

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มผู้ซื้อ และกลุ่มผู้ประกอบการ โดยในแต่ละกลุ่มยังได้มีการแบ่งย่อยออกเป็นดังนี้

(1) กลุ่มผู้ซื้อ จะแบ่งออกเป็น 3 ประเภทดังนี้

(1.1) ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา

(1.2) ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา

(1.3) ผู้คิดจะซื้อ

(2) กลุ่มผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น 3 ประเภทดังนี้

(2.1) ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง

(2.2) ผู้ประกอบการขนาดเล็ก

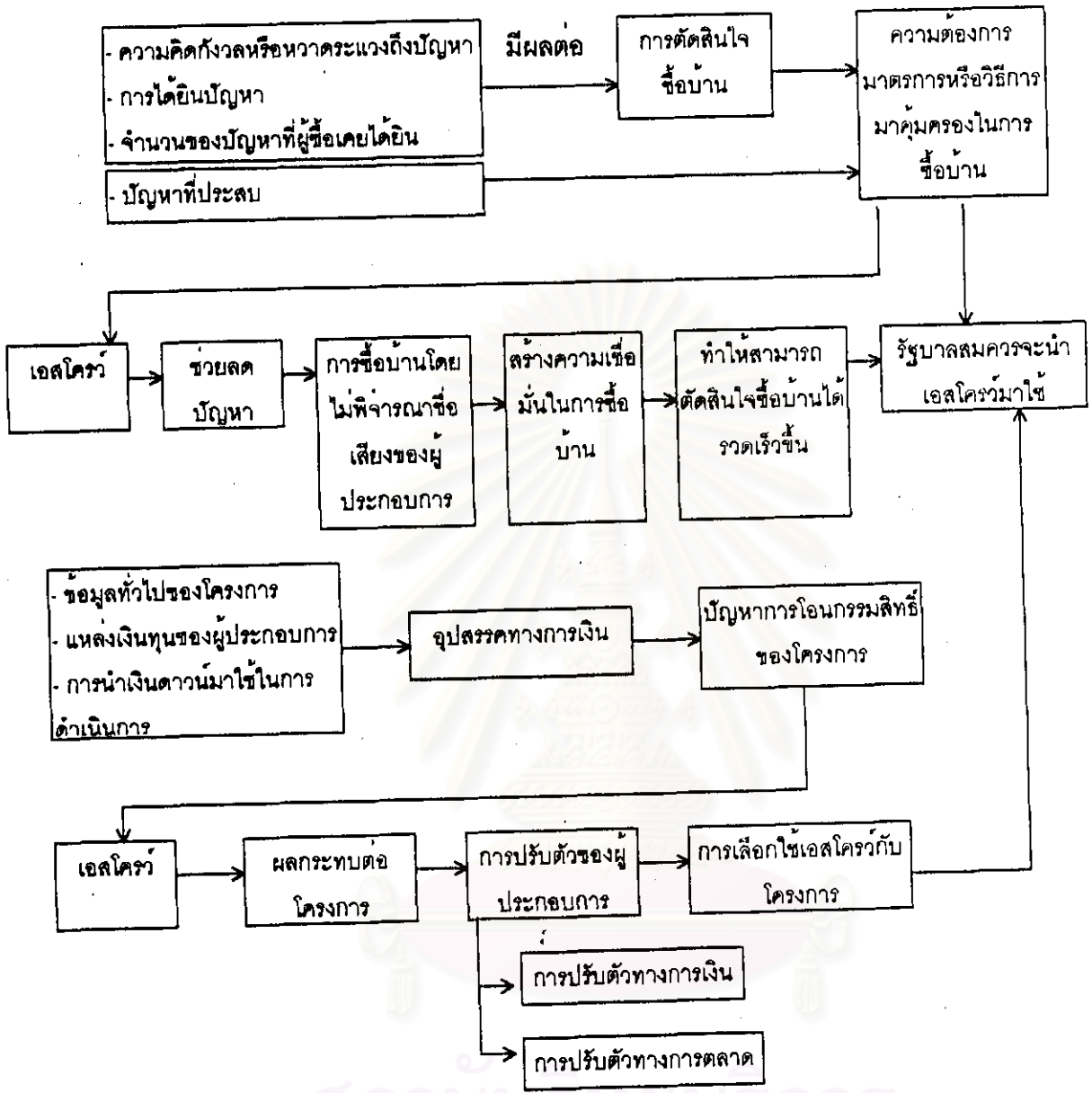
(2.3) ผู้ประกอบการขนาดใหญ่

ในการวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 กลุ่มนั้น ได้กำหนดโครงสร้างของการวิเคราะห์ข้อมูลไว้ดังแผนภูมิที่ 4-1 ซึ่งจากแผนภูมิจะเห็นได้ว่าจุดเริ่มต้นเพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์ของกลุ่มผู้ซื้อจะเริ่มที่ปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนด เนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ ไปจนถึงสิ้นสุดที่ความต้องการที่จะให้รัฐบาลนำเอสโครว์มาใช้เพื่อคุ้มครองผู้ซื้อเอง รวมทั้งประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อ, ผู้ประกอบการ และการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ในส่วนของผู้ประกอบการนั้น จุดเริ่มต้นจะอยู่ที่การมีอุปสรรคทางการเงินในสภาวะปัจจุบันที่ยังไม่มีการนำเอสโครว์มาใช้ รวมถึงปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนดของผู้ประกอบการ และเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับโครงการหรือบริษัท รวมไปถึงการปรับตัวเพื่อตอบรับกับสถานการณ์ และจะไปสิ้นสุดที่ความคิดเห็นที่รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ซื้อ

ในการศึกษานี้จะดำเนินการโดยใช้แบบสอบถาม เพื่อที่จะได้ทราบถึงความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 กลุ่มเพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล และอธิบายถึงพฤติกรรมของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการได้

แผนภูมิที่ 4-1 โครงสร้างของการวิเคราะห์ข้อมูล



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อ

จากการแจกแบบสอบถามทั้งหมด และได้พิจารณาตัดไว้ทั้งสิ้น 330 ชุด สำหรับ 3 กลุ่มตัวอย่าง ๆ ละ 110 ชุดตามรายละเอียดข้างต้น พบว่าข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นดังนี้

1.1 เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากตารางที่ 4-1 จะเห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นชาย 52.12 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และเป็นเพศหญิงร้อยละ 47.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ตารางที่ 4-1 เพศของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เพศ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	51	46.40	57	51.80	64	58.20	172	52.12
หญิง	59	53.60	53	48.20	46	41.80	158	47.88
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

1.2 อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

เมื่อพิจารณาอายุของผู้ตอบแบบสอบถามจากตารางที่ 4-2 จะเห็นได้ว่าอายุของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาจะอยู่ในช่วง 30-32 ปีมากที่สุดคือร้อยละ 30.00 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา โดยมีค่าเฉลี่ยของอายุของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้เท่ากับ 31 ปี ที่ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 4.69 สำหรับกลุ่มผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา อายุของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้จะอยู่ในช่วง 27-29 ปีซึ่งคิดเป็นร้อยละ 26.40 ของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้ โดยมีค่าเฉลี่ยอายุของผู้ตอบแบบสอบถามเท่ากับ 31.84 ปี และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 4.78 สำหรับกลุ่มสุดท้ายคือผู้คิดจะซื้อบ้าน อายุของผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มนี้ส่วนมากจะอยู่ในช่วง 24-26 ปีคิดเป็นร้อยละ 50 ของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้ โดยค่าเฉลี่ยอายุของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้จะเท่ากับ 27.37 ปี ที่ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 3.053 ถ้าพิจารณาถึงความสัมพันธ์ระหว่างช่วงอายุกับการซื้อบ้านก็จะพบ

ว่าช่วงอายุ 27-32 ปีเป็นช่วงอายุที่ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อบ้านแล้ว และสำหรับช่วงอายุของผู้คิดจะซื้อจะอยู่ในช่วงอายุ 24-26 ปีคิดเป็นร้อยละ 50 ของผู้คิดจะซื้อ และช่วงอายุ 27-29 ปีคิดเป็นร้อยละ 29.09 ของผู้คิดจะซื้อ จากระดับอายุของผู้คิดจะซื้อนี้จะสอดคล้องกับงานสำรวจของพรอเพอร์ตี้ไลน์ที่ช่วงอายุ 26-29 ปีเป็นช่วงอายุที่มีความต้องการที่จะซื้อบ้านมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 35.60 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 1,218 ชุด⁹³

ตารางที่ 4-2 อายุของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

อายุ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
24-26 ปี	19	17.27	13	11.80	55	50.00	87	26.36
27-29 ปี	26	23.64	29	26.40	32	29.09	87	26.36
30-32 ปี	33	30.00	22	20.00	16	14.54	71	21.51
33-35 ปี	16	14.54	26	23.70	5	4.54	47	14.24
36-38 ปี	6	5.45	9	8.10	0	0.00	15	4.54
39 ปีขึ้นไป	10	9.10	11	10.00	2	1.83	23	6.99
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

1.3 ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากตารางที่ 4-3 พบว่าระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามนั้น ส่วนมากจะเป็นระดับปริญญาตรี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 69.69 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด โดยการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี กับระดับปริญญาโทจะเท่ากันคือร้อยละ 14.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และมีผู้ที่มีระดับการศึกษาที่สูงกว่าระดับปริญญาโท 2 คนหรือร้อยละ 0.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

⁹³ _____, รายงานผลการวิจัย ตลาดอสังหาริมทรัพย์:มุมมองของผู้บริโภคฉบับสมบูรณ์, พรอเพอร์ตี้ไลน์, 2536, หน้า 17.

ตารางที่ 4-3 ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ระดับ การศึกษา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซึ่ง ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซึ่ง ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	23	20.90	15	13.60	11	10.00	49	14.85
ปริญญาตรี	73	66.40	74	67.30	83	75.50	230	69.69
ปริญญาโท	13	11.80	20	18.20	16	14.50	49	14.85
สูงกว่าปริญญาโท	1	0.90	1	0.90	0	0.00	2	0.61
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

1.4 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

เมื่อพิจารณาถึงอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าร้อยละ 78.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเป็นลูกจ้างในบริษัทเอกชน และร้อยละ 10.91 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดรับราชการ/รัฐวิสาหกิจ นอกจากนี้ก็ยังมีไม่ว่าจะเป็น นักศึกษาปริญญาโท หรือแม่บ้านดังตารางที่ 4-4

ตารางที่ 4-4 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

อาชีพ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซึ่ง ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซึ่ง ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	7	6.40	7	6.40	10	9.10	24	7.27
รับจ้าง(บริษัทเอกชน)	88	80.00	81	73.60	91	82.70	260	78.79
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	12	10.90	21	19.10	3	2.70	36	10.91
อื่นๆ	3	2.70	1	0.90	6	5.45	10	3.03
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

1.5 รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม

สำหรับรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 กลุ่มนั้น อันดับแรกของผู้ซื้อทั้ง 3 ประเภทนั้นเหมือนกันก็คือผู้ที่มีรายได้อยู่ในช่วง 10,000-25,000 บาทต่อเดือน สำหรับอันดับสองนั้นของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา และผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นจะอยู่ในช่วง 25,001-40,000 บาทต่อเดือน ในขณะที่อันดับสองของกลุ่มผู้คิดจะซื้อจะมีรายได้ในช่วงต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน ดังตารางที่ 4-5 และถ้าพิจารณาในระดับรายได้ของผู้คิดจะซื้อ จะพบว่าช่วงระดับรายได้ 10,000-25,000 บาทต่อเดือนนั้นเป็นช่วงที่มีความถี่สูงสุดโดยคิดเป็นร้อยละ 52.73 ของผู้คิดจะซื้อ ซึ่งผลที่ได้นี้ก็สอดคล้องกับการสำรวจของพรอพเพอร์ตี้ไลน์ ซึ่งรายได้บุคคลต่อเดือนของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยจะอยู่ในช่วง 10,001-25,000 บาทต่อเดือนนั้น คิดเป็นร้อยละ 40.89 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด⁹⁴

ตารางที่ 4-5 รายได้ของบุคคลต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

รายได้ (บาท/เดือน)	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000	7	6.40	13	11.80	18	16.36	38	11.51
10,000-25,000	59	53.60	57	51.80	63	57.27	174	52.73
25,001-40,000	29	26.40	16	14.50	17	15.46	62	18.79
40,001-55,000	8	7.30	12	10.90	9	8.18	29	8.79
55,001-65,000	1	0.90	2	1.80	2	1.80	5	1.51
สูงกว่า 65,000	6	5.50	10	9.10	1	0.90	17	6.67
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

⁹⁴ เรืองเดียวกัน, หน้า 17.

2. ปัญหาที่ผู้ซื้อไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนดเนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ

2.1 การไต่ถามปัญหาของผู้ซื้อ

จากตารางที่ 4-6 จะพบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาเป็นผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยไต่ถามปัญหาเลยมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ตอบแบบสอบถามอีก 2 ประเภทโดยคิดเป็นร้อยละ 81.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยไต่ถามปัญหา

ในขณะที่ผู้คิดจะซื้อจะไม่มีใครเลยที่ไม่เคยไต่ถามปัญหา ซึ่งจากข้อมูลนี้อาจจะแสดงให้เห็นถึงความตื่นตัวและเอาใจใส่ต่อสิ่งที่เกิดขึ้นโดยการพยายามที่จะรับรู้ข่าวสารต่างๆที่เกี่ยวกับการซื้อขายที่อยู่อาศัย ซึ่งจัดว่าเป็นการค้นหาข้อมูลในกระบวนการตัดสินใจซื้อ⁹⁵ เพราะในอนาคตอันใกล้ผู้คิดจะซื้อจะเป็นผู้หนึ่งที่จะต้องเผชิญกับปัญหาที่อาจจะโอนบ้านไม่ได้ตามกำหนดเนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-6 การไต่ถามปัญหาที่ไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนด

การไต่ถามถึง ปัญหา	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยไต่ถาม ปัญหาเลย	9	81.82	2	18.18	0	0.00	11	3.33
เคยไต่ถามปัญหา	101	81.82	108	98.18	110	100.00	319	96.67
	31.66%		33.86%		34.48%		100.00%	
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

2.2 ลักษณะปัญหาที่เคยไต่ถาม

เมื่อศึกษาถึงลักษณะของปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยไต่ถาม จากตารางที่ 4-7 จะสามารถแบ่งช่วงของการไต่ถามปัญหาออกเป็น 2 ช่วงคือหลังจากที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการระยะหนึ่ง และหลังจากที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการครบถ้วนแล้ว

⁹⁵ Smith, H.C. and Corgel, J.B. *Real Estate Perspectives*, pp.352-353

ในช่วงหลังจากที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการระยะหนึ่ง พบว่าปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเคยได้ยินมากที่สุดคือปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามากและไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด โดยคิดเป็นร้อยละ 97.03, 93.52 และ 100.00 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อที่เคยได้ยินปัญหาตามลำดับ และปัญหาที่เคยได้ยินรองลงมาก็คือ บ้านยังไม่มี การก่อสร้างเลยโดยคิดเป็นร้อยละ 87.13, 89.81 และ 89.09 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อที่เคยได้ยินปัญหาตามลำดับ ส่วนปัญหาที่เคยได้ยินน้อยที่สุดก็คือปัญหาที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม โดยคิดเป็นร้อยละ 51.49, 31.48 และ 28.19 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

ส่วนในช่วงหลังจากที่ผู้ซื้อได้ผ่อนชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้วนั้น ปัญหาที่เคยได้ยินมากที่สุดก็ยังคงเป็นปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามากและไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด โดยคิดเป็นร้อยละ 92.08, 95.37 และ 96.36 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ได้อินรองลงมานั้น ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาจะเคยได้ยินปัญหาบ้านยังไม่มี การก่อสร้างเลยเป็นอันดับที่สอง โดยคิดเป็นร้อยละ 65.35 ส่วนผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อจะเคยได้ยินปัญหาผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการต่อได้เปิดโครงการหลหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ โดยคิดเป็นร้อยละ 63.89 และ 70.91 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ สำหรับปัญหาที่เคยได้ยินน้อยที่สุดก็จะเป็นปัญหาที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม โดยคิดเป็นร้อยละ 40.59, 32.41 และ 23.64 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามากและไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด เป็นปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยินมากที่สุด ไม่ว่าจะในช่วงหลังจากที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการระยะหนึ่ง หรือหลังจากที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการครบถ้วนแล้วก็ตาม ส่วนปัญหาที่เคยได้ยินน้อยที่สุดก็คือปัญหาที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม

ตารางที่ 4-7 ลักษณะของปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยิน

ลักษณะของปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เคยได้ยินปัญหา (n= 101)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เคยได้ยินปัญหา (n= 108)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เคยได้ยินปัญหา (n= 110)
◆ หลังจากที่ถูกซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ประกอบการระยะหนึ่ง						
1) การก่อสร้างบ้านเป็นไปได้ช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด	98	97.03	101	93.52	110	100.00
2) บ้านยังไม่มีการก่อสร้างเลย	88	87.13	97	89.81	98	89.09
3) ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการต่อ ใตปิดโครงการหลบหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ	67	66.34	83	76.85	86	78.19
4) ที่ดินแปลงที่ซื้อไม่ได้เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ประกอบการ	72	71.29	57	52.78	53	48.19
5) ที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม	52	51.49	34	31.48	31	28.19
6) อื่นๆ	3	2.97	2	1.85	2	1.82
◆ หลังจากที่ถูกซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ประกอบการครบถ้วนแล้ว						
1) การก่อสร้างบ้านเป็นไปได้ช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด	93	92.08	103	95.37	106	96.36
2) ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการต่อ ใตปิดโครงการหลบหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ	58	57.42	69	63.89	78	70.91
3) บ้านยังไม่มีการก่อสร้างเลย	66	65.35	66	61.11	70	63.64
4) ที่ดินแปลงที่ซื้อไม่ได้เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ประกอบการ	59	58.41	50	46.30	45	40.91
5) ที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม	41	40.59	35	32.41	26	23.64
6) อื่นๆ	3	2.97	2	1.85	2	1.82

2.3 จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยิน

จากตารางที่ 4-8 จะพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยได้ยินถึงปัญหาเลยจะเท่ากับร้อยละ 8.20 และ 1.82 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาและผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาตามลำดับ สำหรับผู้คิดจะ

ชื่อนั้นไม่มีผู้ที่ไม่เคยได้ยินถึงปัญหาเลย ซึ่งแสดงถึงการค้นคว้าหาข้อมูลของผู้คิดจะซื้อเพื่อนำมาประกอบในกระบวนการตัดสินใจซื้อ⁹⁶

สำหรับจำนวนของลักษณะปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทได้ยินสูงสุดคือ 10 ปัญหา และเมื่อพิจารณาถึงค่าเฉลี่ยโดยการหาค่าเฉลี่ยตามวิธีทั้ง 3 แบบคือ Mean, Mode and Median พบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยตามวิธีทั้ง 3 แบบคือ 6.229, 6.000 และ 10.000 ปัญหาตามลำดับที่ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 3.282 ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหามีค่าเฉลี่ยตามวิธีทั้ง 3 แบบเท่ากันคือ 6 ปัญหาที่ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 2.439 และกลุ่มผู้คิดจะซื้อที่มีค่าเฉลี่ยตามวิธีทั้ง 3 แบบคือ 6.373, 6.000 และ 6.000 ปัญหาตามลำดับที่ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 1.901 ดังนั้นอาจจะสรุปได้ว่าไม่ว่าจะใช้วิธีการหาค่าเฉลี่ยแบบไหนค่าเฉลี่ยของปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเคยได้ยินจะอยู่ประมาณ 6 ปัญหา และเพื่อให้ง่ายในการพิจารณาถึง

ตารางที่ 4-8 จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยิน

จำนวนของ ลักษณะ ปัญหาที่เคยได้ยิน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยได้ยิน	9	8.20	2	1.82	0	0.00	11	3.33
1	3	2.70	0	0.00	0	0.00	3	0.91
2	4	3.60	5	4.55	1	0.91	10	3.03
3	8	7.30	6	5.45	6	5.45	20	6.06
4	7	6.40	16	14.55	14	12.73	37	11.21
5	8	7.30	9	8.18	14	12.73	31	9.39
6	15	13.60	21	19.09	26	23.64	62	18.79
7	11	10.00	10	9.09	12	10.91	33	10.00
8	8	7.30	19	17.27	25	22.73	52	15.76
9	5	4.50	8	7.27	5	4.54	18	5.45
10	32	29.10	14	12.73	7	6.36	53	16.06
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

⁹⁶ Smith, H.C. and Corgel, J.B. *Real Estate Perspectives*, pp.352-353

จำนวนของลักษณะปัญหาในการหาความสัมพันธ์กับข้อมูลด้านอื่นๆ จึงได้ทำการแบ่งจำนวนของลักษณะปัญหาออกเป็น 3 แบบโดยใช้ 6 ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยและเป็นเกณฑ์ในการกำหนดได้ดังนี้คือ

- (1) ไม่เคยได้ยินปัญหาเลย คือจำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยินเท่ากับ 0
- (2) เคยได้ยินปัญหาน้อย คือจำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยินเท่ากับ 1-5 ปัญหา
- (3) เคยได้ยินปัญหามาก คือจำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยินเท่ากับ 6-10 ปัญหา

2.4 ปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ประสบ และการแก้ไขปัญหา

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่ผู้ซื้อได้ประสบกับตนเองในช่วงของการชำระเงินดาวน์จนถึงการโอนกรรมสิทธิ์ รวมทั้งการดำเนินการแก้ไขปัญหาของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา ตลอดจนผลของการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ในการพิจารณาข้อมูลในส่วนนี้นั้น เพื่อให้ง่ายในการพิจารณาจึงได้สรุปออกเป็นแผนภูมิที่ 4-2

2.4.1 ลักษณะปัญหาที่ผู้ซื้อประสบ

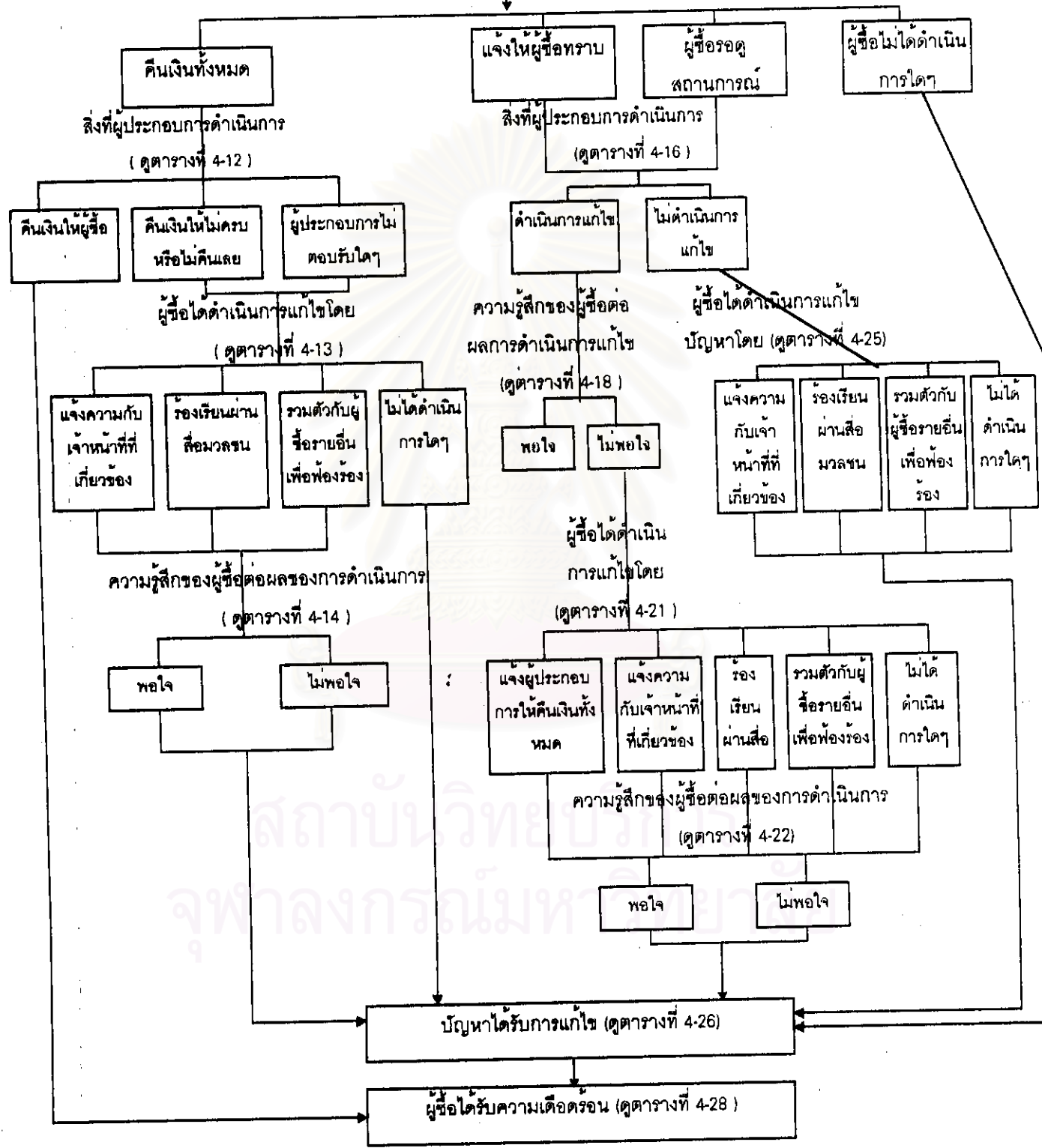
จากตารางที่ 4-9 จะพบว่ากรเกิดปัญหานั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 ช่วงคือ ช่วงที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ไปแล้วระยะหนึ่ง พบว่าปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามประสบมากเป็นอันดับแรกคือ ปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างช้ามากและไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด โดยคิดเป็นร้อยละ 84.54 และปัญหาที่ประสบเป็นอันดับที่สองก็คือ ปัญหาบ้านยังไม่มี การก่อสร้างเลย โดยคิดเป็นร้อยละ 50.00

ส่วนในช่วงที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้ว พบว่าปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามประสบมากที่สุดก็ยังคงเป็น ปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างช้ามากและไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด โดยคิดเป็นร้อยละ 73.64 และปัญหาที่ประสบรองลงมาก็ยังคงเป็น ปัญหาบ้านยังไม่มี การก่อสร้างเลย โดยคิดเป็นร้อยละ 15.45

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าปัญหาที่ผู้ซื้อประสบมากก็คือ ปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างช้ามากและไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด และรองลงมาก็คือปัญหาบ้านยังไม่มี การก่อสร้าง ทั้งในช่วงที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ระยะหนึ่งแล้ว กับช่วงที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้ว ซึ่งก็จะสอดคล้องกับลักษณะของปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเคยได้ยินมา (ดู ตารางที่ 4-7)

แผนภูมิที่ 4-2 ปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ประสบ และการดำเนินการแก้ไข

เมื่อเกิดปัญหาขึ้น ผู้ซื้อต้องการให้ผู้ประกอบการดำเนินการแก้ไขโดย..... (ดูตารางที่ 4-11)



ตารางที่ 4-9 ลักษณะของปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาเคยประสบ

ลักษณะของปัญหา	จำนวน	ร้อยละ (n= 110)
◆ หลังจากที่ถูกซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการ ระยะเวลาหนึ่ง		
การก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด	93	84.54
บ้านยังไม่มีการก่อสร้างเลย	55	50.00
ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง ได้ปิดโครงการหลบหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ	16	14.54
◆ หลังจากที่ถูกซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการ ครบถ้วนแล้ว		
การก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด	81	73.64
บ้านยังไม่มีการก่อสร้างเลย	17	15.45
ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง ได้ปิดโครงการหลบหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ	9	8.18
อื่นๆ	8	7.27

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกันถึงการเกิดของปัญหาระหว่างในช่วงที่ผู้ซื้อกำลังผ่อนชำระเงินดาวน์ กับช่วงที่ผู้ซื้อผ่อนชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้ว จะเห็นว่าปัญหาจะเกิดในช่วงที่ผู้ซื้อกำลังผ่อนชำระเงินดาวน์มากกว่าช่วงที่ผู้ซื้อผ่อนชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้วเล็กน้อย หรือคิดเป็นร้อยละ 58.78 และ 41.22 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ตามลำดับดังตารางที่ 4-10

ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเป็นเพราะโอกาสที่ผู้ซื้อจะเริ่มรู้สึกว่ามีปัญหาเกิดขึ้นนั้นจะเป็นช่วงที่ผู้ซื้อได้ผ่อนดาวน์ไประยะหนึ่งมากกว่าผ่อนดาวน์จนครบหมดแล้ว เพราะผู้ซื้อส่วนมากเมื่อผ่อนดาวน์ได้ระยะหนึ่งก็จะไปตรวจดูบ้าน ก็อาจจะพบเห็นปัญหาในช่วงนั้น แต่ก็มีผู้ซื้อบางส่วนที่ไปดูบ้านเมื่อผ่อนดาวน์ครบและต้องการจะโอนกรรมสิทธิ์ จึงได้พบเห็นปัญหาต่างๆที่ปัญหาได้เกิดขึ้นในระหว่างที่ผู้ซื้อกำลังผ่อนดาวน์ นอกจากนี้ยังมีผู้ซื้อบางส่วนที่ไม่คิดว่าบ้านที่ตนเองซื้อจะเกิดปัญหาจึงไม่ได้ใส่ใจ จนกระทั่งผ่อนดาวน์ครบ แต่ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้จึงได้รู้ว่ามีปัญหาเกิดขึ้นแล้ว

ตารางที่ 4-10 ช่วงเวลาที่เกิดปัญหา

ช่วงเวลาที่ประสบปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์	164	58.78
ผ่อนชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้ว	115	41.22
รวม	279	100.00

2.4.2 สิ่งที่คุณต้องการให้ผู้ประกอบการดำเนินการ

เมื่อประสบปัญหาแล้วสิ่งที่คุณต้องการจะได้รับจากผู้ประกอบการนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-11 ซึ่งจะเห็นได้ว่าร้อยละ 56.36 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ต้องการให้ผู้ประกอบการแจ้งให้คุณทราบว่าจะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นให้แล้วเสร็จเมื่อไร ซึ่งก็จะสอดคล้องกับหลักของจิตวิทยาในเรื่องของการปรับตัว โดยความพยายามที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเมื่อเผชิญปัญหา(Task-Oriented Reaction) ที่แสดงออกโดยการตอบโต้ในรูปของการรวมขอมคือการหาสิ่งมาทดแทน(Substitution) หรือการอะลุ่มอล่วย (Accommodation) ในที่นี้ผู้ต้องการที่จะให้ผู้ประกอบการแจ้งให้ทราบว่าจะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นให้แล้วเสร็จเมื่อไร โดยผู้ต้องการทราบเป้าหมายใหม่เพื่อนำมาทดแทนเป้าหมายเดิม⁹⁷ ในที่นี้เป้าหมายเดิมก็คือการที่สามารถโอนกรรมสิทธิ์บ้านได้ตามกำหนด ส่วนเป้าหมายใหม่ก็คือสิ่งที่คุณต้องการจะให้ผู้ประกอบการแจ้งให้ทราบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นจะได้รับการแก้ไขเมื่อใด

และก็มีร้อยละ 18.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ที่ต้องการให้ผู้ประกอบการคืนเงินที่ได้จ่ายไปมาทั้งหมด เพราะต้องการที่จะเรื่องราวต่างๆยุติลงและจะได้นำเงินทั้งหมดไปหาซื้อบ้านหลังใหม่ ในขณะที่ร้อยละ 10.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ไม่ได้ดำเนินการใด ๆ ทั้งสิ้น นอกจากนี้ยังมีผู้ตอบแบบสอบถามบางรายที่ต้องการเงินคืนทั้งหมด และพร้อมดอกเบี้ยด้วย

ตารางที่ 4-11 สิ่งที่คุณต้องการให้ผู้ประกอบการดำเนินการหลังจากที่คุณซื้อได้ประสบปัญหา

สิ่งที่คุณต้องการให้ผู้ประกอบการดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ (n= 110)
คืนเงินที่คุณซื้อได้จ่ายไปทั้งหมด	20	18.18
แจ้งให้คุณทราบว่าจะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นให้แล้วเสร็จเมื่อไร	62	56.36
รอดูสถานการณ์โดยไม่เรียกร้องสิ่งใด เพราะคุณสามารถรอและเชื่อมั่นว่าผู้ประกอบการจะแก้ปัญหาด้วยตนเอง	18	16.36
ผู้ซื้อไม่ได้ดำเนินการใดๆ	11	10.00
อื่นๆ	3	2.73

2.4.3 สิ่งที่คุณประกอบการได้ดำเนินการเมื่อคุณต้องการเงินคืนทั้งหมด

สำหรับผู้ที่ประสบปัญหาที่ต้องการเงินคืนทั้งหมดนั้นได้เรียกร้องไปยังผู้ประกอบการ โดยสิ่งที่คุณประกอบการได้ปฏิบัติตอบกลับมานั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-12 จากตารางจะเห็นได้ว่ามีเพียงร้อยละ 27.27 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ที่ได้รับเงินคืนทั้งหมดโดยบาง

⁹⁷ โยฮัน คินสันทุท และคณะ. จิตวิทยา. หน้า 284-285.

รายอาจจะได้รับคืนซ้ำโดยคิดเป็นร้อยละ 9.09 และบางรายก็ได้รับคืนทันทีโดยคิดเป็นร้อยละ 18.18 ในขณะที่ร้อยละ 59.09 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ไม่ได้รับเงินคืนเลยโดยผู้ประกอบการบางรายก็บอกให้ผู้ซื้อรอแต่ก็ไม่คืนเงินให้เลยโดยคิดเป็นร้อยละ 31.82 แต่ในขณะที่ผู้ประกอบการบางรายไม่สนใจที่จะตอบกลับเลยโดยคิดเป็นร้อยละ 27.27

ตารางที่ 4-12 สิ่งที่ผู้ประกอบการได้ปฏิบัติเมื่อผู้ซื้อต้องการให้ผู้ประกอบการคืนเงินที่ได้จ่ายไปทั้งหมด

สิ่งที่ผู้ประกอบการได้ปฏิบัติ	จำนวน	ร้อยละ (n= 22)
ได้จ่ายเงินคืนให้ผู้ซื้อครบถ้วนทันทีที่ผู้ซื้อได้แจ้งความประสงค์	4	18.18
ยินดีที่จะคืนเงินแต่ให้ผู้ซื้อรอ โดยผู้ประกอบการได้อางเหตุผลต่างๆ นานา เพื่อให้ผู้ซื้อรอแต่ผู้ซื้อไม่ได้รับเงินคืนเลย	7	31.82
ยินดีที่จะคืนเงินแต่ให้ผู้ซื้อรอ โดยผู้ประกอบการได้อางเหตุผลต่างๆ นานา เพื่อให้ผู้ซื้อรอและได้รับเงินคืนไม่ครบ	1	4.54
ยินดีที่จะคืนเงินแต่ให้ผู้ซื้อรอ โดยผู้ประกอบการได้อางเหตุผลต่างๆ นานา เพื่อให้ผู้ซื้อรอและได้รับเงินคืนครบ	2	9.09
ไม่มีการตอบรับใดๆจากผู้ประกอบการ	6	27.27
อื่นๆ	2	9.09

2.4.3.1 การดำเนินการของผู้ประสบปัญหาที่ได้รับเงินคืนไม่ครบหรือไม่ได้รับคืนเลย สำหรับสิ่งที่คุณซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ไม่ได้รับเงินคืนเลยหรือได้รับเงินคืนไม่ครบได้ดำเนินการต่อไปนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-13 โดยจะเห็นได้ว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการต่างๆ และส่วนมากร้อยละ 36.00 เลือกที่จะแจ้งความกับเจ้าหน้าที่ซึ่งก็มีทั้งตามสถานีตำรวจและกองบังคับการสืบสวนสอบสวนคดีเศรษฐกิจ(บก.สศก.) ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะผู้ซื้อต้องการพึ่งพาอำนาจของกฎหมายเพื่อบังคับให้ผู้ประกอบการดำเนินการตามที่คุณซื้อต้องการ หลังจากที่คุณซื้อได้เจรจากับผู้ประกอบการแล้วแต่ไม่ประสบความสำเร็จ ในขณะที่ผู้ซื้อบางรายก็รวมตัวกับผู้ซื้อรายอื่นเพื่อดำเนินการฟ้องร้องต่อไปโดยคิดเป็นร้อยละ 28.00

ตารางที่ 4-13 การปฏิบัติของผู้ประกอบการเมื่อผู้ซื้อต้องการเงินคืนทั้งหมด กับสิ่งที่คุณซื้อ
ได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อผู้ซื้อได้รับเงินคืนไม่ครบหรือไม่ได้รับเงินคืนเลย

สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไข	การปฏิบัติของผู้ประกอบการเมื่อผู้ซื้อต้องการให้คืนเงินทั้งหมด						รวม	
	คืนเงินให้ บางส่วน		ไม่คืนเงินให้เลย		ไม่มีการ ตอบรับใดๆจาก ผู้ประกอบการ			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง	1	4.00	3	12.00	5	20.00	9	36.00
ร้องเรียนปัญหาที่เกิดขึ้นผ่าน สื่อมวลชน	0	0.00	1	4.00	2	8.00	3	12.00
รวมตัวกับผู้ซื้อรายอื่น และ ดำเนินการฟ้องร้องด้วยตนเอง	1	4.00	3	12.00	3	12.00	7	28.00
ไม่ได้ดำเนินการใดๆ นอกจาก ทำใจเพื่อยอมรับกับการสูญ เสียเงิน	0	0.00	1	4.00	0	0.00	1	4.00
อื่นๆ	0	0.00	3	12.00	2	8.00	5	20.00
รวม	2	8.00	11	44.00	12	48.00	25	100.00

2.4.3.2 ความรู้สึกของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่มีต่อการดำเนินการแก้ไข

จากตารางที่ 4-14 พบว่ามีผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่พอใจต่อผลการดำเนินการแก้ไขของผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 8.33 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง ในขณะที่อีกร้อยละ 91.67 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองรู้สึกไม่พอใจต่อผลของการดำเนินการในครั้งนี้ และจากตารางจะพบว่าในส่วนของผู้ที่ไปแจ้งความกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องมีเพียงร้อยละ 11.11 ของผู้ที่ไปแจ้งความเท่านั้นที่พอใจต่อผลของการดำเนินงาน ในขณะที่ร้อยละ 88.89 ของผู้ที่ไปแจ้งความกับเจ้าหน้าที่รู้สึกไม่พอใจต่อผลการดำเนินงาน

ถ้าพิจารณาจากตารางที่ 4-15 จะเห็นได้ว่าเหตุผลที่ผู้ซื้อไม่พอใจนั้นร้อยละ 44.44 เนื่องจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องไม่สามารถดำเนินการช่วยเหลือได้ โดยร้อยละ 22.22 นั้นได้ให้เหตุผลว่าผู้ประกอบการคืนเงินให้ผู้ซื้อไม่ครบและไม่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย

ตารางที่ 4-14 สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อได้รับเงินคืนไม่ครบหรือไม่ได้รับเงินคืน
เลย กับความรู้สึกของคุณซื้อต่อผลที่ได้รับจากการดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง

สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไข	ความรู้สึกของคุณซื้อต่อผลที่ได้รับจากการดำเนินการแก้ไข				รวม	
	พอใจ		ไม่พอใจ		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง	1	11.11	8	88.89	9	100.00
ร้องเรียนปัญหาที่เกิดขึ้นผ่านสื่อ มวลชน	0	0.00	3	100.00	3	100.00
รวมตัวกับผู้ซื้อรายอื่น และดำเนินการฟ้องร้องด้วยตนเอง	0	0.00	7	100.00	7	100.00
อื่นๆ	1	20.00	4	80.00	5	100.00
รวม	2	8.33	22	91.67	24	100.00

ตารางที่ 4-15 สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อได้รับเงินคืนไม่ครบ หรือไม่ได้รับเงินคืน
เลย กับเหตุผลที่คุณซื้อรู้สึกไม่พอใจต่อผลจากการดำเนินการแก้ไขด้วยตนเอง

เหตุผลที่คุณซื้อรู้สึกไม่พอใจต่อ ผลจากการดำเนินการแก้ไข	สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไข								รวม	
	แจ้งความกับ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง		ร้องเรียนปัญหาที่ เกิดขึ้นผ่าน สื่อมวลชน		รวมตัวกับผู้ซื้อ รายอื่นและ ดำเนินการฟ้อง ร้องด้วยตนเอง		อื่นๆ			
	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ ไม่พอใจ (n= 8)	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ ไม่พอใจ (n= 3)	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ ไม่พอใจ (n= 7)	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ ไม่พอใจ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องไม่สามารถดำเนินการช่วยเหลือท่านได้	6	75.00	3	100.00	5	71.43	2	50.00	16	44.44
ผู้ประกอบการคืนเงินให้ท่านไม่ครบ และไม่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย	3	37.50	2	66.67	3	42.86	0	0.00	8	22.22
ผู้ประกอบการคืนเงินให้ท่านไม่ครบ แต่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย แต่เงิน ของท่านส่วนที่ถูกโกงไป ท่านจะต้อง ใช้เวลาเก็บใหม่กว่าจะมีโอกาสได้ซื้อ บ้านหลังใหม่	1	12.50	1	33.33	1	14.28	0	0.00	3	8.33
ผู้ประกอบการคืนเงินให้ท่านเลย และไม่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย	1	12.50	0	0.00	1	14.28	1	25.00	3	8.33
อื่นๆ	2	25.00	1	33.33	2	28.57	1	25.00	6	16.67

2.4.4 สิ่งที่อยู่ประกอบการได้ดำเนินการเมื่อผู้ซื้อให้ออกสแก่ผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-16 จะเห็นว่าเมื่อผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ให้ออกสแก่ผู้ประกอบการในการแก้ไขปัญหา ร้อยละ 81.48 ของผู้ประกอบการจะดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

สิ่งที่อยู่ประกอบการได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-17 ซึ่งจะเห็นว่าร้อยละ 85.71 ของผู้ประกอบการจะเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาโดยการเร่งแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นวิธีการแก้ไขที่อยู่ประกอบการเลือกดำเนินการมากที่สุด โดยมีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 5.71 ที่เลือกการแก้ไขปัญหาโดยการให้ผู้ซื้อเลือกบ้านหลังใหม่ในโครงการแห่งใหม่

ตารางที่ 4-16 สิ่งที่อยู่ประกอบการได้ดำเนินการแก้ปัญหา กับการที่ผู้ซื้อให้ออกสผู้ประกอบการในการดำเนินการแก้ไขปัญหา

ผู้ซื้อให้ออกสแก่ผู้ประกอบการโดยให้	สิ่งที่อยู่ประกอบการปฏิบัติ				รวม	
	ดำเนินการแก้ไขปัญหา		ไม่ดำเนินการแก้ไขปัญหา		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ผู้ประกอบการแจ้งให้ผู้ซื้อทราบว่าจะสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นให้แล้วเสร็จเมื่อไร	54	66.67	8	9.88	62	76.54
ผู้ซื้อรอดูสถานการณ์โดยไม่เรียกร้องสิ่งใด	12	14.81	6	7.41	18	22.23
อื่นๆ	1	1.23	0	0.00	1	1.23
รวม	67	81.48	14	17.28	81	100.00

ตารางที่ 4-17 สิ่งที่อยู่ประกอบการได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาเมื่อผู้ซื้อให้ออกสผู้ประกอบการในการดำเนินการแก้ไขปัญหา

สิ่งที่อยู่ประกอบการได้ดำเนินการแก้ไขปัญหา	เมื่อผู้ซื้อให้ออกสแก่ผู้ประกอบการโดยให้				รวม	
	ผู้ประกอบการแจ้งให้ผู้ซื้อทราบว่าจะสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นให้แล้วเสร็จเมื่อไร		ผู้ซื้อรอดูสถานการณ์โดยไม่เรียกร้องสิ่งใด		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
เร่งแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น	48	85.71	12	85.72	60	85.71
ให้ผู้ซื้อเลือกบ้านหลังใหม่ในโครงการแห่งใหม่	3	5.36	1	7.14	4	5.71
อื่นๆ	5	8.93	1	7.14	6	8.57
รวม	56	100.00	14	100.00	70	100.00

