

บทที่ 1

บทนำ

จากการดำเนินชีวิตของมนุษย์ ตามปัจจัยสี่ที่คนนิยมและให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะที่อยู่อาศัย หรือบ้าน จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ประชากรมีการย้ายที่อยู่อาศัยกันมาก จากต่างจังหวัดย้ายเข้ามาอยู่ในเมือง จากหัวเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร ย้ายมาอยู่เชียงใหม่ การย้ายที่อยู่อาศัยต่างก็มีเหตุผลในการย้ายต่าง ๆ เช่น การย้ายงาน การศึกษา เพื่อความสะดวกในการเดินทาง ความสะดวกสบาย ในการเดินทางไปทำงานหรือเดินทางไปเรียน สิ่งเหล่านี้ทำให้ประชากรย้ายที่อยู่อาศัยกันมาก ปัจจัยเหล่านี้ทำให้มีธุรกิจบ้านจัดสรรเกิดขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างหัวเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ จนไปถึงจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีความเจริญเติบโตเป็นอย่างมาก ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การศึกษา และสังคม

บ้านจัดสรร เป็นหนึ่งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีความสำคัญเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีพเพื่อความปลอดภัยของชีวิตและเป็นสินค้ำมีราคาสูงมาก ลักษณะการประกอบการเป็นโครงการบ้านจัดสรรและต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดินโดยมีวัตถุประสงค์ในการซื้อขายที่ดินเปล่า และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เช่นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ ซึ่งอาจจะจำหน่ายเฉพาะที่ดินเปล่าก่อนสักระยะ และ มีการรับจ้างงานสร้างบ้านภายหลัง หรือจำหน่ายที่ดินพร้อมบ้านในเวลาเดียวกัน ทำให้มีธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเข้ามา (พัลลภ กฤตยานวัช, 2547)

ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่เพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากการเคลื่อนย้ายของประชากรจากต่างถิ่นที่มาดำเนินธุรกิจในพื้นที่เหนือ ในขณะเดียวกัน ปัจจุบันได้มีเหตุการณ์ความผันผวนสถานะด้านเศรษฐกิจ การเมือง ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจบ้านจัดสรรเช่นกัน ดังนั้นแต่ละโครงการจึงได้นำกลยุทธ์เพื่อการบริหารความเสี่ยงและการบริหารการตลาด โดยมีทั้งการสร้างบ้าน ต่อเมื่อลูกค้าได้จ่ายเงินค่างานจำนวนหนึ่ง หรือมีการโอนขายที่ดินเปล่า และรับก่อสร้างบ้านหลังจากโอน หรือการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย และมีการขายจองสิทธิขณะที่กำลังก่อสร้างบ้านเป็นต้น ทำให้ลูกค้ามีความสนใจ โดยเฉพาะมีประชาชนต่างถิ่น ได้เข้ามาซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่มากขึ้น (ไพศาล ภูเจริญ, 2540)

ในระหว่างปี พ.ศ. 2543 - ปัจจุบัน เรียกว่าเป็นยุคทองของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นมากเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ในการจัดทำโครงการบ้านจัดสรร สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการมุ่งหวังก็คือ การจัดจำหน่ายบ้านในโครงการได้หมด และใช้ช่วงระยะเวลาของการจัดจำหน่ายสั้นที่สุด ยุคที่เศรษฐกิจการเงินฝืดเคืองที่สุด การขายอสังหาริมทรัพย์

เกิดภาวะซัพพลายมากกว่าดีมานด์ เป็นปัญหาที่สร้างความหนักใจให้กับผู้ประกอบการในปัจจุบันที่มีโครงการอยู่ในมือและไม่มีที่ท่าว่ายอดขายจะสูงขึ้นหรือสามารถปิดการขายได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ผู้ประกอบการจึงต้องหันมาลดต้นทุน ลดการโฆษณาหรือศึกษากระบวนการตลาดเพื่อรักษาผลกำไรไม่ให้ลดต่ำลงมากกว่าเดิม และช่วยลดภาวะทางด้านดอกเบี้ยเงินกู้ที่จมอยู่ในโครงการ ด้วยเหตุนี้เองปัจจัยทางด้านการตลาดและกลยุทธ์การตลาด จึงเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการจัดการทำโครงการบ้านเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องมีการศึกษาถึงโครงสร้างในเรื่องของตลาดเป็นอย่างดี และมีการนำส่วนประสมทางการตลาดตลอดจนการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่จะนำมาใช้ เพื่อให้ตรงกับพฤติกรรมความต้องการของกลุ่มลูกค้าและเป็นการกระตุ้นหรือดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อบ้าน

