

การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง  
ในเขตกรุงเทพมหานคร



นางวาสนีย์ ลิ้มอรุณ

สถาบันวิทยบริการ  
วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2543

ISBN 974-13-0385-8

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**CONSUMER PLANNING FOR THE AUCTION OF MEDIUM PRICED CONDOMINIUMS  
IN THE BANGKOK METROPOLIS**



**Mrs. Wasinee Limarun**

**A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the degree of Master of Housing Development in Housing**

**Department of Housing**

**Faculty of Architecture**

**Chulalongkorn University**

**Academic Year 2000**

**ISBN 974-13-0385-8**

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การวางแผนเพื่อประเมินเชื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร
โดย	นางวาสิณี ลีมอรุณ
สาขาวิชา	เคหการ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต

---

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย  
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท

.....คณบดีคณะสถาปัตยกรรม  
ศาสตร์

( รองศาสตราจารย์ ดร. วีระ สัจกุล )

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ  
( รองศาสตราจารย์ ดร. สันติ ฉันทวิลาสวงศ์ )

.....อาจารย์ที่ปรึกษา  
( อาจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย )

.....อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม  
( รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต )

.....กรรมการ  
( ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ฐานิสวรรค์ เจริญพงษ์ )

.....กรรมการ  
( นายอภิชาติ อาษาเดช )

นางวาสนี ลิ้มอรุณ : การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร  
(CONSUMER PLANNING FOR THE AUCTION OF MEDIUM PRICED CONDOMINIUMS IN THE  
BANGKOK METROPOLIS) อ. ที่ปรึกษา : อ. ดร. เสาวลักษณ์ เกษมสุขย์ สุรพลชัย, อ. ที่ปรึกษาร่วม :  
รศ. มานพ พงศทัต ; 173 หน้า. ISBN 974-13-0385-8

วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาลักษณะและสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจ การวางแผน เหตุผลในการ  
ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดและความพึงพอใจ ของผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร

ผลการวิจัยมีสาระสำคัญ ดังนี้ การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าผู้ประมูลส่วนใหญ่  
มีการวางแผนที่ดี มีการเตรียมความพร้อมทางการเงิน โดยการสำรวจค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการประมูลซื้อห้องชุด และทำ  
การพิจารณาภายใต้งบประมาณที่มีอยู่ นอกจากนี้ผู้ประมูลมีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมโดยการลงทะเบียนที่โครงการอาคารชุด  
และทำการสำรวจสภาพห้องชุด สำรวจสิ่งอำนวยความสะดวก และสำรวจราคาห้องชุดของโครงการอื่นที่เปิดขายปกติใน  
บริเวณใกล้เคียง เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุด และเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ

ผลการพิสูจน์สมมุติฐาน พบว่าผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบัน  
การเงิน มีการวางแผนที่ดีและมีขั้นตอนในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดที่ไม่แตกต่างกัน ยกเว้นในส่วนของวางแผน  
เกี่ยวกับการตั้งราคาประมูลซื้อ พบว่าผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด จะให้ความสำคัญกับการตั้งราคาประมูลซื้อมากกว่า  
เนื่องจากผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดมีการกำหนดจำนวนเงินที่แน่นอน ตามกำลังซื้อหรือจำนวนเงินที่ตนเองมีอยู่

จากการที่ผู้ประมูลมีการวางแผนที่ดีก่อนตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด ส่งผลให้ผู้ประมูลมีความพอใจทั้งในเรื่อง  
ของการซื้อขายโดยวิธีการประมูล ราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด สภาพห้องชุดและสภาพแวดล้อมทั่วไปของโครงการ ทำให้ผู้  
ประมูลส่วนใหญ่ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ ร้อยละ 81.2 สำหรับผู้ที่ต้องการขายห้องชุด ร้อยละ 18.8 แบ่งเป็นผู้ที่  
ต้องการขายห้องชุด เนื่องจากความไม่พอใจที่เกิดจากการประมูลซื้อห้องชุด ร้อยละ 9.9 สาเหตุสำคัญเนื่องจากผู้ประมูล  
ไม่มีการวางแผนและไม่ได้ศึกษาข้อมูลด้านต่างๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนเข้าร่วมประมูล แต่ตัดสินใจประมูลซื้อห้อง  
ชุดโดยไม่ได้ตั้งใจ เนื่องจากการเสนอราคาแข่งขันกันในแต่ละครั้ง ผู้ประมูลต้องใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจที่รวดเร็ว แต่  
เนื่องจากผู้ประมูลไม่มีข้อมูลด้านต่างๆ มาประกอบการตัดสินใจ ประกอบกับแรงกระตุ้นจากเจ้าหน้าที่ประมูล ที่ต้องการให้  
ผู้ประมูลเสนอราคาแข่งขันกับผู้ประมูลรายอื่นต่อไป ทำให้ตัดสินใจโดยไม่ได้ใคร่ครวญไว้ก่อนและเกิดการตัดสินใจที่  
ผิดพลาด ประมูลซื้อห้องชุดได้ในราคาที่สูงกว่าความสามารถในการจ่ายหรือผ่อนชำระได้ ส่งผลให้เกิดความไม่พอใจและ  
ต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อได้