2.4.4.1 ความรู้สึกที่มีต่อการดำเนินการแก้ไข

สำหรับความรู้สึกของผู้ซึ่งประสบปัญหาที่มีต่อผลของการดำเนินการแก้ไขปัญหาโดยผู้ประกอบการนั้นจากตารางที่ 4-18 จะเห็นว่าผู้ซึ่งประสบปัญหาพอใจผลของการดำเนินการแก้ไขปัญหาคิดเป็นร้อยละ 60.61 โดยเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้ผู้ซึ่งประสบปัญหารู้สึกพอใจก็คือ ผู้ประกอบการตั้งใจแก้ไขปัญหามาถึงแม้ว่าจะใช้เวลาานานก็ตามโดยคิดเป็นร้อยละ 95.00 ดังตารางที่ 4-19

ส่วนอีกร้อยละ 39.39 ที่ไม่พอใจผลของการดำเนินการแก้ไขปัญหานั้น เนื่องจากไม่พอใจที่ผู้ประกอบการใช้เวลาานานมากในการแก้ไขปัญหาโดยคิดเป็นร้อยละ 73.07 ดังตารางที่ 4-20

จากข้อมูลนี้ทำให้สรุปได้ว่าผู้ซึ่งส่วนมากจะพอใจการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ เพราะเห็นถึงความพยายามหรือความตั้งใจในการแก้ไขปัญหา มิใช่พอใจประสิทธิภาพของผู้ประกอบการในการแก้ไขปัญห เพราะผู้ประกอบการส่วนมากจะใช้เวลาานานมากในการแก้ไขปัญหา

ตารางที่ 4-18 ความรู้สึกของผู้ซึ่งต่อผลการดำเนินงานแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ

ความรู้สึกของผู้ซึ่งต่อผลการดำเนินการแก้ไข ของผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
พอใจ	40	60.61
ไม่พอใจ	26	39.39
รวม	66	100.00

ตารางที่ 4-19 เหตุผลที่ผู้ซึ่งรู้สึกพอใจต่อผลการดำเนินงานแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ

เหตุผลที่ผู้ซึ่งรู้สึกพอใจต่อผลการดำเนินงานแก้ไข ของผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ (n= 40)
ผู้ประกอบการตั้งใจแก้ปัญหาให้ทัน ถึงแม้ว่าจะใช้เวลา นานก็ตาม	38	95.00
ผู้ประกอบการสามารถแก้ปัญหาให้ทันจนแล้วเสร็จในทันที	9	22.50
ผู้ประกอบการให้ท่านเลือกบ้านหลังใหม่ในโครงการใหม่ใน เงื่อนไขที่พิเศษกว่าผู้ซึ่งทั่วไป	0	0.00

ตารางที่ 4-20 เหตุผลที่ผู้ซื้อรู้สึกไม่พอใจต่อผลการดำเนินงานแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ

เหตุผลที่ผู้ซื้อไม่พอใจต่อผลการดำเนินงานแก้ไขของผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ (n= 26)
ผู้ประกอบการใช้เวลาานมากกว่าจะแก้ปัญหาได้	19	73.07
ผู้ประกอบการไม่สามารถแก้ปัญหาให้แล้วเสร็จได้	12	46.15
ผู้ประกอบการได้เสนอให้ท่านเลือกบ้านหลังใหม่ในโครงการใหม่ แต่เงื่อนไขไม่ได้พิเศษกว่าผู้ซื้อโดยทั่วไป และท่านก็ไม่มั่นใจว่าโครงการใหม่นี้จะเกิดปัญหาเหมือนโครงการเดิมหรือไม่	2	7.69
อื่นๆ	1	3.84

2.4.5 สิ่งที่ผู้ซื้อได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อไม่พอใจต่อผลการแก้ไขปัญหของผู้

ประกอบการ

เมื่อผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาไม่พอใจผลของการดำเนินการแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-21 จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาบางรายได้แจ้งให้ผู้ประกอบการคืนเงินดาวน์ที่ผู้ซื้อได้จ่ายไปโดยคิดเป็นร้อยละ 19.23 แต่ส่วนที่มากที่สุดคือ ร้อยละ 50.00 นั้นไม่ได้ดำเนินการใดๆต่อเลย

ตารางที่ 4-21 สิ่งที่ผู้ซื้อได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง เมื่อผู้ซื้อไม่พอใจผลของการดำเนินการของผู้ประกอบการในการแก้ไขปัญหา

สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไขด้วยตนเอง	จำนวน	ร้อยละ (n= 26)
ไม่ได้ดำเนินการใดๆ	13	50.00
แจ้งผู้ประกอบการให้คืนเงินทั้งหมดที่ได้จ่ายไป	5	19.23
แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง	3	11.54
ร้องเรียนปัญหาที่เกิดขึ้นผ่านสื่อมวลชน	2	7.69
รวมตัวกับผู้ซื้อรายอื่น และดำเนินการฟ้องร้องด้วยตนเอง	2	7.69
อื่นๆ	4	15.38

2.4.5.1 ความรู้สึกที่มีต่อผลของการดำเนินการแก้ไข

สำหรับผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองหลังจากที่ผู้ซื้อไม่พอใจผลของการดำเนินการของผู้ประกอบการในการแก้ไขปัญหา จากตารางที่ 4-22 มีเพียงร้อยละ 37.50 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองที่พอใจต่อผลของการดำเนินการของตนเองโดยเหตุผลที่พอใจนั้นจากตารางที่ 4-23 จะพบว่าข้อมูลที่ได้รับนั้นมีจำนวนน้อยมาก และข้อมูลมีการกระจายจึงไม่สามารถสรุปได้อย่างชัดเจน

ส่วนอีกร้อยละ 62.50 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองนั้น ไม่พอใจผลของการดำเนินการของตนเอง ซึ่งจะเห็นได้ว่าเหตุที่ผู้ซื้อไม่พอใจเพราะยังไม่สามารถแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นได้ เนื่องจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องไม่สามารถดำเนินการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น และผู้ประกอบการคืนเงินให้ท่านไม่ครบ และไม่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมายดังตารางที่ 4-24

ตารางที่ 4-22 ความรู้สึกต่อการดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตัวของผู้ซื้อเอง

สิ่งที่ผู้ซื้อได้ดำเนินการแก้ไขด้วยตนเอง	พอใจ		ไม่พอใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แจ้งผู้ประกอบการให้คืนเงินทั้งหมดที่ได้จ่ายไป	2	40.00	3	60.00	5	100.00
แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง	1	33.33	2	66.67	3	100.00
ร้องเรียนปัญหาที่เกิดขึ้นผ่านสื่อมวลชน	0	0.00	2	100.00	2	100.00
รวมตัวกับผู้ซื้อรายอื่น และดำเนินการฟ้องร้องด้วยตนเอง	0	0.00	2	100.00	2	100.00
อื่นๆ	3	75.00	1	25.00	4	100.00
รวม	6	37.50	10	62.50	16	100.00

ตารางที่ 4-23 สิ่งที่ผู้ซื้อได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองเมื่อผู้ซื้อไม่พอใจการแก้ไข ปัญหาของผู้ประกอบการ กับเหตุผลที่ผู้ซื้อพอใจต่อผลจากการดำเนินการแก้ไข

เหตุผลที่ผู้ซื้อรู้สึกพอใจต่อผลจากการดำเนินการแก้ไข	สิ่งที่ผู้ซื้อได้ดำเนินการแก้ไข				
	แจ้งผู้ประกอบการให้คืนเงินทั้งหมดที่ได้จ่ายไป	แจ้งความกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง	ร้องเรียนปัญหาที่เกิดขึ้นผ่านสื่อมวลชน	รวมตัวกับผู้ซื้อรายอื่นและดำเนินการฟ้องร้องด้วยตนเอง	อื่นๆ
ได้คืนเงินส่วนที่เหลือให้ท่านจนครบ	1	0	0	0	0
ได้คืนเงินส่วนที่เหลือให้ท่าน ถึงแม้ว่าจะไม่ครบทั้งหมดก็ตาม	0	1	0	0	0
ไม่ได้คืนเงินให้ท่าน แต่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย	0	0	0	0	0
สามารถดำเนินการแก้ไขปัญหานั้นแล้วเสร็จ	0	0	0	0	2
ให้ท่านเลือกบ้านหลังใหม่ในโครงการใหม่ในเงื่อนไขที่พิเศษกว่าผู้ซื้อทั่วไป	1	0	0	0	1
อื่นๆ	0	0	0	0	0
รวม	2	1	0	0	3

ตารางที่ 4-24 สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไขปัญหด้วยตนเองเมื่อผู้ซื้อไม่พอใจการแก้ไข
ปัญหาของผู้ประกอบการ กับเหตุผลที่ผู้ซื้อไม่พอใจผลจากการแก้ไข

เหตุผลที่ผู้ซื้อรู้สึกไม่พอใจต่อ ผลจากการดำเนินการแก้ไข	สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการแก้ไข				
	แจ้งผู้ประกอบการ ให้คืนเงินทั้งหมด ที่ได้จ่ายไป	แจ้งความกับเจ้า หน้าที่ที่เกี่ยวข้อง	ร้องเรียนปัญหาที่ เกิดขึ้นผ่าน สื่อมวลชน	รวมตัวกับผู้ซื้อราย อื่นและดำเนินการ ฟ้องร้องด้วยตนเอง	อื่นๆ
เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องไม่สามารถ ดำเนินการช่วยเหลือท่านได้	0	0	1	1	1
ผู้ประกอบการคืนเงินให้ท่านไม่ครบ และไม่ถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย	3	1	1	1	0
อื่นๆ	0	1	0	0	0
รวม	3	2	2	2	1

2.4.6 สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการหลังจากที่ผู้ซื้อให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการในการ
แก้ไขปัญหา แต่ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหา

เมื่อย้อนกลับไปพิจารณาการปฏิบัติของผู้ประกอบการที่ไม่ดำเนินการใดๆ เลยในการ
แก้ไขปัญหานั้นๆ ที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ให้โอกาสในการแก้ไขปัญหาล้วดังตารางที่ 4-16 จะ
พบว่าร้อยละ 17.28 ของผู้ซื้อที่ให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการ เมื่อผู้ประกอบการไม่ดำเนินการใดๆ ผู้
ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 71.43 ก็ไม่ดำเนินการใดๆเช่นกันและยอมรับกับการสูญเสียเงิน ใน
ขณะที่มีผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาบางรายหรือคิดเป็นร้อยละ 14.28 ที่ไปแจ้งความต่อเจ้าหน้าที่ดัง
ตารางที่ 4-25

ตารางที่ 4-25 สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการหลังจากที่ผู้ซื้อให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการในการ
แก้ไขปัญหา แต่ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหา

สิ่งที่คุณซื้อได้ดำเนินการหลังจากที่ผู้ ซื้อให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการ ในการแก้ไขปัญหา แต่ผู้ประกอบการ ไม่ดำเนินการใดๆเลย	เมื่อผู้ซื้อให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการโดยให้				รวม	
	ผู้ประกอบการแจ้งให้ผู้ซื้อทราบ ว่าจะสามารถแก้ปัญหที่เกิดขึ้น ให้แล้วเสร็จเมื่อไร		ผู้ซื้อรอดูด่านการณโดย ไม่เรียกร้องสิ่งใด			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ได้ดำเนินการใดๆ และยอมรับ กับการสูญเสียเงิน	6	42.86	4	28.58	10	71.43
แจ้งความกับเจ้าหน้าที่	1	7.14	1	7.14	2	14.28
อื่นๆ	1	7.14	1	7.14	2	14.29
รวม	8	57.14	6	42.86	14	100

2.4.7 สภาพความเรียบร้อยของการแก้ไขปัญหา

จากตารางที่ 4-26 จะพบว่าร้อยละ 52.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดยังไม่ได้รับการแก้ไขปัญหา หรือการแก้ไขปัญหายังไม่แล้วเสร็จ สำหรับเหตุผลสามารถพิจารณาจากตารางที่ 4-27 พบว่าปัญหาส่วนมากหรือคิดเป็นร้อยละ 46.88 ที่ยังแก้ไขไม่แล้วเสร็จเพราะยังอยู่ในระหว่างการดำเนินการแก้ไขของผู้ประกอบการ และร้อยละ 20.31 ที่กำลังเจรจาทะหว่างผู้ซื้อและผู้ประกอบการ และมีเพียงร้อยละ 3.13 ที่กำลังอยู่ในระหว่างการฟ้องร้อง

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนมากยังไม่ได้รับการแก้ไขให้แล้วเสร็จ โดยที่ปัญหาส่วนมากยังอยู่ในระหว่างการดำเนินการแก้ไขของผู้ประกอบการ โดยมีเพียงส่วนน้อยที่ผู้ซื้อจะต้องทำการฟ้องร้อง

ตารางที่ 4-26 สภาพของความเรียบร้อยในการแก้ไขปัญหา

ความเรียบร้อยของปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว	52	47.30
ยังไม่ได้รับการแก้ไข	58	52.70
รวม	110	100.00

ตารางที่ 4-27 เหตุผลที่การแก้ไขปัญหายังไม่เรียบร้อย

เหตุผลที่การแก้ไขปัญหายังไม่เรียบร้อย	จำนวน	ร้อยละ
อยู่ระหว่างดำเนินการแก้ไขของผู้ประกอบการ	30	46.88
ยังอยู่ในระหว่างการเจรจาทะหว่างผู้ซื้อและผู้ประกอบการ	13	20.31
ยังไม่สามารถติดต่อกับผู้ประกอบการได้	8	12.49
ขอความช่วยเหลือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐอยู่	4	6.25
เรื่องอยู่ในระหว่างการฟ้องร้อง	2	3.13
อื่นๆ	7	10.94

2.4.8 ความเดือดร้อนระหว่างเกิดปัญหา

จากตารางที่ 4-28 จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อที่ได้รับความเดือดร้อนในระหว่างที่ยังไม่สามารถโอนบ้านได้นั้นคิดเป็นร้อยละ 40.00 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาทั้งหมด โดยร้อยละ 50.00 ยังคงต้องเช่าบ้านอยู่ก็ยังคงต้องรับภาระเช่าบ้านอยู่ต่อไปเพราะไม่สามารถจะเข้าไปอยู่ในบ้านที่พวกเขาวางแผนไว้ได้ และร้อยละ 38.64 ก็อยากจะย้ายบ้านใหม่ด้วยเหตุผลความจำเป็นส่วนตัวบางประการ

แต่ก็ไม่สามารถทำได้ เพราะไม่มีเงินเหลือพอที่จะไปดาวนบ้านหลังใหม่ และผู้ประกอบการก็ไม่สามารถยืมเงินให้ดังตารางที่ 4-29

จากตารางที่ 4-28 ยังพบว่าร้อยละ 60.00 ของผู้ประกอบการไม่ได้รับความเดือดร้อนจากปัญหาที่เกิดขึ้น โดยเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ซื้อไม่ได้รับความเดือดร้อนนั้นจากตารางที่ 4-30 พบว่าส่วนมากยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องย้ายบ้านโดยคิดเป็นร้อยละ 90.91 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่ไม่ได้รับความเดือดร้อน หรืออาจจะกล่าวได้ว่าผู้ซื้อกลุ่มนี้ยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องใช้บ้านในทันที และยังสามารถที่จะรอดต่อไปได้โดยไม่เดือดร้อน

จากข้อมูลข้างต้นนี้ถึงแม้ว่าจำนวนของผู้ที่ได้รับความเดือดร้อนจะมีจำนวนน้อยกว่าผู้ที่ไม่ได้รับความเดือดร้อนก็ตาม แต่ก็มีได้หมายความว่าปัญหาที่เกิดขึ้นนี้เป็นปัญหาเล็กๆที่ไม่ร้ายแรง เพราะผู้ซื้อที่ประสบปัญหาก็คงต้องเผชิญกับปัญหาต่อไปโดยเสียทั้งเงินและความรู้สึก และยังคงต้องรอกการแก้ไขปัญหาต่อไป

ตารางที่ 4-28 การได้รับความเดือดร้อนของผู้ซื้อในระหว่างที่เกิดปัญหา

ความเดือดร้อนของผู้ซื้อในระหว่างที่เกิดปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับความเดือดร้อน	44	40.00
ไม่ได้รับความเดือดร้อน	66	60.00
รวม	110	100.00

ตารางที่ 4-29 เหตุผลที่ผู้ซื้อได้รับความเดือดร้อนในระหว่างที่เกิดปัญหา

เหตุผลที่ผู้ซื้อได้รับความเดือดร้อน	จำนวน	ร้อยละ (n = 44)
ทานยังต้องเช่าบ้านอยู่	22	50.00
ยังไม่ได้รับเงินคืนจากผู้ประกอบการ และทานต้องเสียเงินจำนวนนี้ไปซื้อบ้านหลังใหม่	18	40.91
มีความจำเป็นส่วนตัวที่ต้องย้ายบ้านตามกำหนด	17	38.64
ได้ขายบ้านหลังเดิมที่ทานอาศัยอยู่ไปแล้ว	3	6.82
อื่นๆ	4	9.09

ตารางที่ 4-30 เหตุผลที่ผู้ซื้อไม่ได้รับความเดือดร้อนในระหว่างที่เกิดปัญหา

เหตุผลที่ผู้ซื้อไม่ได้รับความเดือดร้อน	จำนวน	ร้อยละ (n = 66)
ยังไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องย้ายบ้าน	60	90.91
บ้านที่ผู้ซื้ออยู่ไม่ต้องเสียค่าเช่า	28	42.42
ระหว่างที่ยังไม่ได้รับเงินคืน ทานยังมีเงินเหลือเพียงพอที่จะนำไปซื้อบ้านหลังใหม่	1	1.52
อื่นๆ	2	3.03

2.5 ลักษณะของโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหา

ในการศึกษาถึงลักษณะของโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหานั้น จะเป็นการศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อเท่านั้น เพราะผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 กลุ่มนี้ยังไม่เคยประสบปัญหาในการซื้อบ้าน ดังนั้นผลที่ได้จะเป็นผลจากความคิดเห็นเท่านั้นไม่ใช่ผลจากการที่ได้ประสบปัญหา และในการตอบแบบสอบถามนี้ ได้กำหนดคำจำกัดความของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง, ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง, โครงการขนาดใหญ่และโครงการขนาดเล็กไว้ในแบบสอบถามเพื่อให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการและขนาดของโครงการที่ตรงกันเพื่อจะให้คำตอบของแบบสอบถามออกมาได้ถูกต้องมากที่สุด

สำหรับขนาดของโครงการที่ได้กำหนดไว้เป็นการดัดแปลงมาจากขนาดของที่ดินในการจัดสรรตามหมวด 3 ข้อ 10 ของข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2535⁹⁸ โดยรายละเอียดเป็นดังนี้

- ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง คือผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
- ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง คือผู้ประกอบการทั่วไปที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
- โครงการขนาดใหญ่ คือ โครงการที่จัดสรรที่ดินจำนวนแปลง 250 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่ 60 ไร่ขึ้นไป
- โครงการขนาดเล็ก คือ โครงการที่จัดสรรที่ดินจำนวนแปลงน้อยกว่า 250 แปลง หรือเนื้อที่น้อยกว่า 60 ไร่

จากตารางที่ 4-31 พบว่าโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหาสูงสุดคือ โครงการขนาดเล็กของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.52 สำหรับโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหารองลงมา คือโครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.77 สำหรับโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหาน้อยที่สุดคือโครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 1.10

เมื่อพิจารณาในรายประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามจากตารางที่ 4-32 พบว่าโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหาสูงสุดก็ยังคงเป็นโครงการขนาดเล็กของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45 และ 3.60 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้ที่จะซื้อตามลำดับ ส่วนโครงการอันดับที่สองก็ยังคงเป็นโครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.62 และ 2.92 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้ที่จะซื้อตามลำดับ และโครงการที่น่า

⁹⁸ กรมที่ดิน ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2535. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุตรโสภา, หน้า 2536.

จะมีโอกาสเกิดปัญหาน้อยที่สุดคือโครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.08 และ 1.12 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้ที่คิดจะซื้อตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้นนี้อาจจะสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะให้ความเชื่อถือแก่ชื่อเสียงของโครงการก่อนที่จะพิจารณาขนาดของโครงการ และจะให้ความเชื่อถือโครงการขนาดใหญ่มากกว่าโครงการขนาดเล็ก

ตารางที่ 4-31 ลักษณะของโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหา

ลักษณะของโครงการ	โครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหาสูงสุดตามลำดับในความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด										จำนวนเมื่อคติน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
โครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	4	16	13	39	28	56	131	131	44	0	242	220	1.10
โครงการขนาดเล็กของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	7	28	36	108	98	196	36	36	43	0	368	220	1.67
โครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	48	192	114	342	37	74	2	2	19	0	610	220	2.77
โครงการขนาดเล็กของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	161	644	36	108	10	20	4	4	9	0	776	220	3.52
รวม	220		199		173		173		115			880	

ตารางที่ 4-32 สรุปลักษณะโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหาของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 ประเภท

ลักษณะของโครงการ	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
โครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	2.62	2	2.92	2
โครงการขนาดเล็กของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	3.45	1	3.60	1
โครงการขนาดใหญ่ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	1.08	4	1.12	4
โครงการขนาดเล็กของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	1.72	3	1.63	3

2.6 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงต่อปัญหา

หลังจากที่ได้ทราบถึงการได้ยินหรือการประสบปัญหาของผู้ซื้อแล้วนั้น ต่อมาก็จะศึกษาเกี่ยวกับความคิดกังวลหรือหวาดระแวงต่อปัญหาในการซื้อบ้าน สำหรับผู้ที่ซื้อบ้านแล้วความคิดกังวลนี้จะเป็นความคิดที่มีก่อนที่จะซื้อบ้าน

จากตารางที่ 4-33 จะพบว่าร้อยละ 85.76 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา และเมื่อมาพิจารณาถึงความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภท พบว่าผู้ที่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหามากที่สุดคือ กลุ่มผู้คิดจะซื้อซึ่งคิดเป็นร้อยละ 97.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้ ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาจะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาค่ำที่สุดเมื่อเปรียบเทียบระหว่างผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเป็นเพราะผู้คิดจะซื้อคือผู้ที่ยังไม่ซื้อบ้าน และในปัจจุบันนี้ข่าวคราวถึงปัญหาเหล่านี้มากทำให้ผู้คิดจะซื้อให้ความสนใจต่อปัญหามาก ซึ่งในขั้นตอนนี้อาจจะเรียกได้ว่าเป็นขั้นตอนของการค้นหาข้อมูล ซึ่งเป็นหนึ่งในกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคที่จะต้องค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ต้องการจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น สื่อต่างๆ, คนรู้จัก เป็นต้น⁹⁹

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหานั้น จากตารางที่ 4-34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีเหตุผลอันดับแรกๆที่เหมือนกันคือ เคยได้ยินข่าวผู้ประกอบการโกงเงินผู้ซื้อจากสื่อต่างๆซึ่งคิดเป็นร้อยละ 91.01, 64.55 และ 87.85 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

และถ้าพิจารณาในกลุ่มของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานี้จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ได้รับรู้ถึงปัญหาต่างๆแล้วไม่ว่าจะจากสื่อต่างๆหรือจากที่คนรู้จักเคยเตือนแต่ก็ยังคงประสบปัญหาอยู่ดี นอกจากนี้เหตุผลอื่นๆที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้แสดงออกมาก็มี เช่น ทำงานที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อในธุรกิจที่อยู่อาศัยนี้ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวหรือสิ่งที่ผู้ประกอบการในธุรกิจที่อยู่อาศัยกำลังเผชิญอยู่ หรือผู้ตอบแบบสอบถามบางรายยังมีความคิดถึงความไม่แน่นอนในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการซึ่งมีผลทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดกังวล

จากตารางที่ 4-33 ยังเห็นได้ว่าร้อยละ 14.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามคิดเช่นนี้สามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-35 โดยจะพบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา และผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาให้เหตุผลอันดับแรกก็คือไม่คิดว่าผู้ประกอบการจะโกงเงินผู้ซื้อ โดยคิดเป็นร้อยละ 61.90 และ 43.48 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา และผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาตามลำดับ ส่วนผู้คิดจะซื้อนั้นเหตุผลอันดับแรกก็คือ ไม่เคยได้ยินถึงปัญหามาก่อนโดยคิดเป็นร้อยละ 66.67 นอกจากนี้ผู้ซื้อไม่

⁹⁹ Smith, H.C. and Corgel, J.B. *Real Estate Perspectives*, pp.352-353

ประสบปัญหายังมีความเชื่อต่อชื่อเสียงของผู้ประกอบการ รวมทั้งศึกษาการดำเนินงานของผู้ประกอบการและพิจารณาจากโครงการก่อนๆของบริษัท สำหรับผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาให้เหตุผลของการไม่คิดว่าผู้ประกอบการจะโกงเงินของผู้ซื้อเท่ากับการไม่เคยได้ยินถึงปัญหามาก่อน นอกจากนี้ยังมีความรู้จักต่อดัวของผู้ประกอบการโดยคิดเป็นร้อยละ 9.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้

จากข้อมูลทั้งหมดนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากจะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา เพราะเคยได้ยินข่าวเกี่ยวกับปัญหาจากสื่อต่างๆ และก็มีผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนที่ไม่เคยมีความคิดกังวล โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยมีความคิดกังวลนี้ ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา และผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาจะไม่คิดว่าผู้ประกอบการจะโกงเงิน ในขณะที่เดียวกันผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาอีกส่วนหนึ่ง และผู้คิดจะซื้อที่ไม่เคยคิดกังวลก็เพราะไม่เคยได้ยินปัญหา

ตารางที่ 4-33 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงที่มีต่อปัญหา

ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เคยคิดถึงปัญหา	89	80.90	87	79.10	107	97.30	283	85.76
ไม่เคยคิดถึงปัญหา	21	19.10	23	20.90	3	2.70	47	14.24
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-34 เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

เหตุผลที่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่คิดถึงปัญหา (n= 89)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่คิดถึงปัญหา (n= 87)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่คิดถึงปัญหา (n= 107)
เคยได้ยินข่าวผู้ประกอบการโกงเงินผู้ซื้อจากสื่อต่างๆ	81	91.01	71	64.55	94	87.85
คนรู้จักเคยประสบปัญหาถูกผู้ประกอบการโกง	31	34.83	38	34.55	24	22.43
คนรู้จักเคยเตือน	38	42.70	36	32.73	31	28.97
อื่นๆ	2	2.25	9	10.34	2	1.87

ตารางที่ 4-36 เหตุผลที่ไม่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

เหตุผลที่ไม่มีความคิดกังวล หรือหวาดระแวงถึงปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของ ผู้ที่ไม่คิดถึง ปัญหา (n= 21)	จำนวน	ร้อยละของ ผู้ที่ไม่คิดถึง ปัญหา (n= 23)	จำนวน	ร้อยละของ ผู้ที่ไม่คิดถึง ปัญหา (n= 3)
ไม่คิดว่าผู้ประกอบการจะโกงเงินผู้ซื้อ	13	61.90	10	43.48	1	33.33
ไม่เคยได้ยินถึงปัญหามาก่อน	13	61.90	7	30.43	2	66.67
รู้จักผู้ประกอบการ	2	9.52	12	52.17	0	0.00

2.7 จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยิน กับความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

จากตารางที่ 4-36 จะพบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้นร้อยละ 73.33 ของผู้ที่เคยได้ยินปัญหาน้อย และร้อยละ 94.37 ของผู้ที่เคยได้ยินปัญหามาก ก็จะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

สำหรับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 69.44 ของผู้ที่เคยได้ยินปัญหาน้อย และร้อยละ 86.11 ของผู้ที่เคยได้ยินปัญหามาก ก็จะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาเช่นกัน

ในส่วนของผู้คิดจะซื้อ ร้อยละ 97.14 ของผู้ที่เคยได้ยินปัญหาน้อย และร้อยละ 97.33 ของผู้ที่เคยได้ยินปัญหามาก จะเป็นผู้ที่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าการที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยินปัญหาน้อยจะมีผลทำให้ไม่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ในขณะที่ผู้ที่เคยได้ยินปัญหามาก จะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหามากกว่าผู้ที่เคยได้ยินปัญหาน้อยและผู้ที่ไม่เคยได้ยินปัญหาเลยตามลำดับ หรืออาจจะกล่าวได้ว่าคนที่เคยได้ยินปัญหามากจะเป็นคนที่คิดกังวลมากที่สุด ส่วนผู้ที่เคยได้ยินปัญหาน้อยก็จะไม่มีความคิดกังวลหรือมีความคิดกังวลน้อย

ซึ่งบทสรุปที่ได้นี้จะสอดคล้องกับกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคที่จะต้องมีการค้นคว้าหาข้อมูลก่อนที่จะประเมินผลทางเลือกและตัดสินใจซื้อ¹⁰⁰ ซึ่งข้อมูลที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับก็คือปัญหาการโอนบ้านไม่ได้ในลักษณะต่างๆ ซึ่งจากเหตุนี้จะนำไปสู่การประเมินทางเลือกซึ่ง

¹⁰⁰ Smith, H.C. and Corgel, J.B. *Real Estate Perspectives*, pp.352-353

ในขั้นตอนของการประเมินผลทางเลือกนั้นจะมีการพิจารณาถึงความเสี่ยง (Perceived Risk) เข้ามาเกี่ยวข้อง และการพิจารณาถึงความเสี่ยงนี้จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคด้วย¹⁰¹

ตารางที่ 4-36 จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยิน กับความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

จำนวนของ ปัญหา ที่เคยได้ยิน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดกังวล หรือหวาดระแวงถึงปัญหา								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เคยคิด	เคยคิด	รวม	ไม่เคยคิด	เคยคิด	รวม	ไม่เคยคิด	เคยคิด	รวม
ไม่เคยได้ยิน ปัญหา	9 100.00%	0 0.00%	9 100.00%	2 100.00%	0 0.00%	2 100.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%
เคยได้ยิน ปัญหาน้อย	8 26.87%	22 73.33%	30 100.00%	11 30.56%	25 69.44%	36 100.00%	1 2.86%	34 97.14%	35 100.00%
เคยได้ยิน ปัญหามาก	4 5.63%	67 94.37%	71 100.00%	10 13.89%	62 86.11%	72 100.00%	2 2.67%	73 97.33%	75 100.00%
รวม	21	89	110	23	87	110	3	107	110

2.8 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

หลังจากที่ได้ทราบถึงความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะของปัญหาแล้ว ตารางที่ 4-37 จะแสดงความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามว่าปัญหาจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านหรือไม่ โดยจะทำการศึกษาค้นคว้าถึงความคิดของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อถึงความรู้สึกที่มีต่อปัญหาที่เคยได้ยินว่าจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านหรือไม่ แต่สำหรับกลุ่มผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาแล้วนั้นจะไม่ทำการศึกษาในประเด็นนี้เนื่องจากกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ได้ประสบปัญหาจริงๆมาแล้ว ดังนั้นผลของปัญหาที่พวกเขาได้รับย่อมส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านหลังต่อไปอย่างแน่นอน

จากตารางที่ 4-37 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 95.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดคิดว่าปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน สำหรับเหตุผลที่ทำให้คิดว่าปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านนั้นจากตารางที่ 4-38 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 ประเภทคิดเหมือนกันว่าเหตุผลอันดับแรก คือกลัวว่าเมื่อจ่ายเงินผ่อนดาวน์ครบแล้วแต่โอนกรรมสิทธิ์ไม่ได้โดยคิดเป็นร้อยละ 77.23 และ 73.39 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

¹⁰¹ Kotler, P. *Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control*, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., p.201.

จากตารางที่ 4-37 ยังพบว่ามีเพียงร้อยละ 5.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทคิดว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน สำหรับเหตุผลที่ทำให้คิดว่าเช่นนั้นจากตารางที่ 4-39 พบว่าผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาคิดว่าเหตุผลอันดับแรก คือความมั่นใจในตัวของผู้ประกอบการโดยคิดเป็นร้อยละ 66.67 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และสำหรับผู้คิดจะซื้อนั้นมีเพียง 1 คนเท่านั้นที่คิดว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านด้วยเหตุผลที่ว่าคิดว่าไม่ถูกโกงแน่นอน

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากคิดว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน เพราะกลัวว่าจะไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์บ้านได้ถึงแม้ว่าจะชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้วก็ตาม แต่ก็มีผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนที่คิดว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน เนื่องจากมีความมั่นใจในตัวของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-37 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีผล	101	91.80	109	99.09	210	95.00
ไม่มีผล	9	8.20	1	0.91	10	5.00
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00

ตารางที่ 4-38 เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

เหตุผลที่ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม			
	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่คิดว่ามีผล (n = 101)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่คิดว่ามีผล (n = 109)
กลัวว่าเมื่อจ่ายเงินผ่อนดาวน์ครบแล้ว แต่โอนกรรมสิทธิ์ไม่ได้	78	77.23	80	73.39
มีความหวาดระแวง และไม่เชื่อมั่นในตัวของผู้ประกอบการ	73	72.28	74	67.89
กลัวว่าเงินดาวน์ที่ได้ผ่อนจ่ายนั้นจะถูกผู้ประกอบการโกง	69	68.32	75	68.81
กลัวว่าจะถูกผู้ประกอบการหลอกหลวงเอา	57	56.43	60	55.04
อื่นๆ	2	1.98	0	0.00

ตารางที่ 4-39 เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

เหตุผลที่ปัญหาไม่มีผลต่อ การตัดสินใจซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม			
	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ คิดว่าไม่มีผล (n= 9)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ คิดว่าไม่มีผล (n= 1)
มั่นใจในตัวของผู้ประกอบการ	6	66.67	0	0.00
คิดว่าถึงถูกโกงก็สามารถทวงเงินคืนได้	4	44.44	0	0.00
คิดว่าไม่ถูกโกงแน่นอน	4	44.44	1	100.00
อื่นๆ	1	11.11	0	0.00

2.8.1 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับจำนวนของลักษณะปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยิน

จากตารางที่ 4-40 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 88.89 ที่เคยได้ยินปัญหาน้อย ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน และร้อยละ 96.83 ที่เคยได้ยินปัญหา มาก ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเช่นกัน ส่วนทุกคนที่ไม่เคยได้ยินปัญหาเลย ก็จะไม่คิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ในส่วนของผู้คิดจะซื้อนั้น ร้อยละ 98.67 ที่เคยได้ยินปัญหามาก ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน และทุกคนที่เคยได้ยินปัญหาน้อย ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านเช่นกัน

จากข้อมูลทั้งหมดนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าทั้งผู้ที่เคยได้ยินปัญหาน้อย และเคยได้ยินปัญหามาก จะมีความคิดว่าปัญหาจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน แต่สำหรับผู้ที่ไม่เคยได้ยินปัญหาเลย ก็จะคิดว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ตารางที่ 4-40 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับจำนวนของลักษณะปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยิน

จำนวนของ ลักษณะปัญหา ที่เคยได้ยิน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดที่ว่าปัญหา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน					
	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่มีผล	มีผล	รวม	ไม่มีผล	มีผล	รวม
ไม่เคยได้ยิน ปัญหา	2 100.00	0 0.00	2 100.00	0 0.00	0 0.00	0 0.00
เคยได้ยิน ปัญหาน้อย	4 11.11	32 88.89	36 100.00	0 0.00	35 100.00	35 100.00
เคยได้ยิน ปัญหามาก	3 4.17	69 95.83	72 100.00	1 1.33	74 98.67	75 100.00
รวม	9	101	110	1	109	110

2.8.2 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

จากตารางที่ 4-41 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา ร้อยละ 88.89 ที่ไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ก็จะไม่คิดว่าปัญหาจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน ส่วนร้อยละ 85.15 ที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงต่อปัญหา ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ในส่วนของผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 98.17 ที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงต่อปัญหา ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน และทุกคนที่ไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ก็จะไม่คิดว่าปัญหาจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

จากข้อมูลทั้งหมดนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ที่ไม่เคยคิดหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ก็จะคิดว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน แต่ผู้ที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ก็จะคิดว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ตารางที่ 4-41 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ความคิดกังวล หรือหวาด ระแวงถึงปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดที่ว่าปัญหา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน					
	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่มีผล	มีผล	รวม	ไม่มีผล	มีผล	รวม
ไม่ เคยคิด	8 88.89	15 14.85	23 20.91	1 100.00	2 1.83	3 2.73
เคยคิด	1 11.11	86 85.15	87 79.09	0 0.00	107 98.17	107 97.27
รวม	9 100.00	101 100.00	110 100.00	1 100.00	109 100.00	110 100.00

2.9 รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการ หรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหาที่ไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนด

จากตารางที่ 4-42 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความเห็นตรงกันอย่างชัดเจนโดยทุกคนมีความเห็นว่ารัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหา

สำหรับเหตุผลนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-43 โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทให้เหตุผลต่าง ๆ ในจำนวนที่ใกล้เคียงกันโดยผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา กับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาให้เหตุผลอันดับแรก คือเป็นการลดความเสี่ยงเพราะผู้ซื้อไม่สามารถรู้ได้ว่าผู้ประกอบการรายไหนโกงและรายไหนไม่โกง โดยคิดเป็นร้อยละ 90.00 และ 80.00 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา และผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาตามลำดับ สำหรับผู้คิดจะซื้อได้ให้เหตุผลอันดับแรก คือผู้ซื้อถูกผู้ประกอบการเอาเปรียบโดยผู้ประกอบการเอาเงินผ่อนค่างานของผู้ซื้อไปใช้ แต่ในขณะที่เดียวกันผู้ประกอบการไม่สนใจที่จะสร้างบ้านให้เสร็จตามกำหนด โดยคิดเป็นร้อยละ 80.90 สำหรับเหตุผลอื่น ๆ นั้นก็มีไม่ว่าจะเป็นการป้องกันปัญหา เพราะผู้ซื้อมักจะเสียเปรียบเวลาเกิดปัญหา หรือเพื่อที่จะได้มีกฎระเบียบมาคอยควบคุม

จากข้อมูลข้างต้นทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกคนต้องการให้รัฐบาลหามาตรการหรือวิธีการมาคุ้มครองผู้ซื้อ เพราะผู้ซื้อต้องการที่ให้มีวิธีการที่สามารถช่วยลดความเสี่ยงในการซื้อบ้าน

ตารางที่ 4-42 รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหา

รัฐบาลสมควรจะ หาวิธีการ หรือ มาตรการมา คุ้มครองผู้ซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สมควร	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00
ไม่สมควร	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-43 เหตุผลที่รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหา

เหตุผลที่รัฐบาลสมควรจะ หาวิธีการหรือมาตรการ มาคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของ ผู้เห็นว่า สมควร (n= 110)	จำนวน	ร้อยละของ ผู้เห็นว่า สมควร (n= 110)	จำนวน	ร้อยละของ ผู้เห็นว่า สมควร (n= 110)
เป็นการลดความเสี่ยง เพราะผู้ซื้อไม่สามารถรู้ ได้ว่าผู้ประกอบการรายไหนจะโกง และราย ไหนไม่โกง	99	90.00	88	80.00	77	70.00
ผู้ซื้อที่อยูอาศัยถูกผู้ประกอบการเอาผิดเอา เปรียบ โดยผู้ประกอบการเอาเงินผ่อนดาวน์ ของผู้ซื้อไปใช้ แต่ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการ ไม่สนใจที่จะสร้างบ้านให้เสร็จตามกำหนด	98	89.09	84	76.37	89	80.90
ปัจจุบันมีปัญหาที่เกิดขึ้นมาก และมีแนวโน้มที่ จะเพิ่มจำนวนมากขึ้น	85	77.27	74	67.27	77	70.00
อื่นๆ	4	3.64	3	2.73	1	0.91

จากข้อมูลตามตารางที่ 4-6 ถึง 4-43 ได้แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามไม่ว่าจะเป็นผู้
ที่ซื้อบ้านไปแล้วและประสบปัญหา หรือผู้ที่ซื้อบ้านไปแล้วแต่ไม่ประสบปัญหาดังกล่าว หรือแม้
กระทั่งผู้ที่คิดจะซื้อบ้าน ล้วนแต่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น โดยมี
เหตุผลหลักๆก็คือได้ยื่นข่าวยุประกอบการได้โกงผู้ซื้อจากสิ่งต่าง ๆ โดยลักษณะของปัญหาที่ผู้
ตอบแบบสอบถามเคยได้ยินนั้นมีหลากหลายและสามารถเกิดได้ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเกิดในช่วงที่
ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์ให้แก่ผู้ประกอบการระยะหนึ่ง หรือในช่วงที่ผู้ซื้อได้ชำระเงินดาวน์จนครบ
ถ้วนแล้วก็ตาม ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะส่งผลต่อการขาดความเชื่อมั่นในการตัดสินใจซื้อบ้าน และผู้ตอบ

แบบสอบถามทุกคนมีความเห็นพ้องต้องกันว่าถึงเวลาแล้วที่รัฐบาลจะต้องหาวิธีการหรือมาตรการ
มาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหาที่เกิดขึ้นนี้

เอสโครว์เป็นหนึ่งในหลายๆ วิธีการที่คุ้มครองผู้ซื้อบ้าน แต่เอสโครว์ยังเป็นเรื่องใหม่
สำหรับประเทศไทย เพราะผู้ประกอบการมีความคิดกันว่าระบบเอสโครว์นี้จะมาสร้างผลกระทบ
ต่อตัวผู้ประกอบการเอง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเงินทุนหมุนเวียนในโครงการ ต้นทุนในเรื่อง
ของดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น หรือแม้กระทั่งจำนวนเงินกู้ที่จะต้องหาเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันจำนวนผู้
บริโภคน้อยคนนักที่จะรู้ว่าในระบบเอสโครว์อยู่ในโลกนี้รวมทั้งหลักการปฏิบัติของระบบนี้

ในช่วงต่อไปจะเป็นแนวความคิดของผู้บริโภคว่าเป็นอย่างไรถ้ารู้ว่าในโลกนี้มีระบบการคุ้มครอง
ผู้บริโภคในการซื้อขายที่อยู่อาศัยที่มีชื่อว่า "เอสโครว์" และเมื่อรู้จักระบบนี้แล้วผู้บริโภคจะมี
ความคิดอย่างไรต่อระบบนี้ รวมทั้งระบบนี้จะมีผลต่อพฤติกรรมกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือ
ไม่

หลังจากที่ได้ทราบถึงความคิดเห็นต่างๆ ของผู้ซื้อหรือผู้คิดจะซื้อบ้านที่มีต่อปัญหาที่ผู้ซื้อ
ไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนดเนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ
รวมทั้งความต้องการของผู้ซื้อหรือผู้คิดจะซื้อบ้านที่จะให้รัฐบาลหาวิธีการหรือมาตรการที่สามารถ
ป้องกันปัญหาดังกล่าว

เอสโครว์เป็นหนึ่งในวิธีการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหาดังกล่าวที่มีใช้กันอยู่ในต่าง
ประเทศ ไม่ว่าจะอยู่ในอเมริกา หรือในยุโรป แต่สำหรับในประเทศไทยแล้วเอสโครว์เป็นเพียงแค่
ความคิดของผู้ที่มีหน้าที่ดูแลปัญหาทางด้านการศึกษาซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเท่านั้น ไม่ว่าจะ
เป็นกระทรวงการคลัง, กรมที่ดิน, สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น และความ
คิดนี้เป็นความคิดที่รู้กันเฉพาะผู้ที่เกี่ยวข้องเท่านั้น ผู้ที่มีความรู้และความเข้าใจในระบบเอสโครว์ที่
ไม่มีส่วนได้ส่วนเสียกับการนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย ไม่ว่าจะป็นนักวิชาการ นายธนาคาร
หรือนักกฎหมายต่างก็มองเห็นถึงคุณประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย, ผู้ประกอบการ
ธุรกิจที่อยู่อาศัย และตลาดซื้อขายที่อยู่อาศัย แต่ก็มีความตามมาว่าระบบเอสโครว์นี้จะเหมาะ
สมกับการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทยหรือไม่ ซึ่งในส่วนต่อไปจะเป็นผลของการนำเอสโครว์
มาใช้ที่มีต่อพฤติกรรมกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ, ผลที่มีต่อการปรับตัวของผู้ประกอบการ รวมทั้ง
ผลที่มีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย



3 เอสโคร์วมีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขาย

ในการศึกษาถึงผลของเอสโคร์วที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัยนั้น แผนภูมิที่ 4-3 จะช่วยให้เกิดความสะดวกในการพิจารณา โดยมีรายละเอียดของการศึกษาดังนี้

