

แนวความคิดระบบของคํกรกลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์



นายอานันท์ ไม้พุ่ม

ศูนย์วิทยพัทยาการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

ภาควิชาเคทหาร

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ. 2537

ISBN 974-584-315-6

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

I 17162889

CONCEPT ON CENTRAL ORGANIZATION
FOR REAL ESTATE TRANSACTION

Mister Arnant Maiphum

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development
Department of Housing
Graduate School
Chulalongkorn University

1994


ISBN 974-584-315-6

หัวข้อวิทยานิพนธ์
โดย
ภาควิชา
อาจารย์ที่ปรึกษา

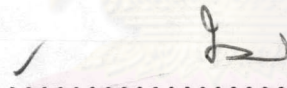
แนวความคิดระบบองค์กลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์
นายอานันท์ ไม้พุ่ม
เคหการ
รองศาสตราจารย์ ศักดิ์ชัย คีรินทร์ภาณู

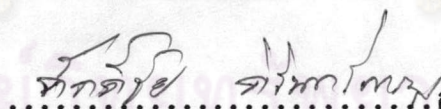



บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษา ตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต



.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์ ดร.ถาวร วัชรราชัย)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศ์ทัต)


.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ศักดิ์ชัย คีรินทร์ภาณู)


.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.วีระ สัจกุล)


.....กรรมการ
(อจ. โชติหิรัญ เปี่ยมสมบูรณ์)



พิมพ์ต้นฉบับบทคัดย่อวิทยานิพนธ์ภายในกรอบสี่เหลี่ยมนี้เพียงแผ่นเดียว

อานันท์ ไม้พุ่ม : แนวความคิดระบบองค์กรกลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์
กรณีศึกษา กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลตอนเหนือ (CONCEPT ON CENTRAL
ORGANIZATION FOR REAL ESTATE TRANSACTION : A CASE STUDY OF BANGKOK
METROPOLITAN AND NORTHERN SUB URBAN AREA) อ.ที่ปรึกษา : รศ. ศักดิ์ชัย
ศิริจันทร์ภาณุ, 286 หน้า. ISBN 974-584-315-6

เรื่องที่อยู่อาศัยเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากเรื่องหนึ่ง ธุรกิจของที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะมีผู้ประกอบการจัดสร้างขึ้นมาเพื่อขายโดยใช้วิธีให้ผู้ซื้อผ่อนชำระเงินค่างวดเป็นงวดๆ จึงทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต้องมีการชำระเงินบางส่วนให้แก่ผู้ประกอบการโดยที่ยังไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยนั้นมาเป็นของตน ผู้ประกอบการเองก็อาศัยเงินค่างวดที่ได้จากผู้ซื้อมาเป็นแหล่งเงินทุนในการก่อสร้างบางส่วน และก็มีจะมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการก่อสร้างอีกบางส่วน จากการที่ระบบการจัดสร้าง และการขายที่อยู่อาศัยเป็นแบบนี้จึงทำให้เกิดปัญหาแก่ทั้ง 3 กลุ่มที่เกี่ยวข้อง คือ กลุ่มผู้ซื้อขาดความมั่นใจในการผ่อนชำระเงินค่างวด กลุ่มผู้ประกอบการไม่มั่นใจในกระแสเงินค่างวดที่จะเข้ามาตามเป้าหมาย และกลุ่มสถาบันการเงินไม่มั่นใจในการปล่อยสินเชื่อสนับสนุนโครงการเพราะไม่สามารถควบคุมเรื่องเงินค่างวด ซึ่งถือว่าเป็นแหล่งเงินทุนอีกแหล่งหนึ่งของผู้ประกอบการ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนของโครงการธุรกิจที่อยู่อาศัย ศึกษาหลักการอำนวยการของสถาบันการเงินที่มีต่อธุรกิจนี้ ศึกษาหลักการของเอส-โคโรวิในต่างประเทศ และศึกษาหลักการของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมในประเทศไทย เพื่อหาแนวทางในการนำเอาหลักการของทั้งหมดมาผสมผสานแนวความคิดจัดตั้งเป็นระบบองค์กรกลางในเรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่จะเอื้ออำนวยต่อธุรกิจการพัฒนาที่อยู่อาศัยในประเทศไทย ในการศึกษานี้ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงบรรยาย โดยวิธีการสำรวจด้วยแบบสอบถาม ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ 3 ขั้นตอน กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้ซื้อ จำนวน 350 ราย กลุ่มผู้ประกอบการที่ทำโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายจำนวน 40 ราย และกลุ่มสถาบันการเงิน สถาบันละ 1 ท่าน โดยเป็นผู้ที่ดำรงตำแหน่งตั้งแต่ระดับหัวหน้าส่วน/ผู้จัดการสาขาขึ้นไป จำนวน 27 ราย

