

# T160915

ทศวี นิลมงคล : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้าน  
ภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12. (THE DECISION MAKING FACTORS OF HOUSING PROSPECTS : A  
CASE STUDY OF BAAN SATHAPORN, BAAN PATSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT)  
อาจารย์ที่ปรึกษา : รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต, อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม : รองศาสตราจารย์ ดร.  
บัณฑิต จุลาลัย, 168 หน้า. ISBN 974-17-4856-6.

ที่ผ่านมาการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย แม้จะมีการศึกษากันมากแต่เป็นการศึกษาจาก  
(1) กลุ่มประชาชนทั่วไป (2) กลุ่มที่เริ่มสนใจซื้อโดยเข้าชมงานแสดงบ้าน (3) กลุ่มที่ซื้อแล้ว แต่ยังไม่มีการศึกษาปัจจัยใน  
กลุ่มผู้ที่จะซื้ออันหมายถึงผู้ที่มีความต้องการในที่อยู่อาศัยที่อยู่ในขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ โดยที่คนกลุ่มนี้  
จะทำการค้นหาข้อมูลก่อนการซื้อเพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาประเมินผลทางเลือกในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย การศึกษา  
ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการจัดสรร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหาลำดับความสำคัญของ  
ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อรวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจ สังคม กับ ราคาค่าและรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ผู้  
ซื้อสนใจโดยทำการสัมภาษณ์ผู้ที่จะซื้อที่เข้าชมโครงการ กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา  
12 จำนวน 189 ตัวอย่าง จากการศึกษาพบว่า

(1) ผู้ที่จะซื้อส่วนใหญ่ให้ความสนใจ ในการค้นหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีการ  
เปรียบเทียบข้อมูลจาก 3 โครงการที่คิดสรรแล้ว โดยจะเข้าชมโครงการละ 2 ครั้ง เป็นอย่างน้อย ใช้ระยะเวลาภายใน 1 เดือน  
ในการซื้อ (2) ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุดของผู้ที่จะซื้อคือปัจจัยทางการเงินซึ่งแตกต่างจากกลุ่มอื่นที่พิจารณา  
ถึงเรื่องของการทำเลเป็นสำคัญ ปัจจัยรองลงมาที่ผู้ที่จะซื้อให้ความสำคัญคือปัจจัยในเรื่องของทางด้านทำเล ปัจจัยทางด้านที่ตั้ง  
ปัจจัยทางด้านรูปแบบบ้าน ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม ปัจจัยทางด้านการตลาด และปัจจัยทางด้านผู้ประกอบการ ตาม  
ลำดับ ซึ่งในแต่ละปัจจัย ผู้ที่จะซื้อที่มีประเด็นพิจารณา ดังนี้ ด้านการเงินพิจารณาเรื่องราคาขายเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ,  
ทางด้านทำเลพิจารณาเรื่องความสะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ, ด้านที่ตั้งพิจารณาเรื่องการเดินทาง/การคมนาคม  
สะดวก, ด้านรูปแบบบ้านพิจารณาเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอย, จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอนตามจำนวนที่ต้องการ, ด้านสภาพแวดล้อม  
พิจารณาเรื่องบรรยากาศสงบน่าอยู่อาศัย, มีการดูแลและรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด, ด้านการตลาดพิจารณาเรื่องมี  
บ้านตัวอย่างให้ชม และด้านผู้ประกอบการพิจารณาเรื่องเชื่อถือในชื่อเสียงของผู้ประกอบการโดยดูจากมีการดำเนินงานมานาน  
และมีผลงานเป็นที่ปรากฏและความเป็นเจ้าตลาดในทำเล (3) ที่อยู่อาศัยที่ผู้ที่จะซื้อระบุว่าจะเลือก จะมีระดับราคาและ  
รูปแบบที่สัมพันธ์กับสภาพเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนของผู้ที่จะซื้อ (4) แหล่งที่มาของเงินที่จะใช้ในการซื้อคือ ใช้เงินออม  
ในการชำระเงินดาวน์ และใช้รายได้ประจำทั้งของตนเองและคู่สมรสในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน

จากการผู้ที่จะซื้อค่านึงถึงปัจจัยด้านการเงินมีบทบาทสำคัญอันเป็นกรอบในการกำหนดข้อพิจารณาในด้านอื่น ๆ  
โดยพิจารณาระดับราคาเมื่อเทียบกับคุณภาพ จะค่านึงถึงราคาที่เหมาะสมผลและสอดคล้องกับรายได้และความสามารถในการ  
การจ่ายเป็นหลักซึ่งแตกต่างจากผลที่ได้จากการวิจัยที่ผ่านมาที่ค่านึงถึงทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรคิดค้น  
วิธีการนำเสนอโครงการ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ที่จะซื้อ เพื่อการตัดสินใจที่รวดเร็วและถูกต้อง สำหรับงานวิจัยใน  
เรื่องนี้การเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างเป็นเรื่องยากมาก ดังนั้นหากจำเป็นต้องทำจึงควรมีการวางแผนงานที่ดีและรัดกุม

# TE160915

## 4374135725 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : THE DECISION MAKING / FACTORS / HOUSING PROSPECTS / PROJECT

TASANEE NILMONGKOL : THE DECISION MAKING FACTORS OF HOUSING PROSPECTS : A CASE STUDY OF BAAN SATHAPORN, BAAN PATSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT.  
THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF. MANOP BONGSADAT, THESIS CO-ADVISOR : ASSOC. PROF. BUNDIT CHULASAI, Ph.D., 168 pp. ISBN 974-17-4856-6.

In the past, there has been a lot of research on factors affecting the decision-making process. However, those are studies from people, both who are interested in housing projects and those who have already bought a home. There is still a lack of research about the prospected buyers who will collect project information to evaluate alternatives for making decisions on buying a home that will bring the understanding of real factors affecting housing needs. Thus, the objectives of this thesis are studying the priority of factors in making the decision to buy a home as well as the relationship between economic and social status, price and housing types that attract the prospected buyers. The survey has been conducted in BAAN SATAPORN, BAAN PASSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT. Over 189 selected filled in the interviews form and have been collected from the potential buyers.

The study has showed that (1) the prospected buyers visit sites to make a repurchase search at least 2 times and take 1 month in the buying process because they set a pattern of intention to buy the project they visit most frequently. (2) financial consideration is the first priority that the prospected buyers are concern with while the major concern of the other groups is location . In addition, location, housing design, surroundings, marketing and the developer are the minor concerns. The important details are the prospected buyers concern that it is a reasonable price compared to quality, convenient for travelling, using space, peaceful atmosphere suitable for living, and a good reputation of the developer (3) the economic and social status of buyers relate to price and housing type. Housing types were followed by economic and social status. Installations accounted for 35% in accordance with the survey result of the Housing Authority of Thailand. (4) Saving is the source of down payment installations. As for installations with a financial company, money comes from the salary of both the prospected buyers and his/her spouse.

Because buyer's are concerned about many aspects when they visit housing projects, developers ought to present their projects for the prospect buyers in order that they can make a rapid decision correctly. The accessibility to the sampling is very difficult so there ought to be a good plan for the future research.