3.1 การได้ยิน และเข้าใจเกี่ยวกับเอสโคร์ว

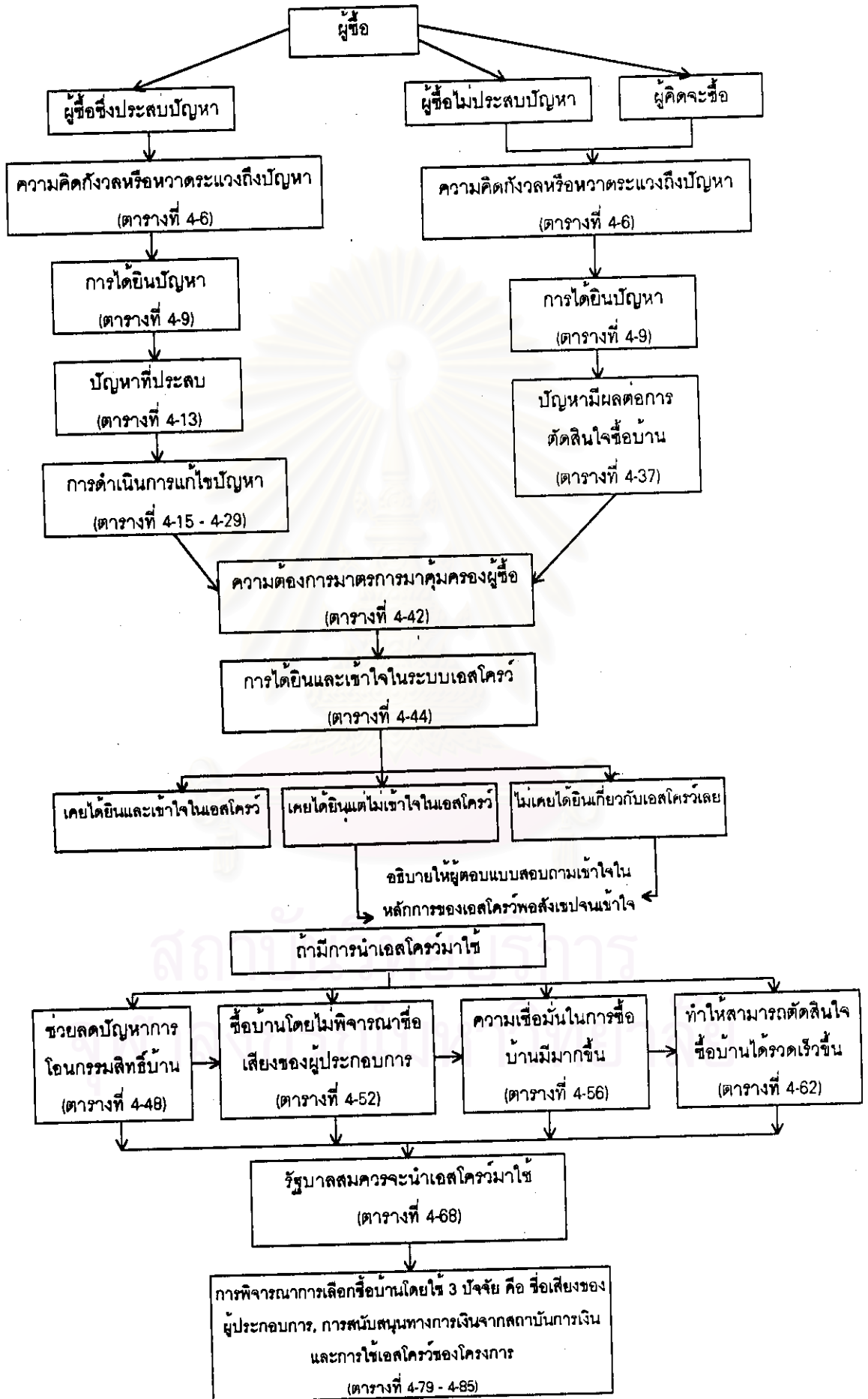
จากตารางที่ 4-44 พบว่ามีผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าใจในระบบเอสโคร์วนี้น้อยมากซึ่งคิดเป็นเพียงร้อยละ 0.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท และร้อยละ 3.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่เคยได้ยินแต่ยังไม่เข้าใจในระบบเอสโคร์ว ขณะที่ร้อยละ 96.37 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่เคยได้ยินหรือมีเข้าใจเกี่ยวกับระบบเอสโคร์วเลย

จากตารางจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากแทบจะไม่เคยได้ยินหรือรู้จักระบบเอสโคร์ว จากการสอบถามกับผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าเหตุผลหลักๆที่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เคยได้ยินหรือมีความเข้าใจในระบบเอสโคร์วเนื่องจากไม่เคยได้ยินการเผยแพร่ข่าวสารหรือความรู้เกี่ยวกับระบบนี้เลย และอีกเหตุผลหนึ่งก็คือไม่มีผู้ชี้แนะซึ่งทำให้ไม่สามารถรับรู้ข่าวสารได้ทุกเรื่อง เพราะปริมาณของข่าวสารมีมาก ดังนั้นก่อนที่จะให้ผู้ตอบแบบสอบถามตอบคำถามในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเอสโคร์ว จะต้องมีการอธิบายถึงหลักการของเอสโคร์วอย่างคร่าวๆให้ผู้ตอบแบบสอบถาม ฟังจนผู้ตอบแบบสอบถามมีความเข้าใจในเอสโคร์วระดับหนึ่ง

ตารางที่ 4-44 การได้ยินและความเข้าใจเกี่ยวกับเอสโคร์ว

การได้ยินและเข้าใจในระบบเอสโคร์ว	ผู้ซึ่ง		ผู้ซึ่ง		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เคยได้ยินและเข้าใจในระบบเอสโคร์ว	1	0.91	0	0.00	0	0.00	1	0.30
เคยได้ยินเกี่ยวกับเอสโคร์ว แต่ยังไม่เข้าใจเกี่ยวกับระบบนี้	2	1.82	3	2.73	6	5.45	11	3.33
ไม่เคยได้ยินเกี่ยวกับเอสโคร์วเลย	107	97.27	107	97.27	104	94.55	318	96.37
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

แผนภูมิที่ 4-3 ผลของเอสโครวที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อขาย



3.2 เอสโครว์จะช่วยป้องกันปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้รับเงินคืนหรือไม่ ได้รับเงินคืนเลย

จากการศึกษาถึงความคิดเห็นของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ก่อนที่จะซื้อบ้านหลังที่มีปัญหาดังกล่าวเอสโครว์จะสามารถป้องกันปัญหาดังกล่าวได้หรือไม่ จากตารางที่ 4-45 พบว่าร้อยละ 79.09 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาจะคิดว่าเอสโครว์จะสามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นได้ สำหรับเหตุผลที่ทำให้คิดว่าเช่นนั้นเมื่อพิจารณาจากตารางที่ 4-46 จะเห็นได้ว่าเหตุผลอันดับแรกก็คือในระบบเอสโครว์จะมีบุคคลที่สามหรือตัวแทนเอสโครว์ (Escrow Agent) โดยบุคคลที่สามจะคืนเงินดาวน์ให้แก่ผู้ซื้อถ้าพบว่าผู้ประกอบการปฏิบัติผิดสัญญา¹⁰² โดยคิดเป็นร้อยละ 66.62 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่คิดว่าเอสโครว์สามารถป้องกันปัญหาได้ สำหรับเหตุผลอันดับสองก็คือถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้กับผู้ประกอบการจะมีความรอบคอบในการบริหารโครงการมากขึ้นโดยคิดเป็นร้อยละ 64.37 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาที่คิดว่าเอสโครว์สามารถป้องกันปัญหาได้

จากตารางที่ 4-45 ยังจะเห็นได้ว่าร้อยละ 20.91 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาจะคิดว่าเอสโครว์ไม่สามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นได้ สำหรับเหตุผลที่ทำให้คิดว่าเอสโครว์จะไม่สามารถป้องกันปัญหาได้นั้น จากตารางที่ 4-47 จะเห็นได้ว่าเหตุผลอันดับแรกก็คือผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหายังไม่แน่ใจว่าจะเชื่อถือบุคคลที่สามหรือตัวแทนเอสโครว์ (Escrow Agent) ได้หรือไม่โดยคิดเป็นร้อยละ 96.65

จากข้อมูลข้างต้นสามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาล้วนมากคิดว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ก่อนที่จะซื้อบ้านหลังที่มีปัญหานี้ เอสโครว์จะสามารถป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการจะคืนเงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลยได้ เพราะผู้ซื้อจะได้รับเงินดาวน์คืนเมื่อผู้ประกอบการผิดสัญญา

ตารางที่ 4-45 ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ก่อนที่จะซื้อบ้านหลังที่มีปัญหา จะสามารถป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการจะคืนเงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลยได้

ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ก่อนเกิดปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
สามารถป้องกันปัญหาได้	87	79.09
ไม่สามารถป้องกันปัญหาได้	23	20.91
รวม	110	100.00

¹⁰² Davids, L.E. Dictionary of Banking and Finance (1985): p.89.

ตารางที่ 4-46 เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์สามารถป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการจะคืนเงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลย

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ (n= 87)
บุคคลที่สามจะคืนเงินดาวน์ให้แก่ผู้ซื้อถ้าพบว่าผู้ประกอบการปฏิบัติผิดสัญญา	57	65.52
ผู้ประกอบการจะมีความรอบคอบในการบริหารโครงการมากยิ่งขึ้น	56	64.37
ผู้ประกอบการจะไม่กล้าสร้างปัญหาเนื่องจากยังไม่ได้รับเงินของผู้ซื้อ	43	49.42
อื่นๆ	2	2.30

ตารางที่ 4-47 เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะสามารถป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการจะคืนเงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลย

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ (n= 23)
ไม่แน่ใจในความน่าเชื่อถือของบุคคลที่สาม	22	95.65
ไม่แน่ใจว่าจะได้รับเงินคืน	16	69.57
อื่นๆ	3	13.04

3.3 เอสโครว์จะช่วยลดปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนด

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากคิดเป็นร้อยละ 83.94 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา และเมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามก็จะพบว่าคำตอบที่ได้เป็นไปในทิศทางเดียวกันดังตารางที่ 4-48

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้นั้น จากตารางที่ 4-49 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดเหมือนกัน โดยเหตุผลอันดับแรกก็คือ ผู้ประกอบการจะมีความรอบคอบและระมัดระวังมากขึ้นในการเปิดโครงการ เพราะไม่มีเงินของผู้ซื้อมาใช้เป็นทุนหมุนเวียน โดยคิดเป็นร้อยละ 86.81, 80.43 และ 74.47 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ สำหรับเหตุผลอันดับสองที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเห็นด้วยนั้น ก็เพราะคิดว่าผู้ประกอบการจะต้องพยายามเป็นอย่างมากที่จะไม่ปฏิบัติผิดสัญญา เนื่องจากกลัวว่าจะไม่ได้เงินคืนโดยคิดเป็นร้อยละ 69.23, 72.83 และ 74.47 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

ในขณะที่ร้อยละ 16.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทจะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ช่วยลดปัญหานั้น เหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เห็นด้วยนั้นจากตารางที่ 4-50 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท คิดว่าเอสโครว์ยังไม่ใช่วิธีที่สามารถป้องกันปัญหาได้หมด เนื่อง

จากปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นเกิดจากสภาวะของตลาดเป็นหลักมากกว่าเกิดจากความตั้งใจของผู้ประกอบการ ถึงแม้มีการนำเอสโครว์มาใช้แต่ถ้าสภาวะของตลาดไม่ดีปัญหายังคงเกิดขึ้นอีก

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา เพราะผู้ประกอบการจะมีความรอบครอบและระมัดระวังมากขึ้นในการเปิดโครงการมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารโครงการหรือดูแลโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งอาจจะส่งผลทำให้ปัญหาลดลงได้

ตารางที่ 4-48 เอสโครว์จะช่วยลดปัญหา

เอสโครว์จะช่วยลดปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	91	82.70	92	83.60	94	85.50	277	83.94
ไม่เห็นด้วย	19	17.30	18	16.40	16	14.50	53	16.06
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-49 เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา

เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n=91)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n=92)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n=94)
จะมีความรอบครอบ และระมัดระวังมากขึ้นในการเปิดโครงการ เพราะไม่มีเงินของผู้ซื้อมาใช้เป็นทุนหมุนเวียน	79	86.81	74	80.43	70	74.47
จะต้องพยายามเป็นอย่างมากที่จะไม่ปฏิบัติผิดสัญญา เนื่องจากกลัวว่าจะไม่ได้รับเงิน	63	69.23	67	72.83	70	74.47
จะมีความพร้อมทางด้านเงินทุนมากขึ้น	46	51.31	37	40.22	44	46.81

ตารางที่ 4-50 เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา

เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่า เอสโครว์ จะช่วยลดปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ ที่ไม่เห็นด้วย (n= 19)	จำนวน	ร้อยละของผู้ ที่ไม่เห็นด้วย (n= 18)	จำนวน	ร้อยละของผู้ ที่ไม่เห็นด้วย (n= 16)
เอสโครว์ยังไม่ใช่วิธีที่สามารถ ป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทั้ง หมด	13	68.42	13	72.22	12	75.00
ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นเกิดจาก สภาวะของตลาดเป็นหลัก มากกว่าเกิดจากความตั้งใจ ของผู้ประกอบการถึงแม้มีการ นำเอสโครว์มาใช้แต่ถ้าสภาวะ ของตลาดไม่ดี ปัญหายังคง เกิดขึ้นอีก	12	63.52	13	72.22	9	56.25
ผู้ประกอบการก็จะหาช่องทาง ที่เป็นประโยชน์แก่ตนเองได้ อีก	7	36.84	1	5.56	2	12.50

3.3.1 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา

จากตารางที่ 4-51 พบว่าร้อยละ 68.18 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 70.00 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 82.73 ของผู้คิดจะซื้อ จะเป็นผู้ที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาและเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา

และถ้าพิจารณาจากตารางจะเห็นว่าสัดส่วนของผู้ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาจะมากกว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วย โดยไม่ว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะเคยคิดกังวลหรือไม่เคยคิดกังวลถึงปัญหากก็ตาม

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดเห็นเหมือนกันคือ ไม่ว่าจะเคยคิดกังวลและไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา จะมีความคิดเห็นที่ตรงกันว่าเอสโครว์น่าจะช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นได้

ตารางที่ 4-51 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา

ความคิดกังวล หรือหวาด ระแวงถึง ปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็น การนำเอสโครว์มาใช้จะช่วยลดปัญหา								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม
ไม่ เคยคิด	5	16	21	8	15	23	0	3	3
	23.80	76.20	100.00	34.78	65.22	100.00	0.00	100.00	100.00
	4.54	14.54		7.27	13.64		0.00	2.73	
เคยคิด	14	75	89	10	77	87	16	91	107
	15.70	84.30	100.00	16.49	88.51	100.00	15.0	85.00	100.00
	12.73	68.18		9.09	70.00		14.54	82.73	
รวม	19	91	110	18	92	110	16	94	110
			100.00			100.00			100.00

3.4 การพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้

จากการศึกษาถึงความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามในการซื้อบ้านหลังต่อไปนั้นจากตารางที่ 4-52 จะพบว่าร้อยละ 48.78 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ และเมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามจะเห็นได้ว่ามีเพียงผู้คิดจะซื้อบ้านเพียงกลุ่มเดียวเท่านั้นที่คิดว่าจะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 57.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้

สำหรับเหตุผลอันดับแรกที่ผู้คิดจะซื้อคิดว่าจะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านนั้นจากตารางที่ 4-53 พบว่าเหตุผลอันดับแรกคือ เอสโครว์เป็นหลักประกันที่สำคัญแก่ผู้ซื้อมากกว่าชื่อเสียงของผู้ประกอบการโดยคิดเป็นร้อยละ 73.01 ของผู้คิดจะซื้อ

จากตารางที่ 4-52 ก็จะได้เห็นว่าร้อยละ 51.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทยังคงพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านถึงแม้ว่าจะมีการนำเอสโครว์มาใช้ ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้นเลือกที่จะพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 57.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเพราะผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้เป็นผู้ตอบแบบสอบถามเพียงประเภทเดียวที่ได้เผชิญกับปัญหาจริงๆ ดังนั้นการตัดสินใจในการซื้อบ้านนั้นจะต้องมีความรอบคอบมากยิ่งขึ้น โดยอาจจะต้องใช้หลายๆ

ปัจจัยในการพิจารณาแทนที่จะใช้ปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งเท่านั้น และชื่อเสียงของผู้ประกอบการก็จัดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญโดยคิดเป็นร้อยละ 93.65 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ดังตารางที่ 4-54

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ที่ซื้อบ้านแล้วจะยังคงพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการถึงแม้ว่าจะมีการนำเอสโคร์มาใช้ เพราะผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าชื่อเสียงของผู้ประกอบการก็ยังเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาประกอบไปกับปัจจัยอื่น สำหรับผู้คิดจะซื้อ ก็จะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เพราะมีความมั่นใจในเอสโคร์ว่าจะเป็นหลักประกันที่ไว้ใจได้โดยไม่ต้องนำชื่อเสียงของผู้ประกอบการมาพิจารณาประกอบด้วย

ตารางที่ 4-52 การเลือกซื้อบ้านโดยไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการถ้ามีการนำเอสโคร์มาใช้

การพิจารณา ชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่พิจารณา	47	42.70	49	44.50	63	57.30	159	48.78
พิจารณา	63	57.30	61	55.50	47	42.70	171	51.82
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-53 เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์จะทำให้ซื้อบ้านโดยไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการ

เหตุผลที่ไม่พิจารณา ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ เห็นด้วย (n= 47)	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ เห็นด้วย (n= 49)	จำนวน	ร้อยละ ของผู้ที่ เห็นด้วย (n= 63)
เอสโคร์เป็นหลักประกันที่สำคัญมากกว่าชื่อเสียงของผู้ประกอบการ	25	53.19	28	57.14	46	73.01
โครงการที่เอสโคร์จะมีความน่าเชื่อถือเท่ากัน ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงหรือไม่มียี่ห้อ	38	80.85	38	77.55	44	69.84
อื่นๆ	0	0.00	1	2.04	0	0.00

ตารางที่ 4-54 เหตุผลที่ยังคงพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านถึงแม้ว่าจะมีการใช้เอสโคร์ว

เหตุผลที่ยังคงพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 63)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 61)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 47)
ถึงจะมีการใช้เอสโคร์ว ชื่อเสียงของผู้ประกอบการยังเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัย	59	93.65	55	90.16	45	95.74
ถึงไม่มีการใช้เอสโคร์ว ผู้ซื้อก็ไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการอยู่แล้ว	6	9.52	8	13.11	5	10.64
อื่นๆ	1	1.59	3	4.92	1	2.13

3.4.1 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับการพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน

จากตารางที่ 4-55 จะพบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 46.36 จะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา แต่ก็พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านถึงแม้จะมีการนำเอสโคร์วมาใช้

ส่วนผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 41.82 จะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา แต่ก็พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านเช่นเดียวกัน

แต่ในส่วนของผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 55.45 จะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา และจะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ที่ซื้อบ้านแล้วไม่ว่าจะประสบปัญหาหรือไม่ประสบปัญหา ก็ยังคงจะพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้าน ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 ประเภทนี้มีประสบการณ์ในการซื้อบ้านแล้ว แต่ในขณะที่ผู้คิดจะซื้อไม่ว่าจะมีความคิดกังวลหรือไม่มีความคิดกังวล ก็จะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้

ตารางที่ 4-55 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับการพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน

ความคิดกังวล หรือหวาด ระแวงถึง ปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและ การพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	พิจารณา	ไม่ พิจารณา	รวม	พิจารณา	ไม่ พิจารณา	รวม	พิจารณา	ไม่ พิจารณา	รวม
ไม่ เคยคิด	12 57.14 10.91	9 42.86 8.18	21 100.00	15 65.22 13.64	8 34.78 7.27	23 100.00	1 33.33 0.91	2 66.67 1.82	3 100.00
เคยคิด	51 57.30 46.36	38 42.70 34.55	89 100.00	46 52.87 41.82	41 47.13 37.27	87 100.00	46 43.00 41.82	61 57.00 55.45	107 100.00
รวม	63	47	110 100.00	61	49	110 100.00	47	49	110 100.00

3.5 เอสโคร์ว่าจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น

เมื่อศึกษาถึงความเชื่อมั่นที่จะมีมากขึ้นเมื่อมีการนำเอสโคร์มาใช้ จากตารางที่ 4-56 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากคิดเป็นร้อยละ 80.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโคร์มาใช้จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น โดยผู้คิดจะซื้อเป็นกลุ่มที่คิดว่าความเชื่อมั่นจะมีมากขึ้นเมื่อมีการนำเอสโคร์มาใช้มากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ตอบแบบสอบถามอีก 2 ประเภทโดยคิดเป็นร้อยละ 86.40 ของผู้คิดจะซื้อทั้งหมด

สำหรับเหตุผลอันดับแรกที่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโคร์มาใช้จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น จากตารางที่ 4-57 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทคิดเหมือนกันคือ ความเสี่ยงในการซื้อจะลดลงเพราะมีบุคคลที่สามมาทำหน้าที่ดูแลรักษาเงินดาวน์ โดยคิดเป็นร้อยละ 74.42, 68.23 และ 70.53 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ ซึ่งคำตอบที่ได้นี้เป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดที่ตรงกันว่าพวกเขาต้องการบุคคลที่จะเข้ามารับประกันความเสี่ยงในเงินดาวน์ที่พวกเขาได้ชำระไปแล้วจะได้ผลตอบแทนกลับมาเป็นบ้าน หรือถ้าไม่ได้พวกเขาก็ควรจะได้รับเงินของพวกเขาคืน เพราะในกระบวนการตัดสินใจ

ชื่อของผู้บริโภคนั้นถ้าเกิดมีการพิจารณาถึงความเสี่ยงแล้ว (Perceived Risk) ความเสี่ยงนี้จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อด้วย¹⁰³

จากตารางที่ 4-56 จะพบว่าร้อยละ 19.39 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทจะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น สำหรับเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยนั้น จากตารางที่ 4-58 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทคิดจะเป็นดังนี้ ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหากับผู้ที่จะซื้อจะมีความคิดที่สอดคล้องกันว่าเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยอันดับแรกก็คือเอสโคร์วจะรับประกันเฉพาะว่าเงินดาวน์ของท่านไม่สูญแต่ไม่รับประกันคุณภาพของบ้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 83.33 และ 86.67 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาและผู้ที่จะซื้อตามลำดับ ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาคิดว่าเหตุผลดังกล่าวเป็นเหตุผลอันดับที่สองโดยคิดเป็นร้อยละ 68.00 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาที่ไม่เห็นด้วย รองจากเหตุผลที่ว่าเอสโคร์วยังไม่ใช่วิธีที่สามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดซึ่งคิดเป็นร้อยละ 72.00 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาที่ไม่เห็นด้วยกับความคิดนี้

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดเห็นตรงกันว่าเอสโคร์วจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น เพราะคิดว่าความเสี่ยงจะลดลงเนื่องจากมีบุคคลที่สามมาดูแลเงินดาวน์ ส่วนผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น เพราะผู้ตอบแบบสอบถามยังมีความห่วงหรือกังวลถึงคุณภาพของบ้านที่ผู้ประกอบการได้จัดสร้างขึ้นมา จริงอยู่เอสโคร์วสามารถคุ้มครองผู้ซื้อจนกระทั่งสามารถโอนบ้านได้ตามกำหนด แต่สิ่งที่ผู้ซื้อที่ไม่มีความรู้ความชำนาญในการสร้างบ้านมองไม่เห็น หรือไม่มีความทราบได้ก็คือคุณภาพของบ้านที่สร้างเสร็จแล้ว

ตารางที่ 4-56 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้นถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้

เอสโคร์วจะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	86	78.20	85	77.30	95	86.40	266	80.61
ไม่เห็นด้วย	24	21.80	25	22.70	15	13.60	64	19.39
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

¹⁰³ Kotler, P., Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control, p.201.

ตารางที่ 4-57 เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น

เหตุผลที่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้มีความเชื่อมั่นมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n= 86)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n= 85)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n= 95)
มีบุคคลที่สามทำหน้าที่ดูแลรักษาเงินดาวน์ของท่าน ทำให้ความเสี่ยงลดลง	64	74.42	58	68.23	67	70.53
ถึงผู้ประกอบการจะปฏิบัติผิดสัญญา ท่านก็จะได้รับเงินคืนอยู่ดี	45	52.32	53	62.35	64	67.37
เอสโครว์เปรียบเสมือนเครื่องมือที่บังคับให้ผู้ประกอบการต้องสร้างบ้านให้เสร็จทันตามกำหนด เพราะมิฉะนั้นผู้ประกอบการจะไม่ได้เงินจากท่านแม้แต่บาทเดียว	52	60.46	51	60.00	60	63.16
ไม่กลัวว่าจะถูกผู้ประกอบการโกงเงินของท่าน	34	39.53	47	55.29	53	55.79
เอสโครว์เปรียบเสมือนหลักประกันสำหรับท่านในการซื้อที่อยู่อาศัย	48	55.81	45	52.94	58	61.05
อื่นๆ	0	0.00	1	1.18	0	0.00

ตารางที่ 4-58 เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น

เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้มีความเชื่อมั่นมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 24)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 25)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 15)
เอสโครว์ยังไม่ใช่วิธีที่สามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมด	4	16.67	18	72.00	10	66.67
เอสโครว์จะรับประกันเฉพาะการเงินดาวน์ของท่านไม่สูญ แต่ไม่ได้รับประกันคุณภาพของบ้าน	20	83.33	17	68.00	13	86.67
ยังไม่มั่นใจในความซื่อสัตย์ของบุคคลที่สาม	14	58.33	15	60.00	8	53.33
เอสโครว์ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	16	66.67	10	40.00	3	20.00
ผู้ประกอบการก็จะหาช่องทางที่เป็นประโยชน์แก่ตนเองได้อีก	16	66.67	7	28.00	6	40.00
เอสโครว์จะคุ้มครองจนถึงการโอนกรรมสิทธิ์เท่านั้น หลังจากนั้นผู้ประกอบการอาจจะสร้างปัญหาให้อีก	8	33.35	7	28.00	8	53.33

3.5.1 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น

จากตารางที่ 4-59 จะเห็นได้ว่าร้อยละ 61.82 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 64.55 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 83.64 ของผู้คิดจะซื้อ จะเป็นผู้ที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาและเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น และจากตารางจะเห็นได้ว่าสัดส่วนของผู้ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้ผู้ซื้อที่มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้นจะมากกว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วย ไม่ว่าจะตอบแบบสอบถามจะเคยคิดหรือไม่เคยคิดกังวลถึงปัญหา

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทจะมีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้นถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ ไม่ว่าจะตอบแบบสอบถามจะเคยคิดกังวลหรือไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา โดยความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคสแควร์เท่ากับ 1.32081 และตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-59 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะทำให้ผู้ซื้อที่มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น

ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม
ไม่เคยคิด	3	18	21	9	14	23	0	3	3
	14.28	85.72	100.00	39.13	60.87	100.00	0.00	100.00	100.00
	2.73	16.36		8.18	12.73		0.00	2.73	
เคยคิด	21	68	89	16	71	87	15	92	107
	23.59	74.41	100.00	18.39	81.61	100.00	14.02	85.98	100.00
	19.09	61.82		14.55	64.55		13.64	83.64	
รวม	24	86	110	25	85	110	15	95	110
			100.00			100.00			100.00

3.5.3 การพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน กับเอสโคร์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น

จากตารางที่ 4-61 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 79.17 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็จะพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน และร้อยละ 51.16 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น แต่ยังคงพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านแม้ว่าจะมีการนำเอสโคร์มาใช้

สำหรับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 88.00 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็จะพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน แต่ร้อยละ 54.12 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็จะไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านถ้ามีการนำเอสโคร์มาใช้

ในส่วนของผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 66.67 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็ยังพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน และร้อยละ 61.05 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็จะเลือกซื้อบ้านโดยไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการถ้ามีการนำเอสโคร์มาใช้

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็ยังจะใช้ชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการพิจารณาซื้อบ้าน ส่วนผู้ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็จะเลือกซื้อบ้านโดยไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการ

ส่วนผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาทั้งที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์ทำให้ความเชื่อมั่นมีมากขึ้น ก็ยังคงเลือกซื้อบ้านโดยพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการถึงแม้ว่าจะมีการนำเอสโคร์มาใช้ก็ตาม ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเพราะผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้นได้ประสบปัญหามาแล้ว จึงอาจจะยังไม่มี ความเชื่อใจในเอสโคร์เพียงปัจจัยเดียวเท่าที่ควรว่าจะสามารถป้องกันปัญหาได้ ซึ่งจำเป็นจะต้องพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการควบคู่ไปด้วย (ดูตารางที่ 4-54) ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อนั้นจะมีความมั่นใจในเอสโคร์จนถึงระดับที่ว่าไม่ต้องพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน โดยความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคล์สแควร์เท่ากับ 24.70016 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 4-61 การพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน กับเอสโครว์จะทำให้
ให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น

การพิจารณา ชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น								
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม
พิจารณา	19	44	63	22	39	61	10	37	47
	79.17	51.16	57.27	88.00	45.88	55.45	66.67	38.95	42.73
ไม่พิจารณา	5	42	47	3	46	49	5	58	63
	20.83	48.84	42.73	12.00	54.12	44.55	33.33	61.05	57.27
รวม	24	86	110	25	85	110	15	95	110
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

3.6 เอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

เมื่อมาพิจารณาถึงความคิดที่ว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น จากตารางที่ 4-62 จะพบว่าร้อยละ 66.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น และถ้าพิจารณาลงไปในแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามก็จะพบว่าคำตอบที่ได้รับนั้นเป็นไปในแนวทางเดียวกัน คือผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทจะเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น โดยคิดเป็นร้อยละ 67.30 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 59.10 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 73.60 ของผู้คิดจะซื้อ

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยนั้นจากตารางที่ 4-63 พบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทมีความคิดตรงกันก็คือความเสี่ยงในการซื้อบ้านจะลดลง โดยคิดเป็นร้อยละ 91.89, 84.61 และ 80.25 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ และเหตุผลอันดับที่สองผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทก็มีความคิดตรงกันก็คือ มีความมั่นใจในการซื้อบ้านมากขึ้น โดยคิดเป็นร้อยละ 56.76, 70.77 และ 62.96 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

จากตารางที่ 4-62 ยังพบว่าร้อยละ 33.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เห็นด้วยนั้น จากตารางที่ 4-64 เหตุผลอันดับแรกก็คือเอสโครว์ไม่มีผลต่อระยะเวลาการ

ตัดสินใจซื้อบ้าน หรืออาจกล่าวได้ว่าการที่จะตัดสินใจซื้อบ้านเร็วหรือช้าไม่ได้ขึ้นอยู่กับเอสโคร์ว แต่จะขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ เช่นความพร้อมทางการเงิน, ความต้องการบ้าน เป็นต้น โดยคิดเป็นร้อยละ 77.78, 88.89 และ 75.86 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ และเหตุผลอันดับสองก็คือความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านไม่มีผลต่อระยะเวลาการตัดสินใจซื้อ หรืออาจกล่าวได้ว่าถึงจะมีความเชื่อมั่นมากขึ้นก็ไม่ได้ทำให้ตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วยิ่งขึ้น โดยคิดเป็นร้อยละ 63.89, 42.22 และ 62.07 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดเห็นตรงกันว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วยิ่งขึ้น เพราะเอสโคร์วจะทำให้ผู้ซื้อรู้สึกว่าความเสี่ยงต่อปัญหาจะลดลง ซึ่งส่งผลให้มีความมั่นใจในการซื้อบ้านมากขึ้นและทำให้การตัดสินใจซื้อบ้านสามารถทำได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนไม่เห็นด้วยนั้น เพราะคิดว่าเอสโคร์วจะไม่มีผลต่อระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้าน

ตารางที่ 4-62 เอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

เอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วยิ่งขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	74	67.30	65	59.10	81	73.60	220	66.67
ไม่เห็นด้วย	36	32.70	45	40.90	29	26.40	110	33.33
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-63 เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

เหตุผลที่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้ จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วยิ่งขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n=74)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n=74)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n=74)
ความเสี่ยงในการซื้อบ้านลดลง	68	91.89	55	84.61	65	80.25
มีความมั่นใจในการซื้อบ้านมากขึ้น	42	56.76	46	70.77	51	62.96
ไม่ต้องกังวลถึงประวัติทางการเงินของผู้ประกอบการว่าจะมีผลกระทบต่อโครงการ	26	35.13	27	41.54	40	49.38
อื่นๆ	0	0.00	1	1.54	0	0.00

ตารางที่ 4-64 เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 38)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 36)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 36)
เอสโครว์ไม่มีผลต่อระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้าน	28	77.78	40	88.89	22	75.86
ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านไม่มีผลต่อระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้าน	23	63.89	19	42.22	18	62.07
อื่นๆ	0	0.00	3	6.67	0	0.00

3.6.1 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะทำให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

จากตารางที่ 4-65 จะพบว่าร้อยละ 64.54 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 50.00 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 70.91 ของผู้คิดจะซื้อ จะเป็นผู้ที่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาและจะเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น และจากตารางจะพบว่าผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาที่ไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาเพียงประเภทเดียวที่สัดส่วนของผู้ที่ไม่เห็นด้วยจะมากกว่าผู้ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น โดยคิดเป็นร้อยละ 56.52 ของผู้ที่ไม่คิดกังวลหรือหวาดระแวง

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อทั้งที่เคยคิดกังวลและไม่เคยคิดหรือหวาดระแวงถึงปัญหา จะเป็นผู้ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น สำหรับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ก็ จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาที่ไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ความสัมพันธ์ของทั้งสองตัวแปรมีค่าไคล์สแควร์เท่ากับ 2.09646 และทั้งสองตัวแปรไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-65 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะทำให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

ความคิดกังวล หรือหวาด ระแวงถึง ปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโครว์มาใช้จะทำให้ ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น								
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	รวม
ไม่ เคยคิด	7	14	21	13	10	23	0	3	3
	33.33	66.67	100.00	56.52	43.48	100.00	0.00	100.00	100.00
	6.36	12.74		11.82	9.09		0.00	2.73	
เคยคิด	29	60	89	32	55	87	29	78	107
	32.58	67.42	100.00	36.78	63.22	100.00	28.10	71.90	100.00
	26.36	54.54		29.09	50.00		26.36	70.91	
รวม	36	65	110	45	65	110	45	65	110
			100.00			100.00			100.00

3.6.2 เอสโครว์จะช่วยลดปัญหา กับเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

จากตารางที่ 4-66 พบว่าผู้ในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้น ร้อยละ 63.16 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ร้อยละ 73.63 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 72.22 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ร้อยละ 65.22 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

สำหรับผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 62.50 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ร้อยละ 79.79 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาได้ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้นเช่นกัน

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดเห็นที่สอดคล้องกันคือ ถ้าไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะสามารถช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นได้ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ถ้าเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะสามารถช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นได้ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

ตารางที่ 4-66 เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

เอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นต่อการนำเอสโคร์วมาใช้จะช่วยลดปัญหา								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม
ไม่เห็นด้วย	12	24	36	13	32	45	10	19	29
	63.16	26.37	32.73	72.22	34.78	40.91	62.50	20.21	26.36
เห็นด้วย	7	67	74	5	60	65	6	75	81
	36.84	73.63	67.27	27.78	65.22	59.09	37.50	79.79	73.64
รวม	19	91	110	18	92	110	16	94	110
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

3.6.3 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น กับเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

จากตารางที่ 4-67 พบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 66.67 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ในขณะที่ร้อยละ 76.75 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

สำหรับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 88.00 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ส่วนร้อยละ 72.94 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

ในขณะที่ผู้คิดจะซื้อร้อยละ 66.67 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น และร้อยละ

ละ 80.00 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่มีความมั่นใจในการซื้อบ้านมากขึ้นถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้ก็จะสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้นก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคส์สแควร์เท่ากับ 62.03008 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-67 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น กับเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

เอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นต่อการนำเอสโคร์วมาใช้จะทำให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	รวม
ไม่เห็นด้วย	16	8	24	22	3	25	10	5	15
	66.67	33.33	100.00	88.00	12.00	100.00	66.67	33.33	100.00
	14.55	7.27		20.00	2.73		9.09	4.54	
เห็นด้วย	20	66	86	23	62	85	19	76	95
	23.25	76.75	100.00	27.06	72.94	100.00	20.00	80.00	100.00
	18.18	60.00		20.91	56.36		17.27	69.10	
รวม	36	74	110	45	65	110	29	81	110
			100.00			100.00			100.00

3.7 รัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็น

กฎหมาย

หลังจากที่ได้ทราบความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเกี่ยวกับการนำเอสโคร์วมาใช้แล้ว ก็จะมาพิจารณากันต่อไปถึงความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย ซึ่งข้อมูลจากตารางที่ 4-68 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดตรงกันอย่างชัดเจนว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ โดยคิดเป็นร้อยละ 81.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อพิจารณาในรายประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามจะพบว่า ผู้คิดจะซื้อเป็นผู้ที่เห็นด้วย
 ว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย
 เป็นร้อยละ 90.00 ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเป็นเพราะผู้คิดจะซื้อมีความคิดที่จะซื้อบ้านแล้ว
 จึงมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงเกี่ยวกับปัญหาต่างๆ ที่ทำให้ไม่สามารถโอนบ้านได้ตาม
 ตนนั้นจะเกิดขึ้นกับตนเองในเวลาที่จะซื้อบ้าน แต่ถ้ามีการนำเอสโคร์มาใช้ก็อาจจะทำให้ผู้ตอบ
 แบบสอบถามประเภทนี้มีความมั่นใจและคลายความคิดกังวลหรือหวาดระแวงลงบ้างซึ่งคิดเป็น
 ร้อยละ 86.40 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ (ดูตารางที่ 4-56)

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์มาใช้
 ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายนั้นจากตารางที่ 4-69 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง
 3 ประเภทมีความเห็นตรงกันว่าเหตุผลอันดับแรกก็คือ เอสโคร์จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อใน
 การซื้อบ้าน โดยค่าเฉลี่ยจะมีเท่ากับ 3.65 สำหรับเหตุผลอันดับที่สองคือ เอสโคร์จะทำให้ระบบ
 ระบายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้นโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.04 และสำหรับเหตุผล
 อันดับสามที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ ก็คือเอสโคร์
 จะลดความเสี่ยงของผู้ซื้อโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.72 และเมื่อพิจารณาในรายประเภทของผู้
 ตอบแบบสอบถามดังตารางที่ 4-70 จะเห็นว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3
 ประเภทเลือกนั้นตรงกันคือเอสโคร์จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อในการซื้อบ้าน

จากตารางที่ 4-68 ยังพบว่าร้อยละ 12.73 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่เห็น
 ด้ว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทย โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถาม
 เห็นด้วยนั้นจากตารางที่ 4-71 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทคิดว่าเหตุผลอันดับแรก
 คือ เอสโคร์จะทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้นและจะมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้น โดยมี
 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 และเหตุผลอันดับสองก็คือ ไม่เชื่อว่าจะมีบุคคลที่สามหรือตัวแทนเอสโคร์
 (Crow Agent) ที่จะทำหน้าที่อย่างยุติธรรมและจะไม่โกงเงินของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.23
 สำหรับเหตุผลนี้เกิดขึ้นเนื่องจากความชัดเจนว่าหน่วยงานใด หรือองค์กรใดในประเทศไทยจะรับ
 หน้าที่เป็นบุคคลที่สามหรือตัวแทนเอสโคร์ ถ้าเป็นธนาคารพาณิชย์ผู้ซื้อจะเชื่อถือได้มากน้อยแค่ไหน
 ธนาคารพาณิชย์จะไม่เลือกปฏิบัติเวลาเกิดปัญหาขึ้นระหว่างผู้ซื้อกับผู้ประกอบการ

เมื่อพิจารณาในรายประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เห็นด้วยดังตารางที่ 4-72 จะพบ
 ว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเลือกนั้นเหมือนกันคือ เอสโคร์จะทำให้
 ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้นและจะมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้น

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทต้องการให้
 รัฐบาลนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับใช้เป็นกฎหมาย เพราะคิดว่าเอสโคร์
 มีความสามารถที่จะสร้างความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านได้ว่าจะประสบปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ แต่ก็ยังมีผู้

ตอบแบบสอบถามบางส่วนที่ไม่เห็นด้วยที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย เพราะเอสโครว์จะมีผลทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น และจะมีผลทำให้ราคาขายของบ้านสูงขึ้นตาม

ตารางที่ 4-68 รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	เห็นด้วย	86	78.20	85	77.30	99	90.00	270
ไม่เห็นด้วย	19	17.30	17	15.50	6	5.50	42	12.73
เลือกทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย	5	4.50	8	7.30	5	4.50	18	5.45
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-69 เหตุผลที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายของ ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

เหตุผลที่รัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้	รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายตามลำดับ												จำนวนเมื่อคติน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อในการซื้อบ้าน	83	415	81	324	76	228	38	76	7	7	3	0	1050	288	3.65
ทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	78	390	44	176	50	150	52	104	56	56	8	0	876	288	3.04
ช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อ	50	200	71	284	48	144	50	100	57	57	12	0	785	288	2.72
ช่วยกลั่นกรองคุณภาพของผู้ประกอบการ	29	145	56	224	68	204	71	142	55	55	9	0	770	288	2.67
ผู้ซื้อที่ได้รับความเดือดร้อนจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการมีจำนวนมาก และมีแนวโน้มสูงขึ้น	48	240	34	136	40	120	63	126	94	94	9	0	716	288	2.49
รวม	288		286		282		274		269		41			1440	

ตารางที่ 4-70 สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้ และให้มีผลบังคับ เป็นกฎหมายของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

เหตุผล	ผู้ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซึ่งไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	2.90	3	3.32	2	2.91	3
สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อในการซื้อบ้าน	3.49	1	3.69	1	3.74	1
ช่วยลดต้นทุนของภาพของผู้ประกอบการ	2.84	4	2.75	3	2.46	5
ผู้ซื้อที่ได้รับความเดือดร้อนจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการมีจำนวนมาก และมีแนวโน้มสูงขึ้น	2.64	5	2.28	5	2.54	4
ช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อ	3.01	2	2.61	4	3.06	2

ตารางที่ 4-71 เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับ เป็นกฎหมายของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

เหตุผลที่รัฐบาลไม่สมควรนำเอสโครว์มาใช้	รัฐบาลไม่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ และให้มีผลบังคับใช้เป็นกฎหมายตามลำดับ												จำนวนเมื่อคิดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น และมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้น	30	150	10	40	6	18	3	6	4	4	7	0	218	60	3.63
ไม่เชื่อมั่นว่าจะมีบุคคลที่สถานที่จะทำงานที่อย่างยุติธรรม และจะไม่โอนเงินของผู้ซื้อ	11	55	10	40	6	18	8	16	5	5	20	0	134	60	2.23
ไม่สอดคล้องกับระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	6	30	8	32	10	30	7	14	5	5	24	0	111	60	1.85
อาจจะส่งผลเสียแก่ผู้ซื้อเอง ที่ไม่สามารถถอนชำระเงินตามที่ได้ตกลงกำหนด	3	15	5	20	12	36	9	18	10	10	21	0	99	60	1.65
เป็นการป้องกันการใช้ของผู้ประกอบการขนาดเล็ก ซึ่งอาจจะทำให้การแข่งกันในตลาดมีน้อย	2	10	8	32	6	18	10	20	8	8	26	0	81	60	1.35
ไม่เป็นประโยชน์ให้แก่การซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	2	10	8	32	4	12	3	6	7	7	36	0	67	60	1.12
การผ่อนชำระกับผู้ประกอบการน่าจะมีคุณสมบัติสูงกว่าผ่อนกับบุคคลที่สาม	1	5	4	16	6	18	9	18	7	7	33	0	64	60	1.07
อื่นๆ	5	25	7	28	1	3	0	0	0	0	47	0	56	60	0.93
รวม	60		60		51		49		46		214			480	

