

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การจัดตั้งกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการธุรกิจและผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร เพื่อศึกษาปัญหาการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร เพื่อศึกษาปัญหาการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร เพื่อศึกษาหามาตรการคุ้มครองผู้ประกอบการธุรกิจและผู้ซื้อบ้านจัดสรรในรูปแบบการจัดตั้งกองทุน

การศึกษาวิจัยเป็นแบบการวิจัยเชิงเอกสารและการวิจัยเชิงปริมาณ เอกสารที่ใช้ศึกษาได้แก่ ตำรา หนังสือ บทความ ข้อมูลจากเว็บไซต์ กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรและผู้ซื้อบ้านจัดสรร โดยผู้ประกอบการบ้านจัดสรรมีทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลจำนวน 24 กลุ่มตัวอย่างและผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำนวน 324 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณคือ แบบสอบถาม ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยคอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS ใช้สถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) เพื่ออธิบายข้อมูลสถานภาพโดยทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง โดยการแจกแจงความถี่ นำเสนอข้อมูลด้วยตาราง ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ใช้วิธีการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยสำหรับ 2 กลุ่มที่เป็นอิสระต่อกัน (t-test) และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (one-way ANOVA) สำหรับการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยมากกว่า 2 กลุ่ม และทดสอบความสัมพันธ์ของทัศนคติโดยใช้ Pearson Correlation

#### สรุปผลการวิจัย

ในการสรุปผลการวิจัยผู้วิจัยแบ่งเป็น 2 ส่วนตามวิธีการศึกษาเชิงเอกสารและเชิงปริมาณ ดังนี้



## 1. ผลการวิจัยเชิงเอกสาร

จากการศึกษาแนวคิดและหลักการประกอบกิจการบ้านจัดสรรสรุปได้ว่า ธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจและมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น เช่น ผู้ถือหุ้น ผู้ร่วมลงทุน กลุ่มแรงงาน ธุรกิจอื่นหลากหลาย เช่น สถาบันการเงิน ธุรกิจก่อสร้าง ผู้ค้าวัสดุ ธุรกิจโฆษณา รวมถึงความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้บริโภค การดำเนินธุรกิจเกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านการลงทุน นโยบายของรัฐ ความไม่แน่นอนและผันผวนทางเศรษฐกิจที่อาจก่อให้เกิดปัจจัยในเชิงบวกหรือเชิงลบกับธุรกิจได้ ดังนั้น การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรจึงเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงด้านการลงทุนและอาจมีผลกระทบต่อกิจการอื่นและผู้ซื้อ

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับผู้ซื้อบ้านจัดสรรสรุปได้ว่า ผู้ซื้อบ้านจัดสรรซื้อบ้านจากปัจจัยหลายประการได้แก่ ความต้องการที่อยู่อาศัย ที่พิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ความสะดวกสบาย สิ่งอำนวยความสะดวก ความมั่นคงในชีวิต ทำให้มีแนวคิด ทฤษฎีเพื่อคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร ได้แก่ แนวความคิดที่เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภค ทฤษฎีหลักความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนา ทฤษฎีความรับผิดชอบในทางละเมิด ทฤษฎีรับภัย ทฤษฎีความผิด ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ สิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภค และแนวคิดความเสี่ยงภัยในธุรกิจ

จากการศึกษาในส่วนของแนวคิด ทฤษฎีจึงสรุปได้ว่าแนวคิดต่างๆ ยังไม่ได้นำไปสู่การคุ้มครองผู้บริโภคหรือผู้ซื้อบ้านจัดสรรอย่างแท้จริง ยกเว้นแนวคิดความเสี่ยงภัยในธุรกิจที่เมื่อนำมาพิจารณาประกอบการศึกษาถึงการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรและผู้ซื้อบ้านจัดสรรซึ่งล้วนแต่มีความเสี่ยงภัยด้วยกันทั้งสองฝ่ายจึงควรมีการนำมาประกอบเป็นแนวคิดในการจัดตั้งกองทุนเพื่อลดปัญหาความเสี่ยงภัยในธุรกิจนี้

การศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องพบว่ามีความหมายที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมธุรกิจบ้านจัดสรร ได้แก่ กฎหมายควบคุมอาคาร กฎหมายจัดสรรที่ดินซึ่งกฎหมายนี้มีส่วนในการคุ้มครองผู้ซื้อด้วย กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค ได้แก่ กฎหมายแพ่งด้านนิติกรรม สัญญา กฎหมายดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา กฎหมายคุ้มครองผู้ซื้อ ได้แก่ กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค จากการศึกษากฎหมายสรุปได้ว่า

กฎหมายต่างๆ มีเจตนารมณ์ในการควบคุมธุรกิจบ้านจัดสรร และคุ้มครองผู้บริโภคคือผู้ซื้อบ้านเมื่อประสบปัญหาที่มีความขัดแย้งก็สามารถดำเนินการทางกฎหมาย โดยการร้องเรียนต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค หรือฟ้องร้องต่อศาล แต่กฎหมายก็ยังไม่สามารถดูแล และเยียวยาผู้ซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ซื้อบ้านยังคงประสบปัญหาจากผู้ประกอบการ ปัญหาความล่าช้าของเจ้าพนักงานในการดำเนินการ ปัญหาความยุ่งยาก ค่าใช้จ่ายที่ต้องเกิดขึ้นจากการฟ้องคดีสอดคล้องกับการศึกษาของมณฑนา พรรณพะงาพันธุ์, อนุพงษ์ มานะกิจรุ่งเรือง, วิไลลักษณ์ ภัทรรังสี ดังนั้น แนวทางแก้ไขจึงควรมีกฎหมายเกี่ยวกับการจัดตั้งกองทุนเพื่อธุรกิจบ้านจัดสรร

## 2. ผลการวิจัยเชิงปริมาณ

แบ่งออกเป็นผลการวิจัยกรณีผู้ประกอบการและผู้ซื้อบ้านจัดสรร

### 2.1 กรณีผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ จากกลุ่มตัวอย่าง 24 รายทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและผู้แทนนิติบุคคล มีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย 11 คน ร้อยละ 45.8 เป็นเพศหญิง 13 คน คิดเป็นร้อยละ 54.2 ผู้ตอบส่วนใหญ่มีอายุ 41 – 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาคือ 36-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.2 ผู้ตอบส่วนใหญ่อยู่ในส่วนขององค์กรธุรกิจ จำนวน 17 บริษัท ร้อยละ 70.8 รองลงมาเป็นบุคคลธรรมดาทำธุรกิจส่วนตัว 4 คน ร้อยละ 16.7 มีรายได้ต่อเดือนส่วนใหญ่อยู่ที่ 100,000 บาทขึ้นไป จำนวน 13 คน ร้อยละ 54.2 รองลงมาคือ 50,001-100,000 บาท จำนวน 10 คน ร้อยละ 41.7 ผู้ตอบส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจอยู่ในเขตห้วยขวาง จำนวน 7 คน ร้อยละ 29.2 รองลงมาคือ เขตบางนาและวังทองหลาง จำนวน 5 คน ร้อยละ 20.8

2. พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้ระบบเครดิตโดยสินเชื่อจากสถาบันการเงิน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 4.167 รองลงมาคือ จัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด การก่อสร้างและสิ่งสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นไปตามข้อตกลงในสัญญา ค่าเฉลี่ย 4.125 และการก่อสร้างและสิ่งสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นไปตามคำโฆษณา ค่าเฉลี่ย 4.042 แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการบ้าน

จัดสรรมักจะลงทุนโดยอาศัยสินเชื่อจากสถาบันการเงินเป็นหลัก และพยายามดำเนินการก่อสร้างและมีสิ่งสาธารณูปโภคตามที่ตกลงกับผู้ซื้อไว้ในสัญญาและตามคำโฆษณา ทำให้เห็นได้ว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรมีความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุตามเป้าหมายเพื่อให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจและได้รับบ้านไปตามความประสงค์

3. ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดว่านโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐมีผลต่อธุรกิจบ้านจัดสรร มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 4.208 รองลงมาคือคิดว่าปัจจัยภายนอกเช่น ราคาน้ำมัน ราคาวัสดุ ฯลฯ มีผลต่อธุรกิจบ้านจัดสรร ค่าเฉลี่ย 4.000 และคิดว่าความผันผวนของเศรษฐกิจภายในประเทศและระหว่างประเทศมีผลต่อธุรกิจบ้านจัดสรร ค่าเฉลี่ย 3.958 แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับนโยบายของรัฐในทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมากเพราะหากนโยบายของรัฐมีความไม่แน่นอนก็อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจได้ รวมถึงการมองปัจจัยต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อการลงทุนในการประกอบกิจการบ้านจัดสรร ได้แก่ปัจจัยที่เกี่ยวกับราคาน้ำมันหรือราคาวัสดุก่อสร้างที่เปลี่ยนแปลง มีการขึ้นลงของราคาโดยปราศจากการควบคุมและความผันผวนทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่จะส่งผลกระทบต่อการลงทุนและการดำเนินการตามโครงการให้สำเร็จ จึงทำให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ลงทุนในธุรกิจนี้ก็มีความกังวลถึงปัญหาต่างๆ ด้านนโยบายรัฐ ความไม่แน่นอนของราคา และความผันผวนทางเศรษฐกิจที่จะกระทบต่อธุรกิจของตน ในประเด็นนี้ผู้วิจัยถือว่าเป็นความเสี่ยงอย่างหนึ่งที่อาจกระทบต่อธุรกิจและผู้ซื้อได้

4. ทศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรคิดว่าควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.917 รองลงมาคือคิดว่ารัฐควรกำหนดนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในรูปของการจัดตั้งกองทุน ค่าเฉลี่ย 3.792 และคิดว่าการมีกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการบ้านจัดสรรจะทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงลดลง ค่าเฉลี่ย 3.750 แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรเห็นด้วยกับการจัดตั้งกองทุนด้วยความร่วมมือของผู้ประกอบการด้วยกันเพื่อบรรเทาความเสี่ยงธุรกิจที่หากเกิดมีขึ้นอันเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ ที่จะก่อให้เกิดผล กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ โดยรัฐควรกำหนดนโยบายด้านการจัดตั้งกองทุนขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการ

คิดว่าเมื่อมีกองทุนแล้วเขาจะได้รับประโยชน์และมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจลดลงไปด้วย

5. ทศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน จากการศึกษาพบว่าหากท่านเคยสมัครใจให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของสัญญา ท่านคิดว่าระบบนี้แก้ไขปัญหาการประกอบธุรกิจของท่านได้ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.875 รองลงมาคือท่านมีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา พ.ศ. 2551 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.125 และท่านเข้าใจว่ากฎหมายแต่ละฉบับส่วนใหญ่มุ่งคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.083 แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความรู้และเข้าใจกฎหมายโดยเฉพาะพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา พ.ศ. 2551 และเคยสมัครใจให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของสัญญาตามกฎหมายฉบับนี้ แต่ผู้ประกอบการก็มองว่ากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบ้านจัดสรรจะคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการ

## 2.2 กรณีผู้ซื้อบ้านจัดสรร

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 323 คน พบว่าเป็นเพศชายจำนวน 179 คน ร้อยละ 55.4 เพศหญิงจำนวน 144 คน ร้อยละ 44.6 ส่วนใหญ่อายุ 25-30 ปี จำนวน 103 คน ร้อยละ 31.9 รองลงมาคืออายุ 36-40 ปี จำนวน 94 คน ร้อยละ 29.1 และอายุ 31-35 ปี จำนวน 84 คน ร้อยละ 26.0 อาชีพส่วนใหญ่เป็นพนักงานเอกชน จำนวน 119 คน ร้อยละ 36.8 รองลงมาคือ พนักงานของรัฐ จำนวน 61 คน ร้อยละ 18.9 และธุรกิจส่วนตัว จำนวน 52 คน ร้อยละ 16.1 ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 10,001-25,000 บาท จำนวน 165 คน ร้อยละ 51.1 รองลงมาคือ รายได้ต่อเดือน 25,001-50,000 บาท จำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 และต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 9.9 ผู้ซื้อส่วนใหญ่อยู่เขตบางกะปิ จำนวน 46 คน ร้อยละ 14.2 รองลงมาคือ บางนา และ สวนหลวง เท่ากันที่จำนวน 33 คน ร้อยละ 10.2 ผู้ซื้อบ้านจัดสรรอยู่ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 277 คน ร้อยละ 85.8 และนนทบุรี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8

