

บทคัดย่อ

บทคัดย่อปัญหาพิเศษ |เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของความ
สมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

การศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ในโครงการแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เชียงใหม่
โดย

นางสาววรรณศิริ ปานโกศล

พฤศจิกายน 2542

ประธานกรรมการที่ปรึกษา ศาสตราจารย์พิเศษยรรยง สิทธิชัย

ภาควิชา/คณะ

ภาควิชาบริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาถึงพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านในโครงการ
แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เชียงใหม่ ได้แก่ ลักษณะโครงการที่อยู่อาศัยที่ซื้อ ราคาที่ซื้อ ระยะเวลาที่ใช้ใน
การตัดสินใจ ลักษณะวิธีการซื้อ เหตุผลในการเลือกซื้อ การค้นหาข้อมูล สื่อการประชาสัมพันธ์ของ
โครงการ 2) ศึกษาถึงความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ซื้อในโครงการ ได้แก่ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่
ต้องการ ราคาที่อยู่อาศัยที่คิดว่าเหมาะสม เงื่อนไขการชำระเงินที่คิดว่าเหมาะสม ระยะเวลาที่ใช้ใน
การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหลังต่อไป และ 3) ศึกษาถึงปัญหา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและ
ปรับปรุงการดำเนินงานกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสมของธุรกิจบ้านจัดสรร ผู้ให้ข้อมูลในการวิจัย
ครั้งนี้คือ ผู้ซื้อทั้งที่อยู่อาศัยและไม่ได้อยู่อาศัยในโครงการแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เชียงใหม่ ซึ่งได้จาก
การสุ่มตัวอย่างจากการอาศัยความน่าจะเป็น (Probability Sampling) ใช้วิธีการสุ่มแบบแบ่งชั้น
(Stratified Random Sampling) จัดสรรขนาดตัวอย่างตามสัดส่วนผู้ซื้อ ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้ง
สิ้น 136 ราย โดยใช้แบบสอบถามที่สร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย จากนั้นนำข้อมูลที่รวบรวม
ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสถิติสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (SPSS/PC+ for
window) ผลการวิจัยมีดังนี้

ผู้ซื้อส่วนใหญ่ซื้อทาวน์เฮ้าส์ มีระดับราคาช่วง 699,000 – 1,000,000 บาท ระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อ 1 – 2 เดือน ลักษณะวิธีการซื้อ ซื้อโดยกู้จากสถาบันการเงินที่โครงการจัดให้ โดยสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ 20% ของราคาสุทธิ สาเหตุที่ผู้ซื้อต้องการที่อยู่อาศัยเนื่องจากต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ผู้ซื้อค้นหาข้อมูลโดยแหวะดูโครงการ และบ้านตัวอย่างด้วยตนเอง ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยคือคู่สมรส

ผู้ซื้อทั้งที่อยู่อาศัยและไม่ได้อยู่อาศัยในโครงการฯ ส่วนใหญ่ไม่ต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยหลังต่อไปเป็นผู้ซื้อบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ส่วนผู้ที่ยังมีความต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยหลังต่อไปส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อทาวน์เฮ้าส์ โดยลักษณะที่อยู่อาศัยที่ผู้ซื้อต้องการคือบ้านเดี่ยวชั้น มีเหตุผลเพราะต้องการขนาดที่อยู่อาศัยที่กว้างขึ้น ที่อยู่อาศัยหลังต่อไปควรมีราคาช่วง 1,000,001-1,500,001 บาท ระยะเวลาที่ผู้ซื้อจะซื้อที่อยู่อาศัยหลังต่อไปภายในระยะเวลา 2 – 3 ปี

ความคิดเห็นเกี่ยวกับโครงการที่ซื้อและอยู่อาศัยพบว่า ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าราคาที่อยู่อาศัยน่าจะลดลงกว่าปัจจุบัน ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยควรอยู่แถบชานเมืองที่ไม่แออัดและมีความสะดวกในการคมนาคม ความคิดเห็นเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายสำหรับที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีการส่งเสริมการขายที่ดีอยู่แล้ว ส่วนปัญหาภายหลังการซื้อที่อยู่อาศัยมากที่สุดคือการบริการหลังการขายที่ล่าช้า ไม่สัมพันธ์กันกับค่าบริการสาธารณูปโภค รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ควรปรับปรุงทั้งรูปแบบและวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมักเกิดปัญหาภายหลังการเข้าอยู่อาศัยแล้ว ฉะนั้นจึงควรขยายระยะเวลาการรับประกันตัวอาคารให้มากกว่านี้

Abstract

Abstract of special problem submitted to the Graduate School of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Business Administration in Business Administration

THE STUDY OF RESIDENCE PURCHASING BEHAVIOR IN CHIANG MAI LAND AND HOUSES PROJECTS

BY

WANNASIRI PANKOSOL

NOVEMBER 1999

Chairman: Professor Yanyong Sitdhichai
Department/ Faculty: Department of Agricultural Business Administration and Marketing,
Faculty of Agricultural Business

The purposes of this research were to examine 1) residence purchasing behavior in Chiang Mai Land and Houses projects i.e. price, appearance, period of time for purchasing decision, type of payment, purchasing reason, information finding, projects' public relations media; 2) project purchasers' needs in residence i.e. appearance appropriate price, appropriate payment condition, period of time for purchasing decision for another residence; and 3) problems concerning purchasing behavior to provide guidelines for improving marketing activities in real-estate business. The data were collected by means of questionnaires from 136 purchasers living and not living in Chiang Mai Land and Houses projects, selected by stratified random sampling. The data were analyzed with the use of the SPSS/PC+. The findings were as follows

Most of the purchasers bought town-houses at the price 699,000-1,000,000 Baht. They spent 1- 2 months on making purchasing decision. They obtained loans from the financial institute specified by the projects and were able to make 20% down payment of net price. The reason for buying was better environment. They sought information by visiting the project sites and the houses displayed. The people helping in making decision were their spouses.

Most purchasers both living and not living in the project sites and having bought 2-storey detached houses did not want to buy another house, but those having bought town-houses wanted to buy 2-storey detached houses because they needed larger areas; the second houses should be between 1,000,001 – 1,500,000 Bath They would buy their second houses in 2-3 years.

In the purchasers' opinions, houses should be of lower prices and located in suburbs with convenient communications. They agreed on suitable sale promotion. The major problems after buying were slow after-sale services and high infrastructure charges. The houses should be improved both in appearance and construction material. As problems frequently arose after houses were occupied insurance should be extended to be in effect for a longer period of time.