ผลการศึกษาพบว่าทั้ง 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ซื้อ กลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มสถาบันการเงิน เห็นด้วยกับการที่อยากจะให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางขึ้นมา เพราะนอกจากจะเป็นการเอื้อประโยชน์แก่ทุกฝ่ายแล้วยังจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้วย ซึ่งภาครัฐควรมีการสนับสนุน และมีส่วนร่วมในการจัดตั้งองค์กรกลางขึ้นมา การศึกษานี้เพื่อเสนอแนะแนวความคิดในการจัดตั้งองค์กรกลาง ควรจะมีการศึกษาต่อทางด้านเอกสารสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวกับข้อกฎหมายเพื่อรองรับเรื่องนี้ต่อไป

ภาควิชา.....สถาปัตยกรรมศาสตร์.....

สาขาวิชา.....สถาปัตย์.....

ปีการศึกษา.....2536.....

ลายมือชื่อนิสิต.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

C 235049 : MAJOR HOUSING DEVELOPMENT
KEY WORD:

ESCROW/THE SMALL INDUSTRY CREDIT GUARANTEE CORPORATION
ARNANT MAIPHUM : CONCEPT ON CENTRAL ORGANIZATION FOR REAL ESTATE
TRANSACTION : A CASE STUDY OF BANGKOK METROPOLITAN AND NORTHERN SUB
URBAN AREA. THESIS ADVISOR : ASSO. PROF. SAKCHAI KIRINPANU, 286
PP. ISBN 974-584-315-6

Housing business is one of the most significant sector in Real Estate market. Mostly, when housing developers launch their projects, they will arrange the installment plan to facilitate customer financial needs. The buyers, then, have to pay some portion of money as a down payment for a contracting period of time to developers without complete legal right over those title deed. At the same time, the developers would generate the received down payment to their project cash inflow as one source of fund. Also, financial institution is substantially included in this transaction by providing a term loan as another source of fund to developers. This triangle connection raises up the problems among them as follow ; the buyer would not ensure whether to make further down payment, the developer is not confided in the flow of down payment income, and the financial institution would question on project's credit performance due to down payment funding.

The objectives of this research is to study housing project cost structure based on source and used of fund, credit lending, Escrow Method in foreign country, and The Small Industry Credit Guarantee Corporation. These factors would be conceivably merged to create the system of intermediary organization in Real Estate transaction, and lend support to the development of residential business in Thailand. The research methodology is descriptive, using 3 stages simple random sampling. The sampling are provided into 3 groups, 350 buyers, 40 developers, 27 financial institutions.

The study found that all 3 groups agree on the creation of Central Organization. It not only enhance the mutual benefit among them, but also boost potential growth in Real Estate Business. Meanwhile, the government sector should provide the basic support and take part in a settlement of the organization. The further research could study on legal documentary concerning the implementation of the Central Organization system.

ภาควิชา.....สถาปัตยกรรมศาสตร์.....

สาขาวิชา.....เคหการ.....

ปีการศึกษา.....2536.....

