

บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของ ความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย

โดย

นางอวยพร บุญยีน

พฤษภาคม 2543

ประธานกรรมการที่ปรึกษา:	อาจารย์ณรงค์ฤทธิ์ ผุสดี
ภาควิชา/คณะ :	ภาควิชาบริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร
	คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสภาพธุรกิจโครงการบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย 2) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย 3) ศึกษาปัญหาและความคิดเห็นต่างๆของผู้ซื้อในการเข้าอยู่อาศัยบ้านจัดสรรในโครงการต่างๆในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย ผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร และผู้ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย ในช่วงปี 2540-2541 จำนวน 146 คน แบบสอบถามสร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสถิติสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (SPSS/PC⁺) ผลการวิจัยมีดังนี้

โครงการบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงรายที่ดำเนินการนี้ เริ่มเปิดจำหน่ายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา ส่วนใหญ่อยู่ในรูปแบบเจ้าของคนเดียว มีเงินลงทุนต่ำกว่า 20 ล้านบาท แหล่งเงินทุนมาจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน กลุ่มเป้าหมายมีทั้งในและนอกเขตจังหวัดเชียงรายที่มีรายได้ของครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท และระหว่าง 30,001 บาท ถึง 60,000 บาทต่อเดือน การดำเนินงานของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงรายส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งความต้องการการขยายตัวของบ้านจัดสรรในอนาคต ส่วนใหญ่จะอยู่ในแนวถนนสายหลักสายพหลโยธิน (หัวแคว-นางแล), สายฝางหมื่น-หนองบัวแดง, สายแยกศรีทรายมูล-เวียงชัย ในส่วนที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมากที่สุดคือด้านผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับตัวบ้านเน้นเรื่องของการออกแบบบ้านและพื้นที่ใช้สอย ด้านราคาขายบ้านพิจารณา

จากอำนาจซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ด้านช่องทางการจำหน่ายมีสำนักงานขายในบริเวณโครงการบ้านจัดสรร และในด้านการส่งเสริมการตลาดนั้นให้ความสำคัญด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ปัญหาที่ผู้ประกอบการพบในการดำเนินการและการตลาดคือ ขั้นตอนการขออนุญาตดำเนินการที่ยุ่งยากและใช้เวลานาน และอำนาจการซื้อของลูกค้าเป้าหมายลดลง ซึ่งจากการวิจัยครั้งนี้พบว่า การทำธุรกิจโครงการบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงราย มีแนวโน้มลดลง แต่อย่างไรก็ตามการศึกษาในครั้งนี้มุ่งเฉพาะในช่วงปี พ.ศ. 2540 ถึง 2541 เท่านั้นซึ่งอาจเป็นช่วงเวลาที่สูงและเป็นช่วงวิกฤตของเศรษฐกิจ

ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดในช่วงปี พ.ศ. 2540-2541 พบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดนั้น ปัจจัยเกี่ยวกับราคาเป็นปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยเกี่ยวกับตัวบ้านจัดสรร ปัจจัยเกี่ยวกับช่องทางการจำหน่าย และปัจจัยเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดและแหล่งข้อมูลตามลำดับ

เมื่อพิจารณาตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน ตามกลุ่มอายุของหัวหน้าครัวเรือน, กลุ่มอาชีพของหัวหน้าครัวเรือน และกลุ่มรายได้ของครัวเรือนต่อเดือน แต่ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกันตามกลุ่มจำนวนสมาชิกในครัวเรือน

ปัญหาของผู้ซื้อบ้านจัดสรรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงรายที่พบมากที่สุดคือ ปัญหาคุณภาพการก่อสร้างไม่ได้มาตรฐาน รองลงมาคือ ปัญหาระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ และการบริการหลังการขายไม่มีคุณภาพ ตามลำดับ

ABSTRACT

Abstract of thesis 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

FACTORS AFFECTING DECISION MAKING ON BUYING HOUSES IN CHIANGRAI PLANNING AREA FROM 1997 TO 1998

By

AUYPORN BOONYUEN

May 2000

Chairman:

Narongrit Puschadee

Department/Faculty: Department of Agricultural Business Administration

and Marketing, Faculty of Agricultural Business

This research aimed to study 1) housing business situations in Chiangrai planning area; 2) factors affecting decision making on buying houses in Chiangrai planning area; and 3) buyers' problems and opinions on housing projects. The data was collected by means of questionnaires from management staff of housing projects and buyers during the years 1997-1998 and analyzed with the use of the SPSS/PC.

The housing estate projects in the city plan area of Chiangrai (studied in this research) were launched in 1987. Most of them had single owners and capital investments below 20 million baht; financial sources were financial institutes. Target clients were people in and outside Chiangrai whose family income was lower than 30,000 baht or from 30,000 to 60,000 baht per month. The first priority for running housing estate projects was the selection of project sites and the sites best suited for future expansion were along the roads that joined Pahonyotin Road, i.e. Kuakae - Nanglae, Fangmin - Nong Bua Dang and Srisaimoon - Wiangchai. With regard to marketing mix, the project owners put a lot of weight on products used

for constructing the houses, house design and space in the houses. Prices of houses were determined with consideration of target clients' purchasing power. Marketing channel was through sale offices at the project sites and marketing promotion was done by means of advertisement. While the projects were being carried out, some problems were found : complexity and time consuming in obtaining permission to run the projects and a decrease in purchasing power of the target clients. Housing estate businesses in Chiangrai was found to gradually decline. However, as this research was carried out in 1997-1998, it might have been too short a period for studying as well as an economic downturn period.

The most important factor affecting decision making on buying houses in Chiangrai planning area from 1997 to 1998 was the marketing mix factor i.e. price, followed by the house itself, channels of distribution, and promotion and source of information.

Personal factors i.e. age of family leaders, occupation of family leaders and family income were found not to cause any difference in decision making on buying houses but number of family members resulted in differences in decision making.

The buyers' most frequently found problem was the quality of houses which did not reach the standard, followed by public facilities and after-sale services, respectively.