ตารางที่ 4-72 สรุปเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

เหตุผล	ผู้ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซึ่งไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น และมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้น	3.83	1	3.64	1	3.18	1
ไม่ใคร่สร้างประโยชน์ให้แก่การซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	1.42	5	0.92	6	0.91	7
ไม่เหมาะสมกับระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	2.17	3	1.88	3	1.09	5
เป็นการป้องกันการศึกษาของผู้ประกอบการขนาดเล็ก ซึ่งอาจทำให้การแข่งขันในตลาดมีน้อย	1.25	6	1.48	4	1.91	2
ไม่เชื่อมั่นว่าจะมีบุคคลที่สามที่จะทำหน้าที่อย่างยุติธรรม และจะไม่โกงเงินของผู้ซื้อ	2.58	2	2.44	2	1.00	6
อาจจะลงผลเสียให้แก่ผู้ซื้อเอง ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถผ่อนชำระเงินค่างวดได้ตามกำหนด	1.96	4	1.24	5	1.91	2
การผ่อนค่างวดกับผู้ประกอบการน่าจะมีคามยืดหยุ่นมากกว่าผ่อนกับบุคคลที่สาม	0.92	7	0.88	7	1.82	4
อื่นๆ	0.00	8	0.72	8	0.00	8

3.7.1 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-73 พบว่าร้อยละ 60.91 ของผู้ซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 64.55 ของผู้ซึ่งไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 88.18 ของผู้คิดจะซื้อ จะเป็นผู้ที่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา และเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

และจากตารางยังพบว่าสัดส่วนของผู้ที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้จะมากกว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วย ไม่ว่าจะผู้ตอบแบบสอบถามจะเคยคิดหรือไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา

จากข้อมูลนี้ทำให้สรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้รัฐบาลนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายโดยไม่สนใจว่าผู้ตอบแบบสอบถามจะมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวง

ถึงปัญหาหรือไม่ และตัวแปรทั้งสองมีค่าไคลส์แควร์เท่ากับ 2.22425 โดยตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-73 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

ความวิตกกังวล หรือหวาด ระแวง ต่อปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโครว์มาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม
ไม่ เคยคิด	1 4.80 0.91	19 90.40 17.27	1 4.80 0.91	21 100.00	8 0 7.27	14 0 12.73	1 0 0.91	23 100.00	0 0.00 0.00	2 66.70 1.82	1 33.30 0.91	3 100.00
เคยคิด	18 20.20 16.36	67 75.30 60.91	4 4.50 3.64	89 100.00	9 0 8.18	71 0 64.55	7 0 6.36	87 100.00	6 5.60 5.45	97 90.70 88.18	4 3.70 3.64	107 100.00
รวม	19	86	5	110 100.00	17	85	8	110 100.00	6	99	5	110 100.00

3.7.2 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-74 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา ร้อยละ 55.56 ที่ไม่เห็นด้วยว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน ก็จะเป็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย และร้อยละ 79.21 ที่เห็นด้วยว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน ก็จะเป็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

ส่วนผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 90.80 ที่เห็นด้วยว่าปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน ก็จะเป็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สรุปได้ว่าทั้งผู้ที่มีความวิตกกังวลและไม่มีความวิตกกังวลต่อปัญหา จะเห็นด้วยที่รัฐบาลจะนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย โดยตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันโดยมีค่าไคลส์แควร์เท่ากับ 10.46130 โดยมีค่านัยสำคัญที่ 0.00536 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-74 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย							
	ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม
ไม่เห็นด้วย	4	5	0	9	0	0	1	1
เห็นด้วย	44.44	55.56	0.00	100.00	0.00	0.00	100.00	100.00
	3.64	4.54	0.00		0.00	0.00	100.00	
เห็นด้วย	13	80	8	101	6	99	4	109
	12.87	79.21	100.00	100.00	5.50	90.80	3.70	100.00
	11.82	72.73	7.27		5.45	90.00	3.64	
รวม	17	85	8	110	6	99	5	110
				100.00				100.00

3.7.3 รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-75 พบว่าร้อยละ 78.20 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 77.27 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 90.00 ของผู้คิดจะซื้อ จะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน และเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

ซึ่งจากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดเห็นตรงกันว่ารัฐบาลจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน และเอสโครว์ก็เป็นวิธีการหนึ่งที่รัฐบาลสมควรจะนำมาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายเพื่อคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน

ตารางที่ 4-75 รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหา
กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

รัฐบาลสมควรจะ หาวิธีการหรือ มาตรการมาคุ้ม ครองผู้ซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นการนำเอสโครว์มาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม
ไม่ เห็นด้วย	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
เห็นด้วย	19	86	5	110	17	85	8	110	6	99	5	110
	17.30	78.20	4.50	100.00	15.45	77.27	7.28	100.00	5.50	90.00	4.50	100.00
	17.30	78.20	4.50		15.45	77.27	7.28		5.50	90.00	4.50	
รวม	19	86	5	110	17	85	8	110	6	99	5	110
				100.00				100.00				100.00

3.7.4 เอสโครว์จะช่วยลดปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศ

ไทย

จากตารางที่ 4-76 จะพบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 89.53 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะ
ช่วยลดปัญหา ก็จะมีเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

ส่วนผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา ร้อยละ 64.71 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา ก็จะมี
ไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ ส่วนร้อยละ 85.87 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วย
ลดปัญหา ก็จะมีเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

ในขณะที่ผู้คิดจะซื้อ ร้อยละ 89.90 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา ก็จะมีเห็นด้วย
ว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย แต่ทุกคนที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลด
ปัญหา ก็จะไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาจะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควร
จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

ส่วนผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา ก็จะมี
ไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย แต่ผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วย
ลดปัญหา ก็จะมีเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย โดยความสัมพันธ์
ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคล์สแควร์เท่ากับ 68.12200 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัย
สำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-76 เอสโคร์วจะช่วยเหลือปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย

เอสโคร์วจะช่วยเหลือปัญหาที่ผู้ซื้อ โอนบ้านไม่ได้ตามกำหนด	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นต่อการนำเอสโคร์วมาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม
ไม่เห็นด้วย	8 42.11	9 10.42	2 40.00	19 17.27	11 64.71	6 7.06	1 12.50	18 16.38	6 100.0	10 10.10	0 0.00	16 14.55
เห็นด้วย	11 57.89	77 89.53	3 60.00	91 82.73	6 35.29	79 85.87	7 7.60	92 83.64	0 0.00	89 89.90	5 100.00	94 85.45
รวม	19 100.00	86 100.00	5 100.00	110 100.0	17 100.00	85 100.00	8 100.00	110 100.0	6 100.00	99 100.00	5 100.00	110 100.0

3.7.5 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านที่มากขึ้น กับรัฐบาลสมควรนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-77 พบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 84.88 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย

แต่ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 76.47 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย ในขณะที่ร้อยละ 88.24 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

ส่วนผู้คิดจะซื้อบ้านนั้นร้อยละ 66.67 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย แต่ร้อยละ 89.90 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

จากข้อมูลข้างต้นนี้จะทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น จะเห็นว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

แต่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยที่รัฐบาลจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย แต่สำหรับผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้นก็จะเห็นว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายนั้น โดยความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคสแควร์เท่ากับ 54.38708 โดยมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-77 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านที่มีมากขึ้น กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

เอสโครว์ทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นการนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม
ไม่เห็นด้วย	8	13	3	24	13	10	2	25	4	10	1	15
เห็นด้วย	42.11	15.12	60.00	21.82	76.47	11.76	25.00	22.73	66.67	10.10	20.00	13.64
รวม	11	73	2	86	4	75	6	85	2	89	4	95
	57.89	84.88	40.00	78.18	23.53	88.24	75.00	77.27	33.33	89.90	80.00	86.36
รวม	19	86	5	110	17	85	8	110	9	99	5	110
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

3.7.6 การตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น กับรัฐบาลสมควรนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-78 จะพบว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 57.89 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีบังคับเป็นกฎหมาย แต่ร้อยละ 72.09 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีบังคับเป็นกฎหมาย

ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 82.24 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีบังคับเป็นกฎหมาย แต่ร้อยละ 67.06 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อ

3.8 การพิจารณาเลือกซื้อบ้าน

จากตารางที่ 4-31 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทให้ความเชื่อถือในชื่อเสียงของโครงการมากกว่าขนาดของโครงการ เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการพิจารณาการเลือกซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถาม จึงได้ทำการศึกษาถึงความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามว่าพิจารณา “ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ” กับ “การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน” ในการตัดสินใจซื้อบ้านหรือไม่ จากตารางที่ 4-79 พบว่าร้อยละ 89.76 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดใช้ปัจจัยทั้ง 2 ในการพิจารณาเลือกซื้อบ้าน

เมื่อทำการศึกษาต่อไปว่า “ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ” กับ “การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน” นั้นอะไรเป็นปัจจัยที่สำคัญกว่ากันในการพิจารณา จากตารางที่ 4-80 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดที่สอดคล้องและเหมือนกันคือ จะเลือกซื้อโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินเป็นอันดับแรก โดยค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเท่ากับ 3.36 สำหรับโครงการอันดับที่ 2 ที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจะพิจารณาเลือกซื้อคือ โครงการของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงแต่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน โดยมีค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเท่ากับ 2.11 และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ สำหรับโครงการที่ได้รับเลือกเป็นอันดับสุดท้ายคือ โครงการของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงและไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน โดยมีค่าเฉลี่ยทั้งหมดเท่ากับ 0.82

และเมื่อพิจารณาในรายประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามดังตารางที่ 4-81 จะเห็นได้ว่าความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทนั้นเหมือนกันคือเลือกโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83 , 3.91 และ 3.97 สำหรับผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ และโครงการของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงและไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินเป็นอันดับสุดท้าย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.53, 2.41 และ 2.45 สำหรับผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

ในขณะที่ร้อยละ 14.26 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่ใช้ปัจจัยทั้ง 2 ในการพิจารณา สำหรับเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ใช้ปัจจัยทั้ง 2 ในการพิจารณาซื้อบ้านนั้นสามารถพิจารณาได้ตามตารางที่ 4-82 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความเห็นที่สอดคล้องกัน โดยเหตุผลที่ไม่ใช้พิจารณาอันดับแรกคือ จะพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง, ราคาของบ้าน หรือสิ่งอำนวยความสะดวกเป็นสำคัญ และเหตุผลรองลงมาก็คือ ชื่อเสียงของผู้ประกอบการและการสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงินไม่มีผลต่อการตัดสินใจ นอกจากนี้ก็ยังมี การพิจารณาประสบการณ์ของผู้ประกอบการ หรือแบบบ้านที่ซื้อประกอบด้วย

จากข้อมูลทั้งหมดสามารถนำมาสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดให้ความสำคัญของการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินมากกว่าชื่อเสียงของผู้ประกอบการ และถ้านำมาสรุปรวมกับข้อมูลที่ได้รับจากตารางที่ 4-81 จะพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพิจารณาปัจจัยในการซื้อบ้านตามลำดับความสำคัญดังนี้ การได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน, ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ และขนาดของโครงการตามลำดับ ตารางที่ 4-79 การใช้ปัจจัยในการพิจารณาซื้อบ้าน

การใช้ปัจจัยในการพิจารณาซื้อบ้าน	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อ ซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อ ไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ใช่พิจารณา	90	81.80	92	83.60	101	91.80	283	85.75
ไม่ใช่พิจารณา	20	18.20	18	16.40	9	8.20	47	14.25
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-80 การใช้“ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ”กับ“การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน”ในการพิจารณาซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ลักษณะของผู้ประกอบการ	โครงการของผู้ประกอบการที่ถูกเลือกพิจารณาซื้อตามลำดับโดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด										จำนวนรวมเมื่อคิดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงและไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	3	12	2	6	3	6	246	246	76	0	270	330	0.82
ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง แต่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	5	20	169	507	84	168	2	2	70	0	697	330	2.11
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง แต่ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	2	8	86	258	166	332	3	3	73	0	601	330	1.82
ผู้ประกอบการผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	273	1092	3	9	1	2	3	3	50	0	1106	330	3.35
รวม	283		260		254		254		269			1320	

ตารางที่ 4-81 สรุปการใช้ "ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ" กับ "การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน" ในการพิจารณาซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

ลักษณะของผู้ประกอบการ	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงและไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	0.87	4	1.00	4	0.99	4
ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง แต่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	2.53	2	2.41	2	2.45	2
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง แต่ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	2.10	3	2.15	3	2.12	3
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน	3.83	1	3.91	1	3.97	1

ตารางที่ 4-82 เหตุผลที่ไม่ใช้ "ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ" และ "การได้รับการสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน" ในการพิจารณาซื้อบ้านของผู้ซื้อทั้ง 3 ประเภท

เหตุผลที่ไม่ใช้พิจารณา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่ใช่ในการพิจารณา (n= 20)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่ใช่ในการพิจารณา (n= 18)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่ใช่ในการพิจารณา (n= 9)
จะพิจารณาปัจจัยอื่นๆ เช่นทำเลที่ตั้ง, ราคาของบ้าน หรือสิ่งอำนวยความสะดวก เป็นสำคัญ	16	80.00	18	100.00	6	66.67
ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ และการสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงินไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	4	20.00	5	27.78	5	55.55
ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ และการสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงินไม่ได้แสดงว่าผู้ประกอบการมีคุณภาพ	3	15.00	5	27.78	3	33.33
อื่นๆ	1	5.00	3	16.67	1	11.11

หลังจากที่ได้ทราบผลของการศึกษาที่ผู้ซื้อบ้านใช้ “ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ” กับ “การสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน” ในการพิจารณาเลือกซื้อบ้านแล้ว ในการศึกษารายนี้ต่อไปได้เพิ่มเติมปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อบ้านต่อไปอีก 1 ปัจจัยนั่นคือ การใช้เอสโคร์วในโครงการ โดยการศึกษานี้จะกำหนดปัจจัยอีก 3 ปัจจัยให้คงที่ คือให้เหมือนกันในทุกโครงการ ปัจจัยทั้ง 3 นี้คือ ทำเลที่ตั้ง, มาตรฐานการก่อสร้าง, ราคาขายและจำนวนเนื้อที่ของบ้าน ซึ่งผลของการศึกษาสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-83

จากตารางที่ 4-83 จะพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท จะเลือกซื้อโครงการของบ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและใช้เอสโคร์วเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.61 สำหรับโครงการที่ได้รับเลือกเป็นอันดับสองก็คือ โครงการบ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงและได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและใช้เอสโคร์วโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 สำหรับโครงการที่ได้รับเลือกเป็นอันดับสามก็คือ บ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแต่ไม่ได้ใช้เอสโคร์วโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.31

ถ้าพิจารณาลงไปในแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามจากตารางที่ 4-84 พบว่าโครงการอันดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทจะเลือกซื้อ คือบ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและใช้เอสโคร์วโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58, 4.46 และ 4.79 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

สำหรับโครงการอันดับที่สองของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทเลือกก็เหมือนกันคือบ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงแต่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและใช้เอสโคร์ว โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33, 3.46 และ 3.35 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

สำหรับโครงการอันดับที่สามของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทเลือกนั้น จะมีความแตกต่างกันโดยผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อ จะเลือกบ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงแต่ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแต่ใช้เอสโคร์ว โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.28 และ 2.22 ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาเลือกบ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแต่ไม่ได้ใช้เอสโคร์วเป็นอันดับที่สามโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.54

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาและผู้คิดจะซื้อจะมีการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านที่ใกล้เคียงกันคือ จะพิจารณาการใช้เอสโคร์วของโครงการก่อนที่จะพิจารณาการ

สนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านตามลำดับ

ในขณะที่ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาจะพิจารณาการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินก่อนที่จะพิจารณาการใช้เอสโคร์วของโครงการและชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการเลือกซื้อบ้านตามลำดับ ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเป็นเพราะผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาเป็นผู้ที่ประสบปัญหาในการโอนบ้านไม่ได้ตามกำหนดเนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมองหาวิธีการหรือมาตรการมาป้องกันปัญหาที่พวกเขาเคยได้รับ และผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ทราบดีว่าความเดือดร้อนที่ตนเองได้รับในขณะที่เกิดปัญหาเป็นอย่างไร

ส่วนผู้คิดจะซื้อก็เป็นผู้ที่มองหาบ้านเพื่อที่จะซื้อในอนาคตอันใกล้และได้ยื่นได้รับทราบถึงปัญหาลักษณะต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อบ้าน (ดูตารางที่ 4-33) จึงหวังที่จะมีวิธีการหรือมาตรการมาป้องกันปัญหาดังกล่าวที่อาจจะเกิดขึ้นกับตนเองได้ (ดูตารางที่ 4-42) และเอสโคร์วก็เป็นวิธีหนึ่งที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ให้ความสำคัญ สำหรับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นให้ความสำคัญแก่การสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินมากกว่าการใช้เอสโคร์วในโครงการก็อาจจะเป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ได้ใช้การสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินเป็นปัจจัยในการพิจารณาซื้อบ้าน (ดูตารางที่ 4-81) และบ้านหลังที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ได้ซื้อก็ไม่สร้างปัญหาในการโอนกรรมสิทธิ์ล่าช้าให้แก่พวกเขา ซึ่งอาจจะเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทนี้ให้ความสำคัญแก่การสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินในการพิจารณาเลือกซื้อบ้านหลังต่อไปมากกว่าการใช้เอสโคร์ว

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-83 การเลือกซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ลักษณะของโครงการ	ลักษณะของโครงการที่เลือกซื้อตามลำดับ												จำนวนเมื่อคือน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย			
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก							
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก						
♦ บ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง และ....																		
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน และไม่ได้ใช้เอสโควี	2	10	0	0	1	3	5	10	5	5	317	0	28	330	0.08			
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน แต่ใช้เอสโควี	1	5	4	16	5	45	118	236	28	28	164	0	330	330	1.00			
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแต่ไม่ได้ใช้เอสโควี	3	15	17	68	19	57	89	178	28	28	174	0	429	330	1.30			
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและใช้เอสโควี	21	105	181	724	68	204	33	66	17	17	10	0	1116	330	3.36			
♦ บ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และ....																		
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและไม่ได้ใช้เอสโควี	0	0	1	4	5	15	22	44	11	11	291	0	74	330	0.22			
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน แต่ใช้เอสโควี	1	5	41	164	128	384	31	62	91	91	38	0	706	330	2.14			
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแต่ไม่ได้ใช้เอสโควี	27	135	65	260	73	219	20	40	108	108	37	0	762	330	2.31			
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินและใช้เอสโควี	275	1375	21	84	16	48	5	10	5	5	8	0	1522	330	4.61			
รวม	330		330		325		323		293		1039				2640			

ตารางที่ 4-84 สรุปการเลือกซื้อบ้านของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 3 ประเภท

ลักษณะของผู้ประกอบการ	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
♦ บ้านในโครงการของผู้ประกอบการที่ ไม่มีชื่อเสียง และ....						
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก สถาบันการเงิน และไม่ได้ออสินเชื่อ	0.15	8	0.06	8	0.04	8
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก สถาบันการเงิน แต่ได้ออสินเชื่อ	0.98	5	0.95	6	1.07	5
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก สถาบันการเงินแต่ไม่ได้ออสินเชื่อ	0.98	5	1.23	5	0.81	6
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบัน การเงินและได้ออสินเชื่อ	3.33	2	3.46	2	3.35	2
♦ บ้านในโครงการของผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง และ....						
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก สถาบันการเงินและไม่ได้ออสินเชื่อ	0.22	7	0.19	7	0.26	7
ไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก สถาบันการเงิน แต่ได้ออสินเชื่อ	2.28	3	1.92	4	2.22	3
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบัน การเงินแต่ไม่ได้ออสินเชื่อ	2.19	4	2.54	3	2.20	4
ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบัน การเงินและได้ออสินเชื่อ	4.58	1	4.46	1	4.79	1

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4. ผลของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ประกอบการ

เมื่อได้ทราบถึงผลของเอสโครว์ที่มีต่อพฤติกรรมการณ์ที่อยู่อาศัยแล้ว ต่อมาก็จะมาศึกษาถึงผลของเอสโครว์ที่มีต่อการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย ในการศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทนั้น สำหรับผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะศึกษาถึงภาพรวมนโยบายของบริษัทที่ใช้ในการทำธุรกิจที่อยู่อาศัย และการคาดการณ์ถึงผลกระทบและความเปลี่ยนแปลงของบริษัทเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย แต่สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ นั้น จะศึกษาไปที่ตัวของโครงการเลยว่ามี การเงินและการตลาดอย่างไรรวมทั้งผลกระทบและความเปลี่ยนแปลงของแต่ละโครงการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ และเพื่อความสะดวกในการศึกษาสามารถพิจารณาแผนภูมิที่ 4-4 ประกอบด้วย

4.1 ข้อมูลทั่วไป

ในการศึกษานี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทโดยจำนวนของผู้ประกอบการขนาดเล็กจะมากที่สุดคือ 9 โครงการ รองลงมาก็คือ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะมีจำนวนเท่ากับ 6 โครงการ และผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจำนวน 5 โครงการดังตารางที่ 4-85

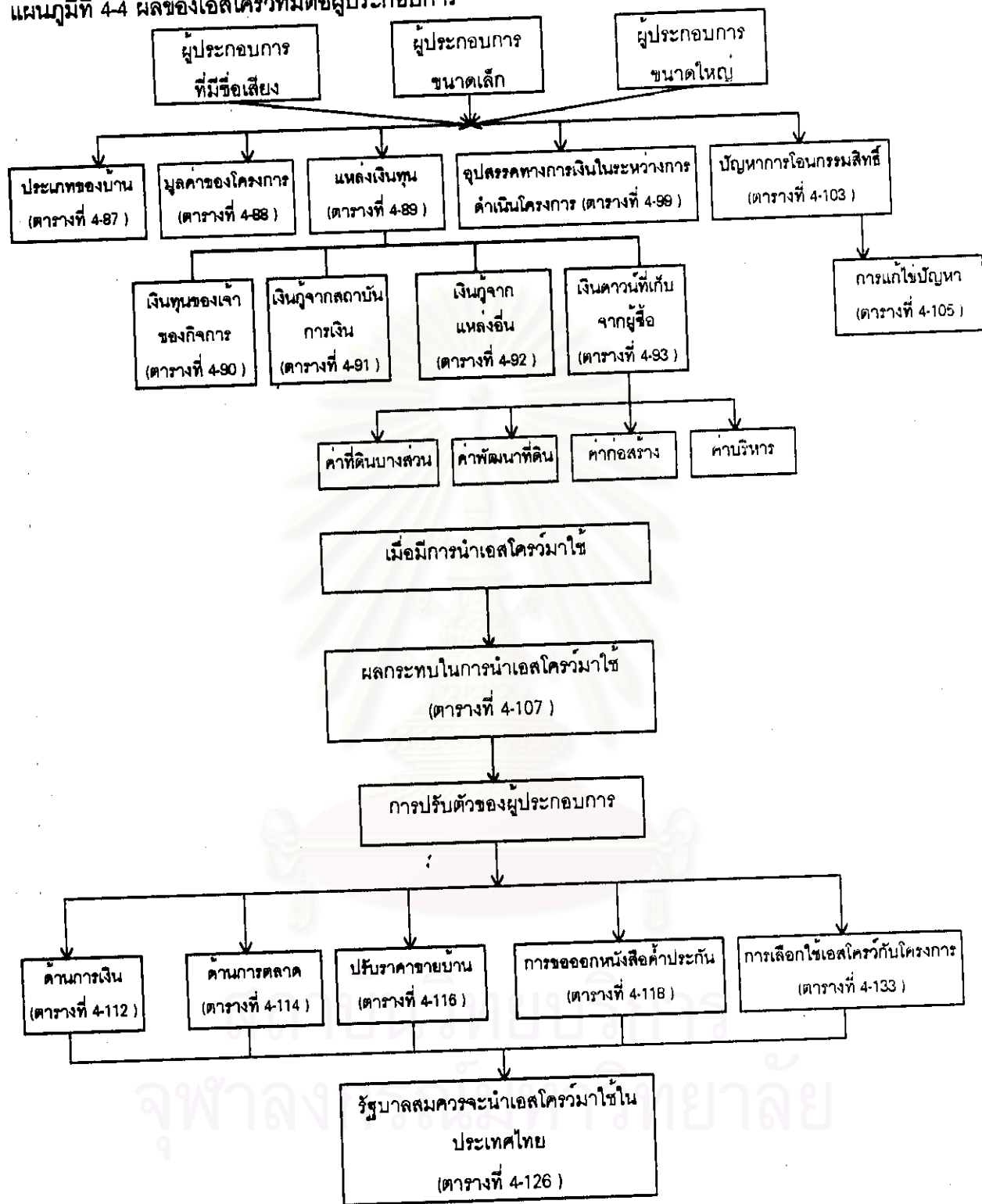
ตารางที่ 4-85 จำนวนของผู้ประกอบการ

ประเภทของผู้ประกอบการ	จำนวน
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	5
ผู้ประกอบการขนาดเล็ก	9
ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	6
รวม	20

4.1.1 ประเภทของที่อยู่อาศัย

สำหรับประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการแต่ละประเภทได้ดำเนินการจัดสรรนั้น สามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-86 ในการศึกษาถึงประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการได้ดำเนินการจัดสรรนั้นจะศึกษาจากเฉพาะโครงการของผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่เท่านั้น สำหรับเหตุผลที่ไม่ศึกษาข้อมูลของโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงนั้น เพราะข้อมูลของโครงการของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงนั้นเป็นข้อมูลของนโยบายรวมของบริษัทมิใช่ข้อมูลของแต่ละโครงการ

แผนภูมิที่ 4-4 ผลของเอสโครวที่มีต่อผู้ประกอบการ



จากตารางที่ 4-86 จะเห็นได้ว่าทาวน์เฮ้าส์เป็นประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการดำเนินการจัดสรรมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.33 ของผู้ประกอบการทั้ง 2 ประเภท

ตารางที่ 4-86 ประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการดำเนินการจัดสรร

ประเภทของที่อยู่อาศัย	ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 9)	จำนวน	ร้อยละ (n= 6)	จำนวน	ร้อยละ (n=15)
บ้านเดี่ยว	3	33.33	4	66.67	7	46.67
บ้านแฝด	3	33.33	1	16.67	4	26.67
ทาวน์เฮ้าส์	7	77.78	4	66.67	11	73.33

4.1.2 มูลค่าของโครงการ

สำหรับมูลค่าของโครงการนั้นก็จะทำการศึกษาเฉพาะโครงการของผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่อ้างอิงตารางที่ 4-87 จากตารางจะพบว่ามูลค่าของโครงการของผู้ประกอบการขนาดเล็กนั้นส่วนมากจะอยู่ประมาณต่ำกว่า 200 ล้านบาทโดยคิดเป็นร้อยละ 66.66 ของผู้ประกอบการขนาดเล็ก แต่สำหรับผู้ประกอบการขนาดใหญ่นั้นทุกโครงการที่นำมาตอบแบบสอบถามจะมีมูลค่าของโครงการมากกว่า 300 ล้านบาทขึ้นไป

ตารางที่ 4-87 มูลค่าของโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย

มูลค่าของโครงการ	ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 9)	จำนวน	ร้อยละ (n= 5)	จำนวน	ร้อยละ (n= 14)
ต่ำกว่า 100 ล้านบาท	3	33.33	0	0.00	3	21.43
100-200 ล้านบาท	3	33.33	0	0.00	3	21.43
201-300 ล้านบาท	1	11.11	0	0.00	1	7.14
300 ล้านบาทขึ้นไป	2	22.22	5	100.00	7	50.00
ไม่ตอบ	0		1		1	
รวม	9	100.00	6	100.00	15	100.00

4.1.3 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ

เมื่อศึกษาถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการที่ใช้ในการทำโครงการนั้น จากตารางที่ 4-88 จะเห็นว่าเงินกู้จากสถาบันการเงินเป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทใช้มากที่สุด คือผู้ประกอบการทุกรายที่ตอบแบบสอบถามจะใช้เงินทุนจากแหล่งนี้ทั้งหมด และแหล่งเงินทุน อันดับรองลงมาที่ผู้ประกอบการนิยมใช้ก็คือเงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น คิดเป็นร้อยละ 93.75 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

ตารางที่ 4-88 แหล่งเงินทุนในการจัดทำโครงการ

แหล่งเงินทุน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 8)	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 16)
เงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	4	100.00	7	87.50	4	100.00	15	93.75
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	4	100.00	8	100.00	4	100.00	16	100.00
เงินกู้จากแหล่งอื่น	3	75.00	2	25.00	2	50.00	7	43.75
เงินดาวน์ที่เก็บจากผู้ซื้อ	4	100.00	6	75.00	3	75.00	13	81.25
ไม่ตอบ	1		1		2		4	

4.1.4 จำนวนสัดส่วนของแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ

ในการศึกษาถึงสัดส่วนของแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการนั้น จะประกอบไปด้วย

4.1.4.1 เงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น

4.1.4.2 เงินกู้จากสถาบันการเงิน

4.1.4.3 เงินกู้จากแหล่งอื่น

4.1.4.4 เงินดาวน์ของผู้ซื้อ

โดยมีผลของการศึกษาดังต่อไปนี้

4.1.4.1 เงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น

จากตารางที่ 4-89 จะพบว่าสัดส่วนของเงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นของผู้ประกอบการทั้งหมดส่วนมากจะอยู่ระหว่าง 21-30 % คือคิดเป็นร้อยละ 46.67 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท และจากตารางจะเห็นได้ว่ามีผู้ประกอบการขนาดเล็ก 1 รายเท่านั้นที่ไม่ใช้เงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นในการดำเนินการโครงการเลย

ตารางที่ 4-89 จำนวนสัดส่วนของเงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น

สัดส่วน	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 7)	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)
ไม่ใช้	0	0.00	1	14.28	0	0.00	1	6.67
10-20 %	2	50.00	1	14.28	1	25.00	4	26.67
21-30 %	2	50.00	3	42.86	2	50.00	7	46.67
31-40 %	0	0.00	2	28.57	1	25.00	3	20.00
ไม่ตอบ	1		2		2		5	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

4.1.4.2 เงินกู้จากสถาบันการเงิน

จากตารางที่ 4-90 จะพบว่าสัดส่วนของเงินกู้จากสถาบันการเงินที่ผู้ประกอบการทั้งหมดใช้ส่วนมากจะอยู่ในช่วง 51-60 % โดยคิดเป็นร้อยละ 40.00 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท และจากตารางจะพบว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะกู้เงินจากสถาบันการเงินในช่วง 41-70 % และจะไม่มีผู้ประกอบการรายใดเลยที่ไม่กู้เงินจากสถาบันการเงิน

ตารางที่ 4-90 จำนวนสัดส่วนของเงินกู้จากสถาบันการเงิน

สัดส่วน	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 7)	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)
30-40 %	2	50.00	0	0.00	0	0.00	2	13.33
41-50 %	0	0.00	2	28.57	1	25.00	3	20.00
51-60 %	0	0.00	4	57.14	2	50.00	6	40.00
61-70 %	0	0.00	1	14.28	1	25.00	2	13.33
71-80 %	2	50.00	0	0.00	0	0.00	2	13.33
ไม่ตอบ	1		2		2		5	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

4.1.4.3 เงินกู้จากแหล่งอื่น

เงินกู้จากแหล่งอื่นในแบบสอบถามนี้จะหมายถึงเงินกู้จากแหล่งใดก็ได้ที่ไม่ใช่สถาบันการเงินและผู้ประกอบการสามารถที่จะไปหาผู้มาได้ เช่นกู้ยืมจากเพื่อนหรือคนรู้จัก หรืออาจจะเป็นบุคคลที่ปล่อยเงินกู้เป็นอาชีพแต่ไม่ใช่สถาบันการเงิน

จากตารางที่ 4-91 จะพบว่าผู้ประกอบการส่วนมากมักจะไม่นิยมกู้เงินจากแหล่งอื่นโดยคิดเป็นร้อยละ 53.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท และถึงแม้จะมีการกู้สัดส่วนของการกู้เงินก็จะต่ำคือจะอยู่ในช่วง 10-20 % โดยคิดเป็นร้อยละ 40.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

ตารางที่ 4-91 จำนวนสัดส่วนของเงินกู้จากแหล่งอื่น

สัดส่วน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 3)	จำนวน	ร้อยละ (n= 8)	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)
ไม่กู้	0	0.00	6	75.00	2	50.00	8	53.33
10-20 %	2	66.67	2	25.00	2	50.00	6	40.00
21-30 %	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
31-40 %	1	33.33	0	0.00	0	0.00	1	6.67
ไม่ตอบ	2		1		2		5	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

4.1.4.4 เงินदानของผู้ซื้อ

เงินदानที่เก็บจากผู้ซื้อเป็นหนึ่งในแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-92 จะพบว่าผู้ประกอบการส่วนมากหรือคิดเป็นร้อยละ 62.50 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทจะเรียกเก็บเงินदानประมาณ 10-20 % มาใช้เป็นเงินทุนในการทำโครงการ และจากตารางจะพบว่าโครงการของผู้ประกอบการขนาดเล็กจำนวน 2 โครงการ และโครงการของผู้ประกอบการขนาดใหญ่จำนวน 1 โครงการที่ไม่ใช่เงินदानของผู้ซื้อมาเป็นทุนในการดำเนินโครงการ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงไม่มีบริษัทใดเลยที่ไม่ใช่เงินदानของผู้ซื้อมาเป็นทุนในการดำเนินโครงการ

ตารางที่ 4-92 จำนวนสัดส่วนของเงินदानของผู้ซื้อ

สัดส่วน	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 8)	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 16)
ไม่ใช่	0	0.00	2	25.00	1	25.00	3	18.75
1-9 %	1	25.00	0	0.00	0	0.00	1	6.25
10-20 %	2	50.00	5	62.50	3	75.00	10	62.50
21-30 %	1	25.00	1	12.50	0	0.00	2	12.50
ไม่ตอบ	1		1		2		4	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

จากตารางที่ 4-89 ถึง 4-92 สามารถสรุปสัดส่วนของแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทใช้อยู่ได้ดังตารางที่ 4-93 โดยจะพบว่าเงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นที่ผู้ประกอบการใช้อยู่ส่วนมากจะอยู่ในช่วง 21-30% ของเงินทุนในการดำเนินโครงการ เงินกู้จากสถาบันการเงินจะเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดคืออยู่ในช่วง 51-60 % สำหรับเงินกู้จากแหล่งอื่นจะอยู่ในช่วง 10-20 % และสำหรับเงินदानที่เก็บจากผู้ซื้อก็จะอยู่ในช่วง 10-20 % เช่นกัน

ตารางที่ 4-93 สรุปจำนวนสัดส่วนของแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

สัดส่วน	เงินทุนของเจ้าของ กิจการหรือผู้ถือหุ้น		เงินกู้จากสถาบัน การเงิน		เงินกู้จากแหล่งอื่น		เงินदानที่เก็บ จากผู้ซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)
ไม่ใช่	1	6.67	0	0.00	8	53.33	3	20.00
1-9 %	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	6.67
10-20 %	4	26.67	0	0.00	6	40.00	10	66.67
21-30 %	7	46.67	0	0.00	0	0.00	2	13.33
31-40 %	3	20.00	2	13.33	1	6.67	0	0.00
41-50 %	0	0.00	3	20.00	0	0.00	0	0.00
51-60 %	0	0.00	6	40.00	0	0.00	0	0.00
61-70 %	0	0.00	2	13.33	0	0.00	0	0.00
71-80 %	0	0.00	2	13.33	0	0.00	0	0.00

4.1.5 การนำเงินดาวน์ไปลงทุนในโครงการ

ในการนำเงินดาวน์ไปใช้ในส่วนต่างๆ ของโครงการนั้น จากตารางที่ 4-94 จะพบว่าส่วนที่ผู้ประกอบการจะนำเงินดาวน์ไปลงทุนเป็นอันดับแรกก็คือ ใช้เป็นค่าก่อสร้าง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.05 ส่วนที่นำไปใช้รองลงมาก็คือ ค่าพัฒนาที่ดินซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.60 ส่วนค่าที่ดินบางส่วนนั้นเป็นอันดับสุดท้ายที่ผู้ประกอบการจะนำเงินดาวน์ไปลงทุน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.70

เมื่อพิจารณาลงไปในรายประเภทของผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-95 ก็พบว่าผู้ประกอบการแต่ละประเภทก็ยังเลือกที่จะนำเงินดาวน์มาใช้เป็นค่าก่อสร้างเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.80, 2.89 และ 3.50 สำหรับผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง, ผู้ประกอบการขนาดเล็ก และผู้ประกอบการขนาดใหญ่ตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการทุกประเภทได้ใช้เงินดาวน์ที่เก็บจากผู้ซื้อมาเป็นค่าก่อสร้างอันดับแรก

ตารางที่ 4-94 การนำเงินดาวน์ไปลงทุนในโครงการของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

ส่วนของโครงการ	การเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับ										จำนวนเมื่อคิดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	น้ำหนัก		
ค่าที่ดินบางส่วน	1	4	0	0	2	4	6	6	11	0	14	20	0.70
ค่าพัฒนาที่ดิน	2	8	11	33	5	10	1	1	1	0	52	20	2.60
ค่างก่อสร้าง	8	32	7	21	4	8	0	0	1	0	61	20	3.05
การบริหารงานขาย	8	332	1	3	7	14	2	2	2	0	51	20	2.55
รวม	19		19		18		9		35			100	

ตารางที่ 4-95 สรุปการนำเงินดาวน์ไปลงทุนในโครงการของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

ส่วนของโครงการ	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ค่าที่ดินบางส่วน	0.04	4	0.89	4	0.66	4
ค่าพัฒนาที่ดิน	1.80	3	2.78	2	3.00	2
ค่างก่อสร้าง	2.80	1	2.89	1	3.50	1
การบริหารงานขาย	2.40	2	2.78	2	2.33	3

4.1.6 วัตถุประสงค์ของการเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อ

เมื่อศึกษาถึงเหตุผลที่ผู้ประกอบการใช้วิธีการเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อ จากตารางที่ 4-96 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ประกอบการทั้งหมดใช้วิธีการเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อก็คือเพื่อเป็นการช่วยผู้ซื้อที่ไม่สามารถชำระค่าซื้อบ้านเป็นเงินก้อนใหญ่ได้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.40 ส่วนเหตุผลอันดับที่สองก็คือเป็นเหมือนการยืนยันการซื้อบ้านของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 สำหรับเหตุผลอันดับสุดท้ายก็คือเป็นการขจัดนักแก๊งก์กำไร โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.40

เมื่อพิจารณาลงไปในรายละเอียดของผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-97 พบว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะคิดว่าเหตุผลอันดับแรกก็เพื่อเป็นการยืนยันการซื้อบ้านของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.60 ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะมีความคิดที่เหมือนกันคือเพื่อเป็นการช่วยผู้ซื้อที่ไม่สามารถชำระเงินค่าซื้อบ้านเป็นเงินก้อนใหญ่ได้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 และ 4.17 ของผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ตามลำดับ สำหรับเหตุผลอันดับสุดท้ายหรืออันดับที่ห้าที่ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงเลือกก็คือเป็นการช่วยผู้ซื้อที่ไม่สามารถชำระเงินค่าซื้อบ้านเป็นเงินก้อนใหญ่ได้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.80 แต่สำหรับเหตุผลอันดับสุดท้ายที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่เลือกก็คือเพื่อเป็นการขจัดนักแก๊งก์กำไร โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.89 และ 1.33 ของผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้นนี้อาจสรุปได้ว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงใช้การเก็บเงินดาวน์เพื่อเป็นการยืนยันการซื้อของผู้ซื้อ ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการใหญ่นั้นยังมีความเป็นห่วงผู้ซื้อว่าจะไม่สามารถชำระเงินก้อนใหญ่ได้จึงได้ใช้วิธีการเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อ

แต่ถ้าพิจารณาโดยภาพรวมของผู้ประกอบการทั้งหมดนั้นพบว่าเหตุผลที่ต้องเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อ ก็เพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ซื้อที่ไม่สามารถชำระเงินค่าซื้อบ้านเป็นเงินก้อนใหญ่ได้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-96 เหตุผลที่ผู้ประกอบการทั้งหมดใช้วิธีการเก็บเงินค่าน้ำจากผู้ซื้อ

เหตุผล	การเรียงลำดับความสำคัญตามลำดับ												จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
เป็นการขายผู้ซื้อที่ไม่สามารถชำระค่าซื้อบ้านเป็นเงินก้อนใหญ่ได้	7	35	4	16	4	12	2	4	1	1	2	0	68	20	3.40
เป็นเหมือนการยืนยันการซื้อบ้านของผู้ซื้อ	3	15	8	32	4	12	2	4	0	0	3	0	63	20	3.15
เป็นเครื่องวัดความพร้อมของผู้ซื้อ	3	15	3	12	6	18	5	10	0	0	3	0	55	20	2.75
เป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญ	6	30	2	8	2	6	4	8	2	2	4	0	54	20	2.70
เพื่อจูงใจนักงักกำไร	1	5	1	4	1	3	2	4	12	12	3	0	28	20	1.40
อื่นๆ	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	19	0	4	20	0.20
รวม	20		19		17		15		15		34			120	

ตารางที่ 4-97 สรุปเหตุผลที่ผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทใช้วิธีเก็บเงินค่าน้ำจากผู้ซื้อ

เหตุผล	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
เป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญ	2.20	3	2.33	4	3.67	2
เป็นเครื่องวัดความพร้อมของผู้ซื้อ	2.20	3	2.89	3	3.00	3
เป็นเหมือนการยืนยันการซื้อบ้านของผู้ซื้อ	2.60	1	3.67	2	2.83	4
เป็นการขายผู้ซื้อที่ไม่สามารถชำระค่าซื้อบ้านเป็นเงินก้อนใหญ่ได้	1.80	5	3.78	1	4.17	1
เพื่อจูงใจนักงักกำไร	2.40	2	0.89	5	1.33	5
อื่นๆ	0.80	6	0.00	6	0.00	6

4.1.7 อุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ

เมื่อศึกษาถึงอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการของผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-98 จะพบว่าร้อยละ 65.00 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทมีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ และเมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการจะพบว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กมีอุปสรรคทางการเงินมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 77.78 และผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีอุปสรรคทางการเงินมากรองลงมาโดยคิดเป็นร้อยละ 66.67 ส่วนผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงเป็นผู้ประกอบการที่มีอุปสรรคน้อยที่สุดคือคิดเป็นร้อยละ 40.00

เมื่อพิจารณาถึงเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการมีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการนั้นจากตารางที่ 4-99 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้ผู้ประกอบการมีอุปสรรคก็คือ ผู้ประกอบการเก็บเงินดาวน์ไม่ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยคิดเป็นร้อยละ 84.61 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท และเหตุผลรองลงมาก็คือเงินกู้ที่ได้จากสถาบันการเงินนั้นมีไม่เพียงพอโดยคิดเป็นร้อยละ 69.23 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

จากตารางที่ 4-98 ยังพบว่าร้อยละ 35.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่มีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ โดยที่ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะเป็นผู้ประกอบการที่ไม่มีอุปสรรคมากที่สุดโดยคิดเป็นร้อยละ 60.00 ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่มีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-100 จะพบว่าเหตุผลที่สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่มีอุปสรรคทางการเงินมี 2 เหตุผลก็คือ เงินกู้ที่ได้จากสถาบันการเงินมีจำนวนเพียงพอ และเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นมีเงินทุนเพียงพอ โดยคิดเป็นร้อยละ 85.71 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทเท่ากัน

จากข้อมูลที่ได้นี้ทำให้เห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงน่าจะเป็นกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีความพร้อมทางด้านเงินทุนมากที่สุด ซึ่งวิธีการระดมทุนก็มีหลากหลายกว่าไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มทุนในตลาดหลักทรัพย์หรือการขอวงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้มีอุปสรรคทางการเงินน้อยที่สุด ในขณะที่เดียวกันผู้ประกอบการขนาดเล็กก็น่าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีความพร้อมทางด้านเงินทุนน้อยที่สุด ซึ่งอาจจะเกิดจากการที่เก็บเงินดาวน์ไม่ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ประกอบกับการกู้เงินก็ได้ไม่มากเพราะมูลค่าของโครงการก็ไม่สูงนักรวมถึงความน่าเชื่อถือของตัวผู้ประกอบการซึ่งจะมีผลต่อจำนวนเงินที่ได้รับในการขอสินเชื่อด้วย¹⁰⁴

ซึ่งผลที่ได้นี้ชี้ให้เห็นว่าเงินดาวน์มีความจำเป็นต่อผู้ประกอบการในการดำเนินโครงการ และจัดว่าเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญ ซึ่งเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับผลที่ได้จากตารางที่ 4-97 จะ

¹⁰⁴ อานันท์ ไม้พุ่ม. "แนวความคิดระบบองค์กรกลางในเรื่องการซื้อขายสังหาริมทรัพย์.", หน้า 85.