ลายมือชื่อนิติ.....*C. Long*.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....*Sakchai Kirinpanu*.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งของรองศาสตราจารย์ ศักดิ์ชัย ศิริจันทร์ภาณุ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ท่านรองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต หัวหน้าภาควิชาเคหการ และที่สำคัญต้องใคร่ขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ คร. พนิชา สังข์เพ็ชร คุณปรพัทธ์ ภูงามทอง ที่ช่วยให้ความอนุเคราะห์ในการวิเคราะห์ข้อมูลวิทยานิพนธ์โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS PC อย่างดียิ่ง และขอขอบคุณคุณสุกัญญา อยู่ชมสุข คุณสนิธา หอกคำ คุณอุบล ไม้พุ่ม และท่านอื่น ๆ เป็นอย่างยิ่งในการให้ความช่วยเหลือ และดำเนินการเก็บแบบสอบถาม และรวบรวมข้อมูลภาคสนามด้วยดีตลอดมา

อานันท ไม้พุ่ม

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ



	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญแผนภูมิ.....	ท
สารบัญแผนที่.....	ธ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	3
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	3
1.4 เหตุผลสำคัญในการศึกษาวิจัย.....	3
1.5 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	4
1.6 วิธีดำเนินการศึกษา.....	4
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
บทที่ 2 วรรณคดีที่เกี่ยวข้องและการศึกษาขั้นพื้นฐาน.....	6
2.1 หลักการและแนวความคิดของเอสโครว์ (ESCROW).....	6
2.2 บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.).....	26
2.3 หลักการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน.....	31
2.4 หลักการปล่อยสินเชื่อแก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.....	44
- หลักการปล่อยสินเชื่อแก่โครงการหมู่บ้านจัดสรร.....	44
- หลักการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้รับเหมาก่อสร้าง.....	48
- หลักการปล่อยสินเชื่อแก่ธุรกิจโรงแรม.....	54
- หลักการปล่อยสินเชื่อแก่โครงการอาคารชุด.....	60
- หลักการปล่อยสินเชื่อแก่โครงการอาคารพาณิชย์.....	65
- หลักการปล่อยสินเชื่อธุรกิจโรงพยาบาล.....	73
2.5 ระบบการตลาดและระบบการเงินของธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน.....	81

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	90
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	90
เครื่องมือและวิธีการเก็บข้อมูล.....	93
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	95
บทที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	96
การวิเคราะห์ระบบการจัดสร้าง และการซื้อขายที่อยู่อาศัยของประเทศไทย...	96
การวิเคราะห์จุดเด่นและจุดด้อยของระบบ ESCROW.....	98
แนวทางการปรับระบบ ESCROW เพื่อใช้ในประเทศไทย.....	99
ข้อมูลทั่วไปของครอบครัว กลุ่มหัวหน้าครอบครัวหรือคู่สมรส.....	99
ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและการผ่อนดาวน์.....	103
ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย.....	112
ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางในการมาดูแลเรื่องเงินผ่อนดาวน์.....	116
ข้อมูลทั่วไปกลุ่มเจ้าของโครงการ (DEVELOPERS).....	129
ปัญหาในการดำเนินโครงการ.....	139
ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง.....	142
ข้อมูลทั่วไปกลุ่มสถาบันการเงิน.....	154
ข้อมูลการให้สินเชื่อ แก่ธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัย.....	158
ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง.....	165
ข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับความคิดในการจัดตั้งองค์กรกลาง.....	168
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	239
สรุปความคิดเห็นร่วมกัน.....	239
ข้อเสนอแนะ.....	241
รายการอ้างอิง.....	244
ภาคผนวก.....	246
ประวัติผู้เขียน.....	286

สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 2.1	ข้อบังคับทางกฎหมายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเจ้าหน้าที่เอสโครว์.....	19
ตารางที่ 2.2	การพิจารณา CHARACTER.....	33
ตารางที่ 2.3	ส่วนประกอบการศึกษา CAPACITY.....	35
ตารางที่ 2.4	ส่วนประกอบในการพิจารณา CAPITAL.....	36
ตารางที่ 2.5	ตัวอย่างประมาณการเงินลงทุน.....	83
ตารางที่ 2.6	รายละเอียดแบบบ้าน จำนวนหน่วยและราคาขาย.....	86
ตารางที่ 2.7	การรับเงินค่างวด และค่าขาย.....	87
ตารางที่ 2.8	เงินรับจอง รับค่างวด และค่าโอน.....	87
ตารางที่ 2.9	ระยะเวลาดำเนินการ.....	88
ตารางที่ 3.1	รายชื่อหมู่บ้านของกลุ่มผู้ซื้อที่ทำการแจกแบบสอบถาม.....	90
ตารางที่ 4.1	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ.....	99
ตารางที่ 4.2	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงอายุ.....	100
ตารางที่ 4.3	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการศึกษา.....	100
ตารางที่ 4.4	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ.....	101
ตารางที่ 4.5	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ของครอบครัวต่อเดือน	102
ตารางที่ 4.6	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสภาพของครอบครัว....	102
ตารางที่ 4.7	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของที่พักอาศัยที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน.....	103
ตารางที่ 4.8	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความสัมพันธ์ของที่อยู่อาศัย..	104
ตารางที่ 4.9	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย.....	105
ตารางที่ 4.10	ร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงความมั่นใจว่าจะมีผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่ในการที่โครงการฯ ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแล้ว.....	114
ตารางที่ 4.11	ร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่างวดที่ชำระไปแล้วคืนกรณีโครงการเกิดล้มหรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอันหนึ่งต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	115

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.12	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามถึงความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง เข้ามาดูแลเรื่องเงินผ่อนคาวาน์.....	116
ตารางที่ 4.13	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามถึงองค์กรกลางจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ที่อยู่อาศัยหรือไม่.....	117
ตารางที่ 4.14	ร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงองค์กรกลางเข้ามาดูแลคุ้มครองเงินมัดจำ และเงินคาวาน์โดยการชำระผ่านทางองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่..	118
ตารางที่ 4.15	ร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงการคิดค่าบริการขององค์กรกลางจากผู้ซื้อ ว่าสมควรหรือไม่.....	119
ตารางที่ 4.16	ร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงการเก็บค่าธรรมเนียมอัตราร้อยละ 1 จาก ยอดเงินคาวาน์ที่ต้องชำระจากผู้ซื้อว่าเห็นด้วยหรือไม่.....	120
ตารางที่ 4.17	ร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงจะมีการเก็บค่าธรรมเนียมจากองค์กร ผู้ซื้อ ควรจะชำระค่าธรรมเนียมให้องค์กรเมื่อใด.....	121
ตารางที่ 4.18	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นในการที่องค์กรจะจ่าย เงินค่าชำระเงินผ่อนคาวาน์ แทนผู้ซื้อไปก่อน โดยที่องค์กรคิดดอกเบี้ย ในอัตราเงินกู้ของธนาคารเป็นการยุติธรรมหรือไม่.....	122
ตารางที่ 4.19	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงระยะเวลาการยืดหยุ่นในการจ่ายเงิน คาวาน์ให้แก่องค์กร.....	123
ตารางที่ 4.20	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงกรณีที่ผู้ซื้อขาดการส่งเงินคาวาน์ติดต่อกัน 3 งวด องค์กรจะถือว่าผิดสัญญาและบอกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อน ส่งไปแล้วทั้งหมด ว่าเหมาะสมหรือไม่.....	124
ตารางที่ 4.21	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงกรณีทางโครงการประสบปัญหาเรื่อง เงิน หรือก่อสร้างไม่เสร็จองค์กรควรจะคืนเงินผ่อนคาวาน์ให้กับผู้ซื้อ เมื่อใด.....	125
ตารางที่ 4.22	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่าองค์กรนี้จะสามารถจัด ตั้งและดำเนินการได้หรือไม่.....	126
ตารางที่ 4.23	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากองค์กร.....	127