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า การประมูลที่อยู่อาศัยนั้น ถึงแม้ว่าจะเป็นรูปแบบการขายที่มีประสิทธิภาพในช่วง  
สภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ สามารถช่วยลดจำนวนบ้านว่างในตลาดที่อยู่อาศัยได้มากกว่าและเร็วกว่าการขายโดยวิธีอื่น แต่การ  
ประมูลที่อยู่อาศัยก็มีส่วนในการเพิ่มจำนวนบ้านมือสองที่รอการขายในตลาดที่อยู่อาศัย ดังนั้นเพื่อให้การประมูลที่อยู่อาศัย  
เกิดประโยชน์อย่างแท้จริง ผู้ประมูลควรมีการวางแผนที่ดี และมีความพร้อมทางการเงินก่อนตัดสินใจเข้าร่วมประมูล  
ซื้อที่อยู่อาศัย

ภาควิชา..... ลายมือชื่อนิสิต.....  
สาขาวิชา..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....  
ปีการศึกษา..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

## C4274159725 : MAJOR HOUSING DEVELOPMENT

KEY WORD : PLANNING / AUCTION / MEDIUM PRICED CONDOMINIUMS

WASINEE LIMARUN : CONSUMER PLANNING FOR THE AUCTION OF MEDIUM PRICED CONDOMINIUMS  
IN THE BANGKOK METROPOLIS. THESIS ADVISOR : DR. SAOWALUCK LERTBUT SURAPOLCHAI, DBA.  
THESIS COADVISOR : ASSO. PROF. MANOP BONGSADADT. 173 pp. ISBN 974-13-0385-5

The objectives of this research are to study consumer social and economic characteristics and conditions, planning, reasons behind and satisfaction after the purchase through auction of a medium priced condominium unit in the Bangkok metropolitan area.

Results of this study show that the majority of bidders have carefully planned. They have prepared the necessary capital and only consider projects within their budget. They also have researched to learn additional information about a project's registration. They have examined the current physical conditions and facilities as well as made price comparisons between the units they will bid on and the current prices of other similar projects in order to calculate the best bid and make their final decision.

The study also found that those who made their purchases with cash payments and those who took out mortgages had all planned well and their decision processes were not that different, except in deciding on their bid. Those who made a cash purchase appeared to give more importance to the determination of their bid as they had a definite amount they would spend in accordance with either their desire or actual capital.

Since the bidders had planned well, they were satisfied with the bidding process as far as the unit's price, physical conditions and surrounding environment of the project. As much as 81.2 % of the bidders did not plan to sell their condominium unit. Of the remaining 18.2%, who wanted to sell, 9.9% wanted to sell because they were dissatisfied with their bidding. This was because they had not planned or researched well before entering their bid. They did not take time, or rushed their decision. Each time, when entering a bid, bidders often have to make their decision quickly, and if they do not have data and information, they must rely on the auctioneer who wants them to enter a competing bid. The bidders therefore rush and do not think carefully. Thus, ultimately, they make a mistake and offer to high a bid when compared to what they can really afford, whether making a single cash payment or monthly installments. So, now they must try to sell the unit they have purchased.

The results also showed that the condominium unit auctions, whatever their process, are helping to reduce the number of empty units now available on the market and much faster than other sales methods. Still, this is causing an increase in the second hand home market. Thus, in order for a bidder to enjoy the greatest benefits, they must first plan carefully and have prepared the necessary capital, or method of payment before hand.