2. พฤติกรรมการบริโภค (การซื้อบ้านจัดสรร) จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อ

บ้านจัดสรรโดยอาศัยแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 4.266 รองลงมาคือซื้อบ้านจัดสรรโดยพิจารณาจากทำเล ที่ตั้ง ค่าเฉลี่ย 4.158 และซื้อบ้านจัดสรรโดยดูจากวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ค่าเฉลี่ย 4.071 แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อบ้านจัดสรรเมื่อตัดสินใจซื้อบ้านจะอาศัยแหล่งเงินกู้โดยเฉพาะจากสถาบันการเงิน และการเลือกซื้อบ้านก็จะพิจารณาทำเล ที่ตั้งประกอบสอดคล้องกับแนวคิดการซื้อบ้านจัดสรร และผู้ซื้อจะพิจารณาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อให้เกิดความมั่นใจในความคงทนถาวรของการอยู่อาศัยได้เป็นระยะเวลายาวนาน

3. ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรควรมีความมั่นคงเพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย 4 ของประชาชน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.941 รองลงมาคือ คิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ ค่าเฉลี่ย 3.749 และคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรที่มั่นคงต้องเป็นองค์กรทางธุรกิจ เช่น บริษัทหรือบมจ. มากกว่าธุรกิจส่วนตัว ค่าเฉลี่ย 3.613 แสดงให้เห็นว่าการเลือกซื้อหรือการพิจารณาโครงการจัดสรรต่างๆ ผู้ซื้อให้ความสำคัญกับการพิจารณาความมั่นคงของธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นลำดับแรก ความมั่นคงดังกล่าวได้จากการดำเนินธุรกิจของบ้านจัดสรรที่ต้องเป็นองค์กรธุรกิจ ในรูปบริษัทหรือบริษัทมหาชนจำกัด และถือว่ากิจการบ้านจัดสรรมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ

4. ทศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อคิดว่ารัฐควรกำหนดนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในรูปของการจัดตั้งกองทุน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.916 รองลงมาคือ คิดว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน ค่าเฉลี่ย 3.907 และคิดว่าควรกำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุน และกันเงินสดสำรองการลงทุน เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ค่าเฉลี่ย 3.904 แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อบ้านจัดสรรมีความเห็นควรกับการจัดตั้งกองทุน โดยเห็นว่ารัฐควรมีนโยบายกำหนดในเรื่องกองทุนนี้และผู้ประกอบการเองก็ควรร่วมมือกันสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน และมีการกันเงินสดสำรองเพื่อธุรกิจนี้ด้วย

5. ทศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อเข้าใจว่า

กฎหมายแต่ละฉบับส่วนใหญ่มุ่งคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.040 รองลงมาคือมีความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร ค่าเฉลี่ย 2.687 และมีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา พ.ศ. 2551 ค่าเฉลี่ย 2.291 แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อบ้านจัดสรรก่อนการตัดสินใจซื้อผู้ซื้อที่มีการศึกษาและทำความเข้าใจต่อกฎหมายที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อเองและเข้าใจว่ากฎหมายที่มีอยู่ให้ความคุ้มครองต่อผู้ซื้อเป็นส่วนใหญ่ และผู้ซื้อที่มีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่มสัญญา พ.ศ. 2551 ด้วย