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.24	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นต่อองค์กรนี้จะช่วยพัฒนาธุรกิจจอสั่งหาทรัพย์สินหรือไม่.....	128
ตารางที่ 4.25	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ.....	129
ตารางที่ 4.26	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงอายุ.....	130
ตารางที่ 4.27	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งงาน.....	131
ตารางที่ 4.28	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน.....	132
ตารางที่ 4.29	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามมูลค่าของโครงการที่กำลังเปิดดำเนินการในปัจจุบัน.....	133
ตารางที่ 4.30	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งเงินทุนในการดำเนินโครงการที่สำคัญ.....	139
ตารางที่ 4.31	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอุปสรรคทางด้านการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ.....	140
ตารางที่ 4.32	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอุปสรรคทางด้านการเงินช่วงก่อสร้าง.....	141
ตารางที่ 4.33	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความคิดเห็นในเรื่องที่โครงการส่วนใหญ่จะเปิดขายก่อน (PRE-SALE)ที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน.....	142
ตารางที่ 4.34	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่าในโครงการใดหากมีนักเก็งกำไรมาก จะเกิดผลเสียต่อโครงการ.....	143
ตารางที่ 4.35	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่าโครงการที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงิน จากสถาบันการเงินแล้วนั้น เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ.....	144

สารบัญตาราง (ต่อ)

			หน้า
ตารางที่	4.36	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับการที่มีองค์กรกลางเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลาง ในการเข้ามารับเงินคาวน จากลูกค้า และพร้อมที่จะคืนเงินคาวน ให้แก่ผู้ซื้อในกรณีโครงการล้มหรือไม่สามารถเปิดทำการได้ว่าอยากให้มีองค์กรกลางนี้หรือไม่.....	145
ตารางที่	4.37	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่องค์กรกลางเข้ามารับเงินคาวน จากลูกค้าและพร้อมที่จะคืนเงินคาวนให้แก่ผู้ซื้อ และคิดว่าองค์กรกลางจะมีส่วนช่วยให้สามารถขายได้เร็วขึ้นหรือไม่.....	146
ตารางที่	4.38	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการเก็บค่าธรรมเนียมในการใช้บริการ ในอัตราร้อยละ 1 ของยอดเงินคาวน.....	147
ตารางที่	4.39	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่องค์กรกลางให้สถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นผู้ถือหุ้น และร่วมจัดตั้งองค์กรกลางขึ้นมา จะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย หรือไม่.....	148
ตารางที่	4.40	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่ผู้ซื้อต้องส่งเงินคาวน เป็นงวด ให้องค์กรกลางและหากผู้ซื้อขาดการส่งเงินคาวน ติดต่อกัน 3 งวด ผู้ซื้อจะถูกยกเลิกสัญญาและถูกยึดเงินมัดจำหรือเงินคาวนที่ส่งมา ว่าเงินส่วนนี้ควรจะเป็นของใคร.....	149
ตารางที่	4.41	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงลักษณะการจัดตั้งองค์กรกลาง จะมีผลต่อการขจัดนักค้าเก็งกำไรหรือไม่.....	150
ตารางที่	4.42	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่มีองค์กรกลาง เกิดขึ้นจะได้รับประโยชน์จากหน่วยงานนี้หรือไม่.....	151
ตารางที่	4.43	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง.....	152
ตารางที่	4.44	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่า องค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่.....	153
ตารางที่	4.45	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ.....	154
ตารางที่	4.46	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงอายุ.....	154

