

มองบ้านมองเมือง

ปริญญา ตรีน้อยใส



พฤติกรรมผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในยุคดิจิทัล

เมื่อบ้านเมืองเคลื่อนเข้าสู่ยุคดิจิทัล สภาพการณ์ต่างๆ ค่อยๆ แปรเปลี่ยนมาเป็นลำดับ ส่งผลให้พฤติกรรมผู้ซื้อที่อยู่อาศัยนั้นเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม จนกลายเป็นการเปลี่ยนขาดไปจากอดีตอย่างสิ้นเชิง

ทุกวันนี้ผู้บริโภคจะได้รับการกระตุ้นจากโซเชียลมีเดีย ทั้งคำบรรยาย ภาพและภาพเคลื่อนไหวที่แทรกอยู่ในแพลตฟอร์มต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น google, youtube, line, facebook, instagram และอื่นๆ อีกมากมาย

นอกจากทำให้เกิดความสนใจ ยังกระตุ้นให้ตระหนักรู้เร็วขึ้น โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ทุกเจน ที่มีแรงผลักดันต้องการความเป็นอิสระ ทั้งจากพ่อแม่หรือญาติมิตร และบ้านเมือง ดำเนินวิถีชีวิตที่แปรเปลี่ยนไป ตั้งแต่กิน อยู่ หลับ นอน เที่ยว พักผ่อน และเล่นกีฬา

เมื่อผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยต้องการรวบรวมข้อมูล โลกปัจจุบันมีกลไกเอื้อให้หาข้อมูลได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว ทุกเวลา และทุกแห่ง

บรรดาผู้ประกอบการและเจ้าของแพลตฟอร์มต่างๆ จึงสรรคสร้างฐานข้อมูลในรูปแบบต่างๆ

ทุกบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จัดทำเว็บไซต์ของบริษัท ที่มีภาพของโครงการที่สวยงามและข้อมูลต่างๆ นอกจากนี้ยังมีเว็บไซต์ที่เป็นศูนย์รวมข้อมูลที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ มีกูรูที่รู้บ้างไม่รู้บ้าง มีกูรูที่เขียนจริงใจหรือรับจ้างเขียนบ้าง มีกระดานข่าว เว็บไซต์ดอตที่มีผู้คนสนทนากันถึงโครงการต่างๆ บ่นว่าปัญหาที่เกิดขึ้น

รวมทั้งการชื่นชมที่นานๆ จะมีสักครั้ง

บางโครงการหรือบางแพลตฟอร์มยังจัดนำเสนอภาพสามมิติให้ดูชมอย่างละเอียด หรือจะเป็นแอนิเมชั่น วอลท์



ทูลู เสมือนว่าไปดูบ้านตัวอย่างในสถานที่จริง ซึ่งแน่นอน ภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ล้วนแต่สวยงาม ตื่นตาตื่นใจ ทำให้ฮอริโมนความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยพุ่งพล่าน

ในกรณีที่มีเรื่องเศรษฐกิจมาเกี่ยวข้อง เพียงแค่ให้ข้อมูลพื้นฐานการทำงาน หลายธนาคารพร้อมให้บริการ ตรวจสอบความพร้อมหรือช่วยวางแผนการกู้เงิน การผ่อนชำระ ระยะเวลาอย่างครบครัน

ในกรณีซื้อแล้วต้องการตกแต่งบ้านให้ได้ตั้งใจฝัน หลายบริษัทหลายเว็บไซต์ก็นำเสนอข้อมูลสินค้าตกแต่งบ้าน เครื่องเรือน และ

มติชน สุดสัปดาห์

Matchon Weekend
Circulation: 500,000
Ad Rate: 480

Section: First Section/-

วันที่: ศุกร์ 29 มิถุนายน - พุธที่ 5 กรกฎาคม 2561

ปีที่: 38

ฉบับที่: 1976

หน้า: 53(ล่าง)

Col.Inch: 49.15

Ad Value: 23,592

PRValue (x3): 70,776

ศิลปิน: สีสี่

คอลัมน์: มองบ้านมองเมือง: พฤติกรรมผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในยุคดิจิทัล

เครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างครบครัน ละลานตา และสะดวกสบาย
ในการใช้ต้องย้ายออกจากที่อยู่อาศัยเดิม ยังมีกลิ่นไอที่เอื้อ
ต่อการซื้อขาย แลกเปลี่ยนที่อยู่อาศัยเดิมอย่างง่ายดายเช่น
เดียวกัน ผู้ซื้อจึงถูกผลักดันให้ตัดสินใจเร็วขึ้น

ก ระบวนการซื้อที่อยู่อาศัยในโลกยุคดิจิทัลจึงง่ายขึ้น
มาบนฝ่ามือ ผ่านโทรศัพท์มือถือ บนหน้ากระดาน ถ้าใช้
ผ่านไอแพด หรือบนโต๊ะทำงานผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์แบบตั้ง
โต๊ะ ซึ่งหมายรวมถึงทุกแห่งที่มีสัญญาณไวไฟ ทั้งสี่ขั้นตอน
คือ การรวบรวมข้อมูล การประเมินและเปรียบเทียบข้อมูล และ
การตัดสินใจ สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง หรือข้ามไป
มา หรือย้อนกลับได้ กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจึง
สะดวกและรวดเร็ว ย่นระยะเวลาจากนานเป็นปี มาเป็น
ไม่กี่วัน ไม่กี่ชั่วโมง

อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของคนรุ่นเจนต่างๆ ทั้งเอ็กซ์ วาย
แซด และอื่นๆ ล้วนแต่สมาธิสั้น เปลี่ยนใจเร็ว และเปลี่ยนแปลง
เร็ว

ความสนใจในแบบบ้าน โครงการ ประเภทที่อยู่อาศัย และ
ความต้องการการซื้อที่อยู่อาศัย อาจมลายหายไปหรือเปลี่ยน
ไปได้อย่างรวดเร็ว ไปสู่สิ่งอื่นที่สามารถดำเนินการได้ง่ายเช่นกัน
เมื่อโลกมีการเปลี่ยนขนาดทางเทคโนโลยี ทำให้พฤติกรรมผู้
ซื้อที่อยู่อาศัยและกระบวนการซื้อที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไปจากเดิม
อย่างสิ้นเชิง

ผู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องปรับตัว ปรับ
ใจ และปรับองค์กร

ให้ทันต่อสถานการณ์เปลี่ยนขนาดครั้งนี้ มิเช่นนั้น
จะตกเวทีได้ง่ายๆ ●