ช่วงชีวิตของตลาดที่อยู่อาศัยไทยและวิวัฒนาการของบ้านจัดสรร

แต่เดิมประเทศไทยไม่เคยมี “ตลาด” ที่มีการจัดสรรที่อยู่อาศัย ยกเว้นการจัดที่ดินให้ชาวจีนอยู่ในย่านสำเพ็ง หรือชาวมุสลิมได้อยู่อาศัยแถวบ้านครัว โครงการจัดสรรแรกคือการจัดสร้างคลองรังสิตใน พ.ศ.2433 แต่ไม่ใช่การจัดสรรเพื่อที่อยู่อาศัยแต่เป็นการจัดสรรเพื่อการเกษตรกรรมในช่วงประมาณ 10-15 ปีก่อนการปฏิวัติ 2475 มีการจัดสรรที่ดินแถวถนนสาทร วิทยุราชดำริ เพลินจิตและพญาไทบ้าง แต่ก็ยังเป็นเพียงพื้นที่เล็ก ๆ ส่วนมากอาจสำหรับข้าราชการอย่างไรก็ตามตลาดที่อยู่อาศัยของประชาชนทั่วไปยังแทบไม่มีการจัดสรรใด ๆ จึงถือว่ายังไม่มี “ตลาด” ในขณะนั้น

ก่อนปีถึงพุทธกาล (พ.ศ. 2500) มีความพยายามที่เกี่ยวข้องในภาครัฐบาล เช่น การตรา พรบ.ผังเมือง ใน พ.ศ.2475 การก่อตั้งกองเคหะสถานสงเคราะห์ใน พ.ศ.2483 แต่การจัดหาที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนเริ่มปรากฏขึ้นนับแต่การก่อตั้งสำนักงานอาคารสงเคราะห์ใน พ.ศ.2494 และการก่อตั้งธนาคารอาคารสงเคราะห์ขึ้นมาทำหน้าที่เป็นนักพัฒนาที่ดินในสมัย นั้นแต่ก็ยังมีการพัฒนาที่จำกัด การพัฒนาสำคัญในภาคเอกชนในช่วงนั้นคือการจัดสรรที่ดินริมถนนสุขุมวิท

รัฐบาลเริ่มสร้างอาคารสงเคราะห์แบบคอนกรีตครั้งแรกเมื่อ พ.ศ.2506 ซึ่งได้แก่แฟลตดินแดงที่กำลังคิดหรือทิ้งไปในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามการสร้างแฟลตก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนได้เท่าที่ควร ส่วนในภาคเอกชนตลาดที่อยู่อาศัย ในช่วงหลังนี้เป็นตลาดที่ดินจัดสรร (แล้วจัดสร้างบ้านกันเอง) โดยมีการแพร่หลายมากในเขตชานเมือง และกลุ่มลูกค้าสำคัญก็คือบรรดาข้าราชการในกระทรวง ทบวง กรมต่าง ๆ