Department.....	Students' signature .....
Field of study.....	Advisor' s signature .....
Academic year .....	Co-advisor's signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยทุกท่าน ที่ประสิทธิประสาทวิชาการศึกษาต่าง ๆ ให้แก่ผู้วิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ เลิศบุญชัย สุรพลชัย อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมวิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. สันติ นันทวิลาสวงศ์ ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ฐานิสวรี เจริญพงศ์ และคุณอภิชาติ อาษาเดช ทุกท่านผู้ให้ความกรุณาและสละเวลาในการเป็นคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ พร้อมทั้งข้อเสนอแนะต่างๆ ที่เป็นประโยชน์แก่ผู้วิจัย

ขอขอบคุณ บริษัทประมวลเอกชนทุกบริษัท ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลในการวิจัยทางวิชาการในครั้งนี้ จนทำให้การวิจัยสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยใคร่ขอกราบขอบพระคุณ บิดา-มารดา และคุณธีรเดช ลีมอรุณ ผู้ให้กำลังใจ และให้ความช่วยเหลือในการทำงานวิจัยฉบับนี้

วาสนี ลีมอรุณ

30 เมษายน 2544

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญสารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฐ
<b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>	<b>1</b>
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	4
ขอบเขตของการวิจัย.....	4
สมมุติฐานการวิจัย.....	5
คำจำกัดความของศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย.....	5
วิธีดำเนินการวิจัย.....	6
ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย.....	8
<b>บทที่ 2 ทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....</b>	<b>9</b>
2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับการวางแผนเพื่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย.....	9
2.1.1 การวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคล.....	10
2.1.2 การวางแผนในการออมเงิน.....	11
2.2 แนวความคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย.....	12
2.2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย.....	12
2.2.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย.....	13
2.3 แนวความคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค.....	14
2.3.1 ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค.....	14
2.3.2 ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค.....	15

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.4 แนวความคิด ทฤษฎีกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค.....	18
2.4.1 กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค.....	18
2.4.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย.....	23
2.5 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	24
<b>บทที่ 3 การประมวลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย.....</b>	<b>26</b>
3.1 เหตุผลที่ต้องมีการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล.....	26
3.1.1 เหตุผลของผู้ประกอบการ.....	26
3.1.2 เหตุผลของผู้บริโภค.....	27
3.2 การแบ่งประเภทของการประมวลที่อยู่อาศัย.....	28
3.3 หน่วยงานที่มีการจัดประมวลที่อยู่อาศัย.....	29
3.3.1 ภาครัฐบาล.....	29
3.3.2 สถาบันการเงิน.....	29
3.3.3 ภาคเอกชน.....	31
3.4 ขั้นตอนและเงื่อนไขการประมวลที่อยู่อาศัย.....	34
3.4.1 ภาครัฐบาล.....	34
3.4.2 สถาบันการเงิน.....	35
3.4.3 ภาคเอกชน.....	37
3.5 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ตัดสินใจประมวลซื้อที่อยู่อาศัย.....	44
3.6 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด.....	45
<b>บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย.....</b>	<b>47</b>
4.1 ขอบเขตของการศึกษา.....	47
4.2 การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น.....	48
4.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	48
4.3.1 ประชากรที่ศึกษา.....	48
4.3.2 กลุ่มตัวอย่าง.....	50



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย.....	52
4.4.1 การกำหนดโครงสร้างของแบบสอบถาม.....	52
4.4.2 การกำหนดตัวแปร.....	53
4.4.3 การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ.....	56
4.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	56
4.6 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	57
<b>บทที่ 5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....</b>	<b>59</b>
5.1 ข้อมูลด้านสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประมุขซื้อห้องชุด.....	60
5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม.....	69
5.3 ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ซื้อโดยวิธีการประมูล.....	73
5.4 ข้อมูลด้านการวางแผนและกระบวนการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด.....	77
5.5 ข้อมูลด้านการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุดและความพึงพอใจ.....	97
5.6 ความสัมพันธ์ของข้อมูลที่ศึกษา.....	109
5.7 การทดสอบสมมติฐาน.....	138
<b>บทที่ 6 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....</b>	<b>142</b>
6.1 สรุปผลการศึกษา.....	142
6.1.1 การวางแผนเพื่อประมุขซื้อห้องชุด.....	142
6.1.2 ผลการพิสูจน์สมมติฐาน.....	149
6.2 ข้อเสนอแนะ.....	162
6.2.1 ข้อเสนอแนะผู้บริโภครที่ต้องการประมุขซื้อที่อยู่อาศัย.....	149
6.2.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการประมุขซื้อที่อยู่อาศัย.....	152
6.2.3 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป.....	153
รายการอ้างอิง.....	160
ภาคผนวก.....	163
ประวัติผู้เขียน.....	173

## สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1	แสดงรายชื่อบริษัทประมูลเอกชนที่ดำเนินการเปิดประมูลบ้านมือหนึ่ง.....	32
ตารางที่ 4.1	แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการเปิดประมูลโดยบริษัทประมูลเอกชน ตั้งแต่ปี 2542 – ตุลาคม 2543 แยกตามประเภทและระดับราคา.....	49
ตารางที่ 4.2	แสดงจำนวนห้องชุดระดับราคาปานกลาง ที่เปิดประมูลตั้งแต่ปี 2542 – ตุลาคม 2543	49
ตารางที่ 4.3	แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ โดยกำหนดสัดส่วนตามจำนวนประชากร.....	51
ตารางที่ 4.4	แสดงตัวแปรด้านการวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง.....	54
ตารางที่ 5.1	แสดงจำนวนร้อยละด้านเพศ.....	60
ตารางที่ 5.2	แสดงจำนวนร้อยละด้านอายุ.....	61
ตารางที่ 5.3	แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการสมรส.....	62
ตารางที่ 5.4	แสดงจำนวนร้อยละด้านระดับการศึกษา.....	63
ตารางที่ 5.5	แสดงจำนวนร้อยละด้านอาชีพ.....	64
ตารางที่ 5.6	แสดงจำนวนร้อยละด้านตำแหน่งงาน.....	65
ตารางที่ 5.7	แสดงจำนวนร้อยละด้านสมาชิกในครอบครัวและสมาชิกผู้มีรายได้.....	66
ตารางที่ 5.8	แสดงจำนวนร้อยละด้านรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัว.....	67
ตารางที่ 5.9	แสดงจำนวนร้อยละด้านค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุด.....	68
ตารางที่ 5.10	แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม.....	69
ตารางที่ 5.11	แสดงจำนวนร้อยละด้านประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม.....	70
ตารางที่ 5.12	แสดงจำนวนร้อยละด้านสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม.....	72
ตารางที่ 5.13	แสดงจำนวนร้อยละด้านลักษณะของห้องชุดที่ประมูลซื้อ.....	73
ตารางที่ 5.14	แสดงจำนวนร้อยละด้านการชำระเงิน.....	74
ตารางที่ 5.15	แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อ.....	76
ตารางที่ 5.16	แสดงจำนวนร้อยละด้านการออมเงิน.....	77
ตารางที่ 5.17	แสดงจำนวนร้อยละด้านวิธีการออมเงิน.....	78
ตารางที่ 5.18	แสดงจำนวนร้อยละด้านประเภทบัญชีเงินฝากที่มีการออมกับสถาบันการเงิน.....	79
ตารางที่ 5.19	แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการออมเงิน.....	80
ตารางที่ 5.20	แสดงจำนวนร้อยละด้านแหล่งเงินสำคัญที่นำมาจ่ายเงินมัดจำ.....	82