พบว่าผู้มีประกอบการบางรายที่ยังไม่ยอมรับถึงความสำคัญของเงินดาวน์ที่มีต่อตัวของผู้ประกอบการเอง แต่ได้คิดว่าการเก็บเงินดาวน์นั้นเป็นการช่วยเหลือผู้ซื้อมากกว่าที่จะช่วยเหลือตัวเอง

ตารางที่ 4-98 อุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ

การมีอุปสรรคทางการเงิน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีอุปสรรค	2	40.00	7	77.78	4	66.67	13	65.00
ไม่มีอุปสรรค	3	60.00	2	22.22	2	33.33	7	35.00
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

ตารางที่ 4-99 เหตุผลที่ทำให้มีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ

เหตุผลที่ทำให้มีอุปสรรคทางการเงิน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 2)	จำนวน	ร้อยละ (n= 7)	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 13)
เก็บเงินดาวน์ไม่ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด	2	100.00	6	85.71	3	75.00	11	84.61
เงินทุนที่ได้จากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	2	100.00	3	42.86	4	100.00	9	69.23
เงินทุนที่ได้จากแหล่งอื่นไม่เพียงพอ	1	50.00	2	28.57	1	25.00	4	30.77

ตารางที่ 4-100 เหตุผลที่ทำให้ไม่มีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ

เหตุผลที่ทำให้ไม่มีอุปสรรคทางการเงิน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 3)	จำนวน	ร้อยละ (n= 2)	จำนวน	ร้อยละ (n= 2)	จำนวน	ร้อยละ (n= 7)
เก็บเงินดาวน์ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด	1	33.33	1	50.00	1	50.00	3	42.86
เงินทุนที่ได้จากสถาบันการเงินมีจำนวนเพียงพอ	3	100.00	1	50.00	2	100.00	6	85.71
เงินทุนที่ได้จากแหล่งอื่นมีจำนวนเพียงพอ	3	100.00	0	0.00	0	0.00	3	42.86
เจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นมีเงินทุนเพียงพอ	3	100.00	1	50.00	2	100.00	6	85.71

4.1.8 ปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนดเนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ

4.1.8.1 ลักษณะของปัญหาที่ผู้ประกอบการเคยได้ยิน

จากการสอบถามจากผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับการได้ยินถึงปัญหาที่ผู้ซื้อไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนดนั้น จากตารางที่ 4-101 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุกคนเคยได้ยินปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมด และการเกิดปัญหานั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 ช่วงเช่นเดียวกับการสอบถามผู้ซื้อเกี่ยวกับการได้ยินถึงปัญหา (ดูตารางที่ 4-7)

ในช่วงที่ผู้ซื้อได้ผ่อนชำระเงินดาวน์ไประยะหนึ่งแล้ว ปัญหาที่เคยได้ยินมากที่สุดก็คือปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนดทั้ง โดยปัญหาดังกล่าวนั้นผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยินทุกคน ส่วนปัญหาที่เคยได้ยินอันดับรองลงมาก็คือปัญหาบ้านยังไม่มีมีการก่อสร้างเลย โดยคิดเป็นร้อยละ 90.00 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท สำหรับปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเคยได้ยินน้อยที่สุดก็คือ ปัญหาโฉนดที่ดินปลอมโดยคิดเป็นร้อยละ 25.00

ส่วนในช่วงหลังจากที่ผู้ซื้อได้ผ่อนชำระเงินดาวน์ครบถ้วนแล้วนั้น ปัญหาที่ได้ยินมากที่สุดก็ยังคงเป็นปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด โดยเป็นปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยินทุกคน และปัญหาที่ได้ยินรองลงมาก็คือ ปัญหาบ้านยังไม่มีมีการก่อสร้างเลย โดยคิดเป็นร้อยละ 85.00 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท ส่วนปัญหาที่ได้น้อยที่สุดก็ยังคงเป็นปัญหาโฉนดที่ดินปลอมโดยคิดเป็นร้อยละ 20.00

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยินมากที่สุดก็คือ ปัญหาการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่มีทางเสร็จทันตามกำหนด ซึ่งการได้ยินปัญหาของผู้ประกอบการนี้จะเหมือนกับการได้ยินปัญหาของผู้ซื้อ (ดูตารางที่ 4-7)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-101 ลักษณะของปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยิน

ลักษณะของปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 5)	จำนวน	ร้อยละ (n= 9)	จำนวน	ร้อยละ (n= 6)	จำนวน	ร้อยละ (n= 20)
◆ หลังจากที่อยู่ซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ประกอบการ ระยะเวลาหนึ่ง								
1) การก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่ทางเสร็จทันตามกำหนด	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00
2) บ้านยังไม่มีการก่อสร้างเลย	5	100.00	7	77.78	6	100.00	18	90.00
3) ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง ใดเปิดโครงการหลบหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ	5	100.00	6	66.67	6	100.00	17	85.00
4) ที่ดินแปลงที่ซื้อซึ่งไม่ได้เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ประกอบการ	4	80.00	4	44.44	6	100.00	14	70.00
5) ที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม	0	0.00	2	22.22	3	50.00	5	25.00
6) อื่นๆ	0	0.00	1	11.11	0	0.00	1	5.00
◆ หลังจากที่อยู่ซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ประกอบการ ครบถ้วนแล้ว								
7) การก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างล่าช้ามาก และไม่ มีทางเสร็จทันตามกำหนด	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00
8) บ้านยังไม่มีการก่อสร้างเลย	5	100.00	5	55.55	6	100.00	17	85.00
9) ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง ใดเปิดโครงการหลบหนีไปพร้อมกับเงินของผู้ซื้อ	5	100.00	4	44.44	6	100.00	15	75.00
10) ที่ดินแปลงที่ซื้อซึ่งไม่ได้เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ประกอบการ	4	80.00	3	33.33	3	50.00	10	50.00
11) ที่ดินแปลงที่ซื้อเป็นโฉนดปลอม	0	0.00	2	22.22	2	33.33	4	20.00

4.1.8.2 ปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ที่เกิดขึ้นกับบริษัทหรือโครงการที่ตอบแบบสอบถาม เมื่อได้ทราบถึงการได้ยินถึงปัญหาจากตัวของผู้ประกอบการเองไปแล้ว ต่อมาก็จะมาศึกษาถึงปัญหาดังกล่าวว่ามีเกิดขึ้นกับบริษัทหรือโครงการที่นำมาใช้ในการตอบแบบสอบถามหรือไม่

จากตารางที่ 4-102 จะพบว่าร้อยละ 78.95 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทเคยประสบปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ของบ้านให้ผู้ซื้อล่าช้า ซึ่งปัญหานี้เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง หรือมีโครงการขนาดใหญ่เพียงใดก็ตาม

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเกิดปัญหาและไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์บ้านในโครงการให้แก่ผู้ซื้อได้ตามแผนการที่วางไว้นั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-103 โดยจะพบว่าปัญหาอันดับแรกที่ผู้ประกอบการยอมรับก็คือ การก่อสร้างบ้านไม่เสร็จทันตามกำหนด ซึ่งจากตารางจะเห็นได้ว่าทุกบริษัทหรือทุกโครงการจะประสบปัญหานี้ทุกราย นอกจากนี้ยังมีเหตุผลอื่นๆ มาประกอบด้วยไม่ว่าจะเป็นโอนผ่านการอนุญาตจัดสรรล่าช้า และการติดตั้งสาธารณูปโภค เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า ล่าช้า

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากยอมรับว่าโครงการของตนเคยสร้างปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ เนื่องจากไม่สามารถก่อสร้างบ้านได้เสร็จทันตามกำหนด

สำหรับผลที่ได้นี้เมื่อพิจารณาร่วมกับการได้ยินถึงปัญหาของผู้ซื้อ(ดูตารางที่ 4-7)จะเห็นว่าปัญหาการก่อสร้างบ้านไม่เสร็จตามกำหนดเป็นปัญหาที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการได้ยินมากที่สุด และผู้ประกอบการเองก็ยอมรับว่าปัญหานี้เกิดขึ้นกับโครงการของตนมากที่สุด โดยการเปรียบเทียบนั้นสามารถพิจารณาได้จากแผนภูมิที่ 4-5 ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ว่าปัญหาการก่อสร้างบ้านไม่เสร็จทันตามกำหนดเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นมากที่สุด

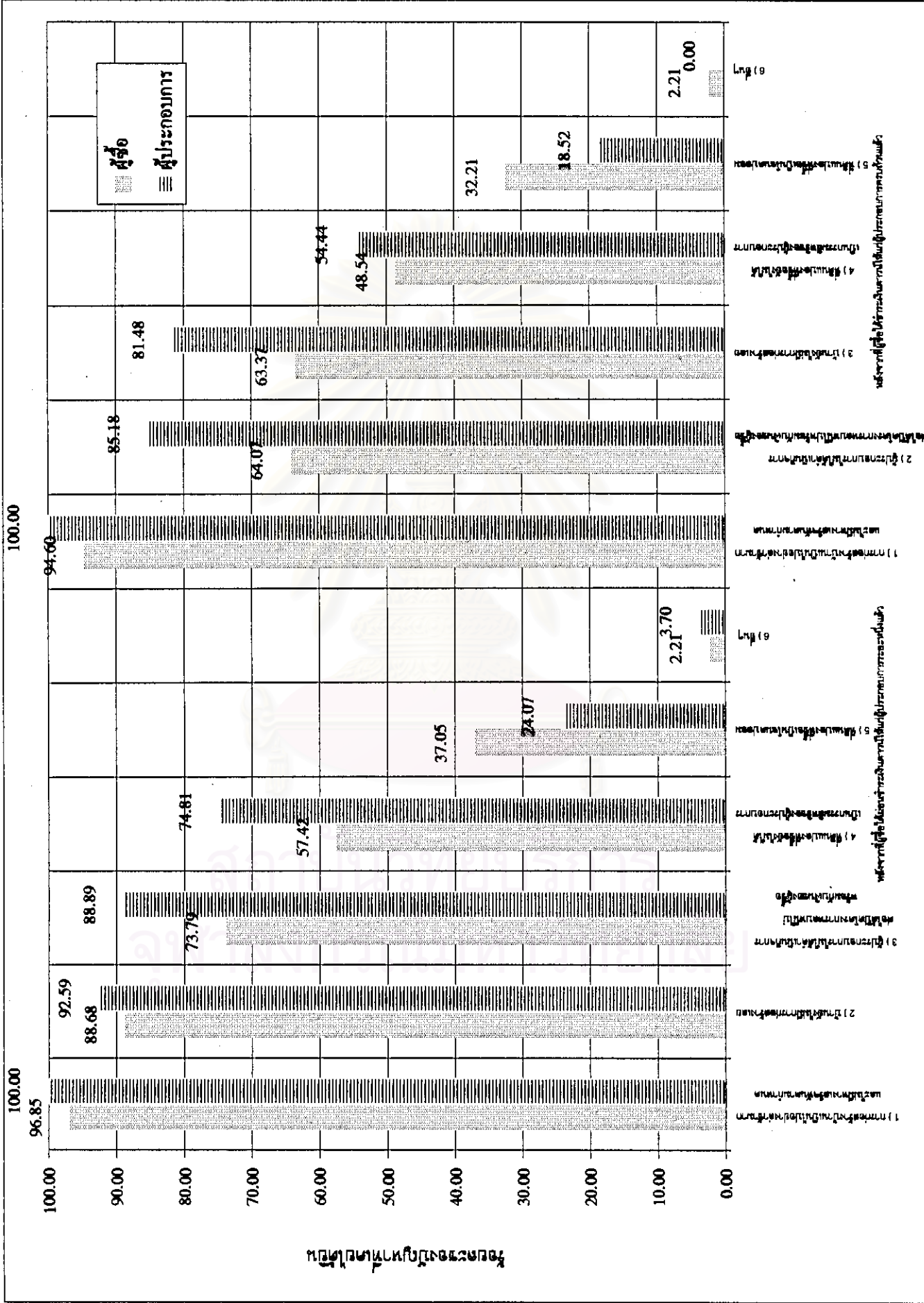
ตารางที่ 4-102 การโอนกรรมสิทธิ์บ้านของทางโครงการให้แก่ผู้ซื้อไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนด

การโอนกรรมสิทธิ์ไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนด	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เคย	4	80.00	6	66.67	5	100.00	15	78.95
ไม่เคย	1	20.00	3	33.33	0	0.00	4	21.05
ไม่ตอบ	0		0		1		1	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

ตารางที่ 4-103 เหตุผลที่ทำให้การโอนกรรมสิทธิ์บ้านของทางโครงการให้แก่ผู้ซื้อไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนด

เหตุผลที่ทำให้การโอนกรรมสิทธิ์ไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนด	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 6)	จำนวน	ร้อยละ (n= 5)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)
บ้านก่อสร้างไม่เสร็จทันตามกำหนด	4	100.0	6	100.0	5	100.0	15	100.0
เมื่อถึงกำหนดโอน ที่ดินยังไม่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท	0	0.00	0	0.00	1	20.00	1	6.67
ที่ดินยังติดจำนองกับสถาบันการเงิน	1	25.00	1	16.67	1	20.00	3	20.00
อื่นๆ	1	25.00	1	16.67	0	0.00	2	13.33

แผนภูมิที่ 4-5 การได้ยินปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนด ของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ



4.1.8.3 การแก้ไขปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ล่าช้าของผู้ประกอบการ

เมื่อได้ทราบถึงเหตุผลของการโอนกรรมสิทธิ์ล่าช้าไปแล้ว ต่อมาก็จะมาศึกษาถึงการแก้ไข ปัญหาของทางบริษัทหรือโครงการว่าได้ดำเนินการอย่างไรในการแก้ไขปัญหามาให้ผู้ซื้อ

จากตารางที่ 4-104 จะพบว่าผู้ประกอบการส่วนมากหรือคิดเป็นร้อยละ 86.67 เลือกที่จะ แก้ไขปัญหาโดยการเร่งดำเนินการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดใหญ่นั้นอาจจะเลือกการคืนเงินให้แก่ผู้ซื้อถ้าผู้ซื้อต้องการ หรืออาจจะหาบ้าน หลังใหม่ในโครงการใหม่ให้ผู้ซื้อได้พิจารณา

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการทุกประเภทเลือกที่จะเร่งดำเนินการ แก้ไขปัญหาให้ผู้ซื้อแทนที่จะยอมคืนเงินหรือหาบ้านหลังใหม่ในโครงการใหม่ให้แก่ผู้ซื้อ ซึ่งเมื่อ พิจารณาจากตารางที่ 4-17 ก็ จะเห็นว่าคำตอบที่ผู้ซื้อได้รับนั้นสอดคล้องกัน

ตารางที่ 4-104 การแก้ไขปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อไปเป็นไปตามแผนการ

การแก้ไขปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ให้ แก่ผู้ซื้อไปเป็นไปตามแผนการ	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n= 4)	จำนวน	ร้อยละ (n= 6)	จำนวน	ร้อยละ (n= 5)	จำนวน	ร้อยละ (n= 15)
คืนเงินให้ผู้ซื้อทันทีที่ผู้ซื้อต้องการ	1	25.00	0	0.00	1	20.00	2	13.33
เร่งดำเนินการแก้ไขปัญหามาให้ผู้ซื้อทันที	4	100.00	6	100.00	3	60.00	13	86.67
หาบ้านหลังใหม่ในโครงการใหม่ให้ผู้ซื้อ ได้พิจารณา	1	25.00	0	0.00	1	20.00	2	13.33
อื่นๆ	0	0.00	0	0.00	1	20.00	1	6.67

หลังจากที่ได้ทราบข้อมูลต่างๆไป รวมทั้งอุปสรรคทางการเงินและปัญหาการโอน กรรมสิทธิ์ของบริษัทหรือโครงการของผู้ประกอบการไปแล้ว ต่อมาก็จะมาศึกษาถึงความคิดของผู้ ประกอบการถึงผลกระทบที่มีต่อบริษัทหรือโครงการถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ รวมทั้งความเห็น ด้านต่างๆที่มีต่อเอสโครว์

4.2 การได้ยิน และเข้าใจเกี่ยวกับเอสโครว์ของผู้ประกอบการ

ก่อนที่จะศึกษาลงไปในรายละเอียดเกี่ยวกับเอสโครว์นั้น จะต้องมาตรวจสอบความเข้าใจ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อเอสโครว์ก่อน จากตารางที่ 4-105 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทุก ท่านเคยได้ยินมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเอสโครว์ ซึ่งผลที่ได้นี้จะแตกต่างจากด้านผู้ซื้อเป็น อย่างมาก โดยสามารถพิจารณาได้จากแผนภูมิที่ 4-6

จากข้อมูลนี้ทำให้ทราบได้ว่าความรู้เกี่ยวกับเอสโครว์นี้ มีผู้รู้เพียงด้านเดียวคือด้านของผู้ประกอบการ ในขณะที่ด้านของผู้ซื้อนั้นจะหาผู้รู้และเข้าใจได้น้อยมากทั้งที่ระบบเอสโครว์นี้จัดได้ว่าเป็นระบบที่ใช้เพื่อคุ้มครองผู้บริโภคหรือผู้ซื้อนั่นเอง ที่เป็นเช่นนี้ก็อาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบการหรือผู้ขายเป็นผู้ที่อยู่ในวงการของธุรกิจนี้และดำเนินธุรกิจนี้เป็นอาชีพ ดังนั้นการรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับธุรกิจนี้จะกระทำได้รวดเร็วและได้รับข่าวสารที่มากกว่าผู้ซื้อ ในขณะที่ผู้ซื้อน่าจะได้รับรู้เฉพาะข้อมูลข่าวสารที่มีการเผยแพร่กันมากหรือข่าวสารที่มีความสำคัญเท่านั้น หรืออาจจะกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่หาข่าวสารมาบริโภคเพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์และการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในการแข่งขันทางธุรกิจ ในขณะที่ผู้ซื้อจะเป็นผู้ที่รอข่าวสารมาให้บริโภคเพราะไม่ต้องแข่งขันในทางด้านธุรกิจ ดังนั้นถ้าการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเอสโครว์มีน้อย โอกาสที่ผู้ซื้อจะได้รับข้อมูลข่าวสารก็จะยิ่งน้อยตามไปด้วย

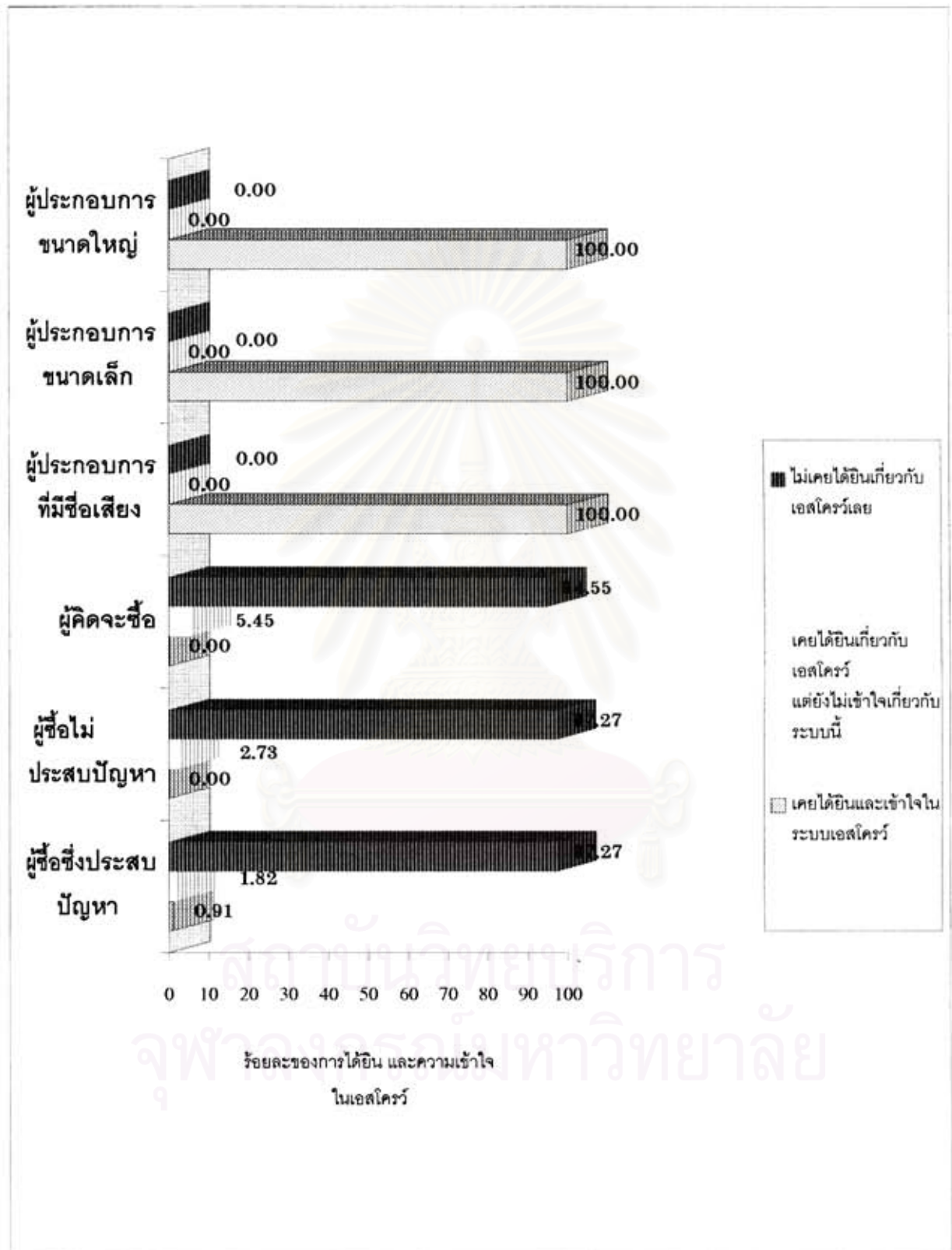
ตารางที่ 4-105 การได้ยินและความเข้าใจเกี่ยวกับเอสโครว์

การได้ยินและเข้าใจในระบบเอสโครว์	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เคยได้ยินและเข้าใจในระบบเอสโครว์	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

4.3 ผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้

เมื่อศึกษาถึงผลกระทบที่คาดว่าจะมีกับบริษัทหรือโครงการของผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-106 พบว่าร้อยละ 84.21 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทคิดว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้น่าจะมีผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการ และถ้าพิจารณาลงไปในรายประเภทของผู้ประกอบการพบว่าความคิดของผู้ประกอบการแต่ละประเภทจะสอดคล้องกันคือคิดว่าจะได้รับผลกระทบถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าน่าจะมีผลกระทบต่อทางบริษัทหรือโครงการนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-107 จากตารางจะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้มีผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการมากที่สุดก็คือ อาจทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนเนื่องจากไม่ได้รับเงินดาวน์ของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ถึงแม้ว่าจำนวนเงินดาวน์ที่ผู้ประกอบการเรียกเก็บจากผู้ซื้อนั้นจะมีเพียง 10-20 % ของเงินทุนทั้งหมดที่ใช้ในการดำเนินโครงการ (ดูตารางที่ 4-93)



แต่ก็ยังคงมีความสำคัญต่อผู้ประกอบการอยู่ดี และผู้ประกอบการจะได้รับผลกระทบถ้าจะต้องไม่มีเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาใช้เป็นทุนในการดำเนินโครงการ และเหตุผลอันดับที่สองก็คือ จะมีต้นทุนสูงขึ้นและยากที่จะผลัดภาระทั้งหมดให้ผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.25 สิ่งนี้จะสร้างความลำบากใจให้แก่ผู้ประกอบการเพราะถ้าไม่ขึ้นราคาขายผู้ประกอบการเองก็ต้องแบกรับภาระเอาไว้ แต่ถ้าขึ้นราคาขายบ้านก็อาจจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการได้ และถ้าผู้ประกอบการเลือกที่จะไม่ใช้เอสโครว์กับโครงการก็อาจจะส่งผลเสียในแง่ลบและอาจจะเป็นจุดอ่อนที่คู่แข่งขนานมาเป็นจุดโจมตีได้ในเรื่องของภาพพจน์และความน่าเชื่อถือ ซึ่งจะส่งผลต่อไปยังความเชื่อมั่นของผู้ซื้อที่มีต่อโครงการได้ เพราะภาพพจน์ของบริษัท (Firm's Image) จัดว่าเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)¹⁰⁵

เมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-108 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กคิดว่าผลกระทบที่จะได้รับเป็นอันดับแรกเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ก็คือ จะทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนเนื่องจากไม่ได้รับเงินดาวน์ของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00 ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดใหญ่คิดว่าผลกระทบอันดับแรกก็คือ เอสโครว์จะทำให้มีต้นทุนสูงขึ้นและยากที่จะผลัดภาระทั้งหมดให้แก่ผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.20 และ 4.25 สำหรับผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ตามลำดับ

ในขณะเดียวกันก็มีผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนที่คิดว่าเอสโครว์ไม่น่าจะสร้างผลกระทบต่อโครงการหรือบริษัทได้ โดยคิดเป็นร้อยละ 15.79 สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามคิดเช่นนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-109 จากตารางจะพบว่าการที่ผู้ประกอบการมีเงินดาวน์สำรองมากเพียงพอจะเป็นเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้บริษัทหรือโครงการไม่ได้รับผลกระทบ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.33

ซึ่งจากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่ากรณีที่บริษัทหรือโครงการจะได้รับผลกระทบจากการนำเอสโครว์มาใช้หรือไม่จะขึ้นอยู่กับกรณีเงินดาวน์สำรองของบริษัทหรือโครงการ ถ้าผู้ประกอบการมีเงินดาวน์สำรองมากเพียงพอก็จะได้ไม่ได้รับผลกระทบ แต่ถ้าผู้ประกอบการยังคงต้องพึ่งเงินดาวน์ของผู้ซื้อ ซึ่งคิดเป็น 10-20 % ของทุนในการดำเนินโครงการ โครงการหรือบริษัทก็จะได้รับผลกระทบถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้

¹⁰⁵ Smith, H.C. and Corgel, J.B. *Real Estate Perspectives*, p.350.

ตารางที่ 4-106 ผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้

เอสโครว์จะมีผล กระทบต่อ โครงการ	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีผลกระทบ	4	80.00	8	88.89	4	80.00	16	84.21
ไม่มีผลกระทบ	1	20.00	1	11.11	1	20.00	3	15.79
ไม่ตอบ	0		0		1		1	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	19	100.00

ตารางที่ 4-107 เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ทำให้เอสโครว์มีผลกระทบต่อ
โครงการ

เหตุผลที่ทำให้ เอสโครว์มีผล กระทบต่อ โครงการ	การเรียงลำดับเหตุผลตามลำดับ												จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
อาจทำให้ขาดเงิน ทุนหมุนเวียนเนื่อง จากไม่ได้รับเงิน ค่างวดจากผู้ซื้อ	12	60	1	0	1	3	1	2	0	0	1	0	65	16	4.06
จะมีต้นทุนสูงขึ้น และยากที่จะผลัก ภาระทั้งหมดให้ผู้ ซื้อ	3	15	7	28	2	6	1	2	1	1	2	0	52	16	3.25
ถ้าไม่ไรเอสโครว์ อาจจะทำให้ผู้ซื้อ ขาดความเชื่อมั่น ในตัวของบริษัท	1	5	4	16	1	3	4	8	1	1	5	0	33	16	2.06
การขายกิจการ อาจจะทำได้ยาก	0	0	2	8	3	9	4	8	4	4	3	0	29	16	1.81
ถ้าไรอาจจะลดลง	0	0	0	0	5	15	2	4	5	5	4	0	24	16	1.50
รวม	16		14		12		12		11		31			96	

ตารางที่ 4-108 สรุปเหตุผลที่ทำให้เอสโครว์มีผลกระทบต่อโครงการของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

เหตุผลที่ทำให้เอสโครว์ มีผลกระทบต่อโครงการ	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
อาจทำให้อาจเงินทุนหมุนเวียนเนื่องจากไม่ได้รับเงินค่างานของผู้ซื้อ	2.60	2	5.00	1	4.00	2
จะมีต้นทุนสูงขึ้นและยากที่จะผลักภาระทั้งหมดให้ผู้ซื้อ	3.20	1	2.25	2	4.25	1
กำไรอาจจะลดลง	1.20	4	1.12	5	2.00	4
การขายกิจการอาจจะทำได้ยาก	1.80	3	1.62	4	1.75	5
ถ้าไม่ให้อเอสโครว์อาจจะทำให้ผู้ซื้อขาดความเชื่อมั่นในตัวของบริษัท	1.00	5	2.25	2	3.00	3

ตารางที่ 4-109 เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ทำให้เอสโครว์ไม่มีผลกระทบต่อโครงการ

เหตุผลที่ทำให้ เอสโครว์ไม่มีผล กระทบต่อ โครงการ	เอสโครว์ไม่มีผลกระทบต่อโครงการตามลำดับ								จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
มีเงินทุนสำรอง มากเพียงพออยู่ แล้ว	1	3	2	4	0	0	0	0	7	3	2.33
ชื่อเสียงและความ น่าเชื่อถือของ บริษัทมีมากพอ โดยไม่จำเป็นต้อง ให้อเอสโครว์	1	3	1	2	1	1	0	0	6	3	2.00
เมื่อมีต้นทุนสูงขึ้น ก็ผลักภาระไปให้ ผู้ซื้อ	1	3	0	0	2	2	0	0	5	3	1.67
รวม	3		3		3		3			12	

4.4 การปรับตัวของผู้ประกอบการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้

ในการศึกษาถึงการปรับตัวของผู้ประกอบการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ นั้น จากตารางที่ 4-110 จะพบว่าร้อยละ 95.00 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทจะมีการปรับตัวทางการเงิน, ร้อยละ 85.00 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทจะมีการปรับตัวทางการตลาด และไม่มีผู้ประกอบการรายใดเลยที่ไม่มีการปรับตัวเลย

4.4.1 การปรับตัวทางการเงิน

ในการปรับตัวทางการเงินของผู้ประกอบการนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-111 โดยจะเห็นได้ว่าการปรับตัวทางการเงินของผู้ประกอบการทั้งหมดเป็นอันดับแรกคือ อาจจะมีการปรับเปลี่ยนนโยบายและแผนงานทางการเงินเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์เมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.68 การปรับตัวเป็นอันดับที่สองคือ อาจจะมีวงเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.16 และการปรับตัวอันดับที่สามก็คือ อาจจะมีเงินของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.73

เมื่อพิจารณาในตารางที่ 4-112 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการแต่ละประเภทจะมีการจัดเรียงเหตุผลที่แตกต่างกันโดยผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะเลือกการเพิ่มวงเงินกู้จากสถาบันการเงินเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 ผู้ประกอบการขนาดเล็กเลือกที่จะเพิ่มเงินลงทุนของเจ้าของกิจการ/ผู้ถือหุ้นเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33 ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่เลือกที่จะปรับเปลี่ยนนโยบายและแผนด้านการเงินเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33

4.4.2 การปรับตัวทางการตลาด

เมื่อได้ทราบถึงการปรับตัวทางการเงินของผู้ประกอบการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ไปแล้วนั้น ต่อมาก็จะมาพิจารณาถึงความคิดต่อการปรับตัวทางการตลาดของผู้ประกอบการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ จากตารางที่ 4-113 จะพบว่า การปรับตัวทางการตลาดอันดับแรกของผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าจะนำมาใช้ก็คือ การนำเอสโครว์มาใช้ในการส่งเสริมการขาย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18 และการปรับตัวอันดับที่สองก็คือ อาจจะมีขึ้นราคาขายบ้านตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.59 และการปรับตัวอันดับที่สามก็คือ ทีมบริหารจะต้องเป็นมืออาชีพยิ่งขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.29

ในตารางที่ 4-114 จะพบว่าผู้ประกอบการแต่ละประเภทเลือกวิธีการปรับตัวทางการตลาดที่แตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะพิจารณาไปถึงการปรับราคาขายของบ้านตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเป็นอันดับแรก และมองการปรับปรุงทีมงานบริหารให้เป็นมืออาชีพมากขึ้นเป็นอันดับ

ถัดไปโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 และ 2.40 ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กพิจารณาถึงการนำเอสโครว์มาใช้ในการส่งเสริมการขายเป็นอันดับแรก และพิจารณาการขึ้นราคาของบ้านเป็นอันดับถัดไปโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.11 และ 1.89 ตามลำดับ ในส่วนของผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะพิจารณาการเปิดตัวของโครงการใหม่อย่างรอบครอบเป็นอันดับแรก และพิจารณาการนำเอสโครว์มาใช้ในการส่งเสริมการขายเป็นอันดับถัดไป โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.67 และ 2.50 ตามลำดับ

จากข้อมูลทั้งหมดนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าถึงแม้ว่าจะมีบางบริษัทหรือโครงการที่ไม่ได้รับผลกระทบจากการนำเอสโครว์มาใช้ แต่ก็ยังคงมีการปรับตัวเพื่อตอบรับกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป หรืออาจจะกล่าวได้ว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ ทุกประเภทของผู้ประกอบการจะต้องมีการปรับตัวอย่างใดอย่างหนึ่ง

ในการปรับตัวทางการเงินของผู้ประกอบการนั้น จะเน้นที่การเพิ่มเงินลงทุน โดยแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการพิจารณาเป็นอันดับแรกก็คือ เงินกู้จากสถาบันการเงิน และเงินของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น โดยผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะมีความเชื่อมั่นในเครดิตของตนเองในสายตาของสถาบันการเงินจึงเลือกที่จะกู้เงินเพิ่ม ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กอาจจะไม่ได้รับความเชื่อถือจากสถาบันการเงินในการขอกู้เพิ่มจึงเลือกที่จะใช้เงินทุนของตนเอง

ส่วนในการปรับตัวทางการตลาดนั้น ผู้ประกอบการทุกประเภทมีความคิดที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในการส่งเสริมการขาย เพราะคิดว่าเอสโครว์สามารถสร้างความน่าเชื่อถือและภาพพจน์ที่ดีให้แก่โครงการได้ และอาจจะต้องมีการปรับราคาขายบ้านเพื่อผลักระยะของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นให้แก่ผู้ซื้อด้วย

ตารางที่ 4-110 การปรับตัวของผู้ประกอบการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้

การปรับตัวของ ผู้ประกอบการ	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ (n=5)	จำนวน	ร้อยละ (n=9)	จำนวน	ร้อยละ (n=6)	จำนวน	ร้อยละ (n=20)
การปรับตัวทาง ด้านการเงิน	4	80.00	9	100.00	6	100.00	19	95.00
การปรับตัวทาง ด้านการตลาด	5	100.00	7	77.78	5	83.33	17	85.00

ตารางที่ 4-111 การปรับตัวทางด้านการเงินของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

วิธีการปรับตัว ทางด้านการเงิน	การปรับตัวทางด้านการเงินของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ												จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
อาจจะปรับเปลี่ยนนโยบาย และแผนงานด้าน การเงิน	8	40	4	16	3	9	2	4	1	1	1	0	70	19	3.68
เพิ่มวงเงินจาก สถาบันการเงิน	4	20	6	24	4	12	2	4	0	0	3	0	60	19	3.16
เพิ่มเงินลงทุนของ เจ้าของกิจการ/ผู้ ถือหุ้น	3	15	4	16	6	18	0	0	3	3	3	0	52	19	2.73
ขอยกหนังสือค่า ประกัน(L/G) เพื่อ ใช้ค่าประกันการ เบิกเงินของผู้ซื้อ จากคนกลางมาใช้	4	20	3	12	1	3	4	8	3	3	4	0	46	19	2.42
เพิ่มวงเงินจาก แหล่งอื่น	0	0	1	4	1	3	6	12	5	5	6	0	24	19	1.26
ลดต้นทุนการขาย ทางด้านอื่น เช่น การโฆษณา	0	0	0	0	3	9	2	4	2	2	12	0	15	19	0.79
รวม	19		18		18		16		14		29			114	

ตารางที่ 4-112 สรุปการปรับตัวทางด้านการเงินของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

วิธีการปรับตัวทางด้านการเงิน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
เพิ่มเงินลงทุนของเจ้าของกิจการ/ผู้ถือหุ้น	1.50	4	3.33	1	2.67	3
เพิ่มวงเงินจากสถาบันการเงิน	3.75	1	2.67	3	3.50	2
ขอยกหนังสือค่าประกัน(L/G) เพื่อใช้ค่า ประกันการเบิกเงินของผู้ซื้อจากคนกลาง มาใช้	3.50	2	1.89	4	2.17	4
เพิ่มวงเงินจากแหล่งอื่น	0.75	6	1.55	5	1.17	5
ลดต้นทุนการขายทางด้านอื่น	1.00	5	0.55	6	1.00	6
อาจจะปรับเปลี่ยนนโยบายและแผนงาน ด้านการเงิน	3.00	3	3.11	2	4.33	1

ตารางที่ 4-113 การปรับตัวทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

วิธีการปรับตัวทางด้านการตลาด	การปรับตัวทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ												จำนวนเมื่อคิดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ไรเอคโครวมมาโซในการส่งเสริมการขาย	6	30	4	16	2	6	1	2	0	0	4	0	54	17	3.18
อาจจะขึ้นราคาขายบนตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น	6	30	1	4	2	6	1	2	2	2	5	0	44	17	2.59
ทีมงานบริหารต้องเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น	1	5	3	12	6	18	2	4	0	0	5	0	39	17	2.29
การเปิดตัวของโครงการใหม่ต้องเพิ่มความระมัดระวังและรอบคอบมากยิ่งขึ้น	2	10	2	8	1	3	2	4	2	2	8	0	27	17	1.59
ลดจำนวนงวดเงินค่างาน	1	5	4	16	0	0	1	2	2	2	9	0	25	17	1.47
เพิ่มจำนวนเงินค่างาน	0	0	1	4	2	6	4	8	2	2	8	0	20	17	1.18
ลดจำนวนเงินค่างาน	1	5	0	0	1	3	0	0	2	2	13	0	10	17	0.59
อื่นๆ	0	0	0	0	1	3	1	2	0	0	15	0	5	17	0.29
เพิ่มจำนวนงวดเงินค่างาน	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	15	0	3	17	0.18
รวม	17		15		15		13		11		82			153	

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-114 สรุปการปรับตัวทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

วิธีการปรับตัวทางด้านการตลาด	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
อาจจะขึ้นราคาขายบนตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น	3.00	1	1.89	2	2.00	3
การเปิดตัวของโครงการใหม่จะต้องเพิ่มความระมัดระวังและรอบคอบมากยิ่งขึ้น	0.60	7	0.89	6	2.67	1
ไรเอสโคร์มาใช้ในการส่งเสริมการขาย	2.20	3	3.11	1	2.50	2
ทีมงานบริหารต้องเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น	2.40	2	1.44	4	1.83	4
ลดจำนวนเงินดาวน์	0.20	8	0.33	7	1.00	5
เพิ่มจำนวนเงินดาวน์	1.20	4	1.00	5	0.83	7
ลดจำนวนงวดเงินดาวน์	1.00	5	1.55	3	1.00	5
เพิ่มจำนวนงวดเงินดาวน์	0.20	8	0.00	8	0.33	8
อื่นๆ	1.00	6	0.00	8	0.00	9

4.5 การปรับราคาขายของบ้านเมื่อมีต้นทุนสูงขึ้น เนื่องจากนำเอสโคร์มาใช้

เมื่อมีการนำเอสโคร์มาใช้อาจจะมีผลทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น เพราะผู้ประกอบการอาจจะต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินมากขึ้น (ดูตารางที่ 4-111) ซึ่งมีผลทำให้จำนวนของดอกเบี้ยสูงขึ้นตาม จากตารางที่ 4-115 พบว่าผู้ประกอบการจะมีการปรับราคาขายบ้านโดยจะเลือกการปรับตัวใน 3 ลักษณะดังต่อไปนี้ที่ใกล้เคียงกัน

-ปรับราคาบ้านสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมด

-ปรับราคาบ้านสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นบางส่วน โดยผู้ประกอบการจะยอมรับภาระบางส่วน

-กำหนดราคาขายบ้านเป็น 2 แบบคือราคาสำหรับแบบที่ไรเอสโคร์ กับราคาสำหรับแบบที่ไม่ใช่เอสโคร์ และราคาของบ้านแบบที่ไรเอสโคร์จะสูงกว่าราคาของบ้านแบบที่ไม่ใช่เอสโคร์

โดยค่าเฉลี่ยของการปรับตัวทั้ง 3 ลักษณะข้างต้นเท่ากับ 2.60, 2.55 และ 2.50 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-116 จะพบว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงยังคงยืนยันที่จะเลือกการปรับราคาของบ้านสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดเป็นอันดับแรกโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.20 ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็กเลือกที่จะกำหนดราคาขายบ้านเป็น 2 แบบเป็นอันดับแรกโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.67 หรืออาจจะกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการขนาด

เล็กเลือก การปรับราคายบ้านโดยใช้วิธีที่ยืดหยุ่นมากที่สุดคือให้ผู้ซื้อเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะซื้อบ้านในราคาที่ใช้เอสโครว์หรือไม่ใช้เอสโครว์ ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ยังลังเลระหว่างการขึ้นราคายบ้านตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดและการกำหนดราคาขายบ้านเป็น 2 แบบเป็นอันดับแรกโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับคือ 2.83

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้และมีผลทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น ผู้ประกอบการทั้งหมดเลือกที่จะผลักราคาของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดไปให้แก่ผู้ซื้อ โดยอาจจะมีการบางส่วนยอมที่จะรับภาระของต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไว้บางส่วนซึ่งวิธีการนี้อาจจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการและอาจจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันก็ได้ อย่างไรก็ตามถ้าผู้ประกอบการทุกรายขึ้นราคายบ้านเหมือนกันความเดือดร้อนนี้ก็คงจะต้องเกิดขึ้นแก่ผู้บริโภคอย่างแน่นอน สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่เลือกที่จะกำหนดราคาขายบ้านให้ยืดหยุ่นมากกว่า ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงโดยการกำหนดราคาขายบ้านให้มี 2 แบบ

ตารางที่ 4-116 ผลต่อการปรับราคายบ้านของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้และมีผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

การปรับราคายบ้าน	การปรับราคายบ้านของผู้ประกอบการทั้งหมด เมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ตามลำดับ										จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ราคายบ้านจะสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมด	8	32	3	9	5	10	1	1	3	0	52	20	2.60
ราคายบ้านจะสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นบางส่วน โดยผู้ประกอบการจะยอมรับภาระบางส่วน	5	20	7	21	5	10	0	0	3	0	51	20	2.55
ไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคาของบ้าน โดยผู้ประกอบการจะยอมรับภาระทั้งหมด	0	0	3	9	4	8	10	10	3	0	27	20	1.35
มีการกำหนดราคาขายบ้านเป็น 2 แบบคือราคาลำหรับแบบที่ใช้เอสโครว์ กับราคาลำหรับแบบที่ไม่ใช้เอสโครว์ และราคาของบ้านแบบที่ใช้เอสโครว์จะสูงกว่าราคาของบ้านแบบที่ไม่ใช้เอสโครว์	7	28	4	12	3	6	4	4	2	0	50	20	2.50
รวม	20		17		17		15		31			100	

ตารางที่ 4-116 สรุปผลต่อการปรับราคาขายบ้านเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้และมีผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้นของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

การปรับราคาขายบ้าน	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ราคายบ้านจะสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมด	3.20	1	1.89	3	2.83	1
ราคายบ้านจะสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นบางส่วน โดยผู้ประกอบการจะยอมรับภาระบางส่วน	3.00	2	2.44	2	2.33	3
ไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคาของบ้าน โดยผู้ประกอบการจะยอมรับภาระทั้งหมด	1.80	3	0.78	4	1.83	4
มีการกำหนดราคาขายบ้านเป็น 2 แบบคือราคาสำหรับแบบที่ไร้เอสโครว์ กับราคาสำหรับแบบที่มีเอสโครว์ และราคาของบ้านแบบที่มีเอสโครว์จะสูงกว่าราคาของบ้านแบบที่ไร้เอสโครว์	1.80	3	2.67	1	2.83	1

4.6 การขอออกหนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee)

การขอออกหนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee, L/G) นี้เป็นอีกช่องทางหนึ่งซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้เพื่อค้ำประกันกับบุคคลที่สาม (Escrow Agent) เพื่อจะขอเอาเงินค้ำประกันของผู้ซื้อมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนในโครงการได้ แต่ในการออก L/G นี้ผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าธรรมเนียมให้แก่สถาบันการเงินผู้ออก โดยอัตราของค่าธรรมเนียมจะประมาณ 2 % ของวงเงิน L/G ซึ่งค่าธรรมเนียมนี้จะมีผลทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการสูงขึ้น โดยนายทวีและคณะได้คำนวณต้นทุนเงินที่จะเพิ่มขึ้นในการใช้ L/G นั้นจะประมาณ 4.1% โดยไม่รวมค่าธรรมเนียมการใช้เอสโครว์¹⁰⁶ ดังนั้นสิ่งที่น่าสนใจก็คือถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ผู้ประกอบการเลือกที่จะขอออก L/G หรือไม่

จากตารางที่ 4-117 พบว่าร้อยละ 73.68 ของผู้ประกอบการทั้งหมดเลือกที่จะขอออก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินค้ำประกันกับบุคคลที่สาม สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเลือกที่จะขอออก L/G นั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-118 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกซึ่งผู้ประกอบการทั้งหมดเลือกคือ จะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในโครงการโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.93 จากเหตุผลนี้ทำให้เห็นได้ว่าผู้ประกอบการยอมรับสภาพที่จะต้องมีต้นทุนเพิ่มขึ้นเพราะต้องการนำเงินมาใช้หมุนเวียนในการทำโครงการ

¹⁰⁶ มั่น ทวีดีตระกูล และคณะ. "ผลของ Escrow ต่อสภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรรายเล็ก", หน้า 86.

