

## บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อโครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของ  
 ความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย  
 ในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่

โดย

นายจรินทร์ พงษ์เย็น

ตุลาคม 2544

ประธานกรรมการที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วราภรณ์ ปัญญาวัตติ  
 ภาควิชา / คณะ : ภาควิชาบริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันของตลาดบ้านจัดสรร  
 ประเภทบ้านเดี่ยวในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ 2) ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการ  
 ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวสองชั้นของประชากรในเขตผังเมืองรวมจังหวัด  
 เชียงใหม่ 3) ศึกษาความต้องการลักษณะประโยชน์ใช้สอย (function) เพิ่มเติมในตัวบ้านพักอาศัย  
 ประเภทบ้านเดี่ยวสองชั้นของประชากรในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ให้ข้อมูลในการวิจัย  
 ครั้งนี้คือ ตัวแทนของโครงการบ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างการเปิดขายในช่วงปี 2544 จำนวน 34  
 โครงการ และผู้ที่อยู่อาศัยบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวสองชั้น ที่มีระดับราคาขายเริ่มต้นตั้งแต่  
 1,500,000 บาทขึ้นไป และเริ่มทำการเปิดขายตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา ในเขตผังเมืองรวม  
 จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 240 คน แบบสอบถามสร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย และได้  
 ได้ผ่านการทดสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (content validity) แล้วจากนั้นได้นำข้อมูลที่  
 รวบรวมได้มาวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยโปรแกรมสถิติสำเร็จรูป เพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์  
 (SPSS FOR WINDOWS) ผลการวิจัยมีดังนี้

โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ที่อยู่  
 ระหว่างการเปิดขายในช่วงปี 2544 จำนวนทั้งสิ้น 34 โครงการ ส่วนใหญ่บริหารในรูปแบบบุคคล  
 ธรรมดา มีขนาดโครงการต่ำกว่า 50 ไร่ มีรูปแบบบ้าน (style) ที่ผสมผสานหลายรูปแบบ และ

โครงการส่วนใหญ่เปิดขายมาในช่วงปี 2538 - 2540 ขณะเดียวกันมีแปลงคงเหลือขายทั้งหมด ส่วนใหญ่อยู่บริเวณถนนสายเชียงใหม่ หางดง โดยมีระดับราคาขายเริ่มต้นอยู่ในช่วง 500 - 1,000,000 บาท มากที่สุด และมีระดับราคาขายต่อตารางวาในช่วง 5,001 - 10,000 บาทต่อตารางวา

ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวสองชั้นในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นคนในเขตภาคเหนือ เป็นเพศชาย อายุ 36 - 45 ปี มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี แต่งงานแล้ว มีอาชีพเป็นผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวและค้าขาย มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนระหว่าง 25,001 - 50,000 บาท มีครอบครัวขนาดกลาง ระหว่าง 3 - 6 คน ส่วนใหญ่จะซื้อบ้านพร้อมที่ดินในระดับราคา 1.51 - 2.50 ล้านบาท โดยมีขนาดที่ดิน 91 - 120 ตารางวา มีพื้นที่ใช้สอยระหว่าง 101 - 200 ตารางเมตร โดยมีการซื้อด้วยเงินสดหรือยล 20 - 30 แบ่งเป็น 8 - 12 งวด เงินโอนส่วนใหญ่ใช้ระบบการขอสินเชื่อ มีเหตุผลในการซื้อเพื่อต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ประเด็นที่ตัดสินใจซื้อโครงการที่อยู่ คือ ทำเลที่ตั้งตรงตามที่ต้องการ มีคู่สมรส บุตร เป็นผู้ที่มีส่วนในการช่วยตัดสินใจ และมาดูโครงการก่อนซื้อ 2 - 3 ครั้ง มีระยะเวลาการตัดสินใจภายใน 1.1 - 3 เดือน ซื้อผ่านสำนักงานขายในโครงการ ได้รับข่าวสารเป็นป้ายโฆษณา มีระยะเวลาที่ซื้อบ้านที่อยู่อาศัยผ่านมามากกว่า 4 ปี มีเหตุผลในการซื้อในที่ทำเลนั้น เนื่องจากการเดินทางไปมาสะดวก และก่อนซื้อได้มีการเปรียบเทียบโครงการอื่น 2 - 3 โครงการ

ปัจจัยที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวสองชั้น ในเขตผังเมืองรวมจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมที่ผู้ซื้อให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ต้องการอยู่ในสภาพแวดล้อมของหมู่บ้านและผู้อยู่อาศัยที่ดี มีความปลอดภัยสูง ปัจจัยด้านสิ่งกระตุ้นทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ให้ความสำคัญต่อระบบสาธารณูปโภค (ถนน ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์) มากที่สุด ด้านราคาให้ความสำคัญต่อราคาขายที่เหมาะสมกับคุณภาพในระดับมาก ด้านช่องทางการจำหน่าย ได้เน้นถึงความสะดวกของสถานที่ในการติดต่อซื้อ ในระดับมาก และด้านส่งเสริมการขาย ให้ความสำคัญถึงการบริการทั้งก่อนและหลังการขายที่ดีในระดับมาก ส่วนปัจจัยในด้านเศรษฐกิจและกฎหมาย ให้ความสำคัญในความมั่นใจในการได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในระดับมาก

ความต้องการประโยชน์ใช้สอยเพิ่มเติมในตัวอาคาร ด้านหมวดการลดความร้อนในอาคาร ให้ความสำคัญต่อฉนวนกันความร้อนใต้หลังคาในระดับมาก หมวดความปลอดภัยในตัวอาคาร ให้ความสำคัญต่อระบบตัดไฟอัตโนมัติ เมื่อไฟช็อตในระดับมาก และหมวดความสะดวก ให้ความสำคัญในเรื่องของพัดลมดูดอากาศในห้องครัวในระดับมาก

เมื่อพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของ ปัจจัยส่วนบุคคล และรูปแบบการตัดสินใจซื้อบ้าน  
จัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวสองชั้นพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล ในด้าน (1) การศึกษา รายได้ครอบครัว  
ต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับราคาบ้านพร้อมที่ดิน (2) แหล่งที่อยู่อาศัย รายได้ครอบครัวต่อเดือน  
มีความสัมพันธ์กับขนาดที่ดิน (3) รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับขนาดครอบครัว มีความสัมพันธ์  
ต่อพื้นที่ใช้สอยของตัวบ้าน (4) อายุ อาชีพ รายได้ครอบครัวต่อเดือน มีความสัมพันธ์กับรูปแบบ  
การชำระเงินดาวน์ (5) เพศ อายุ การศึกษา สถานภาพและรายได้ครอบครัวต่อเดือน มี  
ความสัมพันธ์กับระยะเวลาการผ่อนชำระเงินดาวน์ (6) รายได้ครอบครัวต่อเดือน มีความสำคัญ  
กับรูปแบบการชำระเงิน (7) อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ครอบครัวต่อเดือน ขนาดของครอบครัว  
มีความสัมพันธ์กับเหตุผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

## ABSTRACT

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

FACTORS RELATED TO THE DECISION MAKING FOR PURCHASING  
RESIDENCE IN CHIANGMAI CITY PLANNING AREA

By

JARIN PONGYEN

OCTOBER 2001

Chairman: Assistant Professor Dr. Varaporn Panyawadee  
Department/Faculty Department of Agricultural Business Administration and Marketing,  
Faculty of Agricultural Business

The purposes of the research were: 1) to study the current situation of single house estate market in Chiang Mai city planning area; 2) to study the factors related to the decision on purchasing a two-story single house estate in Chiang Mai city planning area; 3) to study the need for additional functions of a two-story single house in the Chiang Mai city planning area. The information was given by agents of 34 house estate projects selling in 2001 and 240 residents of two-story single houses estate with prices from 1,500,000 baht sold since 1992 in Chiang Mai city planning area. The interviews were based upon the research's objectives and had passed the content validity test. The collected information was analyzed by a complete statistical program for SPSS FOR WINDOWS research. The findings are as follows.

Thirty-four projects of single housing estate projects in Chiang Mai city planning area selling in 2001 were mostly administered by sole proprietorship. The project was less than 30 rai with various styles of house mostly for sale in 1995-2001. There are still 3,208 plots of land located on Chiang Mai-Hang Dong road with

prices mostly at 500,001-1,000,000 baht for sale. Prices per square wah range from 5001-10,000 baht.

The residents of the two-story single house project in the area of Chiang Mai most buyers are male residents of the Northern part of Thailand, aged 36-45 graduated with Bachelor Degrees, married and own businesses with income between 25,001-50,000 baht. The families are at a medium size with 3-6 people. The prices of houses in approximately 91-120 square wah land were from 1.51-2.50 million baht. The space for utilization is between 101-200 square meters. The down payment was from 20-30% of the total amount and the rest of the payment was divided into 8-12 installments. The mortgage loan was mostly through the financial institutes and welfare and the reason for buying was for a better quality of life. The main factor which influenced the decision to buy was the location, and the spouse and children also took part in the decision. The buyers usually visited the project 2-3 times and it took them about 1 -3 months to make a decision. The buyers had seen the projects on the billboard and the purchase was done through the selling agents. The buyers have resided in the house for more than 4 years and the reason they bought the house was due to the convenience of the transportation. They had compared the project to other 3-4 projects before they made the decision.

Factors affecting the decision in purchasing a two-story single house in the area of Chiang Mai Province were social and cultural factors which played the most important role because the buyers wanted to live in a good neighborhood with high security. In addition, marketing motivation, and public utilities (roads, electricity, city water, and telephone) also were the most important factors concerned by the buyers. Moreover, the buyers paid high concern to appropriate prices and quality and the convenience of the buying process. High level of concentration was given to the service before and after the sale, and the security in economic and legal right on land transferring

Additional function in the building to reduce the heat, the buyers paid high level of concentration to heat protection under the roof, and other safety measures such as automatic over load electric cut off system, and ventilation system in the kitchen.

The relationship of factors affecting the buying plan 1) education, family monthly income related to the prices of land and house; 2) residence and monthly income related to the size of the land; 3) monthly income and the size of the family related to the down payment arrangement; 4) age, occupation, and family monthly income related to the down payment arrangement; 5) gender, age, education, status and family monthly income related to the duration of down payment; 6) family monthly income had a significance to the payment arrangement; 7) age, education, occupation, family monthly income and size related to the reason of purchasing the land