### 3. อภิปรายผลการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณ

จากการศึกษาวิจัย แสดงให้เห็นผลการศึกษารายงานในส่วนของผู้ประกอบการด้านพฤติกรรมกรรมการประกอบธุรกิจ สอดคล้องกับการศึกษาลักษณะการประกอบธุรกิจของฐิติวัลย์ บัวงาม แต่ก็แสดงให้เห็นถึงมุมมองของการสร้างความมั่นคงในทางธุรกิจที่จะมีผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ซื้อในรูปแบบของการประกอบกิจการรวมถึงความพยายามดำเนินการตามโครงการให้สำเร็จตามสัญญาและคำโฆษณา การศึกษาถึงทัศนคติของผู้ประกอบการในด้านต่างๆ บ่งบอกถึงการลงทุนที่มีความเสี่ยงภัยทั้งในด้านเงินลงทุน นโยบายของรัฐ และความผันผวนทางเศรษฐกิจ ทั้งปัจจัยการก่อสร้างด้านวัสดุ ราคาน้ำมันที่อาจส่งผลในเรื่องการขนส่งและราคาสินค้า สอดคล้องกับการศึกษาถึงความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรร และจากทัศนคติของผู้ประกอบการที่มองเห็นถึงความเสี่ยงของการลงทุนจึงเห็นด้วยกับการที่รัฐจะมีนโยบายการจัดตั้งกองทุนเพื่อคุ้มครองธุรกิจบ้านจัดสรร โดยผู้ประกอบการเองจะร่วมกันเพื่อจัดตั้งกองทุนดูแลการประกอบธุรกิจ

ในส่วนของผู้ซื้อบ้านจัดสรรด้านพฤติกรรมกรรมการซื้อบ้านสอดคล้องกับการศึกษาด้านพฤติกรรมกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย ในเรื่องของการพิจารณาทำเล ที่ตั้ง และความมั่นคงของสิ่งก่อสร้างและความเหมาะสมของประโยชน์ใช้สอย แต่ก็เห็นได้ว่าผู้ซื้อจะอาศัยแหล่งเงินกู้ในการซื้อบ้านมากกว่าการมีเงินซื้อเอง ในด้านทัศนคติของธุรกิจบ้านจัดสรรผู้ซื้อที่มีมุมมองและให้ความสำคัญกับความมั่นคงของธุรกิจบ้านจัดสรร และเห็นด้วยกับการจัดตั้งกองทุนเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ ซึ่งหมายถึงหากผู้ประกอบการไม่ประสบ

ปัญหาทางธุรกิจ ย่อมส่งผลให้ผู้ซื้อที่จะไม่ได้รับผลกระทบอันเนื่องมาจากปัญหาทางธุรกิจของผู้ประกอบการด้วย เช่น ผู้ประกอบการจะไม่ทิ้งงาน และทำการก่อสร้าง ส่งมอบงานได้ตามเงื่อนไขและข้อตกลงในสัญญา

#### 4. ข้อเสนอแนะ

4.1 รัฐควรกำหนดนโยบายจัดตั้งกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการและผู้ซื้อบ้านจัดสรร

4.2 ตรากฎหมายให้สถานประกอบการบ้านจัดสรรดำรงเงินกองทุนในธุรกิจโดย

4.2.1 กำหนดให้ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรต้องประกอบธุรกิจในรูปแบบบริษัทหรือบริษัทมหาชนจำกัด

4.2.2 กำหนดให้ผู้ประกอบการต้องดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำเท่ากับ 5-10 ล้านบาท (แล้วแต่ทุนทรัพย์ของบริษัท หรืออาจคำนวณด้วยการศึกษาเพิ่มเติมถึงระดับความเสี่ยงภัยที่รวมถึงความเสี่ยงที่บริษัทต้องเผชิญในทางธุรกิจและความเสี่ยงของผู้ที่มีส่วนได้เสีย)

4.2.3 กำหนดให้มีหน่วยงานและมีคณะกรรมการเพื่อดูแลกำกับการบริหารจัดการกองทุนให้เป็นไปตามเป้าหมาย

4.3 การเตรียมความพร้อมทางธุรกิจเพื่อเข้าสู่ระบบกองทุน

4.3.1 มีการวางแผน เตรียมความพร้อม วางระบบฐานข้อมูล

4.3.2 เตรียมความพร้อมด้านองค์กร บุคลากร การวิเคราะห์ การบริหาร

4.3.3 ศึกษาวิเคราะห์ความเสี่ยงทางธุรกิจ

4.3.4 ศึกษาวิธีการจัดการและบริหารความเสี่ยงขององค์กร

4.3.5 ศึกษาวิธีการบริหารหนี้สินและสินทรัพย์ เพื่อสร้างความสมดุล และกระจายความเสี่ยง