จากตารางที่ 4-116 ยังพบว่าร้อยละ 23.32 ของผู้ประกอบการทั้งหมดไม่เห็นด้วยที่จะขอออก L/G โดยเสียค่าธรรมเนียม สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เลือกที่จะขอออก L/G นั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-120 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกคือจะทำให้ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.6

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทเลือกที่จะขอออก L/G เพื่อจะได้มีเงินทุนหมุนเวียนมาใช้ในโครงการ ถึงแม้ว่าจะทำให้มีต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้นก็ตาม ซึ่งต้นทุนที่เพิ่มขึ้นนี้ผู้ประกอบการเลือกที่จะผลักไปให้ผู้ซื้อ (ดูตารางที่ 4-115)

ตารางที่ 4-117 การขอออก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สาม โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียมประมาณ 2 % ของวงเงิน L/G

ผู้ประกอบการอาจจะขอออก L/G ได้โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียม	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	4	80.00	6	66.67	4	80.00	14	73.68
ไม่เห็นด้วย	1	20.00	3	33.33	1	20.00	5	23.32
รวม	5	100.00	9	100.00	5	100.00	19	100.00

ตารางที่ 4-118 เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่เห็นด้วยในการขอออก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สาม

เหตุผลที่เห็นด้วยในการขอออก L/G โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียมประมาณ 2 % ของวงเงิน L/G	การจัดเรียงเหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ								จำนวนเมื่อคือน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
จะได้มีเงินทุนหมุนเวียนในโครงการ	5	15	5	10	2	2	2	0	27	14	1.93
เพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน	3	9	4	8	5	5	2	0	22	14	1.57
ยุติธรรมสำหรับทั้งผู้ประกอบการและบุคคลที่สาม ผู้ประกอบการจะได้เงินของผู้ซื้อไปและบุคคลที่สามก็จะมีหลักประกัน	6	18	1	2	3	3	4	0	23	14	1.64
รวม	14		10		10		8			42	

ตารางที่ 4-119 สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยในการขอลอก L/G เพื่อนำไปค้าประกันการขอเบิก
ใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สามของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภท

เหตุผลที่เห็นด้วยในการขอลอก L/G โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียม ประมาณ 2 % ของวงเงิน L/G	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
จะไม่มีเงินทุนหมุนเวียนในโครงการ	2.00	1	2.00	2	1.75	2
เพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน	1.50	2	1.33	3	2.00	1
ยุติธรรมสำหรับทั้งผู้ประกอบการและ บุคคลที่สาม ผู้ประกอบการจะได้เงิน ของผู้ซื้อไปไว้และบุคคลที่สามก็จะมี หลักประกัน	1.00	3	2.17	1	1.50	3

ตารางที่ 4-120 เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ไม่เห็นด้วยในการขอลอก L/G เพื่อนำ
ไปค้าประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สาม

เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยในการขอลอก L/G โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียม ประมาณ 2 % ของวงเงิน L/G	การจัดเรียงเหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ								จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ต้องการหลักประกันมาค้าประกัน L/G	1	3	2	4	2	2	0	0	9	5	1.80
ทำให้ต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้น	3	9	2	4	0	0	0	0	13	5	2.60
สร้างความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียงกับไม่มีชื่อเสียง เนื่องจาก ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะขอลอก L/G ได้ง่ายกว่าและค่าธรรมเนียมถูกกว่า	1	3	1	2	3	3	0	0	8	5	1.60
รวม	5		5		5		0			15	

4.7 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และผู้ประกอบการที่ไม่มี
ชื่อเสียงในการขอลอก L/G

เมื่อผู้ประกอบการส่วนมากเห็นด้วยกับการขอลอก L/G เพื่อนำไปใช้ค้าประกันการขอเบิก
ใช้เงินดาวน์จากบุคคลที่สามแล้ว ในการขอลอก L/G นั้นน่าจะมีความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการ
ที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง(ในแบบสอบถามนี้หมายถึงผู้ประกอบการขนาดเล็ก
และผู้ประกอบการขนาดใหญ่)หรือไม่ ความเหลื่อมล้ำนี้เป็นประเด็นที่น่าสนใจเพราะจะส่งผล
ต่อการได้เปรียบและเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจ

จากตารางที่ 4-121 พบว่าร้อยละ 84.21 ของผู้ประกอบการทั้งหมดคิดว่าน่าจะมีความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าน่าจะมีความเหลื่อมล้ำนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-122 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ถูกเลือกมากที่สุดคือ ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะขอออก L/G ได้ง่ายกว่า โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.94 ในการพิจารณาการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ประวัติของผู้บริหาร, ผลงานความสามารถและประสบการณ์ ล้วนแต่เป็นปัจจัยที่สถาบันการเงินใช้ในการพิจารณาการให้สินเชื่อและในการขอออก L/G ก็จัดว่าเป็นประเภทหนึ่งของสินเชื่อ ดังนั้นในการขอออก L/G สถาบันการเงินก็หน้าที่จะเชื่อถือในผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง¹⁰⁷ สำหรับเหตุผลอันดับที่สองคือ ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.37 ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะได้รับความเชื่อถือมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ดังนั้นหลักทรัพย์ที่จะนำมาค้ำประกันในการขอออก L/G อาจจะใช้หลักทรัพย์ที่มีมูลค่าต่ำกว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงในการขอออก L/G วงเงินที่เท่ากันซึ่งก็จะส่งผลต่อต้นทุนของผู้ประกอบการด้วย

เมื่อพิจารณารายประเภทของผู้ประกอบการจากตารางที่ 4-123 จะเห็นได้ว่าเมื่อพิจารณาเหตุผลของแต่ละประเภทของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่คิดว่าเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำก็คือ ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะขอออก L/G ได้ง่ายกว่า โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 และ 2.80 ของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดใหญ่ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงเองคิดว่าเหตุผลอันดับแรกคือผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.75

จากตารางที่ 4-121 ยังพบว่าร้อยละ 15.79 ของผู้ประกอบการทั้งหมดไม่คิดว่าจะมีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้น สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่คิดว่าน่าจะมีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้นนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-124 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ถูกเลือกมากที่สุดคือ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงหรือไม่ชื่อเสียงก็ต้องใช้หลักทรัพย์ในการขอออก L/G เหมือนกัน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.67

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทยอมรับว่าน่าจะเกิดความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงกับผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ในประเด็นที่ว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะขอออก L/G ได้ง่ายกว่าอาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงเป็นผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป นอกจากนี้ความน่าเชื่อถือทางการเงิน รวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัทนั้นค่อนข้างชัดเจน และได้รับ

¹⁰⁷ อานันท์ ไม้พุ่ม, "แนวความคิดระบบของคักกรกลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์," หน้า 44-46.

การเปิดเผยมากกว่าบริษัทของผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง ซึ่งประวัติและผลงานของผู้บริหาร
โครงการจัดว่าเป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาการให้สินเชื่อด้วย¹⁰⁸

ตารางที่ 4-121 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงกับผู้ประกอบการที่ไม่มี
ชื่อเสียงเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้

มีความเหลื่อมล้ำ ระหว่างผู้ประกอบการที่ มีชื่อเสียงกับผู้ประกอบ การที่ไม่มีชื่อเสียง	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	4	80.00	7	77.78	5	100.00	16	84.21
ไม่เห็นด้วย	1	20.00	2	22.22	0	0.00	3	15.79
ไม่ตอบ	0		0		1		1	
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	9	100.00

ตารางที่ 4-122 เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการขอกู้

L/G

เหตุผลที่ทำให้เห็นด้วยว่า มีความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ ประกอบการที่มีชื่อเสียงและ ผู้ประกอบการที่ไม่มี ชื่อเสียงในการขอกู้ L/G	การจัดเรียงเหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ										จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะขอ ออก L/G ได้ยากกว่า	7	28	5	15	2	4	0	0	2	0	47	16	2.94
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะมี ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า	7	28	2	6	0	0	4	4	3	0	38	16	2.37
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงอาจจะ ไม่ต้องหาหลักทรัพย์ในการขอ ออก L/G	1	4	4	12	5	10	1	1	5	0	27	16	1.69
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะเสีย ค่าธรรมเนียมในการขอกู้ L/G ต่ำกว่า	1	4	2	6	4	8	5	5	4	0	23	16	1.44
รวม	16		13		11		10		14			64	

ตารางที่ 4-123 สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการขออก L/G ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภท

เหตุผลที่ทำให้เห็นด้วยว่ามีความเหลื่อมล้ำในการขออก L/G	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะเสียค่าธรรมเนียมในการขออก L/G ต่ำกว่า	1.25	3	1.71	4	1.60	4
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงอาจจะไม่ต้องการหลักทรัพย์ในการขออก L/G	1.25	3	2.14	2	1.80	3
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะขออก L/G ได้ง่ายกว่า	2.50	2	3.28	1	2.80	1
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า	2.75	1	2.14	2	2.40	2

ตารางที่ 4-124 เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำ

เหตุผลที่ทำให้ไม่เห็นด้วยว่ามีความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	การจัดเรียงเหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ								จำนวนรวมเมื่อคัดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
สถาบันการเงินจะพิจารณาการให้สินเชื่อเท่าเทียมกัน	1	3	1	2	0	0	1	0	5	3	1.67
ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงหรือไม่มีชื่อเสียงก็ต้องใช้หลักทรัพย์ในการขออก L/G เหมือนกัน	2	6	1	2	0	0	0	0	8	3	2.67
รวม	3		2		0		1			6	

4.8 เอสโครว์สมควรจะถูกนำมาใช้ในประเทศไทย

จากผลการสอบถามความคิดเห็นของผู้ชื่อดังตารางที่ 4-68 พบว่าผู้ซื้อส่วนมากต้องการให้รัฐบาลนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย

แต่ในส่วนของความคิดเห็นของผู้ประกอบการนั้นมีเพียงร้อยละ 45.00 ของผู้ประกอบการทั้งหมดที่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยดังตารางที่ 4-125 และถ้าพิจารณาลงไปในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการจะพบว่าร้อยละ 80.00 ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงเพียงประเภท

เดียวเท่านั้นที่เห็นสมควรที่จะนำเอสโคร์วมาใช้ แต่สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กมีเพียงร้อยละ 33.33 ของผู้ประกอบการประเภทนี้ที่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ ในขณะที่ร้อยละ 44.45 ของผู้ประกอบการขนาดเล็กมีความเห็นว่าจะไม่สมควรที่จะนำเอสโคร์วมาใช้สำหรับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ นั้น ความคิดเห็นไม่ชัดเจนเนื่องจากคำตอบที่ได้รับมีค่าเท่ากันระหว่างเห็นสมควรกับไม่สมควร โดยคิดเป็นร้อยละ 33.33 ของผู้ประกอบการประเภทนี้

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโคร์วมาใช้นั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-126 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ถูกตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกก็คือ เอสโคร์วจะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 และเหตุผลอันดับที่สองก็คือ เอสโคร์วจะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43

ในขณะที่ร้อยละ 30.00 ของผู้ประกอบการทั้งหมดเห็นว่าจะไม่สมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยดังตารางที่ 4-125 โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าไม่สมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้นั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-128 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ถูกตอบแบบสอบถามเลือกก็คือ จะไม่ได้รับเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาเป็นทุนหมุนเวียนโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.09 และเหตุผลอันดับที่สองก็คือเอสโคร์วจะทำให้มีต้นทุนสูงขึ้น จนมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้นโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.36

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าในส่วนของผู้ประกอบการนั้นมีทั้งผู้ที่จะเห็นสมควรและไม่สมควรที่จะนำเอสโคร์วมาใช้ โดยผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงจะเห็นสมควรที่จะนำเอสโคร์วมาใช้ แต่ผู้ประกอบการขนาดเล็กจะเห็นไม่สมควร ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ นั้นความคิดเห็นยังไม่มี ความชัดเจน อย่างไรก็ตามก็ตีเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโคร์วมาใช้เป็นอันดับแรกนั้น จะสอดคล้องกับความคิดของผู้ซื้อ(ดูตารางที่ 4-69) ก็คือเอสโคร์วจะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อ ซึ่งก็แสดงว่าทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการยอมรับในคุณสมบัติข้อนี้ของเอสโคร์ว

ตารางที่ 4-125 ความเห็นที่ว่าสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย

เอสโคร์วสมควร ถูกนำมาใช้ใน ประเทศไทย	ผู้ประกอบการ ที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สมควร	4	80.00	3	33.33	2	33.33	9	45.00
ไม่สมควร	0	0.00	4	44.45	2	33.33	6	30.00
เลือกทั้งสมควร และไม่สมควร	1	20.00	2	22.22	2	33.33	5	25.00
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

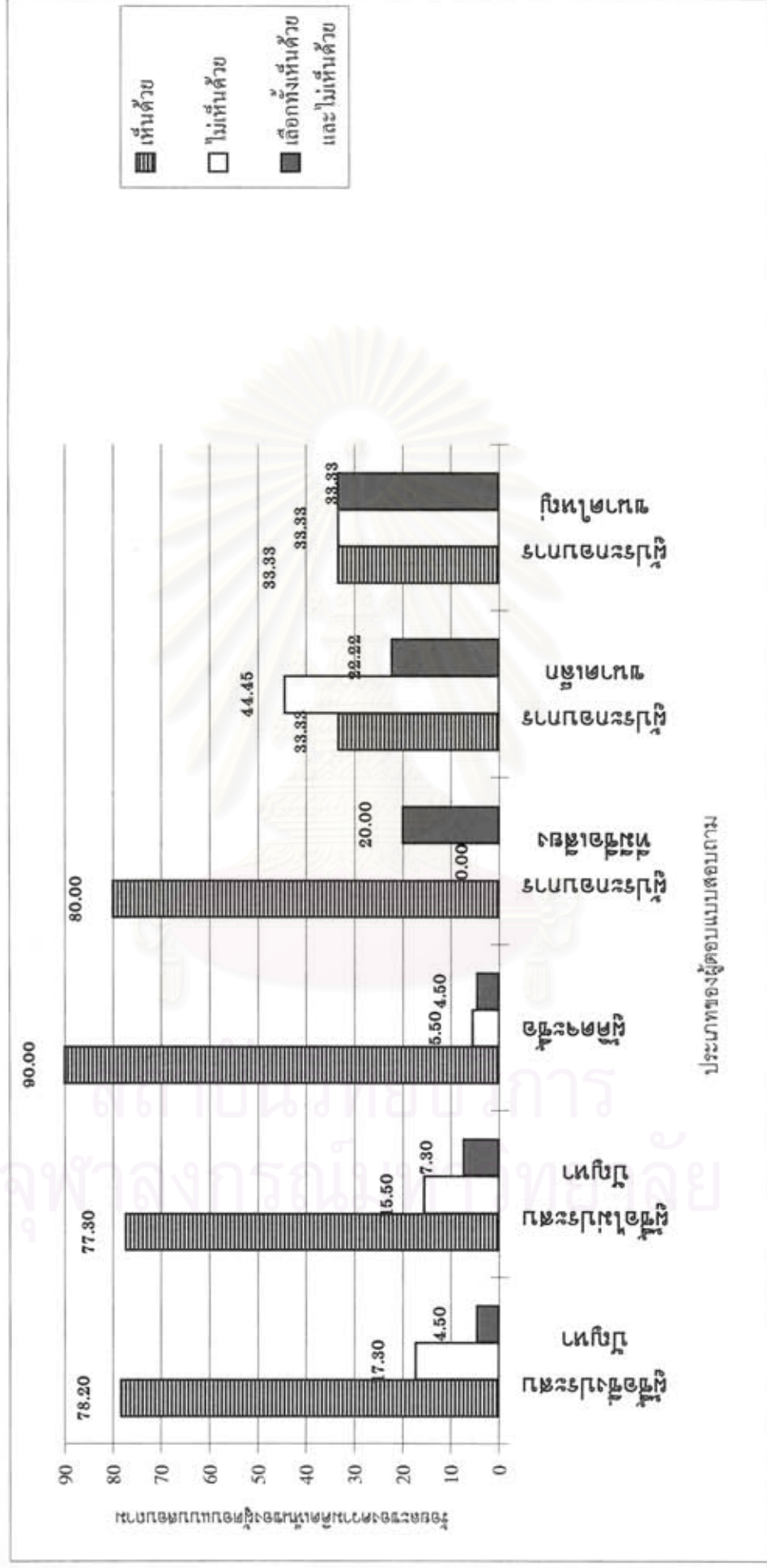
ตารางที่ 4-126 เหตุผลที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยของผู้ประกอบการ

เหตุผลที่ ทำให้สมควร จะนำเอสโครว์ มาใช้ใน ประเทศไทย	สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยในความคิดของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ												จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
จะสร้างความ เชื่อมั่นให้แก่ผู้ ซื้อ	5	25	6	24	1	3	0	0	0	0	2	0	52	14	3.71
จะขจัด ความเสี่ยงของ ผู้ซื้อ	5	25	3	12	2	6	2	4	1	1	1	0	48	14	3.43
จะช่วยให้ การคงคุณภาพ ของผู้ประกอบ การ	1	5	3	12	5	15	4	8	1	1	0	0	41	14	2.93
ทำให้การซื้อ ขายมีความเป็น ระบบมากขึ้น	3	15	0	0	5	15	3	6	2	2	1	0	38	14	2.71
จะทำให้การ ขายบ้านง่ายขึ้น	0	0	1	4	0	0	3	6	8	8	2	0	18	14	1.28
รวม	14		13		13		12		12		6			70	

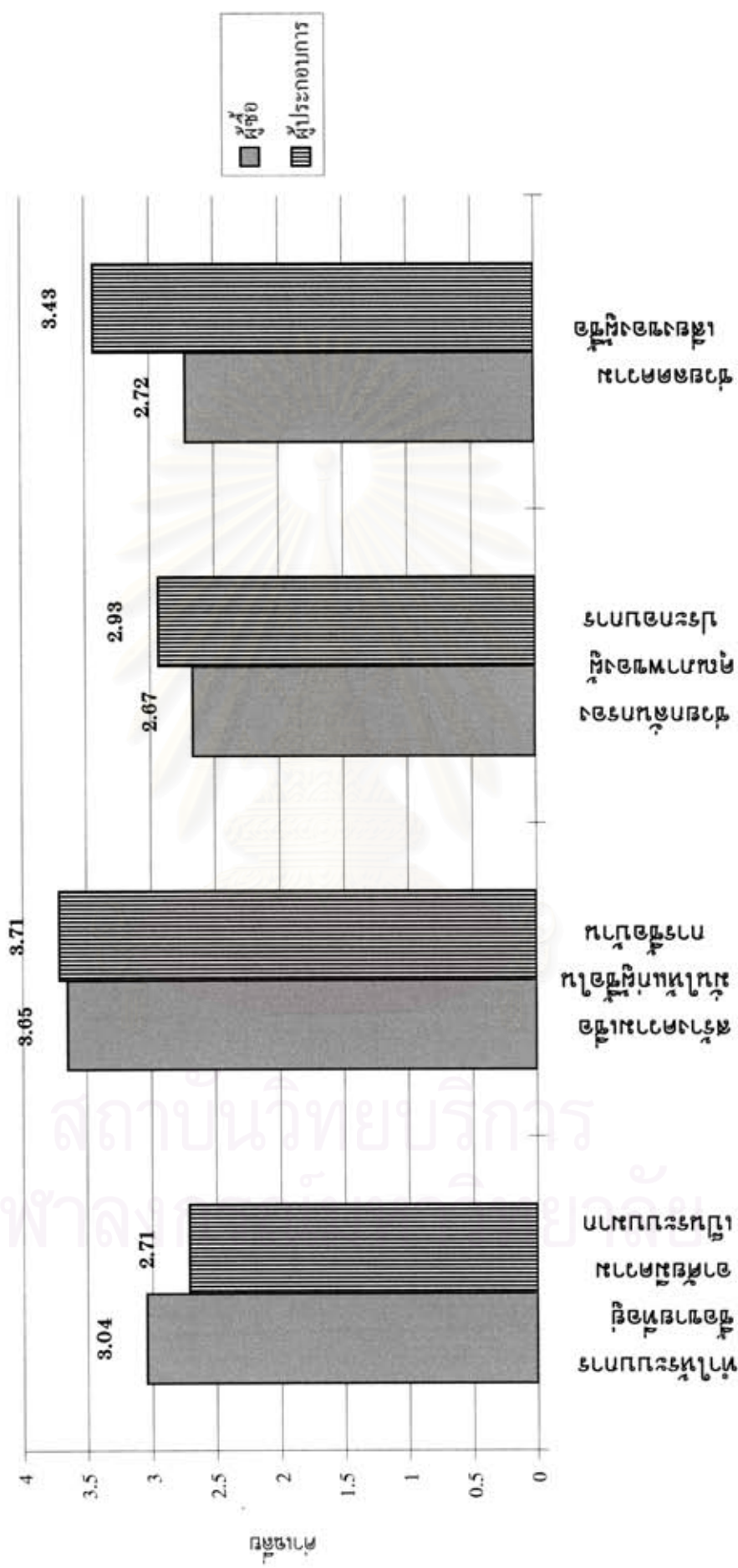
ตารางที่ 4-127 สรุปเหตุผลที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยของผู้ประกอบการ

เหตุผลที่ทำให้สมควรจะนำเอสโครว์ มาใช้ในประเทศไทย	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อ	3.60	2	3.00	2	4.75	1
จะขจัดความเสี่ยงของผู้ซื้อ	4.20	1	2.40	4	3.75	2
ทำให้การซื้อขายมีความเป็นระบบมากขึ้น	2.80	4	3.40	1	1.75	4
จะทำให้การขายบ้านง่ายขึ้น	0.80	5	1.60	5	1.50	5
จะช่วยให้การคงคุณภาพของผู้ประกอบการ	3.00	3	2.60	3	3.25	3

แผนภูมิที่ 4-7 รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ



แผนภูมิที่ 4-8 เหตุผลที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอชไอวีมาใช้ในประเทศไทย ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ



เหตุผลที่เห็นด้วย

สถาบันวิจัยบริการสุขภาพระดับชาติ

ตารางที่ 4-128 เหตุผลที่ไม่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยของผู้ประกอบการ

เหตุผลที่ทำให้ ไม่สมควรจะนำ เอสโครว์ มาใช้ใน ประเทศไทย	การจัดเรียงเหตุผลตามลำดับ												จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
จะไม่ได้รับเงิน ค่างานของผู้ซื้อ มาเป็นทุนหมุนเวียน	3	15	3	12	1	3	2	4	0	0	2	0	34	11	3.09
ต้นทุนจะสูงที่มี ผลทำให้ราคา บ้านสูงขึ้น	4	20	1	4	0	0	1	2	0	0	5	0	26	11	2.36
จะขาดสภาพ คล่องในเงิน ทุนหมุนเวียน	1	5	3	12	2	6	0	0	1	1	4	0	24	11	2.18
จะต้องใช้ทุน ส่วนตัวเพิ่ม	1	5	2	8	2	6	1	2	2	2	3	0	23	11	2.09
จะต้องกู้เงินเพิ่ม	1	5	1	4	2	6	1	2	2	2	4	0	19	11	1.73
ไม่เชื่อมั่นว่าจะมี บุคคลที่ตามที่ทำ หน้าที่อย่าง ยุติธรรม และไม่ โกงเงินผู้ซื้อ	1	5	0	0	1	3	2	4	0	0	7	0	12	11	1.09
อาจจะลงผลเสีย แก่ผู้ซื้อเองในกรณี ที่ผู้ซื้อไม่ตามมา รื้อถอนชำระเงิน ค่างานได้ตาม กำหนด	0	0	0	0	1	3	2	4	1	1	7	0	8	11	0.73
ไม่เหมาะสมกับ ระบบการซื้อขาย ที่อยู่อาศัยใน ประเทศไทย	0	0	1	4	1	3	0	0	0	0	9	0	7	11	0.64
ไม่เป็นประโยชน์ ในการซื้อขายที่อยู่ อาศัยในประเทศไทย	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	0	0	11	0.00
รวม	11		11		10		9		6		63			110	

ตารางที่ 4-129 สรุปเหตุผลที่ไม่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยของผู้ประกอบ
การ

เหตุผลที่ทำให้ไม่สมควรจะนำ เอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ต้นทุนจะสูงขึ้นมีผลทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น	0.00	3	2.33	2	3.00	2
จะไม่ได้รับเงินค่านของผู้อนุมัติมาเป็นทุนหมุนเวียน	5.00	1	2.33	2	3.75	1
จะขาดสภาพคล่องในเงินทุนหมุนเวียน	4.00	2	2.50	1	1.25	5
ไม่เป็นประโยชน์ในการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	0.00	3	0.00	9	0.00	9
ไม่เหมาะสมกับระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย	0.00	3	0.67	8	0.75	7
ไม่เชื่อมั่นว่าจะมีบุคคลที่สามที่ทำหน้าที่อย่างยุติธรรม และไม่โกงเงินผู้ซื้อ	0.00	3	1.17	6	1.25	5
อาจจะลงผลเสียแก่ผู้อนุมัติในกรณีที่มีผู้ซื้อไม่สามารถผ่อนชำระเงินค่านได้ตามกำหนด	0.00	3	1.00	7	0.50	8
จะต้องจ่ายเงินเพิ่ม	0.00	3	1.83	5	2.00	3
จะต้องใช้ทุนส่วนตัวเพิ่ม	0.00	3	2.33	2	2.00	3

4.8.1 เอสโครว์จะมีผลกระทบต่อโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย กับการที่สมควร
จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-130 จะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าการนำเอสโครว์มาใช้จะไม่
ผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการของตน ก็เห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย
โดยคิดเป็นร้อยละ 100 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าเอสโครว์ไม่มีผลกระทบต่อบริษัทหรือ
โครงการ ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะมีผลกระทบต่อ
บริษัทหรือโครงการของตนนั้น จะพบว่าจำนวนของผู้ที่เห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้จะเท่า
กับจำนวนของผู้ที่เห็นว่าไม่สมควร โดยคิดเป็นร้อยละ 37.50 ของผู้ที่คิดว่าน่าจะมีผลกระทบต่อ
บริษัทหรือโครงการ

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่คิดว่าการนำเอสโครว์มาใช้และไม่มีความกระทบต่อ
บริษัทหรือโครงการของตนเองก็จะไม่มีความเห็นขัดแย้งต่อการนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย
เพราะคิดว่าตนเองไม่ได้รับผลเสีย แต่ในขณะที่ผู้ที่คิดว่าบริษัทหรือโครงการของตนน่าจะได้รับผล
กระทบจากการนำเอสโครว์มาใช้ นั้น ก็จะมีทั้งส่วนที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยถึงการที่จะนำ
เอสโครว์มาใช้

ตารางที่ 4-130 ผลกระทบที่มีต่อโครงการเมื่อนำเอสโครว์มาใช้กับการที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

ผลกระทบที่มีต่อโครงการ	การนำเอสโครว์มาใช้						รวม	
	สมควร		ไม่สมควร		เลือกทั้งสมควรและไม่สมควร			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีผลกระทบ	3	100.00	0	0.00	0	0.00	3	100.00
มีผลกระทบ	6	37.50	6	37.50	4	25.00	16	100.00

หมายเหตุ- ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 1 ราย

4.8.2 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงกับผู้ประกอบการไม่มีชื่อเสียงกับการที่สมควรนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากตารางที่ 4-131 พบว่าร้อยละ 43.75 ของผู้ที่คิดว่ามีความเหลื่อมล้ำ จะคิดว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ ในขณะที่ร้อยละ 37.50 ของผู้ที่คิดว่ามีความเหลื่อมล้ำจะคิดว่าไม่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ และอีกร้อยละ 18.75 ของผู้ที่คิดว่ามีความเหลื่อมล้ำยังตัดสินใจเด็ดขาดไม่ได้ว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ดีหรือไม่

และถ้าพิจารณาในส่วนของผู้ที่คิดว่าไม่น่าจะมีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้น ก็จะพบว่าร้อยละ 66.67 ของผู้ที่คิดว่าไม่น่าจะมีความเหลื่อมล้ำ จะเห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ และไม่มีใครเลยในกลุ่มของผู้ที่คิดว่าไม่มีความเหลื่อมล้ำ จะคัดค้านการนำเอสโครว์มาใช้

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่คิดว่าน่าจะมีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้นนั้น จะยังไม่แน่ใจว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ดีหรือไม่ แต่สำหรับผู้ที่ไม่คิดว่าจะมีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้น จะคิดว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

ตารางที่ 4-131 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงกับการที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

มีความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	การนำเอสโครว์มาใช้						รวม	
	สมควร		ไม่สมควร		เลือกทั้งสมควรและไม่สมควร			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เห็นด้วย	0	0.00	2	66.67	1	33.33	3	100.00
เห็นด้วย	6	37.50	7	43.75	3	18.75	16	100.00

หมายเหตุ- ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 1 ราย

4.9 การเลือกใช้อเอสโครว์ในโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย

หลังจากที่ได้ทราบความคิดของผู้ประกอบการว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยแล้ว ดังตารางที่ 4-125 และถ้าเกิดมีการนำเอสโครว์เข้ามาใช้จริง ๆ แต่ไม่มีการบังคับใช้ โดยให้ขึ้นอยู่กับความสมัครใจของผู้ซื้อเป็นหลัก แต่ถ้าผู้ประกอบการจะนำมาใช้ในโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัยของตนเองนั้นก็สามารถจะทำได้ ในการสำรวจความคิดของผู้ประกอบการในการที่จะเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของตนหรือไม่นั้น

จากตารางที่ 4-132 พบว่าร้อยละ 47.37 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทจะเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของตน และถ้าพิจารณาในรายประเภทของผู้ประกอบการจะพบว่ามีเพียงผู้ประกอบการขนาดเล็กเท่านั้นที่จำนวนของผู้ไม่เลือกใช้อเอสโครว์จะมากกว่าจำนวนผู้เลือกใช้อเอสโครว์ หรือผู้ไม่เลือกใช้คิดเป็นร้อยละ 66.67 ของผู้ประกอบการขนาดเล็ก ในส่วนของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ นั้น จำนวนของผู้เลือกใช้อเอสโครว์จะมากกว่าผู้ไม่เลือกใช้หรือคิดเป็นร้อยละ 60.00 และ 60.00 ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และผู้ประกอบการขนาดใหญ่ตามลำดับ

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของบริษัทนั้น จากตารางที่ 4-133 พบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกคือ เอสโครว์จะช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่โครงการ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 ส่วนเหตุผลอันดับที่สองที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกคือ สามารถจะนำเอสโครว์มาใช้เป็นการส่งเสริมการขายได้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ

3.11

เมื่อพิจารณาเหตุผลของแต่ละประเภทของผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-134 เนื่องจากข้อมูลที่ทำให้การเก็บรวบรวมในส่วนของผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนน้อย ทำให้คำตอบที่ได้นั้นอาจจะมี การกระจายของข้อมูล อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาเฉพาะเหตุผลอันดับแรกของผู้ประกอบการแต่ละประเภทได้เลือกนั้นก็พบว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดเล็กจะเลือกเหตุผลที่ว่า เอสโครว์จะช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่โครงการ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33 และ 4.33 ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดเล็กตามลำดับ สำหรับเหตุผลอันดับแรกของผู้ประกอบการขนาดใหญ่เลือกก็คือ สามารถจะนำเอสโครว์มาใช้เป็นการส่งเสริมการขาย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33

ในขณะที่ร้อยละ 52.63 ของผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทจะไม่เลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของบริษัทดังตารางที่ 4-132 โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของบริษัทนั้น จากตารางที่ 4-135 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกคือ เอสโครว์จะทำให้โครงการไม่ได้รับเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาเป็นทุนหมุนเวียน โดยมีค่า

เฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และเหตุผลอันดับที่สองที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกคือ เอสโคร์วอาจจะทำให้ต้นทุนในการทำโครงการสูงขึ้นโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.60

และเมื่อพิจารณาเหตุผลของแต่ละประเภทของผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-136 พบว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะให้เหตุผลอันดับแรกที่ไม่เลือกใช้เอสโคร์วเหมือนกันคือ เอสโคร์วจะทำให้โครงการไม่ได้รับเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาเป็นทุนหมุนเวียน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 และ 5.00 สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ตามลำดับ ส่วนเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงเลือกก็คือ เอสโคร์วอาจจะทำให้ต้นทุนในการทำโครงการสูงขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทยและไม่มีกำบังค้ำไว้ ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะเป็นผู้ที่เลือกใช้เอสโคร์ว เพราะคิดว่าเอสโคร์วน่าจะสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่โครงการได้ และยังสามารถนำมาใช้ในการส่งเสริมการขายได้ ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กส่วนมากจะไม่เลือกใช้เอสโคร์ว ด้วยเหตุผลที่เกรงว่าจะทำให้ไม่ได้รับเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาเป็นทุนหมุนเวียน และเอสโคร์วอาจจะมีผลทำให้ต้นทุนในการทำโครงการสูงขึ้น และในขณะเดียวกันผู้ประกอบการขนาดเล็กก็จะไม่ค่อยให้ความสำคัญแก่ภาพพจน์ของโครงการเท่าไรนัก เนื่องจากเป็นโครงการขนาดเล็ก

ตารางที่ 4-132 การเลือกใช้เอสโคร์วกับโครงการของบริษัทของผู้ประกอบการ

การเลือกใช้เอสโคร์ว	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เลือกใช้	3	60.00	3	33.33	3	60.00	9	47.37
ไม่เลือกใช้	2	40.00	6	66.67	2	40.00	10	52.63
รวม	5	100.00	9	100.00	5	100.00	19	100.00

หมายเหตุ - ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถาม 1 ราย

ตารางที่ 4-133 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

เหตุผลที่ทำให้เลือกใช้เอสโครว์	การจัดเรียงเหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ												จำนวนเมื่อคิดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
จะขอค่างานที่คืนให้แก่นักโครงการ	5	25	0	0	2	6	1	2	0	0	1	0	33	9	3.67
สามารถนำมาใช้เป็นแหล่งเสริมการขายได้	0	0	5	20	2	6	1	2	0	0	1	0	28	9	3.11
ทำให้โครงการขายได้ง่ายขึ้น	2	10	2	8	1	3	1	2	3	3	0	0	29	9	2.89
จะทำให้ลดต้นทุนทางการเงินเชื่อมั่นในโครงการมากขึ้น	1	5	1	4	3	9	0	0	1	1	3	0	19	9	2.11
ความเสี่ยงของโครงการจะลดลง	0	0	0	0	0	0	3	6	2	2	4	0	8	9	0.89
มีเงินทุนหมุนเวียนในโครงการมากเพียงพอแล้วโดยไม่ต้องรอเงินค่างานของผู้ซื้อ	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	8	0	4	9	0.44
อื่นๆ	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	5	9	0.55
รวม	9		9		8		6		6		25			63	

ตารางที่ 4-134 สรุปเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

เหตุผลที่ทำให้เลือกใช้เอสโครว์	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ทำให้โครงการขายได้ง่ายขึ้น	3.33	1	2.67	3	3.00	2
ความเสี่ยงของโครงการจะลดลง	0.67	5	1.67	4	0.33	6
จะทำให้ลดต้นทุนทางการเงินเชื่อมั่นในโครงการมากขึ้น	2.00	4	1.33	5	3.00	2
สามารถนำมาใช้เป็นแหล่งเสริมการขายได้	2.67	3	3.67	2	3.33	1
จะขอค่างานที่คืนให้แก่นักโครงการ	3.33	1	4.33	1	1.67	4
มีเงินทุนหมุนเวียนในโครงการมากเพียงพอแล้วโดยไม่ต้องรอเงินค่างานของผู้ซื้อ	0.00	6	1.33	5	0.00	7
อื่นๆ	0.00	7	0.00	7	1.67	4

ตารางที่ 4-135 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

เหตุผลที่ทำให้ไม่เลือกใช้เอสโครว์	การจัดเรียงเหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดตามลำดับ												จำนวนเมื่อคิตน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ทำให้โครงการไม่ได้รับเงินค้ำประกันจากผู้ซื้อมาเป็นทุนหมุนเวียน	5	25	2	8	2	6	0	0	1	1	0	0	40	10	4.00
อาจจะทำให้ต้นทุนในการทำโครงการสูงขึ้น	2	10	2	8	2	6	1	2	0	0	3	0	26	10	2.60
อาจจะทำให้บริษัทต้องลงทุนเพิ่ม	1	5	3	12	1	3	1	2	0	0	4	0	22	10	2.20
อาจจะต้องเสียเวลาปรับเปลี่ยนระบบการหมุนเงิน	0	0	1	4	1	3	3	6	3	3	2	0	16	10	1.60
ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทมีมากพอแล้วไม่จำเป็นต้องอาศัยเอสโครว์	2	10	0	0	0	0	1	2	0	0	7	0	12	10	1.20
อาจจะทำให้บริษัทต้องประสบปัญหาทางด้านการเงิน	0	0	1	4	1	3	1	2	1	1	6	0	10	10	1.00
อาจจะทำให้กำไรของบริษัทลดลง	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	9	0	1	10	0.10
อื่นๆ	0	0	0	0	1	3	0	0	1	1	8	0	4	10	0.40
รวม	10		9		8		7		7		39			80	

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-136 สรุปเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

เหตุผลที่ทำให้เลือกเอสโครว์	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ทำให้โครงการไม่ได้รับเงินค่านของผู้ซื้อ มาเป็นทุนหมุนเวียน	2.50	3	4.14	1	5.00	1
อาจจะทำให้บริษัทต้องลงทุนเพิ่ม	2.00	5	1.83	3	3.50	2
อาจจะทำให้ต้นทุนในการทำโครงการสูง ขึ้น	4.00	1	2.17	2	2.50	4
อาจจะทำในกำไรของบริษัทลดลง	0.00	7	0.17	8	0.00	6
อาจจะทำให้บริษัทต้องประสบปัญหา ทางด้านการเงิน	0.00	7	0.67	6	3.00	3
อาจจะต้องเสียเวลาปรับเปลี่ยนระบบ การหมุนเงิน	2.50	3	1.50	4	1.00	5
ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทมี มากพอแล้วไม่จำเป็นต้องอาศัยเอสโครว์	3.50	2	0.83	5	0.00	6
อื่นๆ	0.50	6	0.50	7	0.00	6

4.9.1 การที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้กับการเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการ

หลังจากที่ได้ทราบถึงทั้งความคิดที่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย และ
การใช้เลือกใช้เอสโครว์ของผู้ประกอบการแล้ว สิ่งที่น่าจะพิจารณาก็คือผู้ที่เห็นว่าสมควรจะนำ
เอสโครว์มาใช้นั้น ได้เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของตนหรือไม่

จากตารางที่ 4-137 จะพบว่ามีเพียงร้อยละ 55.56 ของผู้ที่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโครว์มา
ใช้นั้น จะเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท ในขณะที่ร้อยละ 44.44 ของผู้ที่เห็นว่าสมควรจะ
นำเอสโครว์มาใช้ จะไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

ถ้าพิจารณาในส่วนของผู้ที่ไม่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ นั้น จะพบว่ามีร้อยละ
16.67 ของผู้ที่ไม่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้เลือกที่จะใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่เห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ใน
ประเทศไทยนั้น ไม่ได้หมายความว่า จะเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัทในกรณีที่ไม่มีการ
บังคับใช้ แต่สำหรับผู้ที่ไม่เห็นว่าสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ นั้นก็จะยังคงไม่เลือกใช้เอสโครว์กับ
โครงการของบริษัท

ตารางที่ 4-137 การเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการ กับการที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

การนำเอสโครว์มาใช้	การเลือกใช้อเอสโครว์ในโครงการของบริษัท				รวม	
	ไม่เลือกใช้		เลือกใช้			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่สมควร	5	83.33	1	16.67	6	100.00
สมควร	4	44.44	5	55.56	9	100.00
เลือกทั้งสมควร และไม่สมควร	1	25.00	3	75.00	4	100.00

หมายเหตุ- ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 1 ราย

4.9.2 ผลกระทบที่มีต่อโครงการกับการเลือกใช้อเอสโครว์

จากความคิดของผู้ตอบแบบสอบถามตามตารางที่ 4-106 ซึ่งคิดว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ อาจจะมีผลกระทบต่อโครงการของบริษัทนั้น ผู้ที่มีความคิดเห็นในกรณีนี้จะเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของบริษัทหรือไม่

จากตารางที่ 4-138 พบว่ามีเพียงร้อยละ 37.50 ของผู้ประกอบการที่คิดว่าน่าจะมีผลกระทบที่จะเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของบริษัท ในขณะที่ร้อยละ 62.50 ของผู้ประกอบการที่คิดว่าน่าจะมีผลกระทบ จะไม่เลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการ ส่วนผู้ประกอบการทุกรายที่คิดว่าเอสโครว์ไม่มีผลกระทบต่อโครงการของบริษัทนั้น จะเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการของบริษัท

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการที่คิดว่าเอสโครว์มีผลกระทบต่อโครงการนั้น อาจจะไม่เลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการ แต่ถ้าผู้ประกอบการคิดว่าเอสโครว์ไม่มีผลกระทบต่อโครงการก็จะเลือกใช้อเอสโครว์กับโครงการ

ตารางที่ 4-138 ผลกระทบที่มีต่อโครงการเมื่อนำเอสโครว์มาใช้ กับการเลือกใช้อเอสโครว์ในโครงการของบริษัท

ผลกระทบที่มีต่อโครงการ	การเลือกใช้อเอสโครว์ในโครงการของบริษัท				รวม	
	ไม่เลือกใช้		เลือกใช้			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีผลกระทบ	0	0.00	3	100.00	3	100.00
มีผลกระทบ	10	62.50	6	37.50	16	100.00

หมายเหตุ- ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 1 ราย

4.9.3 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง กับการเลือกใช้เอสโครว์

จากตารางที่ 4-139 พบว่าร้อยละ 56.25 ของผู้ที่คิดว่ามีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้น ก็ยังคงเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการ ในขณะที่ผู้ที่คิดว่าไม่มีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้นทุกคนไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการ

จากข้อมูลนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงไม่มีผลต่อการเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

ตารางที่ 4-139 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง กับการเลือกใช้เอสโครว์ในโครงการของบริษัท