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 5.21	แสดงจำนวนร้อยละด้านการเชื่อกวางเงินกู้และปัญหาในการขอกู้เงิน.....	83
ตารางที่ 5.22	แสดงจำนวนร้อยละด้านวงเงินกู้ที่ได้รับ.....	85
ตารางที่ 5.23	แสดงจำนวนร้อยละด้านระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้.....	86
ตารางที่ 5.24	แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่เลือกผ่อนตามระยะเวลาดังกล่าว.....	87
ตารางที่ 5.25	แสดงจำนวนร้อยละด้านแหล่งเงินสำคัญที่นำมาผ่อนชำระเงินกู้.....	89
ตารางที่ 5.26	แสดงจำนวนร้อยละด้านปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้.....	90
ตารางที่ 5.27	แสดงจำนวนร้อยละกระบวนการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด.....	92
ตารางที่ 5.28	แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่ให้คำปรึกษา.....	93
ตารางที่ 5.29	แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่เลือกปรึกษามุคคดดังกล่าว.....	94
ตารางที่ 5.30	แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุด.....	96
ตารางที่ 5.31	แสดงจำนวนร้อยละด้านการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด.....	97
ตารางที่ 5.32	แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลในการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด.....	99
ตารางที่ 5.33	แสดงจำนวนร้อยละด้านการย้ายเข้าอยู่อาศัย.....	100
ตารางที่ 5.34	แสดงจำนวนร้อยละด้านความพอใจในการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประเมิน.....	102
ตารางที่ 5.35	แสดงจำนวนร้อยละด้านความพอใจเกี่ยวกับราคาที่ประเมินซื้อห้องชุด.....	103
ตารางที่ 5.36	แสดงจำนวนร้อยละด้านความพอใจเกี่ยวกับห้องชุดและสภาพแวดล้อมทั่วไป.....	105
ตารางที่ 5.37	แสดงจำนวนร้อยละด้านความต้องการขายห้องชุดที่ประเมินซื้อ.....	106
ตารางที่ 5.38	แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ไม่ต้องการขายและเหตุผลที่ต้องการขาย.....	107
ตารางที่ 5.39	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมกับการชำระเงิน	109
ตารางที่ 5.40	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมกับสาเหตุการย้าย	110
ตารางที่ 5.41	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการซื้อและการชำระเงินกับวัตถุประสงค์ในการ ประเมินซื้อห้องชุด.....	112
ตารางที่ 5.42	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับลักษณะการซื้อ.....	113
ตารางที่ 5.43	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการชำระเงิน.....	114
ตารางที่ 5.44	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการชำระเงิน.....	115
ตารางที่ 5.45	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัวกับการชำระเงิน	116

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 5.46	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน.....	118
ตารางที่ 5.47	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวกับอัตราการผ่อนชำระเงินกู้	120
ตารางที่ 5.48	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวกับลักษณะการซื้อ.....	121
ตารางที่ 5.49	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการเชื่อกเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมวลกับปัญหาในการ ขอกู้เงิน.....	122
ตารางที่ 5.50	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการผ่อนชำระกับเหตุผลที่เลือกผ่อนชำระ ตามระยะเวลาดังกล่าว.....	123
ตารางที่ 5.51	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ในการประมวลกับการลงทะเบียนเข้าร่วม ประมวล.....	124
ตารางที่ 5.52	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการตัดสินใจกับการชำระเงิน.....	126
ตารางที่ 5.53	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เลือกปรึกษากับเหตุผลที่เลือกบุคคลดังกล่าว	128
ตารางที่ 5.54	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับผู้ตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด.....	130
ตารางที่ 5.55	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับผู้ตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด.....	131
ตารางที่ 5.56	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการสมรสกับผู้ตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด	133
ตารางที่ 5.57	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับเหตุผลในการตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด	136
ตารางที่ 5.58	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความพอใจการประมวลซื้อกับความต้องการขายห้องชุด	137
ตารางที่ 5.59	แสดงผลการพิสูจน์สมมติฐานโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version 10.0.....	139
ตารางที่ 6.1	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านลักษณะสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประมวล.....	155
ตารางที่ 6.2	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิมของผู้ประมวล.....	156
ตารางที่ 6.3	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ซื้อโดยวิธีการประมวล.....	156
ตารางที่ 6.4	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านการวางแผนเพื่อประมวลซื้อห้องชุด.....	157
ตารางที่ 6.5	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจประมวล.....	158
ตารางที่ 6.6	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านการตัดสินใจประมวลซื้อและความพึงพอใจ.....	159

## สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 1.1	แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ได้ขาย, ที่ขายแล้ว, จำนวนที่อยู่อาศัยที่ไม่มีกิจการอยู่อาศัยและจำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการอยู่อาศัย ณ เมษายน 2541.....	2
แผนภูมิที่ 2.1	แสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจ	21
แผนภูมิที่ 2.2	แสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค.....	22
แผนภูมิที่ 3.1	แสดงโครงสร้างของหน่วยงานที่มีการจัดประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย.....	33
แผนภูมิที่ 3.2	แสดงขั้นตอนการประมูลที่อยู่อาศัยของกรมบังคับคดี.....	40
แผนภูมิที่ 3.3	แสดงขั้นตอนการประมูลที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	41
แผนภูมิที่ 3.4	แสดงขั้นตอนการประมูลบ้านมือหนึ่งของบริษัทประมูลเอกชน.....	42
แผนภูมิที่ 3.5	แสดงขั้นตอนการประมูลบ้านมือสองของบริษัทประมูลเอกชน.....	43
แผนภูมิที่ 4.1	แสดงวิธีดำเนินการวิจัย.....	58
แผนภูมิที่ 5.1	แสดงจำนวนร้อยละด้านเพศ.....	60
แผนภูมิที่ 5.2	แสดงจำนวนร้อยละด้านอายุ.....	61
แผนภูมิที่ 5.3	แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการสมรส.....	62
แผนภูมิที่ 5.4	แสดงจำนวนร้อยละด้านระดับการศึกษา.....	63
แผนภูมิที่ 5.5	แสดงจำนวนร้อยละด้านค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุด.....	68
แผนภูมิที่ 5.6	แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม.....	69
แผนภูมิที่ 5.7	แสดงจำนวนร้อยละด้านประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม.....	70
แผนภูมิที่ 5.8	แสดงจำนวนร้อยละด้านลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด.....	73
แผนภูมิที่ 5.9	แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับการชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด.....	74
แผนภูมิที่ 5.10	แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อ.....	76
แผนภูมิที่ 5.11	แสดงจำนวนร้อยละด้านการออมเงิน.....	77
แผนภูมิที่ 5.12	แสดงจำนวนร้อยละด้านวิธีการออมเงิน.....	78
แผนภูมิที่ 5.13	แสดงจำนวนร้อยละด้านประเภทบัญชีเงินฝากที่มีการออมกับสถาบันการเงิน.....	79
แผนภูมิที่ 5.14	แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการออมเงิน.....	80
แผนภูมิที่ 5.15	แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับการใช้วงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมูล.....	84
แผนภูมิที่ 5.16	แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับปัญหาในการขอกู้เงิน.....	84

## สารบัญแผนภูมิ (ต่อ)

	หน้า
แผนภูมิที่ 5.17 แสดงจำนวนร้อยละด้านระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้.....	86
แผนภูมิที่ 5.18 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่เลือกผ่อนตามระยะเวลาดังกล่าว.....	87
แผนภูมิที่ 5.19 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้.....	90
แผนภูมิที่ 5.20 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด.....	92
แผนภูมิที่ 5.21 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่เลือกปรึกษา.....	93
แผนภูมิที่ 5.22 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่เลือกปรึกษาบุคคลดังกล่าว.....	95
แผนภูมิที่ 5.23 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุด.....	96
แผนภูมิที่ 5.24 แสดงจำนวนร้อยละด้านการย้ายเข้าอยู่อาศัยห้องชุดที่ประมูลซื้อ.....	100
แผนภูมิที่ 5.25 แสดงจำนวนร้อยละด้านความต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ.....	106
แผนภูมิที่ 5.26 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ไม่ต้องการขาย.....	108
แผนภูมิที่ 5.27 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ต้องการขาย.....	108
แผนภูมิที่ 6.1 แสดงแนวทางการสรุปผลการวิจัย.....	108