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่	4.47 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งงาน.....	155
ตารางที่	4.48 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงแหล่งที่มาของเงินในการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัย.....	158
ตารางที่	4.49 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการประสบปัญหาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อโครงการ โดยไม่มีความมั่นใจต่อโครงการที่อยู่อาศัยที่ขออนุมัติสินเชื่อ.....	159
ตารางที่	4.50 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการและการที่ทางสถาบันการเงินไม่สามารถรู้ถึงยอดการขายที่แท้จริงของโครงการ ที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและจะมีขึ้นในอนาคตนั้น เป็นสาเหตุหนึ่งหรือไม่.....	160
ตารางที่	4.51 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการเบิกจ่ายเงินให้แก่โครงการในช่วงก่อสร้างโดยให้เบิกเงินตามงวดงานหรือผลการก่อสร้าง ใช่หรือไม่.....	161
ตารางที่	4.52 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความมั่นใจในการที่โครงการนำเงินค่านของลูกค้าไปใช้ในโครงการทั้งหมดโดยที่ไม่นำไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับโครงการ.....	162
ตารางที่	4.53 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่สามารถตรวจสอบความคืบหน้าทางการขาย ของโครงการที่ปล่อยสินเชื่อไปแล้ว จะช่วยให้สามารถควบคุมการเงินของโครงการได้ง่ายขึ้น.....	163
ตารางที่	4.54 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดแก่สถาบันการเงิน ในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการนั้น ๆ ได้หรือไม่.....	164
ตารางที่	4.55 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่มีหน่วยงานหรือองค์กรที่มีความมั่นคงและได้รับการเชื่อถือ ที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลาง เพื่อให้สามารถตรวจสอบเรื่องการขายและการจ่ายเงินค่านที่แท้จริง ว่าอยากให้มีองค์กรดังกล่าวเกิดขึ้นหรือไม่.....	165

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.56	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อถ้าหากสามารถตรวจสอบ เรื่องการขายของโครงการที่มาขอกู้เงิน จากองค์กรกลางดังกล่าว.....	166
ตารางที่ 4.57	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากหน่วยงานนี้.....	167
ตารางที่ 4.58	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง.....	167
ตารางที่ 4.59	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อกรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว.....	168
ตารางที่ 4.60	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาถึงความมั่นใจที่จะได้รับเงินค้ำคืนกรณีที่โครงการที่จองซื้อ เกิดล้มหรือมีปัญหาร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	169
ตารางที่ 4.61	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูเงินผ่อนคาวน.....	170
ตารางที่ 4.62	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการที่มีองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	172
ตารางที่ 4.63	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนคาวนผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่.....	173
ตารางที่ 4.64	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการ จากผู้ซื้อหรือไม่.....	174
ตารางที่ 4.65	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินคาวน.....	176

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 4.66	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการที่ผู้ซื้อขาดส่งเงินงวดเกิน 3 งวด องค์กรกลางจะยกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด.....	177
ตารางที่ 4.67	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่.....	179
ตารางที่ 4.68	ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่.....	181
ตารางที่ 4.69	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ กรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว	182
ตารางที่ 4.70	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่างวดคืน ในกรณีที่โครงการที่จองซื้อเกิดล้มหรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	184
ตารางที่ 4.71	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแลเงินผ่อนค่างวด.....	185
ตารางที่ 4.72	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการที่มีองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	187
ตารางที่ 4.73	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่างวดผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่.....	188
ตารางที่ 4.74	ความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่.....	189
ตารางที่ 4.75	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่างวด.....	190
ตารางที่ 4.76	ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการที่ผู้ซื้อขาดส่งเงินงวดเกิน 3 งวด องค์กรกลางจะบอกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด.....	192

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่	4.77 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่.....	194
ตารางที่	4.78 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่.....	195
ตารางที่	4.79 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อกรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว.....	198
ตารางที่	4.80 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่างวดคืน กรณีที่โครงการที่จองซื้อ เกิดล้มหรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	200
ตารางที่	4.81 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแลเงินผ่อนค่างวด.....	202
ตารางที่	4.82 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับการที่มีองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่.....	203
ตารางที่	4.83 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่างวดผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่.....	204
ตารางที่	4.84 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการ จากผู้ซื้อหรือไม่.....	205
ตารางที่	4.85 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่างวด.....	206
ตารางที่	4.86 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการที่ผู้ซื้อขาดส่งเงินงวด เกิน 3 งวด องค์กรกลางจะยกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด.....	208