อาจกล่าวได้ว่าการสร้าง “บ้านจัดสรร” เริ่มต้นในยุคตั้งแต่ พ.ศ. 2511 เป็นต้นมา โดยการก่อสร้างเป็นบ้านเดี่ยว โดยพบว่าใน พ.ศ. 2512 มีโครงการบ้านจัดสรรอยู่ประมาณ 40 โครงการแล้ว รัฐบาลไทยก็เริ่มมีการควบคุมการจัดสรรด้วยการออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 286 เมื่อ พ.ศ. 2515 เพื่อให้การจัดสรรที่ดินและทำบ้านจัดสรรมีระเบียบเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค อย่างไรก็ตามภาวะเฟื่องฟูของตลาดอสังหาริมทรัพย์ก็ซบเซาเมื่อมีปัญหาวิกฤติ น้ำมันโลกเมื่อ พ.ศ. 2516 ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยจะฟื้นตัวก็กินเวลาระยะหนึ่ง กล่าวคือจวบจน พ.ศ. 2519 เริ่มมีที่อยู่อาศัยแนวใหม่ คือ “ทาวน์เฮาส์” และเติบโตต่อเนื่องจนถึงปัญหาวิกฤติน้ำมันครั้งที่ 2 เมื่อ พ.ศ. 2523 หลังจากนั้นตลาดที่อยู่อาศัยก็ซบเซาลงอีกคราหนึ่ง จนเริ่มมีการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย พรบ. อาคารชุดพักอาศัย เกิดขึ้นตั้งแต่ พ.ศ. 2522 แต่อาคารชุดเริ่มต้นเกิดขึ้นจริงในช่วง พ.ศ. 2524 จะเห็นได้ว่า การฟื้นตัวของตลาดในแต่ละครั้งมักจะมีสินค้าใหม่ ๆ เช่น ทาวน์เฮาส์และอาคารชุด

ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมเริ่มเติบโตอย่างขนานใหญ่อีกครั้งในช่วง พ.ศ. 2529 - 2533 และหยุดชะงักไปโดยสงครามอ่าวเปอร์เซีย ใน พ.ศ. 2533 และเหตุการณ์รัฐประหาร พ.ศ. 2534 ทำให้อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้าและการค้าที่ดินต่างจังหวัดชะงักกันไป อย่างไรก็ตามตลาดที่อยู่อาศัยยังเติบโตต่อเนื่องจนถึง พ.ศ. 2540 ซึ่งเกิดวิกฤติเศรษฐกิจครั้งใหญ่ ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมทรุดตัวลงอย่างเด่นชัดและได้มีการค้นพบว่า มี “บ้านว่าง” (บ้านที่สร้างเสร็จแล้ว ส่วนมากโอนแล้วแต่ไม่มีผู้ย้ายเข้าอยู่) รวมกันถึง 350,000 หน่วย ในพ.ศ. 2541 จากที่เคยสำรวจไว้ว่ามี 300,000 หน่วย ในพ.ศ. 2538

หลังจากเกิดวิกฤติใน พ.ศ. 2540 อสังหาริมทรัพย์ก็ตกต่ำลงอย่างเด่นชัด และเริ่มฟื้นตัวใน พ.ศ. 2543 จนมีการเปิดตัวโครงการต่าง ๆ เพิ่มสูงสุดใน พ.ศ. 2547 เนื่องจากดอกเบี้ยในขณะนั้นค่อนข้างถูก จึงมีการลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยกันมากมาย อย่างไรก็ตามในปัจจุบันภาวะตลาดกลับชะลอตัวลงพอสมควร แต่ก็ยังไม่ได้เกิดภาวะวิกฤติเช่นมีใน พ.ศ. 2540 เนื่องจากการปรับตัวแต่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น (โสภณ พรโชคชัย, 2549)

ความสำคัญของปัญหา

ผู้ศึกษาจึงให้ความสนใจที่จะศึกษาถึงกระบวนการซื้อบ้านจัดสรร ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อของผู้บริโภคในเขตอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการในการตัดสินใจเลือกใช้เครื่องมือทางการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด และเกิดประโยชน์สูงสุด กิจกรรมบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ เริ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2517 และมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนใน

เชียงใหม่มีมาก จนกระทั่งถึงปี พ.ศ. 2527 ภาวะความขาดแคลนที่อยู่อาศัยของประชากรจึงเริ่มลดลง ทำการขยายตัวของกิจการประเภทนี้ จะลดตัวลง

การกระจายของกิจการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ แสดงให้เห็นว่า มีการกระจายตัวออกไปทุกทิศทาง ส่วนใหญ่จะเกาะอยู่ตามเส้นทางคมนาคมสายหลัก บริเวณที่มีการกระจายตัวของกิจการประเภทนี้มากที่สุด คือ ภายในกรอบถนนวงแหวนล้อมเมือง

การขยายตัวของกิจการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ในระยะแรกจะอยู่ภายในเขตตัวเมืองเชียงใหม่ และเป็นโครงการบ้านจัดสรรขนาดเล็กถึงขนาดกลาง แต่ในระยะหลังจะเป็นการขยายตัวออกไปนอกเขตเมือง และเป็นโครงการบ้านจัดสรรขนาดกลาง และขนาดใหญ่ เป็นส่วนมาก

ทิศทางการขยายตัวของบ้านจัดสรรในช่วงที่ผ่านมา จะอยู่ทางด้านทิศตะวันตกเฉียงเหนือ และด้านตะวันออกเฉียงใต้ แต่แนวโน้มในอนาคตการขยายตัวน่าจะอยู่ทางด้านใต้ของตัวเมือง และด้านตะวันออกเฉียงใต้มากกว่า เพราะราคาที่ดินถูก และไม่ห่างไกลจากตัวเมืองมากนัก ประกอบกับการมีระบบการคมนาคมที่สะดวกทั้งยังมีสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่ดีพอสมควร สำหรับแนวโน้มในอนาคต คาดว่า การขยายตัวของกิจการบ้านจัดสรรจะอยู่ในระดับต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากการขยายตัวสูงมากในช่วงที่ผ่านมา (ทั้งในแง่ของจำนวนโครงการ ขนาดพื้นที่และจำนวนอาคารบ้านจัดสรร) เป็นผลให้ภาวะการขาดแคลนที่พักอาศัยลดลงอย่างรวดเร็ว และยังคงมีอาคารบ้านจัดสรรที่ยังขายไม่ได้อีกจำนวนมาก

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าปัจจัยดังกล่าวข้างต้นจะกระทบต่อธุรกิจบ้านจัดสรร ทำให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อและใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยนานขึ้น แต่ความต้องการซื้อบ้านจัดสรรก็ยังคงมีอยู่ เพราะภาวะเศรษฐกิจยังคงมีแนวโน้มเติบโต ขณะเดียวกันอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ผู้ประกอบการต่างใช้กลยุทธ์การตลาดที่มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อแข่งขันส่วนแบ่งการตลาด เช่น การโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ การกำหนดเป้าหมายไปยังกลุ่มลูกค้าระดับกลางของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่คาดว่าเป็นผู้บริโภคที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริงมากกว่าการซื้อเพื่อเก็งกำไร ดังนั้นหากผู้บริโภคมีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง ขณะเดียวกันผู้ประกอบการก็จัดหาที่อยู่อาศัยโดยคำนึงถึงความต้องการที่แท้จริงก็จะทำให้ธุรกิจบ้านจัดสรรในอนาคตมีเสถียรภาพมากขึ้น นอกจากนี้หากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจนี้ได้ตระหนักถึงบทเรียนในอดีตที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประสบปัญหาวิกฤตอย่างรุนแรง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจของผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัย หรือเพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการที่จะพัฒนาโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการกำหนดนโยบายที่อยู่อาศัยของทางการ อันจะช่วยให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตอย่างยั่งยืน

ตลอดไป และให้ผู้ประกอบการได้ใช้ข้อมูลที่ได้เป็นประโยชน์ในการจัดโปรแกรมต่าง ๆ ให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจสูงสุด

จากการสำรวจจำนวนบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ กลางปี 2550 พบว่ามีบ้านจัดสรรเกิดขึ้นใหม่ทั้งสิ้น 191 โครงการ ในจำนวนนี้ถนนเส้นเชียงใหม่ - หางดงมากที่สุด 82 โครงการแล้วรองลงมาคือถนนเส้นเชียงใหม่ - สันทราย (เก่า - ใหม่) เกิดขึ้น 70 โครงการ

จากข้อมูลที่ได้จะเห็นได้ว่าโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนมาก จึงทำให้ธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่มีการแข่งขันที่สูง เนื่องจากบ้านและที่ดินเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้ และผู้ซื้ออีกไม่สามารถที่จะตระเวนดูหมู่บ้านจัดสรรต่าง ๆ ได้ครบถ้วนได้ ดังนั้นวิธีการที่จะกระตุ้นและให้ข้อมูลข่าวสารแก่ผู้ซื้อได้จึงต้องอาศัยการส่งเสริมการตลาดเป็นสื่อธุรกิจบ้านจัดสรร ในส่วนของทีมงานขายถือเป็นหัวใจของการขาย เพราะลูกค้าได้รับข่าวสารโดยตรง

ดังนั้นผู้ศึกษาถึงให้ความสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับบ้านจัดสรรที่อยู่บนถนนเส้นเชียงใหม่ - สันทราย (เก่า - ใหม่) เนื่องจากการเจริญเติบโตของบ้านจัดสรรที่อยู่ในเขตอำเภอสันทรายและเป็นที่ต้องการบ้านจัดสรรรองลงมาจากบ้านจัดสรรในถนนเชียงใหม่ - หางดง เนื่องจากบ้านจัดสรรในเขตเชียงใหม่ - หางดงมีจำนวนมากและค่อนข้างจะหนาแน่น ทำให้มีผู้บริโภคจำนวนมากไม่น้อยให้ความสนใจบ้านจัดสรรในเขตอำเภอสันทรายมากขึ้น เนื่องจากใกล้อำเภอเมือง โรงพยาบาล ศูนย์คมนาคม โรงเรียน มหาวิทยาลัย ศูนย์ราชการ ห้างสรรพสินค้า และมีการเดินทางที่สะดวก ฯลฯ (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2552: ระบบออนไลน์)

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภค ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาถึงการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภค ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยว ของผู้บริโภค ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

จากวัตถุประสงค์ดังกล่าวของงานวิจัยดังกล่าว เพื่อมุ่งจะตอบคำถามที่สำคัญ ดังนี้

1. ลักษณะทั่วไปของผู้บริโภคในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เป็นอย่างไร ได้แก่ อายุ เพศ การศึกษา รายได้ และอาชีพ ที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยวในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

2. เพื่อศึกษาถึงผู้บริโภคมีการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยว และมีกระบวนการเลือกซื้อบ้านเดี่ยวใน เขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ อย่างไร

3. ปัจจัยทางการตลาดใดบ้างที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยว ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถนำไปสร้างสิ่งกระตุ้นในลูกค้าเกิดความต้องการที่จะซื้อบ้านจัดสรร และสามารถนำข้อมูลไปปรับปรุงประยุกต์ใช้ ทั้งรูปแบบ การบริการ ทางด้านราคา โดยปรับให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจลงทุนสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการตัดสินใจในการลงทุนทำธุรกิจ และสามารถนำไปปรับใช้ แก้ไข ปรับปรุงการใช้บริการ และผู้ที่สนใจจะซื้อบ้านจัดสรร สามารถนำข้อมูลไปช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษากิจการวิจัยครั้งนี้ศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยวของผู้บริโภคในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านประชากรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ผู้ที่ซื้อบ้านเดี่ยวในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 326 ราย

2. ขอบเขตของเนื้อหา ในการวิจัยครั้งนี้ จะทำการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจเลือกซื้อและส่วนประสมทางการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านเดี่ยว

3. ขอบเขตด้านพื้นที่ คือบ้านจัดสรรที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอสันทรายจังหวัดเชียงใหม่ ทำการสำรวจหมู่บ้านจัดสรร ในราคา 1.5 - 3.5 ล้านบาท จำนวน 5 หมู่บ้าน คือ แลนด์ แอนด์ เฮาส์ โครงการหมู่บ้านชลลดา (สันทราย - แม่ใจ), รีเจนท์ 2 (สันทรายสายเก่า), รีเจนท์ 1 (สันทราย - คอยสะเก็ด), เดอะลาภูน่านาโฮม โครงการ 9, หมู่บ้านศิริพรคันทรียิลล์วิลล่า โครงการ 8, หมู่บ้านพิมุกด์โครงการ 4 (สันทราย - สันกำแพง)

4. ขอบเขตทางด้านเวลา คือระหว่างเดือน มีนาคม 2552 ถึง เมษายน 2554 รวมระยะเวลาในการศึกษาทั้งหมด 2 ปี 1 เดือน

นิยามศัพท์

บ้านจัดสรรในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ หมายถึง โครงการบ้านที่จัดสร้างขึ้นเพื่อดำเนินการจัดสรร และจำหน่ายที่อยู่อาศัยโดยภาคเอกชน มีวัตถุประสงค์เพื่อขายให้เป็นที่อยู่อาศัย อันได้แก่ ที่ดิน บ้านพร้อมที่ดินในลักษณะของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถวและอาคารพาณิชย์ มีการจัดทำแผนผังบริเวณและแผนผังเฉพาะระบบและมาตรฐานของถนนและทางเท้า เป็นไปตามกฎหมายและระเบียบแบบแผนที่ทางราชการกำหนดไว้ และได้จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ไว้ที่สำนักงานที่ดิน สาขาสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

บ้านเดี่ยว หมายถึง บ้านที่ปลูกสร้างเพียงหลังเดียวบนเนื้อที่ได้กำหนดไว้ นอกจากจะเป็นบริเวณสำหรับจอดรถแล้ว อาจจะมีบริเวณสำหรับพักผ่อน หรือจัดสวนบ้าง ขึ้นอยู่กับขนาดเนื้อที่บ้าน บ้านที่ปลูกไว้บนที่ดิน เป็นบ้านที่ปลูกเพียงหลังเดียวบนเนื้อที่ที่กำหนดไว้ โดยรูปแบบจะแตกต่างกันไป ตามที่โครงการบ้านจัดสรรได้กำหนด

สิ่งอำนวยความสะดวก หมายถึง สิ่งเพิ่มเติมนอกเหนือจากตัวบ้าน อาคาร เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส สนามฟุตบอล สนามเด็กเล่น สวนสาธารณะ ถนน ร้านขายของ ร้านอาหาร ถนน ขนรถรักษาความปลอดภัย โทรศัพท์ ระบบสาธารณูปโภค ตลอดจนระบบการกำจัดของเสียทางน้ำ และขยะ เป็นต้น

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง ผู้บริโภคการรับรู้ถึงตัวผลิตภัณฑ์ ทางด้านตัวผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ตั้ง และการส่งเสริมการขาย เป็นการบริการทุกรูปแบบ เช่น การให้ข่าว การลดแลกแจกแถม การตลาดทางตรงผ่านสื่อต่าง ๆ เป็นต้น

กระบวนการตัดสินใจซื้อ หมายถึง กระบวนการประมวลความรู้สึกลึกซึ้งนึกคิดจากข้อมูลที่มีอยู่ เพื่อเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยเหตุนี้เอง องค์กรประกอบภายในโครงการบ้านจัดสรรประเภทนี้จะต้องจัดทำอย่างสมบูรณ์ เพื่อให้ผู้ที่เลือกไปอยู่อย่างสามารถใช้บริการได้อย่างสะดวกสบาย (เท่ากับที่อยู่ในตัวเมือง) ซึ่งเป็นวิธีการจูงใจผู้ซื้อด้วย โครงการบ้านจัดสรรประเภทนี้ (ยกเว้นโครงการหมู่บ้านการเคหะหนองหอย ที่ดำเนินการโดยการเคหะแห่งชาติ) ส่วนใหญ่จะเป็นบ้านราคาค่อนข้างสูง และเน้นพื้นที่ภายในบริเวณบ้าน โดยเนื้อที่บริเวณบ้านสำหรับโครงการขนาดใหญ่นี้ มักจะมีเนื้อที่มากกว่าบ้านจัดสรรทั่วไป (มากกว่า 50 ตารางวา) การจัดองค์ประกอบภายใน

โครงการ จะเป็นการจัดในลักษณะที่จะเป็นชุมชนพักอาศัยที่สมบูรณ์ในตัวเมือง รวมทั้งบริการอื่นๆ
ที่จำเป็น โครงการประเภทนี้

ราคา หมายถึง ราคาของบ้านเดี่ยวในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ โดยผู้วิจัยกำหนดราคา
ของบ้านเดี่ยวไว้ที่ราคา 1.5 - 3.5 ล้านบาท