

การพัฒนาแบบการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัลและเศรษฐกิจที่ถดถอย

The Crisis Management Framework for Real Estate Industry during Economic Recession and Digital Transformation

บทที่ 1

1.1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ภาวะเศรษฐกิจถดถอยคือ ภาวะที่การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจลดลง อำนาจการซื้อของประชาชนลดลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการทั้งหลายเริ่มลดการผลิตลงเนื่องจากขาดทุน ส่งผลสืบเนื่องให้มีการเลิกจ้างงาน มีการใช้ทรัพยากรลดลง (เรวดี, 2558 ก)

โดยทั่วไปภาวะเศรษฐกิจถดถอย มักเกิดหลังจากที่เศรษฐกิจเกิดการขยายตัวสูงสุด หรือเหตุจากปัจจัยภายนอกอื่นๆ ทั้งนโยบายทางการเงินการธนาคารของภาครัฐ หรือทิศทางการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลในเชิงผู้ประกอบการ รวมทั้งภัยพิบัติทางธรรมชาติ อาทิเช่น อุทกภัย หรือโรคระบาดขนาดใหญ่ ซึ่งจะส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อม ต่อการมีอัตราการผลิตสินค้า และบริการมากมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่มีความสามารถในการซื้อสูง ในช่วงที่เศรษฐกิจขยายตัวสูงสุดที่จะมีต่อไปในอนาคตข้างหน้าได้ จะมีการอัตราการว่างงานน้อย แรงงานสามารถเลือกงาน และเรียกร้องค่าจ้างได้ตามที่ต้องการ ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง ราคาสินค้าปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศลดลง ดังนั้น จึงต้องลดการผลิตลง การส่งออกเริ่มชะงักงัน การนำเข้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากของนำเข้ามีราคาสูงกว่า ส่งผลให้เกิดปัญหาทางการเงินตามมา ปริมาณเงินหมุนเวียนในระบบลดลง เนื่องจากการขาดดุลการค้า หรือขาดดุลบัญชีเดินสะพัด ซึ่งหากไม่ได้รับการแก้ไข ก็จะไปสู่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำได้ เช่นเดียวกับ ภายหลังวิกฤติเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2540 และ พ.ศ. 2550 ซึ่งในทั้ง 2 ครั้ง ที่ส่งผลให้เกิดภาวะเศรษฐกิจถดถอยในหลายประเทศในทวีปเอเชีย และประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นคู่ค้าขนาดใหญ่ที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของทวีปเอเชีย และระดับโลก เช่น เกาหลี มาเลเซีย อินโดนีเซีย รวมถึงในประเทศไทย (เรวดี, 2558 ข)

สำหรับประเทศไทยวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ (Economic Crisis) ที่เกิดขึ้น จะมีอยู่ 2 ครั้งใหญ่ๆ ซึ่งไม่ว่าจะเกิดกับประเทศใดก็ตาม ได้สร้างผลกระทบทางลบต่อประเทศชาตินั้น ๆ อย่างมากมายมหาศาล ไม่ว่าจะเป็นปัญหาของการลดลงของรายได้ครัวเรือน การล่มสลายของบริษัทไม่ว่าจะเป็นในภาคธุรกิจที่แท้จริง หรือในภาคบริการ โดยปัญหาวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจนี้ ยังนำไปสู่ปัญหาทางด้านสังคมต่าง ๆ ตามมา อาทิเช่น ปัญหาการว่างงาน ปัญหาอาชญากรรม และปัญหาทางสุขภาพ เป็นต้น โดยนักเศรษฐศาสตร์ และนักวิชาการหลายฝ่าย ได้

ร่วมกันศึกษาถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจดังกล่าวขึ้น ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้เกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจนั้น แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ และในแต่ละช่วงเวลา (พิริยะ, 2559 : 3)

โดยวิกฤตการณ์เศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2540 ที่ผ่านมา มีผลกระทบจากภาวะฟองสบู่แตก (Allen and Gale, 2000) โดยเริ่มต้นจาก “ภาคอสังหาริมทรัพย์” ซึ่งได้ส่งผลไปสู่การเกิดวิกฤตการณ์อสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Crisis) และส่งผลต่อเนื่องไปยังวิกฤตการณ์ธนาคาร (Banking Crisis) วิกฤตการณ์ทางการเงิน (Currency and Financial Crisis) และในที่สุดก่อให้เกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ (Economic Crisis) ต่อมาตามลำดับ (Renaud, 2005) วิกฤติเศรษฐกิจในครั้งนี้ ส่งผลให้เกิดภาวะถดถอยอย่างรวดเร็วและรุนแรงอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน ธุรกิจมากมายในประเทศไทยประสบภาวะขาดทุน บ้างก็ล้มละลาย มีการปลดคนงานในธุรกิจเกือบทุกประเภท เนื่องจากภาวะขาดทุน หรือเลิกกิจการ สถาบันการเงินมากมายประสบภาวะหนี้เสีย และหนี้สูญจำนวนมาก รวมถึงหนี้ต่างประเทศ ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน อยู่ในอัตราที่สูง โดยไม่มีความสามารถชำระคืนได้ตามกำหนด (เรวดี, 2558 ค)

ส่วนอีกครั้ง ก็กรณีวิกฤตการณ์สินเชื่อซับไพรม์ (Subprime Mortgage Crisis) หรือ วิกฤตการณ์ซับไพรม์ หรือ วิกฤตการณ์สินเชื่อด้วยคุณภาพ เป็นปัญหาเศรษฐกิจที่ปรากฏให้เห็นชัดในช่วงปี พ.ศ. 2550 และ พ.ศ. 2551 จุดเด่นของวิกฤตการณ์นี้ คือ การที่ความคล่องตัวของตลาดสินเชื่อทั่วโลก และระบบธนาคารลดลง ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากความซบเซาของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสหรัฐอเมริกา การกู้ยืม และการให้กู้ยืมที่มีความเสี่ยงสูง และระดับหนี้สินของบริษัท และบุคคลที่สูงเกินไป วิกฤตการณ์ครั้งนี้ มีผลหลายชั้น และค่อย ๆ เผยให้เห็นความอ่อนแอในระบบการเงิน และระบบการควบคุมทั่วโลก

ซึ่งก็เริ่มจากการที่ภาวะฟองสบู่ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศสหรัฐอเมริกาแตก และการผิดชำระหนี้ของสินเชื่อซับไพรม์ และสินเชื่อดอกเบี้ยลอยตัว ที่เริ่มต้นขึ้นในช่วง พ.ศ. 2548 - พ.ศ. 2549 ผู้กู้ยิมนั้น กู้ยืมสินเชื่อที่เกินกำลังโดยคิดว่าตนจะสามารถปรับโครงสร้างเงินกู้ได้โดยง่าย เพราะในตลาดการเงินนั้น มีมาตรฐานการปล่อยกู้ที่ต่ำลง ผู้ปล่อยกู้เสนอข้อจูงใจในการกู้ยืม อาทิเช่น เงื่อนไขเบื้องต้นที่ไม่เข้มงวดมาก ขาดการตรวจสอบเชิงเอกสารที่ดี และแนวโน้มราคาบ้านที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด แต่ทว่าการปรับโครงสร้างเงินกู้ กลับเป็นไปได้ยากขึ้น เมื่ออัตราดอกเบี้ยเริ่มสูงขึ้น และราคาบ้านเริ่มต่ำลง ในปี พ.ศ. 2549 - พ.ศ. 2550 ในหลายพื้นที่ของประเทศสหรัฐอเมริกา มีการผิดชำระหนี้ และการยึดทรัพย์สินเพิ่มมากขึ้น อย่างเห็นได้ชัด เมื่อหมดเงื่อนไขเบื้องต้นอย่างง่าย (Pre - approve) ราคาบ้านไม่สูงขึ้นอย่างที่คิด และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเริ่มสูงขึ้น การยึดทรัพย์สินในประเทศสหรัฐอเมริกา ก็เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2549 และทำให้ปัญหาทางการเงินนั้นแพร่กระจายไปอย่างรวดเร็วทั่วโลก ในปี พ.ศ. 2550 - พ.ศ. 2551 ส่งผลต่อสภาพคล่องของสถาบันการเงินทั่วโลก

ที่ไปถือครองทรัพย์สิน และเป็นเจ้าหนี้รายใหญ่ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละพื้นที่ของประเทศสหรัฐอเมริกา จนเกิดเป็นทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ กระจายไปทั่วโลก ในเวลาต่อมา (เรวดี, 2558 ง)

แน่นอนว่าภาวะเศรษฐกิจถดถอย อันเนื่องมาจากวิกฤติเศรษฐกิจ ย่อมส่งผลกระทบต่ออย่างยิ่งยวดต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย โดยมีมูลค่าการซื้อขายหมุนเวียนในระบบไม่ต่ำกว่า 2.2 ล้านล้านบาท และคิดเป็นร้อยละ 45 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2556) เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหัวใจของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เพื่อรองรับความเจริญเติบโตของประเทศ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมทั้งยังเป็นหนึ่งในเครื่องมือในการกระจายความเจริญ และรายได้ไปสู่ประชาชนในชนบทอีกด้วย อีกทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ยังถือเป็นภาคเศรษฐกิจนำ (Leading Sector) ที่มีผลต่อเนื่องถึงภาคเศรษฐกิจที่แท้จริงอื่น (Real Sector) อีกด้วย เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นสินทรัพย์ หรือหลักประกันสำคัญของภาคครัวเรือน และภาคธุรกิจ การพัฒนาที่อยู่อาศัยย่อมส่งผลต่อมาตรฐานคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของประชาชนทั่วไป ซึ่งจะเชื่อมโยงต่อการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของธุรกิจภาคอื่น ๆ อีกหลากหลายแขนง ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจก่อสร้างธุรกิจโฆษณา ตลอดจนธุรกิจสถาบันการเงิน รวมทั้งแนวทางการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่จะนำมาใช้และพัฒนา ร่วมกันอีกด้วย โดยที่การลงทุนในระบบเศรษฐกิจ จึงไม่ผิดนัก หากจะกล่าวว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น เป็นดัชนีชี้วัดที่สำคัญต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ความมั่นคงของระบบสถาบันการเงิน และแนวโน้มการพัฒนา ต่อยอดเชิงเทคโนโลยี ระบบดิจิทัล ในอนาคตร่วมไปด้วย

ประเด็นต่อมา การเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล (Digital Transformation: DT) คือ การใช้เทคโนโลยีเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร หรือเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ ซึ่งการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล กำลังเป็นประเด็นที่น่าสนใจ สำหรับองค์กรต่างๆ ทั่วโลก (Von Leipzig et al., 2017) ผู้บริหารในทุกอุตสาหกรรมใช้ความก้าวหน้าทางดิจิทัล เช่น การวิเคราะห์ Mobility สื่อสังคมออนไลน์ และอุปกรณ์อัจฉริยะ และปรับปรุงการใช้เทคโนโลยีแบบดั้งเดิม เช่น ระบบ ERP เพื่อเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์กับลูกค้า กระบวนการภายใน และข้อเสนอต่างๆ ที่มีมูลค่า โดยผู้บริหารส่วนใหญ่ ต่างเห็นว่าเทคโนโลยีดิจิทัลได้เข้ามาพลิกโฉมหน้าของอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็วในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ดังนั้น จึงเป็นเหตุผลให้หลายๆ องค์กรต้องหันมาให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมของตนอันเนื่องมาจาก การเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัลนี้ องค์กรที่ไม่สามารถปรับเข้าสู่ดิจิทัลได้ อาจตกเป็นเหยื่อทางดิจิทัล และตามไม่ทันองค์กร ที่มีความสามารถในการปรับเข้าสู่ดิจิทัล หรือองค์กรที่สามารถตอบสนองต่อเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างรวดเร็ว (Schwartz, 2008) อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมาองค์กรที่มีความได้เปรียบด้านเทคโนโลยี ก็อาจจะประสบความล้มเหลวได้เช่นกัน หากผู้บริหารเน้นเฉพาะเทคโนโลยีเพียง

อย่างเดียว โดยปราศจากการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ขององค์กร (Kane et al., 2015) ซึ่งปัจจุบันมีตัวอย่างองค์กรที่ไม่สามารถตามทันยุคดิจิทัลใหม่ได้ และผู้บริหารยังคงขาดความชัดเจนเกี่ยวกับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เพื่อพยายามเปลี่ยนผ่านองค์กรสู่ดิจิทัล (Hess et al., 2016)

ดังนั้น “การเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล” ซึ่งการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล มักจะเกิดขึ้นกับเทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ๆ อย่างเช่น สื่อสังคมเทคโนโลยีเคลื่อนที่การวิเคราะห์ขั้นสูง คลาวด์ และ Internet of Things (IoT) (Sebastian et al., 2017) มีการกล่าวถึงการบูรณาการร่วมกันระหว่างเทคโนโลยีดิจิทัลและกระบวนการทางธุรกิจ เศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) อย่างกว้างขวาง (Liu, Chen, & Chou, 2014) โดยสิ่งที่เหมือนกันก็คือ การใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว (Westerman, Bonnet, & McAfee, 2014)

โดยการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล อันเนื่องมาจากการใช้เทคโนโลยีจะส่งผลกระทบต่อมิติต่างๆ ขององค์กร ได้แก่ 1) ภายนอกองค์กร (Externally) ด้วยการมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ทางดิจิทัลของลูกค้า 2) ภายในองค์กร (Internally) มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจ และโครงสร้างองค์กร และ 3) แบบผสม (Holistically) จะรวมทุกส่วนงาน และฟังก์ชันงานขององค์กรที่ได้รับผลกระทบ ซึ่งมักนำไปสู่รูปแบบธุรกิจใหม่โดยสิ้นเชิง โดยการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัลถือว่าเป็นหนึ่งในความท้าทายที่สำคัญของทุกๆ อุตสาหกรรมในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา (Schuchmann & Seufert., 2015) ถึงแม้ว่าองค์กรต่างๆ จะตระหนักถึงความสำคัญของการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล แต่ก็ยังคงเผชิญอุปสรรคหลายประการที่ยับยั้งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว (Von Leipzig et al., 2017) อย่างเช่น วัฒนธรรมองค์กรแบบดั้งเดิม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความก้าวหน้าขององค์กร โดยองค์กรที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาทักษะด้านการบริหาร และเทคโนโลยีที่เหมาะสม จะได้รับประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ๆ (Fitzgerald et al., 2013)

ดังนั้น จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการศึกษาถึงรูปแบบการบริหารจัดการของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ที่มีมาพร้อมๆ กันของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำมาประมวลผล และพัฒนาเป็นหลักการ ในการดำเนินกิจการที่เหมาะสมที่สุดในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ที่เกิดควบคู่มาพร้อมกัน เพื่อลดผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ รวมทั้งเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย กล่าวได้ว่า วัฏจักรทางเศรษฐกิจ ซึ่งประกอบไปด้วยการเปลี่ยนแปลง 4 ช่วง ได้แก่ ช่วงฟื้นฟู (Recovery) ช่วงรุ่งเรือง (Prosperity) ช่วงถดถอย (Recession) และช่วงภาวะเศรษฐกิจ ชะงักงันพร้อมกับภาวะเงินเฟ้อ (Stagflation) ซึ่งการเปลี่ยนผ่าน

ทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ในแต่ละประเทศจะต้องเคลื่อนผ่านสถานการณ์วิกฤต ณ ปัจจุบันนี้ อยู่ตลอดเวลา (เรวดี, 2558 จ)

ในปัจจุบันได้เกิดความกังวลจากหลาย ๆ ฝ่ายว่าการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ในช่วงปี พ.ศ. 2560 และ ปี พ.ศ. 2561 โดยเฉพาะในภาคอสังหาริมทรัพย์ เองอาจเป็นปัจจัยที่จะกระตุ้นให้เกิดปรากฏการณ์ฟองสบู่ในสถานะอันใกล้รวมทั้งการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัลที่เกิดควบคู่มาพร้อมกัน อันนำไปสู่วิกฤตเศรษฐกิจ และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ขึ้นได้อีกครั้งหนึ่ง ถึงแม้ว่าทุกวันนี้ นักวิจัยในการตลาดอสังหาริมทรัพย์ ได้มีความพยายาม ในการสร้างแบบจำลองสำหรับระบบเตือนภัยการเกิดวิกฤตการณ์ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยขึ้นมา (พิริยะ, 2559 : 5) แต่อย่างไรก็ตาม สำหรับประเทศไทยเอง สามารถกล่าวได้ว่ายังไม่มี การศึกษาถึงแนวทางการบริหารจัดการองค์กรในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงการเปลี่ยนผ่าน ทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ที่เกิดควบคู่มาพร้อมกัน เพื่อให้มีการเตรียมความพร้อมรับมือกับการ เปลี่ยนแปลงไปสู่ภาวะเศรษฐกิจต่าง ๆ ขององค์กรในภาพรวม ที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้วยเหตุนี้ การเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัลเพื่อปฏิรูปองค์กรสู่ดิจิทัลมีรูปแบบการใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อนมากขึ้น องค์กรจำเป็นต้องอาศัยบทบาทเชิงกลยุทธ์ของเทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ และความสามารถในการสร้างนวัตกรรมทาง ดิจิทัลที่ประสบความสำเร็จ (Yoo, Henfridsson, & Lyytinen, 2010) ซึ่งกระบวนการที่องค์กรต่างๆ ใช้ในการ ผสานรวมทางเทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ๆ เข้ากับการเชื่อมต่อที่แพร่หลาย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้องค์กรมีการ ดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นและมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน เปลี่ยนแปลงมิติต่าง ๆ ทางธุรกิจ เช่น รูปแบบธุรกิจ ประสบการณ์ทางดิจิทัลของลูกค้า และการดำเนินงานขององค์กร และส่งผลกระทบต่อบุคลากรของ บริษัทและเครือข่าย จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย จากเหตุผล ดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาเรื่องการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสม และมี ประสิทธิภาพที่สุด (Best Practice) สำหรับองค์กรในประเทศไทยที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ไม่ว่าจะเป็นแง่ของการบริหารจัดการ ด้านการตลาด (Marketing) ด้านการเงิน (Finance) ด้านทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource) และด้าน เทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Information) รวมทั้งด้านกระบวนการทำงาน (Operation Management) เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติต่าง ๆ ในองค์กรซึ่งจะช่วยให้สามารถตอบสนองต่อภาวะเศรษฐกิจ ถดถอย และให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในช่วงการเปลี่ยน ผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ที่มีมาพร้อมๆ กันของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้อย่างทันทั่วทั้ง ซึ่ง เป็นการช่วยลดความเสี่ยงและความเสียหายต่อองค์กร รวมทั้งลดผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศด้วย

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษานี้จัดทำขึ้นเพื่อกำหนดรูปแบบของการบริหารจัดการองค์กรที่มีความเหมาะสมที่สุด สำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย โดยจะเน้นการศึกษา 4 กลยุทธ์ โดยหลักที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจให้ก้าวข้ามผ่านทางดิจิทัลและเศรษฐกิจที่ถดถอย ให้อยู่รอดได้ อันประกอบด้วย ด้านการตลาด (Marketing) ด้านการเงิน (Finance) ด้านทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource) และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Information) รวมทั้งด้านกระบวนการทำงาน (Operation Management) เพื่อให้ผู้ประกอบการเหล่านั้น สามารถเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ขององค์กรให้สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของภาวะทางปรับเปลี่ยนทางเทคโนโลยี และเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม การแข่งขันทางธุรกิจที่สูงขึ้น ความพัฒนาอย่างก้าวกระโดดของเทคโนโลยี รูปแบบการใช้ชีวิตของสังคมเมือง รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้อย่างทันท่วงที ซึ่งจะส่งผลให้สามารถลดความเสียหายให้แก่องค์กร และภาพรวมของเศรษฐกิจมหภาคของประเทศได้ ทั้งนี้วัตถุประสงค์ของการวิจัยในครั้งนี้สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเด็น ได้ดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การบริหารจัดการของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยในด้านการตลาด (Marketing) ด้านการเงิน (Finance) ด้านทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource) และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Information) รวมทั้งด้านกระบวนการทำงาน (Operation Management) สำหรับในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย โดยจัดทำในรูปแบบของการวัดเปรียบเทียบสมรรถนะ (Benchmarking)

2. เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย

3. เพื่อกำหนดแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดในการดำเนินกิจการให้อยู่รอดในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย และสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยในครั้งนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นการศึกษา และพัฒนากลยุทธ์ ที่มีความเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นเฉพาะในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย เป็นหลัก เพื่อใช้เป็นแนวทางสนับสนุน ให้ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ สามารถปรับปรุงกระบวนการดำเนิน

ธุรกิจให้อยู่รอด และสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของผู้บริโภคในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย โดยมีขอบเขตเนื้อหาของการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหาสำหรับการวิจัย

1.1 ประเภทของธุรกิจในภาคอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ถือเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ภาคหนึ่งในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ที่มีมูลค่าการซื้อขายหมุนเวียนในระบบไม่ต่ำกว่า 300,000 ล้านบาท ในปี ค.ศ. 2015 จากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท อาทิเช่น บ้านอยู่อาศัย อาคารชุด อพาร์ทเมนต์ หอพัก โรงแรม และอาคารพักแรมรูปแบบต่าง ๆ สิ่งปลูกสร้างเพื่อการพาณิชย์และอุตสาหกรรม ที่ดินเปล่า สนามกอล์ฟ สวนเกษตร และนิคมอุตสาหกรรม (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2556) การวิจัยครั้งนี้ ได้จำกัดขอบเขตการศึกษาที่บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัย (Residence Real Estate) โดยถือว่ามีส่วนแบ่งการตลาดใหญ่ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60 ของมูลค่าของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด ทั้งนี้ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม (สนธิยา และอรณพ, 2553 : 5) ดังต่อไปนี้

1.1.1 กลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบ อาทิ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว (ทาวน์เฮาส์และตึกแถว)

1.1.2 กลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะที่อยู่อาศัยแนวสูง อาทิ คอนโดมิเนียม

1.1.3 กลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยแบบผสม (ทั้งแนวราบและแนวสูง) ทั้งนี้ เนื่องด้วยผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทยดำเนินธุรกิจ แบบผสมผสานระหว่างที่อยู่อาศัยแนวราบ และแนวสูงเป็นส่วนใหญ่ เพื่อลดความเสี่ยง และความผันผวนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น การวิจัยในครั้งนี้ จึงมุ่งเน้นศึกษาเฉพาะการบริหารจัดการธุรกิจเฉพาะกลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่อยู่อาศัยแบบผสมเป็นหลัก

1.2 กลยุทธ์ที่บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัยแบบผสม เลือกในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย การวิจัยครั้งนี้ จะมุ่งเน้นไปที่กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ใน 4 ด้าน ซึ่งนับเป็นยุทธศาสตร์หลัก ในการดำเนินธุรกิจทุกอุตสาหกรรม อันได้แก่

1.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) ประกอบด้วย การสร้างแบรนด์ (Branding) การวาง Product Positioning และกลยุทธ์ทางการตลาด 4P

1.2.2 กลยุทธ์ทางการเงิน (Financial Strategy) ประกอบด้วย นโยบายการบริหารสภาพคล่อง (Liquidity Management) นโยบายการบริหารต้นทุน (Cost Management), นโยบายการบริหารหนี้สิน (Leverage Management)

1.2.3 กลยุทธ์ทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Strategy) ประกอบด้วย นโยบายการพัฒนาทักษะความเชี่ยวชาญของบุคลากร (HR Development) นโยบายการกระตุ้นใจ (Motivation) และนโยบายการลดจำนวนพนักงาน ปรับเงินเดือน ค่าล่วงเวลา และโบนัส ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่จะส่งผลสืบเนื่องถึงระดับคุณภาพในการให้บริการของพนักงานในแต่ละองค์กร