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่	4.87 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่.....	210
ตารางที่	4.88 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจจอสั่งหาริมทรัพย์หรือไม่.....	212
ตารางที่	4.89 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับผลในการตัดสินใจซื้อเมื่อมีองค์กรกลางเกิดขึ้น.....	214
ตารางที่	4.90 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นในการชำระเงินการผ่อนดาวน์ผ่านองค์กรกลางว่ามีปัญหาหรือไม่.....	215
ตารางที่	4.91 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่	216
ตารางที่	4.92 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับการที่ขาดส่งเงินดาวน์เกิน 3 งวด องค์กรจะบอกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ส่งไปแล้วทั้งหมด.....	217
ตารางที่	4.93 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินการได้หรือไม่.....	218
ตารางที่	4.94 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจจอสั่งหาริมทรัพย์หรือไม่.....	219
ตารางที่	4.95 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อกับการคิดค่าบริการ 1% จากยอดเงินผ่อนดาวน์.....	220
ตารางที่	4.96 ความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าโครงการกับอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ.....	221
ตารางที่	4.97 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะมีส่วนช่วยให้สามารถขายเร็วขึ้นหรือไม่....	222

สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่	4.98 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบบ้านเดี่ยว กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	223
ตารางที่	4.99 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบบ้านแฝด กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	224
ตารางที่	4.100 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบทาวน์เฮ้าส์กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	225
ตารางที่	4.101 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบคอนโดมิเนียมกับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ.....	226
ตารางที่	4.102 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบอาคารพาณิชย์ กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ.....	227
ตารางที่	4.103 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่.....	228
ตารางที่	4.104 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่.....	229
ตารางที่	4.105 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่.....	230
ตารางที่	4.106 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่.....	231
ตารางที่	4.107 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่	232
ตารางที่	4.108 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่	233
ตารางที่	4.109 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่	234

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.110 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ กับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่	235
ตารางที่ 4.111 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นหรือ ไม่กับความรู้สึกมั่นใจในการพิจารณาเงินเชื่อมากขึ้น.....	236
ตารางที่ 4.112 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง หรือไม่ กับความคิดเห็นว่าจะได้ประโยชน์จากองค์กรกลาง หรือไม่..	237
ตารางที่ 4.113 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นหรือไม่ กับความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง.....	238

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนภูมิ

		หน้า
แผนภูมิที่ 1	ลำดับขั้นตอนของการทำเอสโครว์.....	23
แผนภูมิที่ 2	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามช่วงอายุ.....	107
แผนภูมิที่ 3	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามการศึกษา.....	108
แผนภูมิที่ 4	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามอาชีพ.....	109
แผนภูมิที่ 5	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามรายได้ของครอบครัว	110
แผนภูมิที่ 6	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามความสัมพันธ์ ของที่อยู่อาศัย.....	111
แผนภูมิที่ 7	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามปัจจัยในการ ตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย.....	113
แผนภูมิที่ 8	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามอายุ.....	135
แผนภูมิที่ 9	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตาม ตำแหน่งงาน.....	136
แผนภูมิที่ 10	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามประเภท ที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน.....	137
แผนภูมิที่ 11	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามมูลค่าของ โครงการที่กำลังเปิดดำเนินการในปัจจุบัน.....	138
แผนภูมิที่ 12	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มสถาบันการเงินจำแนกตามช่วงอายุ	156
แผนภูมิที่ 13	ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามตำแหน่งงาน.....	157

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนที่

		หน้า
แผนที่ที่ 1	แผนที่แสดงตำแหน่งหมู่บ้านจัดสรรที่ทำการแจกแบบสอบถาม (กลุ่มผู้ซื้อ).....	92



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย