการบริหารจัดการพื้นที่ใช้สอยของสถานีเองที่ไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้ใช้งาน รวมถึงความไม่เหมาะสมในการเปิดเป็นพื้นที่เช่าสำหรับรถร่วมบริการอื่น ๆ เช่น รถตู้ รถสองแถว เป็นต้น ผู้วิจัยได้ทำการวิจัยโดยใช้วิธีการทบทวนวรรณกรรม แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำการค้นหาจุดร่วมของปัญหาที่เกิดขึ้น และเพื่อศึกษาถึงวิธีการแก้ไขปัญหามีประสิทธิภาพ โดยวิเคราะห์ข้อมูลจากการสังเกตสถานีทางกายภาพจากแบบสอบถาม และจากการสัมภาษณ์ผู้ใช้บริการและผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้เช่าสถานที่และพนักงานในสถานี เป็นต้น

Abstract

It is important to encourage people to use public transport instead of using a private car in order to save energy and reduce air pollution. This is stated in the 10th National Economic and Social Development Plan (2007 - 2011), chapter 5. This calls for the need to renovate the physical environment of a bus station to well support the use of the travelers.

There are three key elements of the bus station: 1) the office building or area, 2) the platform, and 3) the commercial building or area surrounding the bus station. Concerning the case study of Nakhonpathom Bus Station, it is clear that the station is underused. Currently, the main use is for parking the coaches and the local buses, not for conveying passengers. Instead, most passengers use off-street areas located by the nearby market as the transportation hub for coaches and local buses. Part of the reason for the bus station being underused may include poor accessibility, different social characteristic of passengers', conflict of the passengers' need and the bus station design, and inappropriate use for car and van rental. The research methodology includes reviewing relevant literature, field survey of the bus station's physical environment, and interviews of passengers, bus station officers and shop owners.

คำสำคัญ (Keywords)

จังหวัดนครปฐม (Nakhonpathom Province)
สถานีขนส่งผู้โดยสาร (Bus Station)
การบริหารจัดการทางกายภาพ (Facility Management)
การบริหารจัดการพื้นที่ใช้สอย (Facility Planning)
การปรับปรุงอาคารเดิม (Renovation)

แนวทางการพัฒนาถนนคนเดินบนพื้นที่ทางเดินเชื่อมใต้รางรถไฟฟ้า

A Guideline for a Walking Street Development on a BTS Skywalk

ปิยะพงษ์ ภูขำ

Piyapong Bhookham

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้ ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาพื้นที่ทางเดินเชื่อมใต้รางรถไฟฟ้าบริเวณสถานีรถไฟฟ้าสนามกีฬาแห่งชาติสำหรับรองรับการจัดกิจกรรมถนนคนเดิน เพื่อตอบสนองความต้องการกิจกรรมอื่นนอกเหนือจากการสัญจรของผู้สัญจรบนทางเดินเชื่อมฯ ในปัจจุบัน โดยเก็บข้อมูลความต้องการพื้นที่กิจกรรมของผู้สัญจรบนทางเดินเชื่อมฯ ด้วยเทคนิคการสัมภาษณ์เป็นจำนวน 80 ตัวอย่าง และศึกษาข้อกำหนดทางกายภาพของทางเดินเชื่อมฯ ด้วยวิธีการสำรวจ การสังเกต การถ่ายภาพ และวิธีการนับด่านเพื่อทราบถึงระดับการให้บริการทางเท้า สำหรับนำมาวิเคราะห์ศักยภาพเชิงพื้นที่ของพื้นที่ทางเดินเชื่อมฯ ด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา จนได้ข้อมูลสรุปว่าผู้สัญจรมีความต้องการพื้นที่กิจกรรมจริงและทางเดินเชื่อมฯ นี้มีศักยภาพเพียงพอสำหรับการพัฒนาเป็นถนนคนเดิน จากนั้นนำข้อมูลดังกล่าวมาอภิปรายและสรุปเพื่อนำเสนอเป็นแนวทางการบริหารจัดการพื้นที่ถนนคนเดินบนทางเดินเชื่อมฯ สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการปรับปรุงแก้ไขข้อกำหนดในการใช้พื้นที่ทางเดินเชื่อมฯ ที่เหมาะสมในอนาคตต่อไป

Abstract

This paper aims to study the possibility of a walking street development on the BTS skywalk around the National Stadium Station, to support the activity area needs of passersby. The study collected primary data from eighty responses, using survey and interview techniques, to study the activity needs of pedestrians on the BTS Skywalk. To examine the spatial potential of the BTS Skywalk, the study used observation, survey, Snapshot technique, and the Gate Count Tool, to calculate the Level of Service on the BTS Skywalk, then analyzed the results by using Content Analysis conception. The results reveal that there are activity needs on the BTS skywalk and that the skywalk has the spatial potential to support them. Finally, this study presents a walking street development guideline on the BTS Skywalk to the concerning stakeholders for amendment and/or improvement of the regulations of the BTS Skywalk development.

คำสำคัญ (Keywords)

ทางเดินเชื่อมใต้รางรถไฟฟ้า (BTS Skywalk)

ถนนคนเดิน (Walking Street)

ศักยภาพเชิงพื้นที่ (Spatial Potential)

สถานีรถไฟฟ้าสนามกีฬาแห่งชาติ (BTS National Stadium Station)

แนวทางการปรับปรุงพื้นที่ร้านค้าในสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสายเฉลิมรัชมงคล

Improvement of Underground Retail Space in the Mass Rapid Transit (MRT) Chaleom Ratchamongkon Line Stations

ไอซ์ กมลเลิศวรา

Ice Kamollertvara

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ปัจจุบันรถไฟฟ้าใต้ดินเป็นการคมนาคมที่ได้รับความนิยมสำหรับผู้อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานคร และปริมาณทางการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทยจึงได้เปิดให้บริการร้านค้าในสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน 4 สถานี ได้แก่ สถานีสุขุมวิท สถานีพหลโยธิน สถานีสวนจตุจักร และสถานีกำแพงเพชร เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้โดยสาร แต่เมื่อทำการสำรวจและสอบถามผู้เช่าร้านค้าในเบื้องต้นพบว่า ร้านค้าในสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินทั้ง 4 สถานี ขาดแรงดึงดูดใจที่จะทำให้คนเข้ามาใช้บริการ และไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผู้วิจัยจึงได้ทำการสำรวจลักษณะทางกายภาพสังเกตพฤติกรรมของผู้ใช้งาน และศึกษาปัจจัยที่ดึงดูดให้คนเข้ามาใช้บริการร้านค้าในสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ปัจจัยด้านทิศทางตำแหน่งทำเลที่ตั้งและสัดส่วนความหลากหลายของประเภทร้านค้าในสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินเป็นปัจจัยหลักที่มีผลต่อการปรับปรุงพื้นที่ร้านค้ามากที่สุด ส่วนปัจจัยที่ควรคำนึงรองลงมาคือ บรรยากาศของร้านค้าในสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินและสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าผู้ใช้บริการ

Abstract

Presently, Mass Rapid Transit (MRT) is a popular transportation mode for Bangkok citizens. With the high traffic potential of passengers, Mass Rapid Transit Authority has officially opened underground retail services in four major stations: 1) Sukhumvit, 2) Phaholyothin, 3) Chatuchack, and 4) Kamphangphet. Ironically, according to a physical survey and shop tenant interviews, the result has shown those four underground retail spaces are lacking attractiveness and therefore, have failed to make a profit. Physical analysis, customer behavior observation and study of underground retail attractiveness, were conducted. The results showed that the most important factors to improve underground retail space in MRT station are location and tenant mix. Furthermore, retail atmosphere and customer's convenience are also taken into consideration to propose further improvement steps.

คำสำคัญ (Keywords)

การปรับปรุง หรือพัฒนาให้ดีขึ้น (Improvement)

พื้นที่ร้านค้าที่ตั้งอยู่ใต้ดิน (Underground Retail Space)

สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT Station)

แนวทางการกำหนดสถานที่พักแรมสำหรับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ

Selection Guidelines for the Location of Eco-Accommodations

รัชดา จิ๊งพัฒนาดี และ ดร. เขียนศักดิ์ แสงเกลี้ยง

Ruchda Jungpattanavadee and Khiensak Seangklieng, Ph.D.

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจจากภาครัฐ ท้องถิ่นต่าง ๆ มีการเสนองบประมาณเพื่อพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวอย่างกว้างขวาง แต่ขาดการวิเคราะห์โอกาสและความเป็นไปได้ทางการท่องเที่ยว แหล่งท่องเที่ยวมากมายถูกพัฒนาผิดทิศทางจึงเกิดความเสื่อมโทรมขึ้น ดังนั้นแนวทางการกำหนดสถานที่พักแรมสำหรับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ จึงมีความจำเป็น โดยศึกษาข้อกำหนดศักยภาพสถานที่ท่องเที่ยวเชิงนิเวศและสถานที่พักแรมสำหรับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ สามารถสรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อการกำหนดสถานที่พักแรมสำหรับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศได้คือ ลักษณะด้านกายภาพ ลักษณะกิจกรรมการท่องเที่ยว ลักษณะของชุมชนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง และความถี่ในการใช้งานสถานที่พักแรม จำนวนนักท่องเที่ยวต่อความสามารถในการรองรับนักท่องเที่ยวเป็นปัจจัยชี้วัดความเป็นไปได้ทางการท่องเที่ยวจากการวิเคราะห์และเปรียบเทียบจากกรณีศึกษา

Abstract

A large budget has been given to eco-tourism from the economic development plan promoted by the Thai government. However, many local eco-tour business developments in Thailand are lacking feasibility study and opportunity analysis. Because of inappropriate development, local environment has been depleted. Therefore, guidelines and identification of eco-accommodations are proposed to prevent depreciation and benefit the tour business. After studying the potential of eco-tourism and its accommodations, the factors affecting eco-accommodation are: physical aspects, tourist activities, related local communities, frequency of accommodation usage and quantity of tourists. These factors indicate the feasibility of eco-tour businesses through analysis and comparison to case studies.

คำสำคัญ (Keywords)

สถานที่พักแรมสำหรับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Eco-Accommodation)

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism)

แนวทางพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอในเขตศูนย์กลางธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อความพึงพอใจของผู้เช่า

Guidelines for Developing Class–A Office Buildings in the Central Business District (CBD) in Response to Tenants’ Satisfaction

อัจฉรา วิไลวัฒนากร และ ดร. วิริทธิ์พล รัตนพรศิริ

Auchara Wilaiwattanakorn and Dr. Virittphol Rattanapornsri

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

การพัฒนาธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่านั้นมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการ เพราะฉะนั้นการตัดสินใจพัฒนาโครงการจำเป็นต้องเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้เช่าว่าเป็นอย่างไร ถึงแม้จากการศึกษาเบื้องต้นทำให้ทราบว่าทำเลที่ตั้งและราคาเป็นปัจจัยสำคัญอันดับแรกในการตัดสินใจเช่า แต่แท้จริงแล้วในการตัดสินใจเช่า ยังมีปัจจัยที่สำคัญอีกหลายประการ ซึ่งยังไม่มีการศึกษาวิจัยในประเทศไทยที่เรียงลำดับความสำคัญสิ่งเหล่านี้ จึงนำมาสู่การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เพื่อค้นหาว่าปัจจัยใดบ้างส่งผลต่อความพึงพอใจของผู้เช่าอาคารสำนักงาน โดยทำการศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ และสอบถามจากผู้มีส่วนในการตัดสินใจเช่าพื้นที่อาคาร ผลจากการศึกษาสรุปได้ว่า ผู้เช่าให้ความสำคัญกับการจัดการด้านรักษาความปลอดภัยภายในอาคารเป็นอันดับแรก รองลงมาคือค่าเช่าและสัญญาเช่าต้องมีความเหมาะสมและเป็นธรรม และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานภายในอาคารต้องมีครบและได้รับการดูแลรักษาเป็นอย่างดี ทั้งหมดคือปัจจัยพื้นฐานที่ผู้เช่าคาดหวังให้มีภายในอาคาร จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่นักพัฒนาโครงการควรมุ่งเน้นและให้ความสำคัญในการพัฒนาและบริหารอาคารสำนักงานเกรดเอ

Abstract

There are many risk factors for developing Office Building projects, therefore understanding the needs of tenants is a key factor to a project's success. Although pre-research discovered that location and price are the most considerable factors for tenants, there are still many significant factors that effect to tenants' decision to lease a space. There is still no research that seriously analyzes and arranges these significant factors. The purpose of this research is to investigate factors that create tenant satisfaction. The research was conducted through literature reviews, interviews and questionnaires. The result reveals that tenants give precedence to security in buildings, reasonable fees and acceptable lease agreements and lastly, office amenities. The research concludes that these are the key factors of success that office developers should consider and focus on.

คำสำคัญ (Keywords)

อาคารสำนักงาน (Office Buildings)

ความพึงพอใจของผู้บริโภค (Customer Satisfaction)

ความจงรักภักดีของผู้บริโภค (Customer Loyalty)

การวิเคราะห์ลำดับความสำคัญอย่างเป็นขั้นตอน (Analytical Hierarchy Process)

แนวทางการพัฒนาสภาพแวดล้อมกายภาพส่วนสนับสนุนธุรกิจ ขององค์กรเอกชนขนาดใหญ่ เพื่อป้องกันโรคออฟฟิศ ซินโดรม

A Development Guideline for Physical Environment in the Support Business Sector to Protect Against Office Syndrome

พีรदनย์ นิมิตนราดล

Peradon Nimitnaradol

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และการผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

Faculty of Architecture and Planning, Thammasat University

บทคัดย่อ

ปัจจุบันการแข่งขันทางด้านธุรกิจขององค์กรเอกชนขนาดใหญ่มีมากขึ้น ทำให้แต่ละองค์กรจะต้องมีการวางกลยุทธ์ นโยบาย เทคโนโลยี เพื่อนำเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยเฉพาะการออกแบบสภาพแวดล้อมกายภาพของพื้นที่สำนักงาน เนื่องจากสภาพแวดล้อมกายภาพเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สามารถส่งผลถึงประสิทธิผล และสุขภาวะทางกายของพนักงานได้ และกว่าร้อยละ 10 ของพนักงานออฟฟิศในปัจจุบัน พบว่ามีสภาวะเสี่ยงต่อการเป็นโรคออฟฟิศ ซินโดรม (Office Syndrome) ซึ่งสาเหตุหลักมาจากพฤติกรรมการทำงานที่อยู่ภายใต้สภาพแวดล้อมของสถานที่ทำงานที่ไม่เหมาะสม และรูปแบบการทำงานเดิม ๆ เป็นเวลานาน ๆ มีความเป็นไปได้ที่จะทำให้เกิดสภาวะเสี่ยงที่จะเกิดโรคออฟฟิศ ซินโดรม โดยบทความนี้ใช้เทคนิคการเก็บข้อมูลจากการสำรวจสภาพแวดล้อมกายภาพของพื้นที่สำนักงาน การสอบถามและการสัมภาษณ์ใน 2 กลุ่มประชากรหลัก คือ พนักงานส่วนสนับสนุนธุรกิจและผู้บริหารระดับนโยบายและแผนงานด้านการใช้พื้นที่สำนักงาน จากนั้นจึงดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงบรรยายและเนื้อหาร่วมกัน

จากการศึกษาพบว่า ส่วนประกอบพื้นที่สำนักงานที่ครบถ้วน และการจัดผังสำนักงานที่ตอบสนองลักษณะการทำงาน และตรงตามความต้องการพื้นฐานในการใช้พื้นที่สำนักงาน เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถป้องกันโรคออฟฟิศซินโดรม และส่งผลให้เกิดประสิทธิผลในการทำงาน

Abstract

Business competition among large private organizations has become increasingly fierce. As a result, large private organizations create a new strategies, policies and technology in order to develop their internal management. For example, such an organization might change worker's attitudes through the concept of work itself, such as increasing work space and making it more comfortable as a suitable physical environment, one of the factors that affects workers' physical health. More than 10% of office workers in the support sector are likely to suffer from an office syndrome caused by an unsuitable physical work environment, especially those who work in the same place for a long time. This research used a mix of quantitative and qualitative methods. Quantitatively, a survey of the workplace physical environment was taken. Qualitatively, interviews were conducted with support staff and chief executives.

The results show that a workplace's physical elements and space planning which are suitable for work activities and meet workers' demands can help workers avoid office syndrome.

คำสำคัญ (Keywords)

สภาพแวดล้อมกายภาพ (Physical Environment)

พื้นที่สำนักงาน (Workplace)

ส่วนสนับสนุนธุรกิจ (Support Business Sector)

โรคออฟฟิศ ซินโดรม (Office Syndrome)

ประสิทธิผล (Effectively)