มีความเหลื่อมล้ำระหว่าง ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและ ผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง	การเลือกใช้เอสโครว์ในโครงการของบริษัท				รวม	
	ไม่เลือกใช้		เลือกใช้			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เห็นด้วย	3	100.00	0	0.00	3	100.00
เห็นด้วย	7	43.75	9	56.25	16	100.00

หมายเหตุ- ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถามจำนวน 1 ราย

5. เอสโคร์วมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

หลังจากที่ได้ทราบถึงผลของเอสโคร์วที่มีต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ และผลที่มีต่อผู้ประกอบการแล้ว ต่อมาก็จะมาศึกษาถึงผลที่มีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม โดยสามารถพิจารณาแผนภูมิที่ 4-9 ประกอบในการศึกษา

5.1 ประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

ในการศึกษาเกี่ยวกับประโยชน์ของเอสโคร์วนั้นจะทำการสอบถามความคิดเห็นของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการ โดยจะเริ่มต้นที่ความคิดเห็นของผู้ซื้อก่อน

5.1.1 ความคิดเห็นของผู้ซื้อ

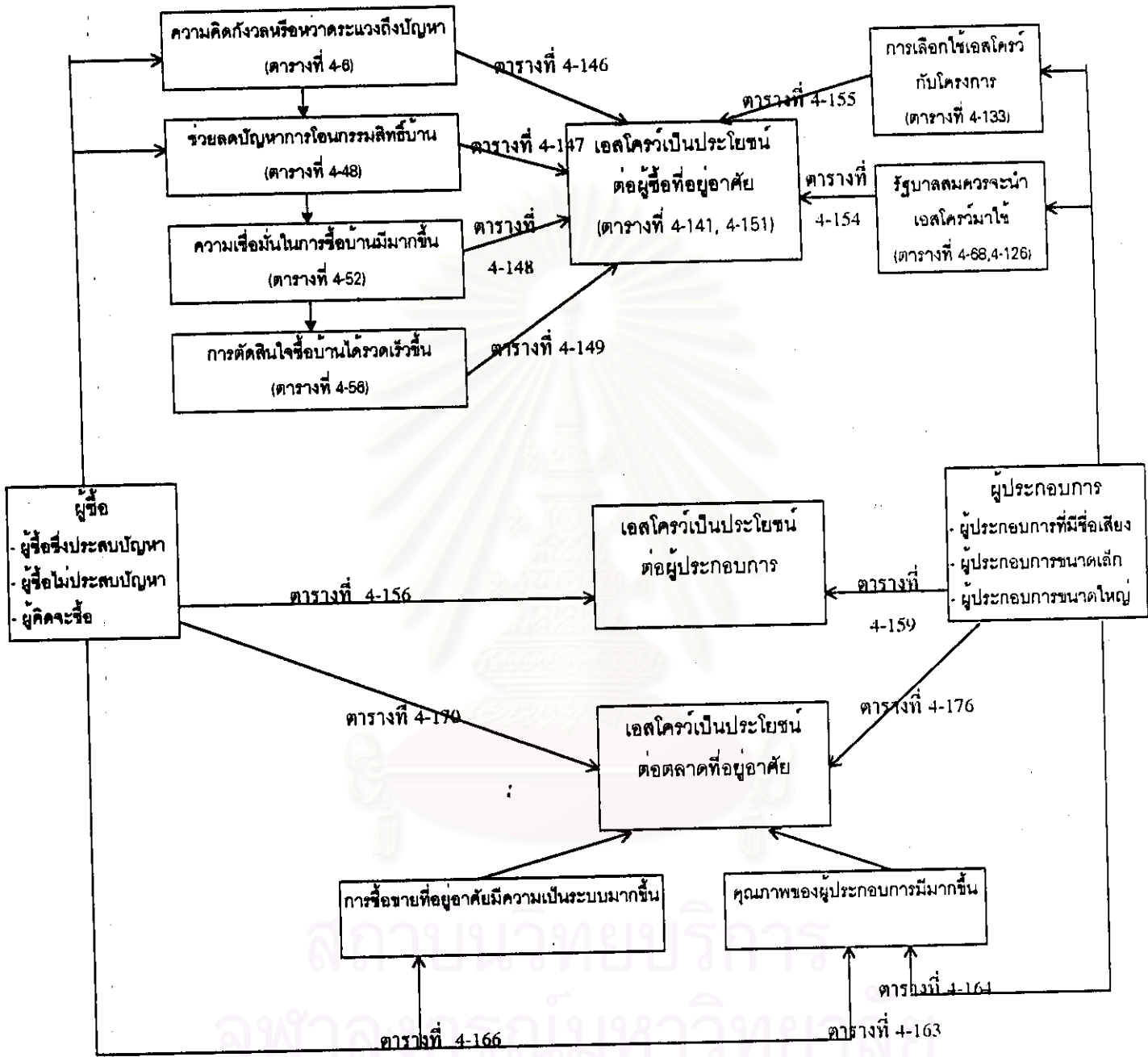
จากตารางที่ 4-140 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 83.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้จะเกิดประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ถ้าพิจารณาแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามก็จะมีความเห็นที่เหมือนกัน โดยร้อยละ 82.70 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 77.30 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และเป็นร้อยละ 89.10 ของผู้คิดจะซื้อ ก็เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

สำหรับเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยนั้นจากตารางที่ 4-141 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกคือ เอสโคร์วจะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.39 และเหตุผลอันดับรองลงมาก็คือถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้จะช่วยลดปัญหาการโอนบ้านไม่ได้ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.37

เมื่อพิจารณาเหตุผลในรายประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามดังตารางที่ 4-142 จะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทเลือกเหมือนกันคือ เอสโคร์วจะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41, 3.32 และ 3.45 สำหรับผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับ

จากตารางที่ 4-140 ยังพบว่าร้อยละ 8.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยเมื่อพิจารณาถึงเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เห็นด้วยนั้นจากตารางที่ 4-143 พบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละประเภทเลือกนั้นเหมือนกันคือเอสโคร์วทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้นและมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.33 ซึ่งก็น่าจะสอดคล้องกับผลการวิจัยผลของเอสโคร์วต่อสภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรรายเล็ก พบว่าถ้ามีการใช้เอสโคร์วผู้ประกอบการ

แผนภูมิที่ 4-9 ผลของเอสโครว์ที่มีต่อตลาดที่อยู่อาศัย



จะต้งหาเงินทุนเพิ่มโดยการขอกออก Letter of Guarantee จากสถาบันการเงินไปค้ำประกันบัญชีเอสโคว์(Escrow Account)เพื่อนำเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาลงทุน ซึ่งจะมีผลทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นประมาณ 4-8% และผู้ประกอบการจะผลัฏภาระหนีไปให้ผู้ซื้อซึ่งจะทำให้ราคาบ้านสูงขึ้น 5 - 10%¹⁰⁹ ส่วนเหตุผลอันดับรองลงมาก็คือเอสโคว์ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านเพิ่มขึ้น ซึ่งค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นนี้ก็คงจะเป็นค่าธรรมเนียมที่บุคคลที่สาม หรือตัวแทนเอสโคว์(Escrow Agent) เรียกเก็บ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.50 ในเรื่องของค่าธรรมเนียมหรือค่าจ้างนี้จะต้องมีอย่างแน่นอน ในสาระสำคัญในข้อตกลงเอสโคว์ ข้อ 11 ก็มีการระบุถึงค่าจ้างตัวแทนเอสโคว์เป็นสาระสำคัญ¹¹⁰ แต่ในกรณีที่ว่าฝ่ายใดจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายนั้นจะต้องเป็นสิ่งที่ผู้รับผิดชอบในการดูแลเรื่องเอสโคว์เป็นผู้พิจารณา เพราะอย่างเช่นที่แคลิฟอร์เนียผู้ขายจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่าย แต่ถ้าเป็นในวอชิงตันผู้ซื้อและผู้ขายออกกันคนละครึ่ง

ถ้าพิจารณาเหตุผลของแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามดังตารางที่ 4-144 จะพบว่าร้อยละ 3.68, 3.20, และ 3.00 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับมีความคิดเห็นตรงกันว่าเอสโคว์ทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้นและมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้น และเหตุผลอันดับที่สองนั้นร้อยละ 2.53, 2.52 และ 2.42 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อตามลำดับจะคิดว่าเอสโคว์ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านเพิ่มขึ้น

จากข้อมูลนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามไม่ว่าจะเคยซื้อบ้านแล้วมีปัญหาหรือไม่มีปัญหา และยังไม่เคยซื้อบ้านต่างก็มีความคิดเห็นตรงกันว่าถ้ามีการนำเอสโคว์มาใช้หน้าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย เพราะผู้ซื้อคิดว่าเอสโคว์สามารถช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4-140 เอสโคว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เอสโคว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	91	82.70	85	77.30	98	89.10	274	83.03
ไม่เห็นด้วย	9	8.20	15	13.60	3	2.70	27	8.18
เลือกทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย	10	9.10	10	9.10	9	8.20	29	8.79
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

¹⁰⁹ มิน ทีวีตีระภูต และคณะ. "ผลของ Escrow ต่อสภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรรายเล็ก.", หน้า 86.

¹¹⁰ เรื่องเดียวกัน, หน้า 16-17.

ตารางที่ 4-141 เหตุผลของผู้ซื้อที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยตามลำดับ										จำนวนเมื่อคือนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัย	186	744	74	222	26	52	10	10	7	0	1028	303	3.39
ช่วยลดปัญหาการโอนบ้านไม่ได้ เนื่องจากกรณีพิพาทของผู้อยู่ประกอบการ	52	208	87	261	97	194	56	56	11	0	719	303	2.37
จะช่วยกลับกรองคุณภาพของผู้ประกอบการ	37	148	73	219	88	176	90	90	15	0	633	303	2.09
มีบุคคลที่ตามคอยดูแลเงินค้ำประกันของท่าน และมั่นใจว่าไม่สูญ	28	112	62	186	73	146	124	124	16	0	568	303	1.08
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	1	1	302	0	1	303	0.33
รวม	303		296		284		280		351			1514	

ตารางที่ 4-142 สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ

เหตุผล	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
ช่วยลดปัญหาการโอนบ้านไม่ได้ เนื่องจากกรณีพิพาทของผู้อยู่ประกอบการ	2.24	3	2.52	2	2.37	2
จะช่วยกลับกรองคุณภาพของผู้ประกอบการ	2.30	2	2.17	3	1.82	4
จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัย	3.41	1	3.32	1	3.45	1
มีบุคคลที่ตามคอยดูแลเงินค้ำประกันของท่าน และมั่นใจว่าไม่สูญ	1.88	4	1.84	4	1.90	3
อื่นๆ	0.00	5	0.01	5	0.00	5

ตารางที่ 4-143 เหตุผลของผู้ซื้อที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่ไม่เป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	เอสโครว์ไม่มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยตามลำดับ										จำนวนเมื่อคือน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
เมื่อผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น จะมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้นตาม	37	148	9	27	4	8	3	3	3	0	186	56	3.33
ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านเพิ่มขึ้น	9	36	25	75	11	22	7	7	4	0	140	56	2.50
จำนวนของผู้ประกอบการจะลดลง ทำให้การแข่งขันในตลาดลดลงด้วย	1	4	16	48	20	40	11	11	8	0	103	56	1.84
ผู้ซื้อพอใจ และสะดวกที่จะชำระเงินผ่อนค่างวดกับผู้ประกอบการมากกว่าชำระแก่บุคคลที่สาม	8	32	2	6	12	24	22	22	12	0	84	56	1.50
อื่นๆ	1	4	0	0	0	0	1	1	54	0	5	56	0.09
รวม	56		52		47		44		50			249	

ตารางที่ 4-144 สรุปเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ

เหตุผล	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
เมื่อผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น จะมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้นตาม	3.68	1	3.20	1	3.00	1
จำนวนของผู้ประกอบการจะลดลง ทำให้การแข่งขันในตลาดลดลงด้วย	2.00	3	1.60	3	2.08	3
ผู้ซื้อพอใจ และสะดวกที่จะชำระเงินผ่อนค่างวดกับผู้ประกอบการมากกว่าชำระแก่บุคคลที่สาม	1.58	4	1.48	4	1.42	4
ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านเพิ่มขึ้น	2.53	2	2.52	2	2.42	2
อื่นๆ	0.00	5	0.20	5	0.00	5

5.1.1.1 ความกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-145 จะพบว่าร้อยละ 66.36 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 65.45 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 87.26 ของผู้คิดจะซื้อจะเป็นผู้ที่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหาและเห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยจากตารางจะเห็นว่าสัดส่วนของทั้งผู้ที่เคยคิดและไม่เคยคิดกังวลถึงปัญหาที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะมากกว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วย

จากข้อมูลเหล่านี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อไม่ว่าจะเคยคิดกังวลหรือไม่เคยคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา จะเห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคสแควร์เท่ากับ 9.35472 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00930 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-145 ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

ความคิด กังวล หรือหวาด ระแวง ต่อปัญหา	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโครว์มาใช้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่ เห็น ด้วย	เห็นด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่ เห็น ด้วย	เห็นด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่ เห็น ด้วย	เห็นด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม
ไม่เคยคิด กังวล	2 9.50 1.82	18 85.70 16.36	1 4.80 0.91	21 100.00	7 30.43 6.36	13 56.52 11.82	3 13.05 2.74	23 100.00	0 0.00 0.30	2 66.70 1.82	1 33.33 0.91	3 100.00
เคยคิดกังวล	7 7.90 6.36	73 82.00 66.36	9 10.10 8.19	89 100.00	8 9.20 7.27	72 82.75 66.45	7 8.05 6.36	87 100.00	3 2.80 2.74	96 89.70 87.26	8 7.50 7.27	107 100.00
รวม	9	91	10	110 100.00	15	85	10	110 100.00	9	91	10	110 100.00

5.1.1.2 เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-146 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาร้อยละ 77.78 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้ แต่ร้อยละ 89.01 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้

สำหรับผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 66.67 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้ แต่ร้อยละ 94.12 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้

ในส่วนของผู้คิดจะซื้อนั้นทุกคนที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้ แต่ร้อยละ 87.76 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้

จากข้อมูลดังกล่าวอาจจะสรุปได้ว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้ แต่สำหรับผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาได้ โดยความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคสแควร์เท่ากับ 75.69660 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-146 เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เอสโคร์ว จะเป็นประโยชน์ ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อไม่สามารถเินบ้านได้ตามกำหนด								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม
ไม่ เห็นด้วย	7 77.78	2 22.22	9 100.00	10 66.67	5 33.33	15 100.00	3 100.00	0 0.00	3 100.00
เห็นด้วย	10 10.99	81 89.01	91 100.00	5 5.88	80 94.12	85 100.00	12 12.24	86 87.76	98 100.00
เลือกทั้ง สองอย่าง	2 20.00	8 80.00	10 100.00	3 30.00	7 70.00	10 100.00	1 11.11	8 88.89	9 100.00
รวม	19	91	110	18	92	110	16	94	110

5.1.1.3 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านที่มีมากขึ้น กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-147 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้นร้อยละ 77.78 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านจะมีการขึ้น และร้อยละ 84.62 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีการขึ้น

ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 80.00 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านจะมีการขึ้น ในขณะที่ร้อยละ 88.24 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีการขึ้น

ในส่วนของผู้คิดจะซื้อบ้านทุกคนที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านจะมีการขึ้น และร้อยละ 89.80 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีการขึ้น

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น โดยความสัมพันธ์ของทั้งสองตัวแปรมีค่าไคสแควร์เท่ากับ 76.37636 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-147 ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านที่มีมากขึ้น กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เอสโครว์ จะเป็นประโยชน์ ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	เอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม
ไม่ เห็นด้วย	7 77.78	2 22.22	9 100.00	12 80.00	3 20.00	15 100.00	3 100.00	0 0.00	3 100.00
เห็นด้วย	14 15.38	77 84.62	91 100.00	10 11.76	75 88.24	85 100.00	10 10.20	88 89.80	98 100.00
เลือกทั้ง สองอย่าง	3 30.00	7 70.00	10 100.00	3 30.00	7 70.00	10 100.0	2 22.22	7 77.78	9 100.00
รวม	24	86	110	25	85	110	15	95	110

5.1.1.4 การตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-148 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้นทุกคนที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ร้อยละ 76.82 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 86.67 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ร้อยละ 68.24 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

สำหรับผู้คิดจะซื้อนั้นทุกคนที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ร้อยละ 76.53 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น แต่ผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น โดยความสัมพันธ์ของตัวแปรทั้งสองมีค่าไคล์สแควร์เท่ากับ 50.52949 และมีค่านัยสำคัญที่ 0.00000 ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4-148 การตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เอสโครว์ จะเป็นประโยชน์ ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	เอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น								
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา			ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา			ผู้คิดจะซื้อ		
	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	รวม
ไม่ เห็นด้วย	9	0	9	13	2	15	3	0	3
เห็นด้วย	100.00	0.00	100.00	86.67	13.33	100.00	100.00	0.00	100.00
เห็นด้วย	22	69	91	27	58	85	23	75	98
	24.18	75.82	100.00	31.76	68.24	100.00	23.47	76.53	100.00
เลือกทั้ง สองอย่าง	5	5	10	5	5	10	3	6	9
	50.00	50.00	100.00	50.00	50.00	100.00	33.33	66.67	100.00
รวม	36	74	110	45	65	110	29	81	110

5.1.1.5 รัฐบาลสมควรจะเอาเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย กับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-149 จะเห็นผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทมีความคิดที่เหมือนกัน โดยในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหานั้นร้อยละ 66.67 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นว่ารัฐบาลไม่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ ในขณะที่ร้อยละ 85.71 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหานั้นร้อยละ 86.67 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นว่าไม่สมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ แต่ร้อยละ 92.94 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นด้วยที่รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

และในส่วนของผู้คิดจะซื้อทุกคนที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นว่าไม่สมควรที่รัฐบาลจะนำเอสโครว์มาใช้ และร้อยละ 94.90 ของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อทั้ง 3 ประเภทนั้นคิดว่าถ้าเอสโครว์เป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะเห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับใช้เป็นกฎหมาย แต่ถ้าคิดว่าเอสโครว์ไม่มีประโยชน์ก็จะไม่เห็นด้วยที่รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยและให้มีผลบังคับใช้เป็นกฎหมาย

ตารางที่ 4-149 รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ กับเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เอสโครว์จะ เป็นประโยชน์ แก่ผู้ซื้อ ที่อยู่อาศัย	การนำเอสโครว์มาใช้และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือก ทั้งสอง อย่าง	รวม
ไม่เห็นด้วย	6 66.67 5.45	3 33.33 2.73	0 0.00 0.00	9 100.00	13 86.67 11.82	2 13.33 1.82	0 0.00 0.00	15 100.00 2.73	3 100.0 2.73	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00	3 100.00
เห็นด้วย	12 13.19 10.91	78 85.71 70.91	1 1.10 0.91	91 100.00	3 3.53 2.73	79 92.94 71.82	3 3.53 2.73	85 100.00	3 3.10 2.73	93 94.90 84.54	2 2.00 1.82	98 100.00
เลือกทั้ง สองอย่าง	1 10.00 0.91	5 50.00 4.54	4 40.00 3.64	10 100.00	1 10.00 0.91	4 40.00 3.64	5 50.00 4.54	10 100.00	0 0.00 0.00	6 66.70 5.45	3 33.30 2.73	9 100.00
รวม	19	86	5	110 100.0	17	85	8	110 100.0	6	99	5	110 100.0

5.1.2 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

หลังจากที่ได้ทราบความคิดของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เห็นว่าเอสโครว์น่าจะมีประโยชน์ต่อตัวของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเองนั้น (ดูตารางที่ 4-140) ในส่วนของผู้ประกอบการนั้นก็มีความคิดเช่นเดียวกันกับผู้ซื้อ คือคิดว่าเอสโครว์น่าจะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโดยคิดเป็นร้อยละ 90.00 ของผู้ประกอบการทั้งหมด โดยแผนภูมิที่ 4-10 จะแสดงการเปรียบเทียบความคิดเห็นของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการ และเมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการจะพบว่าทั้งผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดใหญ่ทั้งหมดจะคิดว่าเอสโครว์น่าจะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีผู้ประกอบการขนาดเล็กเพียงประเภทเดียวที่ร้อยละ 22.22 ของผู้ประกอบการประเภทนี้ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยดังตารางที่ 4-150

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยว่าเอสโครว์น่าจะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-151 โดยจะพบว่าเหตุผลอันดับแรกๆที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกก็คือ เอสโครว์จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.61

จากตารางที่ 4-150 ยังพบว่าร้อยละ 10.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เห็นด้วยนั้น จากตารางที่ 4-152 พบว่าเหตุผลอันดับแรกคือ ผู้ซื้อพอใจและสะดวกที่จะผ่อนชำระเงินผ่อนดาวน์กับผู้ประกอบการมากกว่าชำระแก่บุคคลที่สาม กับเอสโครว์ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านเพิ่มขึ้น โดยเหตุผลทั้งสองมีค่าเฉลี่ยเท่ากันคือ 2.00

จากข้อมูลข้างต้นทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทก็คิดว่าเอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย เพราะคิดว่าเอสโครว์จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัยได้ ซึ่งจากข้อมูลทั้งหมดนี้จะทำให้เห็นได้ว่าทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการมีความคิดที่สอดคล้องกันคือ เอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย เพราะเอสโครว์จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัยได้

ตารางที่ 4-150 เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	5	100.00	7	77.78	6	100.00	18	90.00
ไม่เห็นด้วย	0	0.00	2	22.22	0	0.00	2	10.00
เลือกทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	5	100.00	9	100.00	6	100.00	20	100.00

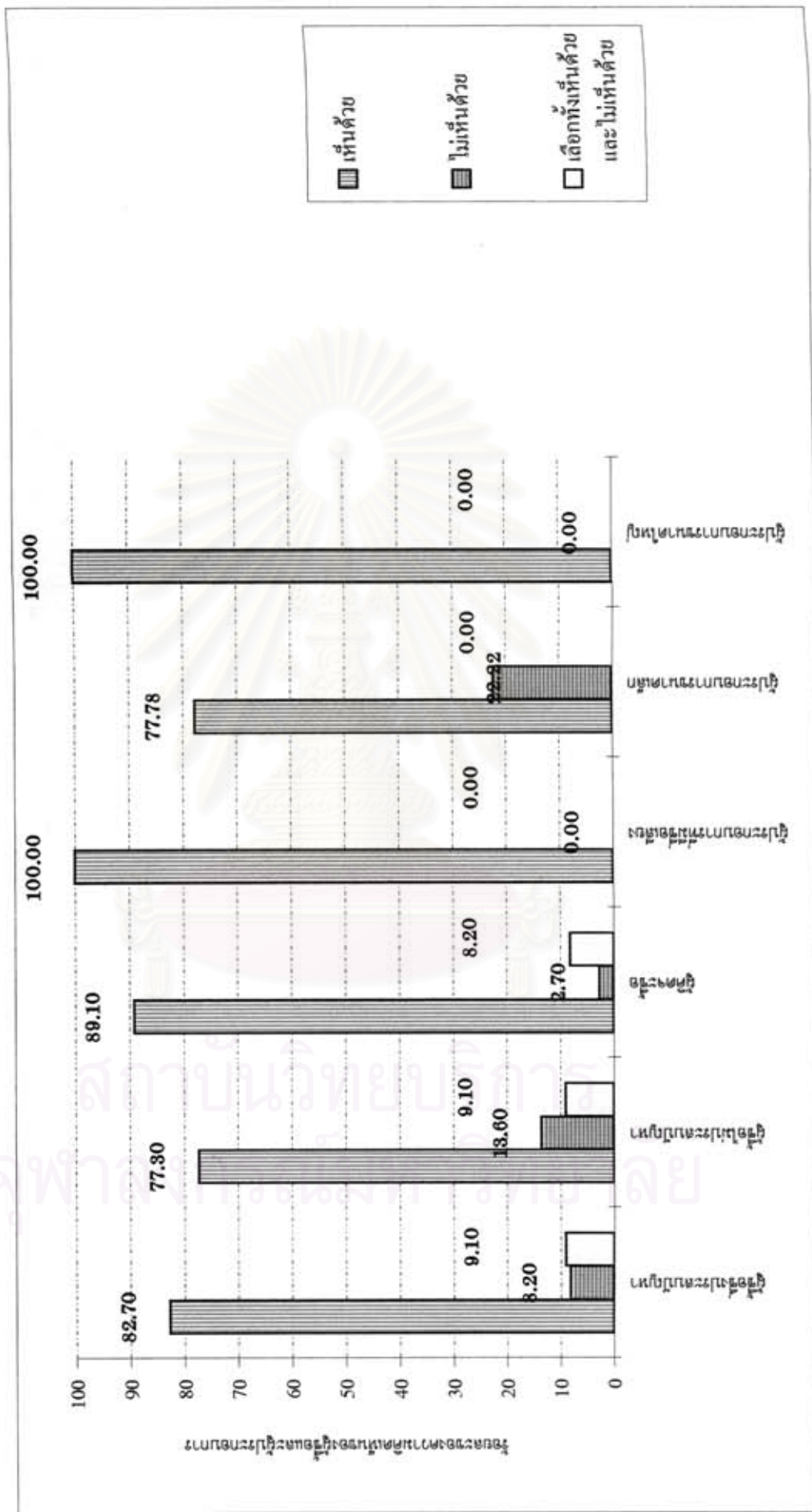
ตารางที่ 4-151 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยตามลำดับ										จำนวนรวม	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ช่วยลดปัญหาการโอนบ้านไม่ได้เนื่องจากการมีคดียุติการของผู้ประกอบการ	2	8	4	12	5	10	6	6	1	0	36	18	2.00
จะช่วยลดการร้องทุกข์ของผู้ประกอบการ	1	4	4	12	10	20	3	3	0	0	39	18	2.17
จะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ซื้อในการซื้อที่อยู่อาศัย	12	48	5	15	1	2	0	0	0	0	65	18	3.61
มีบุคคลที่ตามคอยดูแลเงินดาวน์ของท่าน และมั่นใจว่าไม่สูญ	3	12	5	15	1	2	7	7	2	0	36	18	2.00
รวม	18		18		17		16		3			72	

ตารางที่ 4-152 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่ไม่เป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	เอสโครว์ไม่มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยตามลำดับ										จำนวนรวม	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
เมื่อผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น จะมีผลทำให้ราคาของบ้านสูงขึ้นตาม	0	0	1	3	0	0	0	0	1	0	3	2	1.50
จำนวนของผู้ประกอบการจะลดลง ทำให้การแข่งขันในตลาดลดลงด้วย	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0.00
ผู้ซื้อพอใจ และสะดวกที่จะชำระเงินผ่อนดาวน์กับผู้ประกอบการมากกว่าชำระแก่บุคคลที่สาม	1	4	0	0	0	0	0	0	1	0	4	2	2.00
ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านเพิ่มขึ้น	1	4	0	0	0	0	0	0	1	0	4	2	2.00
รวม	2		1		0		0		5			8	

แผนภูมิที่ 4-10 เอสโคร์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ



5.1.2.1 การที่รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ กับประโยชน์ของเอสโครว์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-153 พบว่าร้อยละ 50.00 ของผู้ที่คิดว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ จะเห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย และมีเพียงร้อยละ 27.78 ของผู้ที่คิดว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ จะเห็นว่าไม่สมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้

แต่ถ้าพิจารณาในส่วนของผู้ที่คิดว่าเอสโครว์ไม่น่าจะมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ นั้น จะพบว่าร้อยละ 50.00 ของผู้ที่มีความคิดเช่นนี้ จะเห็นว่าไม่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย และในส่วนของผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะไม่มีการเลือกที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่คิดว่าเอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็เห็นว่าสมควรที่จะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย ส่วนผู้ประกอบการที่คิดว่าเอสโครว์ไม่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ก็จะไม่เห็นว่าการนำเอสโครว์มาใช้

ตารางที่ 4-153 ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย กับการที่สมควรจะนำเอสโครว์มาใช้

ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	การนำเอสโครว์มาใช้						รวม	
	ไม่สมควร		สมควร		เลือกทั้งสมควรและไม่สมควร			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เห็นด้วย	1	50.00	0	0.00	1	50.00	2	100.00
เห็นด้วย	5	27.78	9	50.00	4	22.22	18	100.00

5.1.2.2 ประโยชน์ของเอสโครว์ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย กับการเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

จากตารางที่ 4-154 พบว่าร้อยละ 52.94 ของผู้ที่คิดว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ จะเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการ ในขณะที่ร้อยละ 47.06 ของผู้ที่คิดว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ จะไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท โดยในส่วนของผู้ที่คิดว่าเอสโครว์ไม่มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ นั้น ทุกคนก็จะไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

จากข้อมูลข้างต้นนี้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่คิดว่าเอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็อาจจะเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท ส่วนผู้ประกอบการที่คิดว่าเอสโครว์ไม่มีประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ก็จะไม่เลือกใช้เอสโครว์กับโครงการของบริษัท

ตารางที่ 4-154 ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย กับการเลือกใช้เอสโครว์กับ
โครงการ

ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มี ต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย	การเลือกใช้เอสโครว์กับโครงการ				รวม	
	ไม่เลือกใช้		เลือกใช้			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เห็นด้วย	2	100.00	0	0.00	2	100.00
เห็นด้วย	8	47.06	9	52.94	17	100.00

5.2 ประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

หลังจากที่ได้ทราบถึงประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ซื้อแล้ว ต่อมาก็จะมาศึกษาประโยชน์
ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ประกอบการ โดยจะเริ่มจากความคิดเห็นของผู้ซื้อดังต่อไปนี้

5.2.1 ความคิดเห็นของผู้ซื้อ

จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อ
จากตารางที่ 4-155 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากหรือคิดเป็นร้อยละ 62.42 ของผู้ตอบแบบ
สอบถามทั้ง 3 ประเภทคิดว่าเอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ

เมื่อพิจารณาถึงเหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นว่าเอสโครว์มีประโยชน์แก่ผู้
ประกอบการนั้นจากตารางที่ 4-156 พบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกคือ
เอสโครว์จะช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.20 และเหตุผลอันดับ
ที่สองคือ เอสโครว์จะช่วยถ่วงดุลคุณภาพของผู้ประกอบการและทำให้จำนวนของผู้ประกอบ
การลดลง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.06

จากตารางที่ 4-155 พบว่าร้อยละ 29.40 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่คิดว่า
เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่เห็น
ว่าเอสโครว์จะมีประโยชน์แก่ผู้ประกอบการนั้น สามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-157 จะพบว่า
เหตุผลอันดับแรกก็คือ เอสโครว์จะทำให้ต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ
3.55 และเหตุผลอันดับที่สองก็คือ เอสโครว์จะทำให้สภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการลด
ลงเนื่องจากไม่สามารถนำเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาใช้ได้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45

จากข้อมูลทั้งหมดนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อทั้ง 3 ประเภทจะเห็นว่าเอสโครว์จะเป็น
ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ เพราะผู้ซื้อคิดว่าเอสโครว์จะช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น
และเอสโครว์จะทำให้จำนวนของผู้ประกอบการลดลงเนื่องจากจะเหลือแต่ผู้ประกอบการที่มี
คุณภาพเท่านั้น และสำหรับผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการเพราะคิด

ว่าเอสโครว์จะทำให้ต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น และเอสโครว์จะทำให้สภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการลดลงเนื่องจากไม่สามารถนำเงินดาวน์ของผู้ซื้อมาใช้ได้

ตารางที่ 4-155 เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

เอสโครว์จะเป็น ประโยชน์แก่ ผู้ประกอบการ	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	69	62.70	66	60.00	71	64.50	206	62.42
ไม่เห็นด้วย	35	31.80	32	29.10	30	27.30	97	29.40
เลือกทั้งเห็นด้วย และ ไม่เห็นด้วย	6	5.50	12	10.90	9	8.20	27	8.18
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-156 เหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เอสโครว์ มีประโยชน์	เอสโครว์มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยตามลำดับ												จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
จะช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจ ซื้อบ้านได้เร็วขึ้น	83	415	48	192	25	75	23	46	17	17	37	0	745	233	3.20
จะช่วยกลั่นกรอง คุณภาพของผู้ประกอบ การ ทำให้จำนวนของผู้ ประกอบการลดลง	62	310	46	184	50	150	24	48	20	20	31	0	712	233	3.06
สามารถใช้เป็นเครื่อง มือลงเสริมการขาย	35	175	65	260	38	114	34	68	33	33	28	0	650	233	2.79
จะช่วยลดจำนวนของผู้ ซื้อประเภทนักแก๊งก์ไ้	14	70	25	100	32	96	45	90	57	57	60	0	413	233	1.77
จะช่วยควบคุมการมอ นชำระเงินดาวน์ของผู้ซื้อ	24	120	33	132	45	135	49	98	33	33	49	0	518	233	2.22
อาจจะสามารถเปิดขาย โครงการได้ก่อนที่จะได้ รับใบอนุญาตจัดสรร (Pre-sale) อย่างถูกต้อง ตามกฎหมาย	15	75	10	40	22	66	19	38	24	24	143	0	243	233	1.04
รวม	233		227		212		194		184		348			1398	

ตารางที่ 4-157 เหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เอสโครว์ ไม่มีประโยชน์	เอสโครว์ไม่มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยตามลำดับ												จำนวน เมื่อติด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ต้นทุนในการทำ โครงการจะสูงขึ้น	54	270	16	64	24	72	14	28	6	6	10	0	440	124	3.55
จะทำให้สภาพคล่อง ทางการเงินลดลง เนื่องจาก ไม่สามารถนำเงิน ความมั่งคั่งมาใช้ได้	39	195	30	12	23	69	18	36	8	8	6	0	428	124	3.45
ผู้ประกอบการจะต้อง พึ่งพาเงินทุนจาก สถาบันการเงินมากขึ้น	12	30	39	156	32	96	25	50	7	7	9	0	369	124	2.97
ทำให้เกิดความเหลื่อม ล้ำระหว่างผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่และ ขนาดเล็ก	3	15	12	48	14	42	21	42	34	34	40	0	181	124	1.46
เป็นการป้องกันการเกิด ของผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก	5	25	5	20	3	9	11	22	32	32	68	0	108	124	0.87
จะต้องหาเงินทุนหมุน เวียนมากขึ้น	11	55	18	72	23	69	25	50	17	17	30	0	263	124	2.12
รวม	124		120		119		114		104		163			744	

5.2.2 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

หลังจากที่ได้ทราบความคิดของผู้ซื้อและผู้คิดจะซื้อบ้านเกี่ยวกับประโยชน์ของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ประกอบการแล้ว ในความคิดเห็นของผู้ประกอบการเองร้อยละ 52.63 ของผู้ประกอบการทั้งหมด ก็เห็นด้วยว่าเอสโครว์น่าจะมีประโยชน์แก่ผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-158 โดยสามารถพิจารณาการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการได้จากแผนภูมิที่ 4-11

สำหรับเหตุผลที่ทำให้คิดว่าเอสโครว์น่าจะมีประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ จากตารางที่ 4-159 พบว่าเหตุผลอันดับแรกคือ เอสโครว์จะช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานของผู้ประกอบการจนทำให้จำนวนของผู้ประกอบการลดลง และอีกเหตุผลหนึ่งก็คือสามารถใช้เอสโครว์เป็นเครื่องมือส่งเสริม

การขายได้ โดยทั้งสองเหตุผลมีค่าเฉลี่ยเท่ากับคือ 3.09 และเหตุผลอันดับถัดไปก็คือ เอสโครว์จะช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00

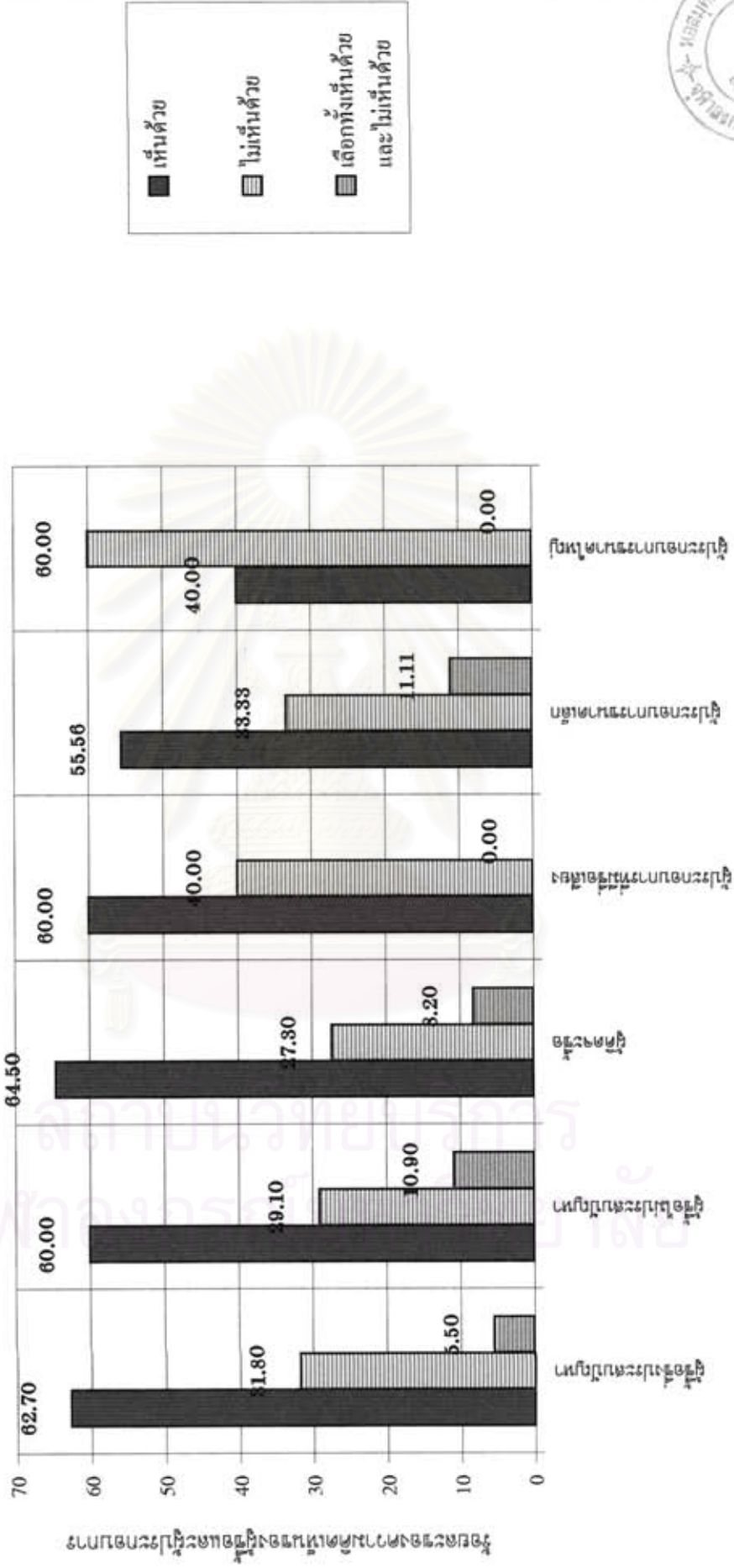
จากตารางที่ 4-158 ยังพบว่าร้อยละ 42.10 ของผู้ประกอบการทั้งหมดไม่เห็นด้วยว่า เอสโครว์จะมีประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการขนาดใหญ่เป็นผู้ประกอบการเพียงประเภทเดียวที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ โดยคิดเป็นร้อยละ 60.00 ของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ โดยเหตุผลที่ทำให้ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-160 โดยจะพบว่าเหตุผลอันดับแรกของผู้ประกอบการเลือกก็คือ เอสโครว์จะทำให้สภาพคล่องทางการเงินลดลง และเอสโครว์ทำให้ผู้ประกอบการจะต้องพึ่งพาเงินทุนจากสถาบันการเงินมากขึ้น โดยเหตุผลทั้ง 2 ข้อนี้มีค่าเฉลี่ยเท่ากับคือ 3.55

จากข้อมูลทั้งหมดนี้สามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดเล็กจะคิดว่าเอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์ต่อตัวของผู้ประกอบการเอง เพราะจำนวนของผู้ประกอบการจะลดลงโดยจะเหลือเฉพาะผู้ประกอบการที่มีคุณภาพเท่านั้น และผู้ประกอบการยังสามารถนำเอสโครว์มาใช้ในการส่งเสริมการขายได้ ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะไม่เห็นว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์ก็เพราะ เอสโครว์จะทำให้สภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการลดลง และผู้ประกอบการจะต้องพึ่งพาเงินทุนจากสถาบันการเงินมากขึ้น

ตารางที่ 4-158 เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	3	60.00	5	55.56	2	40.00	10	52.63
ไม่เห็นด้วย	2	40.00	3	33.33	3	60.00	8	42.10
เลือกทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย	0	0.00	1	11.11	0	0.00	1	5.27
รวม	5	100.00	9	100.00	5	100.00	19	100.00

แผนภูมิที่ 4-11 เสนอโครงสร้างเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย ในความคิดเห็นของผู้ประกอบการ



ตารางที่ 4-159 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทเห็นว่าเอสโครวัจะเป็น
ประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เป็น ประโยชน์แก่ผู้ ประกอบการธุรกิจ ที่อยู่อาศัย	ประโยชน์ของเอสโครวัที่มีต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยตามลำดับ												จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจ ซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น	3	15	2	8	1	3	3	6	1	1	1	0	33	11	3.00
จะช่วยกลั่นกรอง คุณภาพของผู้ ประกอบการทำให้ จำนวนของผู้ประกอบ การลดลง	2	10	4	16	1	3	1	2	3	3	0	0	34	11	3.09
สามารถใช้เป็นเครื่อง มือส่งเสริมการขาย	1	5	4	16	3	9	1	2	2	2	0	0	34	11	3.09
จะช่วยลดจำนวนของ ผู้ซื้อประเภทนักแก๊ง กำไร	1	5	0	0	1	3	3	6	1	1	5	0	15	11	1.36
จะช่วยควบคุมการ ผ่อนชำระเงินค่างวด ของผู้ซื้อ	3	15	1	4	4	12	0	0	1	1	2	0	32	11	2.91
อาจจะสามารถเปิด รายโครงการได้ก่อนที่ จะได้รับใบอนุญาต จัดสรรอย่างถูกต้อง ตามกฎหมาย	1	5	0	0	0	0	1	2	1	1	8	0	8	11	0.73
รวม	11		11		10		9		9		16			99	

ตารางที่ 4-160 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้
ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่ไม่เป็น ประโยชน์แก่ผู้ ประกอบการธุรกิจ ที่อยู่อาศัย	เอสโครว์ไม่มีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยตามลำดับ												จำนวน รวม	ค่า เฉลี่ย		
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก				
ต้นทุนในการทำ โครงการจะสูงขึ้น	1	5	1	4	0	0	6	12	0	0	1	0	21	9	2.33	
จะทำให้สภาพคล่อง ทางการเงินลดลงเนื่อง จากไม่สามารถนำเงิน คืนมาใช้ได้	4	20	2	8	1	3	0	0	1	1	1	0	32	9	3.55	
ผู้ประกอบการจะต้อง พึ่งพาเงินทุนจาก สถาบันการเงินมากขึ้น	2	10	1	4	6	18	0	0	0	0	0	0	32	9	3.55	
ทำให้เกิดความเหลื่อม ล้ำระหว่างผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่และ ขนาดเล็ก	0	0	0	0	0	0	2	4	2	2	5	0	6	9	0.67	
ป้องกันภารกิจของผู้ ประกอบการขนาดเล็ก	1	5	0	0	0	0	0	0	2	2	6	0	7	9	0.78	
จะต้องหาเงินทุนหมุน เวียนมากขึ้น	1	5	4	16	1	3	0	0	1	1	2	0	25	9	2.78	
รวม	9		8		8		8		7		23			54		

5.3 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อมีการนำ
เอสโครว์มาใช้

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งผู้ที่เป็นผู้ซื้อและผู้ประกอบการ คิดว่าเหตุผลข้อหนึ่งที่สมควรจะ
นำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยนั้น เพราะเอสโครว์จะช่วยถ่วงดุลคุณภาพของผู้ประกอบการ
(ดูตารางที่ 4-69 และ 4-126)

จากการศึกษาตัวคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ยังจะสามารถดำเนินธุรกิจจัดสรรที่อยู่
อาศัยต่อไปได้เมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ นั้น จากตารางที่ 4-161 พบว่าคุณสมบัติอันดับแรกที่มี
ผู้ประกอบการที่มีคุณภาพควรจะมีก็คือ จะต้องมีความพร้อมทางด้านเงินทุนโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ
3.80 คุณสมบัติอันดับที่สองก็คือ จะต้องมีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาด

อย่างรอบคอบโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.78 คุณสมบัติอันดับที่สามก็คือจะต้องสามารถปฏิบัติตาม
สัญญา ที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน และตรงตามเวลาที่กำหนดโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ซื้อส่วนมากคิดว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้
ผู้ประกอบการที่ยังสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ จะต้องมีความพร้อมทางด้านเงินทุน, มีการวางแผน
แผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบ และจะต้องสามารถปฏิบัติตาม
สัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน และตรงตามเวลาที่กำหนด

ตารางที่ 4-161 คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่จะสามารถดำเนินธุรกิจ
ต่อไปได้เมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้

ลักษณะของ ผู้ประกอบการ	ลักษณะของผู้ประกอบการที่มีคุณภาพตามลำดับ												จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
โชเงินค่างของลูกคามา เป็นทุนหมุนเวียน	2	10	2	8	7	21	2	4	8	8	309	0	51	330	0.15
มีความพร้อมทางด้านเงิน ทุน	169	845	60	240	27	81	34	68	21	21	19	0	1255	330	3.80
มีความน่าเชื่อถือในสาย ตาของสถาบันการเงิน	36	180	78	312	54	162	38	76	54	54	70	0	784	330	2.37
ใครก็ได้ที่อยากทำธุรกิจนี้	0	0	1	4	1	3	18	36	5	5	305	0	48	330	0.14
มีทีมงานที่เป็นมืออาชีพ	13	65	45	180	81	243	67	134	75	75	49	0	697	330	2.11
การดำเนินโครงการเป็นไป ตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ไม่มีการวางแผนล่วงหน้า	0	0	3	12	6	18	3	6	4	4	314	0	40	330	0.12
มีการวางแผนการดำเนิน งานทางการเงินและการ ตลาดอย่างรอบคอบ	37	185	80	320	93	279	46	92	41	41	33	0	917	330	2.78
สามารถปฏิบัติตาม สัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ ครบถ้วน และตรงตาม เวลาที่กำหนด	66	330	46	184	47	141	81	162	59	59	31	0	876	330	2.65
ไม่จำเป็นต้องปฏิบัติตาม สัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อ	0	0	1	4	0	0	4	8	4	4	321	0	16	330	0.05
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	5	25	12	48	8	24	27	54	336	36	242	0	187	330	0.57
ผู้ประกอบการที่จัดสรร โครงการขนาดใหญ่	2	10	2	8	6	18	5	10	15	15	300	0	61	330	0.18
อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	329	2	0	330	0.00
รวม	330		330		330		326		322		2322			3960	

หลังจากที่ได้ทราบถึงความคิดของผู้ซื้อแล้วว่าคุณสมบัติที่ผู้ประกอบการควรจะมีเมื่อมีการนำเอสโคร์ว์มาใช้เป็นเช่นไร แต่คุณสมบัติดังกล่าวนั้นจัดว่าเป็นคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่มีคุณภาพหรือไม่นั้นเป็นการยากที่จะให้คำจำกัดความหรือสรุปเอาเอง ดังนั้นเพื่อต้องการตรวจสอบว่าคุณสมบัติดังกล่าวนั้นจัดเป็นคุณสมบัติที่มีคุณภาพหรือไม่ ก็จะต้องมาหาข้อสรุปของคำว่า “คุณภาพ” ของผู้ประกอบการ และในการหาข้อสรุปนั้นผู้ซื้อและตัวผู้ประกอบการเองน่าจะเป็นผู้ที่ให้คำตอบในประเด็นนี้ได้ดีที่สุด

จากตารางที่ 4-162 จะพบว่าคุณสมบัติที่ผู้ซื้อเลือกตามลำดับนั้นเป็นดังนี้ คุณสมบัตินับอันดับแรกคือ มีความพร้อมทางด้านเงินทุนโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31 คุณสมบัตินับอันดับที่สองก็คือ สามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน และตรงตามเวลาที่กำหนดโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.04 และคุณสมบัตินับอันดับที่สามก็คือมีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.46

ในส่วนของผู้ประกอบการนั้น คุณสมบัติที่ผู้ประกอบการเลือกเป็นอันดับแรกก็คือ มีความพร้อมทางด้านเงินทุนโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60 ส่วนคุณสมบัตินับอันดับที่สองนั้นผู้ตอบแบบสอบถามได้เลือกและมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2 คุณสมบัตินี้คือ มีทีมงานเป็นมืออาชีพ และมีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.15 ดังตารางที่ 4-163

จากการเลือกคุณสมบัติที่มีคุณภาพของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการดังตารางที่ 4-162 และ 4-163 นั้นจะเห็นได้ว่าคุณสมบัติ 1 ใน 3 อันดับนั้นมีความแตกต่างกันอยู่ 1 คุณสมบัตินี้ โดยผู้ซื้อจะเลือกการที่สามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน แต่ผู้ประกอบการจะพิจารณาไปที่การมีทีมงานที่เป็นมืออาชีพ ดังนั้นเพื่อให้ข้อมูลของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อให้ง่ายต่อการนำไปศึกษา จึงได้ทำการรวมค่าเฉลี่ยของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการเข้าด้วยกันดังตารางที่ 4-164 และจากตารางจะสามารถสรุปได้ว่าคุณสมบัตินับอันดับแรกของผู้ซื้อและผู้ประกอบการคิดว่าเป็นคุณสมบัติที่มีคุณภาพคือ การมีความพร้อมทางด้านเงินทุนโดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 6.91, การมีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบ โดยมีความเฉลี่ยรวมเท่ากับ 5.61 และสามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน โดยมีความเฉลี่ยรวมเท่ากับ 5.54 ซึ่งทำให้สามารถสรุปได้ว่าคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่มีคุณภาพนั้น จะต้องมีความพร้อมทางด้านเงินทุน, การมีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบ และสามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน

จากข้อมูลทั้งหมดข้างต้นนี้ทำให้สรุปได้ว่าคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ถ้ามีการนำเอสโคร์ว์มาใช้ จะเหมือนกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่มีคุณภาพ ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ถ้ามีการนำเอสโคร์ว์มาใช้จะเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพ

ตารางที่ 4-162 คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในความคิดเห็น
ของผู้ซื้อ

ลักษณะของผู้ประกอบการ	ลักษณะของผู้ประกอบการที่มีคุณภาพตามลำดับ												จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
มีความพร้อมทางด้านเงินทุน	101	505	73	292	59	177	43	86	31	31	23	0	1091	330	3.31
มีความน่าเชื่อถือในสายตาของสถาบันการเงิน	33	165	48	192	57	171	72	144	72	72	48	0	744	330	2.25
มีทีมงานที่เป็นมืออาชีพ	17	85	60	240	85	255	66	132	60	60	42	0	772	330	2.34
มีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบ	28	140	71	284	67	29	71	142	46	46	47	0	813	330	2.46
สามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน และตรงตามเวลาที่กำหนด	113	565	44	176	39	117	45	90	54	54	35	0	1002	330	3.04
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	32	160	26	104	14	42	19	38	44	44	195	0	388	330	1.17
ผู้ประกอบการที่จัดสรรโครงการขนาดใหญ่	5	25	8	32	8	24	12	24	17	17	280	0	122	330	0.37
อื่นๆ	1	5	0	0	0	0	0	0	2	2	327	0	7	330	0.00
รวม	330		330		329		328		326		997			2640	

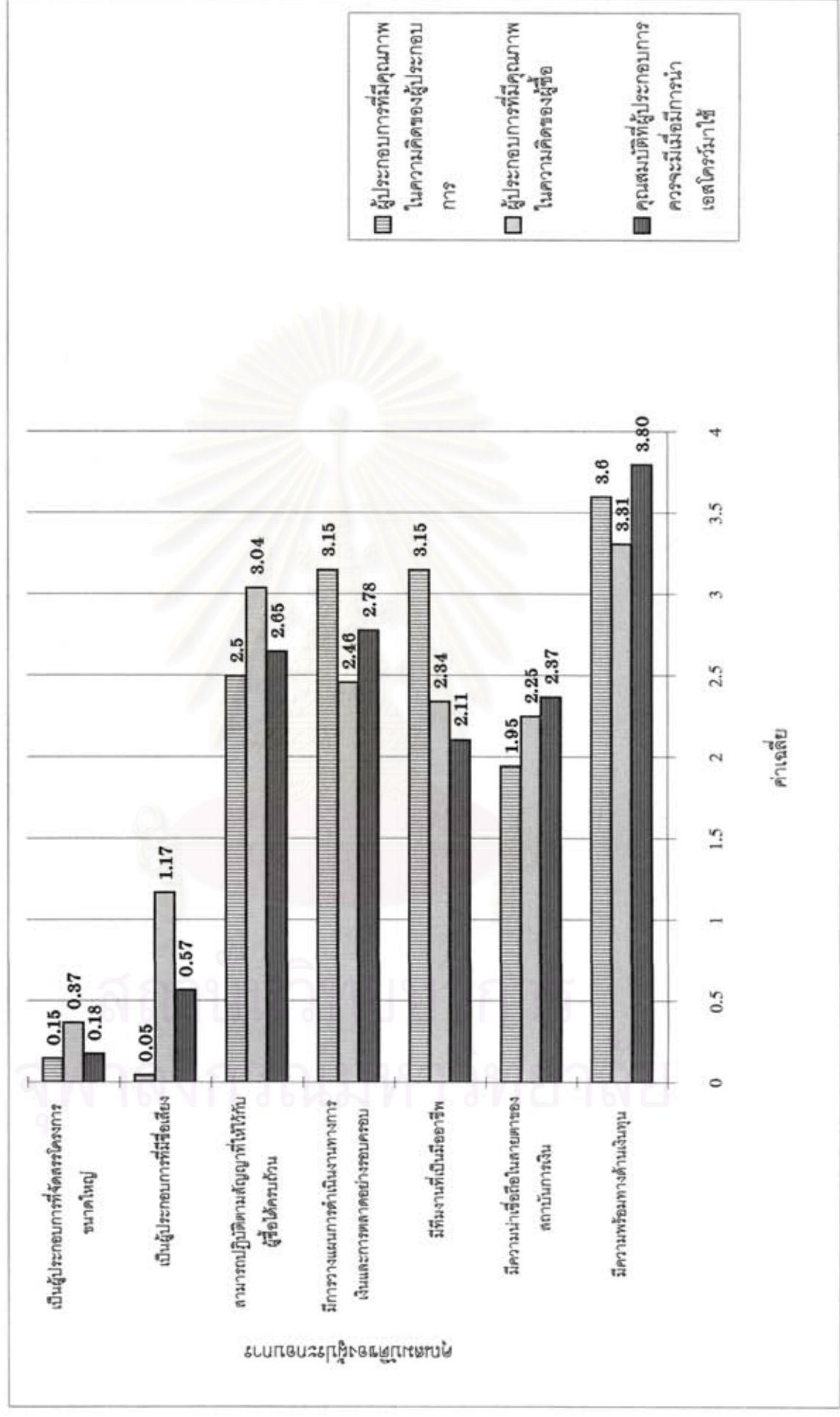
ตารางที่ 4-163 คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในความคิดเห็น
ของผู้ประกอบการ

ลักษณะของ ผู้ประกอบการ	ลักษณะของผู้ประกอบการที่มีคุณภาพตามลำดับ												จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		อันดับที่ 5		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
มีความพร้อมทางด้าน เงินทุน	8	40	3	12	3	9	5	10	1	1	0	0	72	20	3.60
มีความน่าเชื่อถือในสาย ตาของสถาบันการเงิน	1	5	2	8	4	12	3	6	8	8	2	0	39	20	1.95
มีทีมงานที่เป็นมืออาชีพ	6	30	5	20	3	9	0	0	4	4	2	0	63	20	3.15
มีการวางแผนการดำเนินงาน ทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบ	2	10	7	28	5	15	5	10	0	0	1	0	63	20	3.15
สามารถปฏิบัติตามสัญญา ที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน และตรงตามเวลาที่กำหนด	3	15	3	12	3	9	5	10	4	4	2	0	50	20	2.50
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	19	0	1	20	0.05
ผู้ประกอบการที่จัดสรร โครงการขนาดใหญ่	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	19	0	3	20	0.15
รวม	20		20		19		18		18		45			124	

ตารางที่ 4-164 สรุปคุณสมบัติที่มีคุณภาพของผู้ประกอบการในความคิดของทั้งผู้ซื้อและ
ผู้ประกอบการ

คุณสมบัติ	ค่าเฉลี่ยที่ผู้ซื้อเลือก	ค่าเฉลี่ยที่ผู้ประกอบการเลือก	ค่าเฉลี่ยรวม
มีความพร้อมทางด้านเงินทุน	3.31	3.60	6.91
มีความน่าเชื่อถือในสายตาของสถาบันการเงิน	2.25	1.95	4.20
มีทีมงานที่เป็นมืออาชีพ	2.34	3.15	5.49
มีการวางแผนการดำเนินงานทางการเงินและการตลาดอย่างรอบคอบ	2.46	3.15	5.61
สามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้ซื้อได้ครบถ้วน และตรงตามเวลาที่กำหนด	3.04	2.50	5.54
ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง	1.17	0.05	1.22
ผู้ประกอบการที่จัดสรรโครงการขนาดใหญ่	0.37	0.15	0.52

แผนภูมิที่ 4-12 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อมีการนำเอาเทคโนโลยี และคุณสมบัติที่มีคุณภาพของผู้ประกอบการ
 ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ



5.4 เอสโครว์กับผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ในการศึกษาถึงผลของเอสโครว์ที่มีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยนั้น ก็จะศึกษาความคิดเห็นของทั้งผู้ซื้อ และผู้ประกอบการ โดยจะเริ่มจากความคิดเห็นของผู้ซื้อ

5.4.1 เอสโครว์ทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น

ในการศึกษาถึงระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยนั้น เพื่อให้ง่ายต่อการพิจารณาถึงความแตกต่างของระบบการซื้อขายที่มีการใช้เอสโครว์ และไม่มีการใช้เอสโครว์นั้นควรจะเริ่มจากการพิจารณาการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยไม่มีการใช้เอสโครว์ และการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยมีการใช้เอสโครว์ จากแผนภูมิที่ 4-13 ซึ่งแสดงขั้นตอนการการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย จากแผนภูมิสามารถอธิบายได้ดังนี้

- (1) ผู้ซื้อ-ผู้ขาย เสนอราคาและต่อรองกันด้วยปากเปล่า
- (2) เมื่อตกลงซื้อขาย ก็จัดทำสัญญาซื้อขาย
- (3) ผู้ซื้อจ่ายเงินมัดจำให้ผู้ขาย (เงินมัดจำนี้จะรวมถึงเงินทำสัญญา + เงินจอง +

เงินผ่อนดาวน์)

- (4) เมื่อผ่อนดาวน์ครบถ้วน ก็นัดวันโอนกรรมสิทธิ์ที่กรมที่ดิน
- (5) จ่ายเงินและทำการโอนกรรมสิทธิ์

ในการซื้อขายตามกระบวนการข้างต้นนี้ อาจจะทำให้เกิดปัญหาในระหว่างเวลาทำสัญญาซื้อขาย จนถึงโอนกรรมสิทธิ์ได้ดังนี้

- (1) ผู้ซื้อไม่รู้ว่าผู้ขายเป็นเจ้าของที่ดินจริงหรือไม่
- (2) ความกระฉับของภาระผูกพัน ภาระจำยอม จำนวนเงินการจดจำนองต่าง ๆ

รวมถึงประวัติของกรรมสิทธิ์ที่ดิน

- (3) เมื่อผู้ขายรับเงินมัดจำไปแล้ว จะปฏิบัติตามสัญญาหรือไม่ เช่น การก่อสร้างการโอนกรรมสิทธิ์

- (4) ในระหว่างที่ยังไม่โอน ผู้ขายนำที่ดินไปขายให้คนอื่น

- (5) ปัญหาทางด้านการโอน เช่น เอกสาร การประสานงานกับกรมที่ดิน, ผู้ซื้อ-ผู้ขาย, ผู้ให้กู้, เจ้าหนี้

หลังจากที่ได้ทราบถึงขั้นตอนการการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยไม่ใช้เอสโครว์ในประเทศไทยแล้ว สำหรับแผนภาพแสดงการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยใช้เอสโครว์ สามารถพิจารณาได้จากแผนภูมิที่

4-14 จากแผนภูมิจะเห็นได้ว่าในระบบเอสโครว์จะมีบุคคลที่สามหรือตัวแทนเอสโครว์ (Escrow Agent) เข้ามาอยู่ในกระบวนการซื้อขายในระบบเอสโครว์

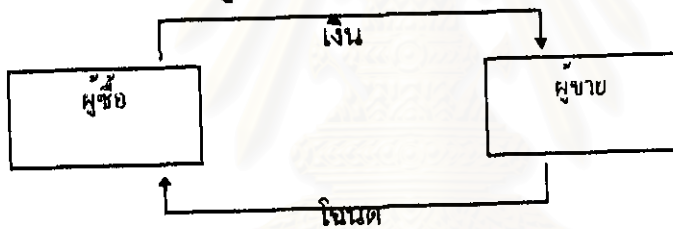
(1) เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายกันแล้ว ส่งสำเนาของสัญญาซื้อขาย และข้อตกลงให้ตัวแทนเอสโครว์

(2) ผู้ซื้อชำระเงินผ่อนดาวน์ให้แก่ตัวแทนเอสโครว์ ผู้ขายส่งมอบโฉนดที่ลงลายมือชื่อให้แก่ตัวแทนเอสโครว์ หลังจากนั้นตัวแทนเอสโครว์จะทำการตรวจสอบประวัติของกรรมสิทธิ์ที่ดินจากกรมที่ดินไม่ว่าจะเป็นชื่อเจ้าของกรรมสิทธิ์, ภาระจำยอม, ภาระผูกพัน, รวมทั้งเงินที่ผู้ขายได้กู้ไว้

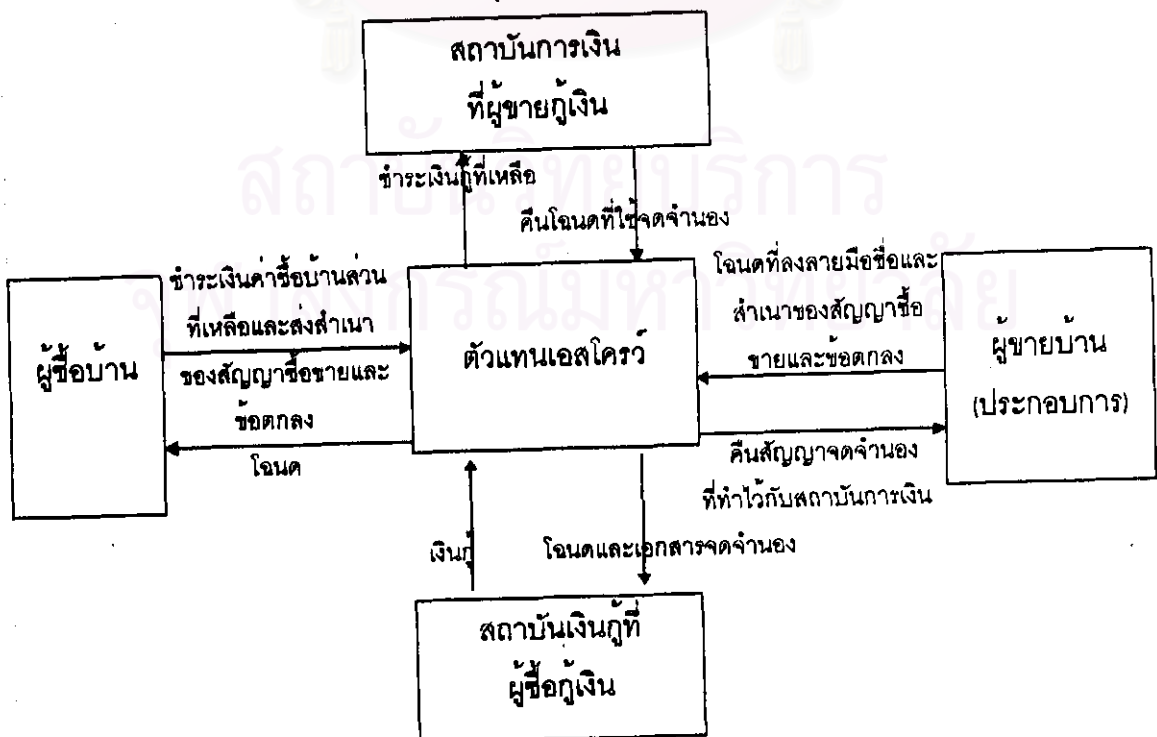
(3) เมื่อถึงกำหนดการโอน ผู้ขายจะต้องชำระเงินกู้กับสถาบันการเงินที่นำโฉนดไปจำนองไว้ และตัวแทนเอสโครว์จะส่งมอบโฉนดให้แก่ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อพร้อมที่จะชำระเงิน ในกรณีที่ผู้ซื้อต้องการกู้เงินกับสถาบันการเงิน ตัวแทนเอสโครว์ก็จะรับเงินกู้ของผู้ซื้อมาจากสถาบันการเงินก่อนที่จะส่งมอบโฉนดและเอกสารจดจำนองให้แก่สถาบันการเงินที่ผู้ซื้อไปกู้

จากแผนภูมิและขั้นตอนทั้งหมดจะเห็นได้ว่ากระบวนการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยใช้เอสโครว์ จะมีตัวแทนเอสโครว์เป็นศูนย์กลางประสานขั้นตอนในการซื้อขายจนกระทั่งการโอนกรรมสิทธิ์ได้กระทำจนเสร็จเรียบร้อยแล้ว

แผนภูมิที่ 4-13 การซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยไม่ใช้เอสโครว์ในประเทศไทย



แผนภูมิที่ 4-14 การซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยใช้เอสโครว์



เมื่อศึกษาถึงความคิดที่ว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้นนั้น จากตารางที่ 4-166 จะเห็นได้ว่าร้อยละ 83.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น และถ้าพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าร้อยละ 84.50 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา ร้อยละ 80.00 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 86.40 ของผู้คิดจะซื้อ ก็เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อคิดว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายมีความเป็นระบบมากขึ้นนั้น สามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-166 โดยจะพบว่าผู้ซื้อส่วนมากโดยคิดเป็นร้อยละ 82.79 ของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ร้อยละ 75.00 ของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และร้อยละ 82.10 ของผู้คิดจะซื้อ จะคิดว่าเมื่อมีการใช้เอสโครว์ ผู้ประกอบการจะได้เงินของผู้ซื้อ และผู้ซื้อจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์บ้านได้ ก็ต่อเมื่อทั้งสองฝ่ายได้ปฏิบัติตามสัญญาที่ได้ตกลงไว้จนครบถ้วน

จากตารางที่ 4-166 ยังพบว่าร้อยละ 16.36 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น โดยเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่เห็นด้วยนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-167 โดยจะพบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกจะเหมือนกัน คือเอสโครว์ยังไม่ใช่วิธีที่สามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทั้งหมด ผู้ตอบแบบสอบถามอาจจะคิดว่าการนำระบบเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยนั้น อาจจะทำได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ ซึ่งจะทำให้การทำงานของตัวแทนเอสโครว์ไม่เป็นไปตามที่ควรจะเป็นเหมือนอย่างระบบเอสโครว์ที่มีการใช้กันอยู่ในต่างประเทศ นอกจากนี้เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดถึงเป็นอันดับสองก็คือ ผู้ประกอบการก็อาจจะหาช่องทางอื่นที่จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองได้อีก เหตุผลนี้เป็นความรู้สึกของผู้ตอบแบบสอบถามที่ยังไม่เชื่อมั่นในตัวของผู้ประกอบการ จึงเกิดความกังวลหรือหวาดระแวงในตัวของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-166 เอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น

ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	93	84.50	88	80.00	95	86.40	276	83.64
ไม่เห็นด้วย	17	15.50	22	20.00	15	15.60	54	16.36
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-166 เหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น

เหตุผลที่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n= 93)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n= 88)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่เห็นด้วย (n= 95)
ผู้ประกอบการจะได้อะไรจากผู้ซื้อและผู้ขายจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์บ้านได้ ก็ต่อเมื่อทั้งสองฝ่ายได้ปฏิบัติตามสัญญาที่ได้ตกลงไว้จนครบถ้วน	77	82.79	66	75.00	78	82.10
ผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้ จะต้องมีความพร้อมทางด้านเงินทุน	74	79.57	57	64.77	53	55.79
มีบุคคลที่ตามทำหน้าที่ดูแลการซื้อขายที่อยู่อาศัย	41	44.09	39	44.32	38	40.00
อื่นๆ	0	0.00	1	1.14	2	2.10

ตารางที่ 4-167 เหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น

เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม					
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 17)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n= 22)	จำนวน	ร้อยละของผู้ที่ไม่เห็นด้วย (n=15)
เอสโครว์ยังไม่วิธีที่สามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทั้งหมด	16	94.12	18	81.82	14	93.34
ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ จะทำให้การซื้อขายมีความยุ่งยากมากกว่าที่จะเป็นระบบ	6	35.29	6	27.28	1	6.67
ผู้ประกอบการก็จะหารองทางที่เป็นประโยชน์แก่ตนเองได้อีก	7	41.18	4	18.19	3	20.00
การซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกวันนี้มีความเป็นระบบที่ดีอยู่แล้ว	0	0.00	4	18.19	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00	1	4.55	0	0.00

5.4.2 เอสโคร์วามีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

จากการศึกษาถึงความคิดที่ว่าเอสโคร์วามีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยหรือไม่จากตารางที่ 4-169 พบว่าร้อยละ 88.48 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเห็นด้วยว่าเอสโคร์วามีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยนั้นจากตารางที่ 4-170 พบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยว่าเอสโคร์วามีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยก็คือ เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาการผิดสัญญาของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.24 เพราะเมื่อมีการนำเอสโคร์วมาใช้จะมีตัวแทนเอสโคร์วทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ประกอบการ ตัวแทนเอสโคร์วทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ขายในการดูแลรักษาเงินที่ผู้ซื้อได้จ่ายมา และเป็นตัวแทนของผู้ซื้อในการดูแลความเรียบร้อยของเอกสารหรือโฉนด สำหรับเหตุผลอันดับที่สองก็คือ เอสโคร์วทำให้ระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้นโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.09 ซึ่งการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยใช้เอสโคร์วนั้นสามารถดูได้จากแผนภูมิที่ 4-7 ซึ่งจากแผนภูมิจะเห็นได้ว่าทุกฝ่ายหรือส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการซื้อขายที่อยู่อาศัยนั้นจะมีหน้าที่ของตนเองที่ชัดเจน และมีทิศทางการเดินของเอกสารต่าง ๆ ที่ชัดเจน โดยเอกสารจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องมาพักไว้ที่ตัวแทนเอสโคร์ว ซึ่งทำหน้าที่เปรียบเสมือนเป็นศูนย์กลางของระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-169 ยังพบว่าร้อยละ 6.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย ในขณะที่ส่วนที่เหลือ ร้อยละ 4.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเลือกแสดงความคิดเห็นทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วยที่เอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยนั้นจากตารางที่ 4-171 พบว่าเหตุผลอันดับแรกที่ยังไม่เห็นด้วยนั้นก็คือ ผู้ประกอบการก็จะหาช่องทางที่เป็นประโยชน์แก่ตัวของผู้ประกอบการเองได้อีกโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.40 และเหตุผลรองลงมาก็คือ ผู้ซื้อเองก็ยังคงไม่มีความมั่นใจในตัวของผู้ประกอบการเหมือนเดิม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.27 จากเหตุผลทั้ง 2 อันดับข้างต้นนี้ได้แสดงให้เห็นว่าถึงแม้ว่าจะมีการนำเอสโคร์วมาใช้ แต่ผู้ตอบแบบสอบถามก็ยังคงมีความหวาดระแวง และไม่มั่นใจในตัวของผู้ประกอบการอีก ซึ่งอาจจะเกิดจากภาพพจน์หรือข่าวคราวปัญหาที่เกิดขึ้นและได้ยื่นในปัจจุบันนี้ (ดูตารางที่ 4-34)

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย เพราะเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาการผิดสัญญาของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการ แต่ก็มีผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนที่ไม่เห็นด้วยกับความ

คิดนี้ เพราะยังเกิดความหวาดระแวงและไม่เชื่อมั่นในตัวของผู้ประกอบการว่าจะหาโอกาสหรือวิธีการที่จะมาสร้างปัญหาได้หรือไม่ เนื่องจากระบบเอสโครวินี้ยังไม่มีการใช้จริงในประเทศไทย จึงทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามบางส่วนเกิดความวิตกกังวลในประเด็นนี้ ซึ่งถ้าเป็นอย่างที่ผู้ตอบแบบสอบถามกังวล การพัฒนาของตลาดที่อยู่อาศัยก็อาจจะไม่เกิดขึ้น เนื่องจากเอสโครวินี้ไม่สามารถบริหารจัดการโครงการอินทรรวมสิทธิ์ได้

ตารางที่ 4-169 เอสโครวินี้จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เอสโครวินี้จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา		ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา		ผู้คิดจะซื้อ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	96	87.30	98	89.10	98	89.10	292	88.48
ไม่เห็นด้วย	8	7.30	9	8.20	5	4.50	22	6.67
เลือกทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย	6	5.50	3	2.70	7	6.40	16	4.85
รวม	110	100.00	110	100.00	110	100.00	330	100.00

ตารางที่ 4-170 เหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อเห็นด้วยว่าเอสโครวินี้จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เอสโครวินี้มีผลต่อการพัฒนา	เอสโครวินี้มีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยตามลำดับ								จำนวนเมื่อคิดน้ำหนัก	รวม	ค่าเฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ทำให้ระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	114	342	116	232	69	69	9	0	643	308	2.09
จะช่วยลดปัญหาการมีคดียุติของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย	138	414	113	226	50	50	7	0	688	308	2.24
ผู้ซื้อคือผู้ที่ต้องการบ้านจริงๆไม่ไร้นักงัดกำไร ผู้ประกอบการคือผู้ที่ตั้งใจสร้างบ้านขาย ไม่ใช่ผู้ที่ตั้งใจถกคดวงเงินของผู้ซื้อ	55	165	68	136	174	174	11	0	475	308	1.55
อื่นๆ	1	3	0	0	2	2	305	0	5	308	0.02
รวม	308		297		295		332			1232	

ตารางที่ 4-171 เหตุผลที่ทำให้ผู้ซื้อไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เอสโครว์ ไม่มีผลต่อ การพัฒนา	เอสโครว์ไม่มีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยตามลำดับ										จำนวน เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ผู้ซื้อยังคงไม่มีความมั่นใจในตัวผู้ประกอบการเหมือนเดิม	14	56	5	15	5	10	5	5	9	0	86	38	2.27
ผู้ประกอบการที่จะหาช่องทางที่เป็นประโยชน์แก่ตนเองได้อีก	9	36	12	36	7	14	5	5	5	0	91	38	2.40
ผู้ประกอบการที่ไม่มีทุนก็ยังคงเป็นผู้ประกอบการที่ไม่มีทุนเหมือนเดิม	10	40	5	15	10	20	5	5	8	0	80	38	2.11
ปัญหาการผิดสัญญาของผู้ประกอบการก็ยังคงไม่ลดจำนวนลง และน่าจะเพิ่มขึ้นกว่าเดิม	4	16	9	27	5	10	11	11	9	0	64	38	1.69
อื่นๆ	1	4	1	3	1	2	0	0	35	0	9	38	0.24
รวม	38		32		28		26		66			190	

5.4.2.1 เอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านจะมีมากขึ้น กับเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-172 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา ร้อยละ 75.00 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย ส่วนร้อยละ 83.33 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ส่วนผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 66.67 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 77.27 ที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์ทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ส่วนผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 60.00 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 89.80 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

จากข้อมูลทำให้สามารถสรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ผู้ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4-172 เอสโคร์วจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น กับเอสโคร์วจะมีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เอสโคร์วทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดต่อการนำเอสโคร์วมาจะมีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เลือกทั้งสองอย่าง	รวม
ไม่เห็นด้วย	6	16	2	24	6	17	2	25	3	10	2	15
เห็นด้วย	75.00	16.67	33.33	21.82	66.67	22.73	66.67	22.73	60.00	10.20	28.57	13.64
เห็นด้วย	2	80	4	86	3	81	1	85	2	88	5	95
	25.00	83.33	66.67	78.18	33.33	77.27	33.33	77.77	40.00	89.80	71.43	86.36
รวม	8	96	6	110	9	98	3	110	5	98	7	110
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

5.4.2.2 เอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น กับเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-173 จะพบว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา ร้อยละ 87.50 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 91.67 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ในส่วนของผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา ร้อยละ 88.89 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่

อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 86.73 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

สำหรับผู้คิดจะซื้อร้อยละ 80.00 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 89.80 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4-173 เอสโคร์วทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น กับ เอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เอสโคร์วทำให้ การซื้อขายที่อยู่ อาศัยมีความเป็น ระบบมากขึ้น	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นต่อการนำเอสโคร์วมา จะมีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย											
	ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือกทั้ง สอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือกทั้ง สอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือกทั้ง สอง อย่าง	รวม
ไม่ เห็นด้วย	7 87.50	8 8.33	2 33.33	17 15.45	8 88.89	13 13.27	1 33.33	22 20.00	4 80.00	10 10.20	1 14.29	15 13.64
เห็นด้วย	1 12.50	88 91.67	4 66.67	93 84.55	1 11.11	85 86.73	2 66.67	88 80.00	1 20.00	88 89.80	6 85.71	95 86.36
รวม	8 100.0	96 100.0	6 100.0	110 100.0	9 100.0	98 100.0	3 100.0	110 100.0	5 100.0	98 100.0	7 100.0	110 100.0

5.4.2.3 เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ กับเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาด
ที่อยู่อาศัย

จากตารางที่ 4-174 จะเห็นได้ว่าในส่วนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา ร้อยละ 62.50 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 87.50 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ส่วนผู้ซื้อไม่ประสบปัญหาร้อยละ 77.78 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 89.80 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

สำหรับผู้คิดจะซื้อนั้นร้อยละ 80.00 ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่ร้อยละ 88.78 ที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

จากข้อมูลข้างต้นนี้ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่สำหรับผู้ที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ก็จะไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4-174 เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาที่ผู้ซื้อ ไม่ตามกรอบบ้าน ได้ตามกำหนด	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามและความคิดเห็นต่อการนำเอสโคร์วมา จะมีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย											
	ผู้ซื้อประสบปัญหา				ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา				ผู้คิดจะซื้อ			
	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือกทั้ง สอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือกทั้ง สอง อย่าง	รวม	ไม่เห็น ด้วย	เห็น ด้วย	เลือกทั้ง สอง อย่าง	รวม
ไม่ เห็นด้วย	5 62.50	12 12.50	2 33.33	19 17.27	7 77.78	10 10.20	1 33.33	18 16.36	4 80.00	11 11.22	1 14.29	16 14.55
เห็นด้วย	3 37.50	84 87.50	4 66.67	91 82.73	2 22.22	88 89.80	2 66.67	92 83.64	1 20.00	87 88.78	6 85.71	94 85.45
รวม	8 100.0	96 100.0	6 100.0	110 100.0	9 100.0	98 100.0	3 100.0	110 100.0	5 100.0	98 100.0	7 100.0	110 100.0

5.4.3 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ

หลังจากที่ได้ทราบถึงความคิดของผู้ซื้อเกี่ยวกับผลของการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยเมื่อมีการนำเอสโคร์วมาใช้ สำหรับความเห็นของผู้ประกอบการนั้นจากตารางที่ 4-175 พบว่าร้อยละ 89.47 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทจะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย สำหรับการเปรียบเทียบความคิดเห็นระหว่างผู้ซื้อและผู้ประกอบการสามารถพิจารณาได้จากแผนภูมิที่ 4-15 และเมื่อพิจารณาในแต่ละประเภทของผู้ตอบแบบสอบถามจะพบว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการขนาดเล็กทุกท่านจะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย ในขณะที่ร้อยละ 60.00 ของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่เห็นด้วยกับความคิดนี้

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการคิดว่าเอสโคร์วจะส่งผลกระทบต่อขนาดตลาดที่อยู่อาศัยนั้นจากตารางที่ 4-176 จะเห็นว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกคือ เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาการผิดสัญญาของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.29

จากตารางที่ 4-175 ยังพบว่าร้อยละ 10.53 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 3 ประเภทไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลกระทบต่อขนาดตลาดที่อยู่อาศัย โดยอาจจะกล่าวได้ว่ามีเพียงผู้ประกอบการขนาดใหญ่เพียงประเภทเดียวที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลกระทบต่อขนาดตลาดที่อยู่อาศัย

สำหรับเหตุผลที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะส่งผลกระทบต่อขนาดตลาดที่อยู่อาศัยนั้นสามารถพิจารณาได้จากตารางที่ 4-177 เนื่องจากข้อมูลในส่วนของผู้ประกอบการนั้นค่อนข้างมีจำนวนน้อยเนื่องจากผู้ประกอบการส่วนมากหรือร้อยละ 89.47 ของผู้ประกอบการทั้งหมดจะเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลกระทบต่อขนาดตลาดที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากตารางจะเห็นว่าเหตุผลอันดับแรกที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกก็คือ ปัญหาการผิดสัญญาของผู้ประกอบการก็ยังคงไม่ลดจำนวนลง และน่าจะเพิ่มขึ้นกว่าเดิม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.50

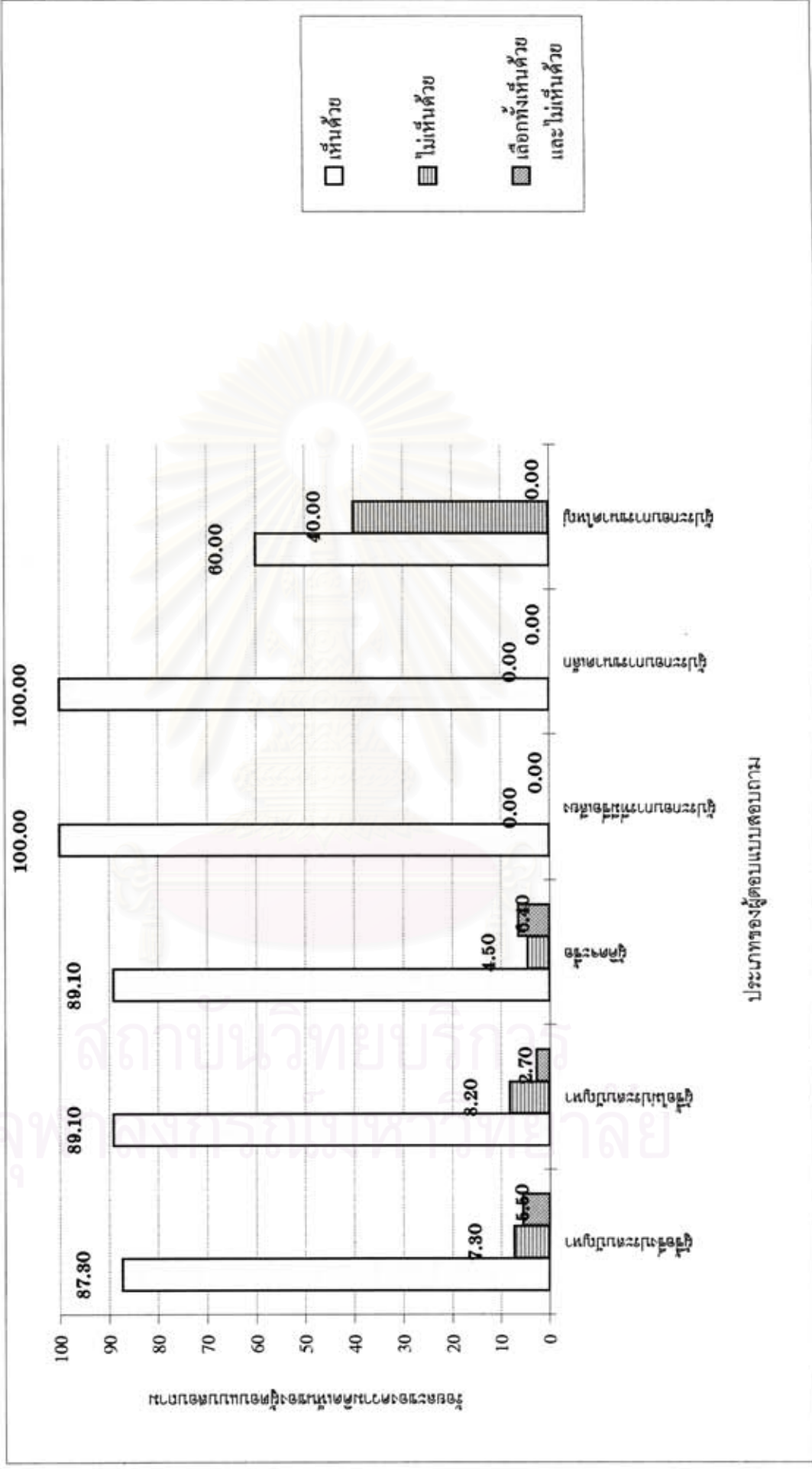
จากข้อมูลข้างต้นทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้ประกอบการทั้ง 3 ประเภทที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะส่งผลกระทบต่อขนาดตลาดที่อยู่อาศัย เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดว่าเอสโคร์วจะช่วยลดปัญหาการผิดสัญญาในการซื้อขายที่อยู่อาศัยของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

ตารางที่ 4-175 เอสโคร์วมาใช้จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เอสโคร์วจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย	ประเภทของผู้ตอบแบบสอบถาม							
	ผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง		ผู้ประกอบการขนาดเล็ก		ผู้ประกอบการขนาดใหญ่		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นด้วย	5	100.00	9	100.00	3	60.00	17	89.47
ไม่เห็นด้วย	0	0.00	0	0.00	2	40.00	2	10.53
เลือกทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
รวม	5	100.00	9	100.00	110	100.00	330	100.00

หมายเหตุ - ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ไม่ตอบแบบสอบถาม 1 ราย

แผนภูมิที่ 4-15 เติบโตเร็วมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ



ตารางที่ 4-176 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เอสโครว์ มีผลต่อการพัฒนา	เอสโครว์มีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยตามลำดับ								จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ทำให้ระบบการซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น	6	18	5	10	4	4	2	0	32	17	1.88
จะช่วยลดปัญหาการผิดสัญญาของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย	7	21	8	16	2	2	0	0	39	17	2.29
ผู้ซื้อคือผู้ที่ต้องการบ้านจริงๆไม่ให้นักแก๊งกำไร ผู้ประกอบการคือผู้ตั้งใจสร้างบ้านขาย ไม่ใช่ผู้ที่ตั้งใจนอกลวงเงินของผู้ซื้อ	4	12	3	6	4	4	6	0	22	17	1.29
รวม	17		16		10		8			51	

ตารางที่ 4-177 เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย

เหตุผลที่เอสโครว์ ไม่มีผลต่อ การพัฒนา	เอสโครว์ไม่มีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยตามลำดับ										จำนวน รวม เมื่อคิด น้ำหนัก	รวม	ค่า เฉลี่ย
	อันดับที่ 1		อันดับที่ 2		อันดับที่ 3		อันดับที่ 4		ไม่ถูกเลือก				
	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก	จำนวน	น้ำหนัก			
ผู้ซื้อยังคงไม่มีความมั่นใจในตัวผู้ประกอบการเหมือนเดิม	0	0	0	0	1	2	0	0	1	0	2	2	1.00
ผู้ประกอบการก็จะหารองทางที่เป็นประโยชน์แก่ตนเองได้อีก	0	0	1	3	0	0	0	0	1	0	3	2	1.50
ผู้ประกอบการที่ไม่มีทุนก็ยังคงเป็นผู้ประกอบการที่ไม่มีทุนเหมือนเดิม	1	4	0	0	0	0	0	0	1	0	4	2	2.00
ปัญหาการผิดสัญญาของผู้ประกอบการก็ยังคงไม่ลดจำนวนลง และน่าจะเพิ่มขึ้นกว่าเดิม	1	4	0	0	0	0	1	1	0	0	5	2	2.50
รวม	2		1		1		1		3			8	