1.2.4 กลยุทธ์ทางเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Information) ประกอบด้วยการนำระบบอัตโนมัติมาใช้เพื่อให้กระบวนการมีประสิทธิภาพ และมีความยืดหยุ่น ตัวอย่าง เช่น ระบบ ERP ที่ทำให้การทำธุรกรรมทางการเงิน และซัพพลายเชนขององค์กร มีประสิทธิภาพและมีคุณภาพมากขึ้น หรือแนวทางเพื่อการเปลี่ยนแปลงสู่รูปแบบ E-business แพลตฟอร์มคลังข้อมูลสารสนเทศ ระบบวางแผนทรัพยากร หรือระบบ CRM ขององค์กร

1.2.5 กลยุทธ์ทางกระบวนการทำงาน (Operation Management) นโยบายคุณภาพการผลิต นโยบายการส่งมอบบ้าน นโยบายการจัดการ เช่น การโอนกรรมสิทธิ์ และนิติกรรมการติดต่อหน่วยราชการ เป็นต้น

1.3 พฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในภาวะเศรษฐกิจถดถอย การวิจัยครั้งนี้ จะมุ่งเน้นศึกษาถึง 4 ปัจจัย ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัย ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย เพื่อศึกษาถึงลำดับความสำคัญของปัจจัย ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการวางกลยุทธ์ เพื่อให้สามารถตอบสนองได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในเวลานั้น

1.3.1 ปัจจัยด้านการตลาดของบริษัท ประกอบด้วย ชื่อเสียงของบริษัท คุณภาพของสินค้า (Product) ราคา (Price) ทำเลที่ตั้ง (Place) แผนการส่งเสริมการขาย (Promotion)

1.3.2 ปัจจัยด้านการเงินของบริษัท ประกอบด้วย สภาพคล่องและกระแสเงินสดของบริษัท ระดับหนี้สินของบริษัท ระดับการลงทุนในโครงการใหม่ ซึ่งจะสะท้อนให้ผู้บริโภคเห็นถึงระดับความน่าเชื่อถือของบริษัท อสังหาริมทรัพย์เหล่านั้น ในสายตาของผู้บริโภค

1.3.3 ปัจจัยด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของบริษัท ประกอบด้วย ทักษะและความชำนาญของพนักงานขาย และภาพลักษณ์ขององค์กรต่อการปฏิบัติต่อทรัพยากรมนุษย์ของบริษัท โดยเฉพาะ ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ซึ่งในที่นี้ทรัพยากรมนุษย์ของบริษัท หมายความว่าบุคลากร ในแต่ละ

แผนกขององค์กรตั้งแต่ผู้บริหารระดับสูง จนถึงพนักงานชั้นต้น ซึ่งจะสะท้อนให้ผู้บริโภคเห็นถึงระดับธรรมาภิบาลของแต่ละองค์กร ที่มีต่อบุคลากรภายใน

1.3.4. ปัจจัยเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology Information) ประกอบด้วย ระบบ ERP ที่ทำให้การทำธุรกรรมทางการเงิน และซัพพลายเชนขององค์กร หรือการพัฒนาในรูปแบบ E-business แพลตฟอร์มคลังข้อมูลสารสนเทศ ระบบวางแผนทรัพยากร หรือระบบ CRM ขององค์กร

1.3.5 ปัจจัยด้านกระบวนการทำงาน (Operation Management) ประกอบด้วย คุณภาพการผลิต การส่งมอบบ้าน การโอนกรรมสิทธิ์และนิติกรรม การติดต่อหน่วยราชการ เป็นต้น

2. ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

2.1 การศึกษาถึงกลยุทธ์ที่บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เลือก ใช้ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย มีขอบเขตของการศึกษาเฉพาะบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในตลาดอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัยมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 5 ปี ซึ่งช่วงระยะเวลาดังกล่าว ครอบคลุมช่วงวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศไทย ทั้ง 2 ครั้งที่ผ่านมา โดยผู้ตอบแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับกลยุทธ์ขององค์กรเป็นตัวแทนจากผู้บริหารฝ่ายการตลาด ผู้บริหารฝ่ายการเงินของผู้ประกอบการในตลาดอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัยแบบผสม ผู้บริหารฝ่ายการจัดการ ผู้บริหารฝ่ายทรัพยากรบุคคล และผู้บริหารฝ่ายสารสนเทศ

2.2 การศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่สนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยตามโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย

3. ขอบเขตด้านพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษา เนื่องจากบริษัทอสังหาริมทรัพย์ ที่ได้มีการพัฒนาโครงการส่วนใหญ่ จะมีการดำเนินธุรกิจทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด แต่เนื่องด้วยกรุงเทพ และปริมณฑล มีการถือครองโครงการเป็นสัดส่วนหลักของประเทศ รวมทั้งประชากรในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีอำนาจการซื้อมากกว่าภูมิภาคอื่น ๆ ในประเทศไทย

3.1 บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่ดำเนินการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัย ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล เป็นหลัก

3.2 ผู้บริโภคที่สนใจซื้อหรือตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัย ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล เท่านั้น

4. ขอบเขตระยะเวลาการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ ศึกษาพฤติกรรมการดำเนินธุรกิจของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัย ในระหว่างช่วงเวลาปกติ และช่วงภาวะที่สนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัยตามโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย

1.4 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 139 บัญญัติว่า อันว่า “อสังหาริมทรัพย์” ได้แก่ ที่ดินกับทรัพย์ อันติดกับที่ดินมีลักษณะเป็นการถาวร หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น และหมายความรวมถึง ทรัพย์อันเกี่ยวกับที่ดิน หรือทรัพย์อันติดอยู่กับที่ดิน หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้นด้วย จากบทบัญญัติดังกล่าว อสังหาริมทรัพย์ จึงประกอบด้วย

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

2. ทรัพย์อันติดกับที่ดิน ได้แก่ ไม้ยืนต้น อาคาร โรงเรือน หรือ สิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน เป็นต้น

3. ทรัพย์ซึ่งประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดิน ได้แก่ แม่น้ำ ลำคลอง แร่ธาตุ กรวดทราย ซึ่งมีอยู่ตามธรรมชาติ หรือซึ่งมนุษย์นำมารวมไว้กับที่ดินจนกลายเป็นส่วนของพื้นดินตามธรรมชาติ

4. สิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ได้แก่ กรรมสิทธิ์ สิทธิครอบครอง ภาระจำยอม สิทธิอาศัย สิทธิเก็บกิน สิทธิเหนือพื้นดิน และภาระติดพันในอสังหาริมทรัพย์ สิทธิครอบครอง หมายถึง สิทธิในการถือครองอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ อสังหาริมทรัพย์จะต้องมีเจ้าของเสมอ โดยทั่วไปอสังหาริมทรัพย์ในราชอาณาจักร ประเภทที่ดินทั้งหมดถือเป็นกรรมสิทธิ์รัฐ โดยเฉพาะสาธารณสมบัติ ถนนหลวง ลำคลอง แม่น้ำ ภูเขา ป่าสงวน ซึ่งรัฐได้เปิดโอกาสให้เอกชนเข้าถือครองหรือเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินนั้นได้

1. อสังหาริมทรัพย์ที่เอกชนเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ได้แก่ ที่ดินที่รัฐออกโฉนดให้แก่บุคคล เพื่อแสดงว่าบุคคลเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินนั้น นอกจากนี้ ได้แก่ อาคาร โรงเรือน หรือสิ่งปลูกสร้างที่เอกชนได้ปลูกสร้างขึ้น ไม่ว่าจะปลูกสร้างบนที่ดินของตนเองเป็นเจ้าของหรือมีกรรมสิทธิ์ หรือไม่ก็ตาม

2. อสังหาริมทรัพย์ที่เอกชนมีสิทธิครอบครอง ได้แก่ ที่ดินที่รัฐเปิดโอกาสให้เอกชนเข้าจับจองถือครอง เพื่อทำประโยชน์ในที่ดินนั้น โดยรัฐออกหนังสือสำคัญแสดงสิทธิครอบครอง เช่น สค.1, นส.3, และ สปก.4-01 เป็นต้น

3. การทำนิติกรรมใดๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นซื้อขาย แลกเปลี่ยน ให้ จำนอง โอนกรรมสิทธิ์ หรือ สิทธิครอบครองในอสังหาริมทรัพย์ ผู้ทำนิติกรรมดังกล่าว ต้องทำเป็นหนังสือ และจดทะเบียนต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ มิฉะนั้น การกระทำการนิติกรรมดังกล่าวจะตกเป็นโมฆะ (มาตรา 456 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์)

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.5.1 ได้ข้อมูลของกรอบกลยุทธ์การจัดการธุรกิจด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านทรัพยากรมนุษย์ และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งด้านกระบวนการทำงาน ที่ผ่านมาของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย

1.5.2 ได้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในส่วนของปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย ไม่ว่าจะเป็นด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านกระบวนการทำงาน ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในประเทศไทย

1.5.3 ได้กรอบแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ในช่วงเศรษฐกิจถดถอย ไม่ว่าจะเป็นด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และด้านทรัพยากรมนุษย์ รวมทั้งด้านกระบวนการทำงาน ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในช่วงเวลานั้น (Best Practices)

1.5.4 ผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทยสามารถนำกรอบแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจ ในช่วงการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และภาวะเศรษฐกิจถดถอย มาเพื่อปรับปรุงกระบวนการต่าง ๆ ในองค์กร เพื่อให้เทียบเท่า หรือดีกว่าคู่แข่งในตลาด รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในตลาดได้อย่างทันทั่วถึง

1.6 กรอบแนวคิดการวิจัย

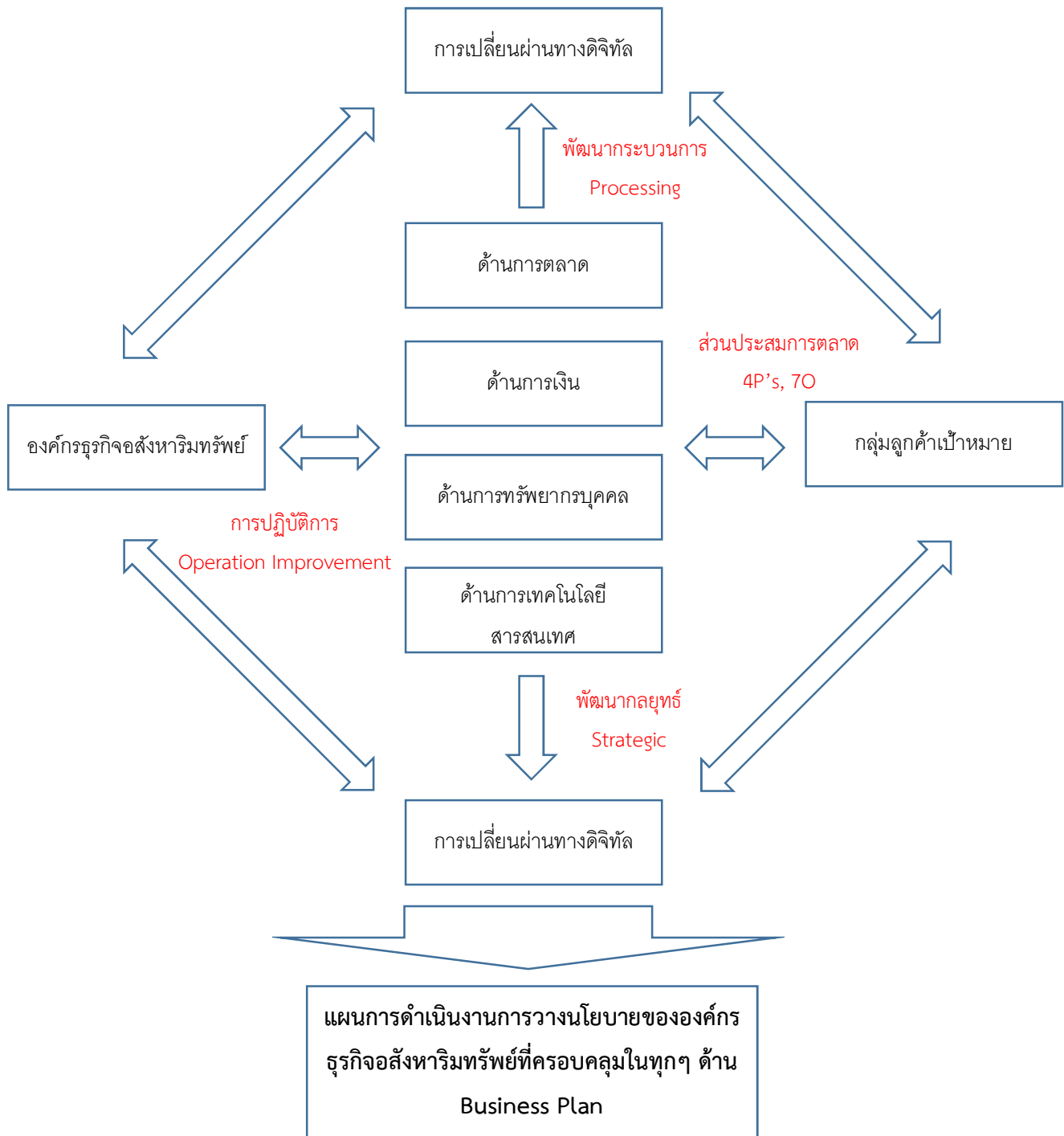
การวิจัยเรื่อง “การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และเศรษฐกิจที่ถดถอย” ในครั้งนี้ ได้ดำเนินการในลักษณะการวิจัย และพัฒนา เพื่อเป็นการศึกษา และพัฒนากลยุทธ์ที่เหมาะสม โดยผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกในประเด็น ดังต่อไปนี้

1.6.1. ภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่เกิดขึ้นแต่ละครั้ง มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของประชาชน

1.6.2. นโยบายด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และกระบวนการทำงานของบริษัท เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทอสังหาริมทรัพย์ สามารถดำเนินธุรกิจให้ผ่านพ้นช่วงเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และเศรษฐกิจที่ถดถอยมาได้

1.6.3. มาตรการสนับสนุนจากรัฐบาล มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของประชาชน ในภาวะ
ช่วงเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และเศรษฐกิจที่ถดถอย และการกำหนดนโยบายของบริษัทอสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลดังกล่าว ผู้วิจัยได้นำมากำหนดกรอบแนวคิดในการทำวิจัย ดังแผนภาพที่ 1.1.



แผนภาพที่ 1.1 กรอบแนวความคิดการวิจัย