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



# บทที่ 1

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

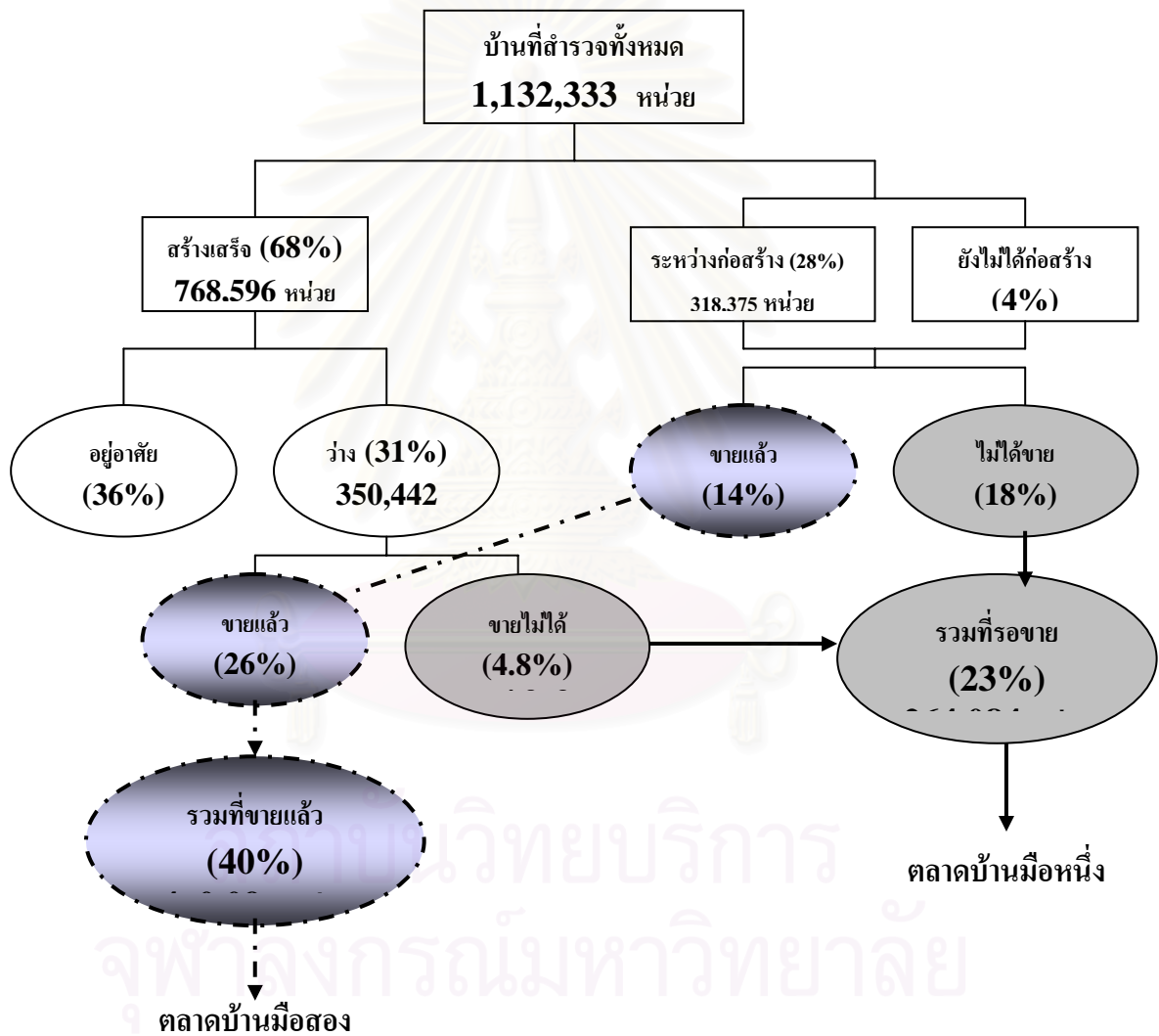
จากภาวะความตกต่ำทางเศรษฐกิจของประเทศตั้งแต่ปี 2539 ก่อให้เกิดปัญหาการชะลอตัวของการลงทุนในประเทศ บริษัทเอกชนประสบปัญหาผลประกอบการต่ำ จำเป็นต้องปรับลดจำนวนคนงานและอัตราค่าจ้างลง หลายบริษัทถึงกับต้องปิดกิจการ ส่งผลให้ประชาชนส่วนใหญ่มีรายได้น้อยลง ก่อให้เกิดปัญหาทั้งด้านอุปสงค์ (Demand) และปัญหาด้านอุปทาน (Supply) ในระบบที่อยู่อาศัย สำหรับปัญหาด้านอุปสงค์ กล่าวคือ ประชาชนจำนวนมากไม่มีกำลังซื้อและหมดโอกาสที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ประกอบกับประชาชนผู้มีรายได้และมีเงินเก็บออมซึ่งมีอำนาจในการซื้อ ไม่แน่ใจในสภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนอย่างรุนแรงจึงไม่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านอุปทานตามมา เนื่องจากผู้ประกอบการไม่สามารถขายที่อยู่อาศัยให้กับผู้บริโภคได้ ทำให้เกิดบ้านว่างเป็นจำนวนมากในตลาดที่อยู่อาศัย เป็นความสูญเสียต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

จากการสำรวจของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในปี พ.ศ. 2541 ทำการสำรวจที่อยู่อาศัยทุกประเภท จาก 78 ท่าเล รวม 5,065 โครงการ รวมจำนวนที่อยู่อาศัย 1,132,333 หน่วย และดำเนินการขายตั้งแต่ปี พ.ศ. 2533 ถึง เมษายน 2541 พบว่ามีจำนวนบ้านมือหนึ่งที่ยังขายไม่ได้รวม 264,084 หน่วย แบ่งเป็นบ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จและยังไม่ได้ก่อสร้าง จำนวน 209,131 หน่วย ส่วนบ้านที่สร้างเสร็จแล้วแต่ยังไม่ได้ขายอีกจำนวน 54,953 หน่วย มูลค่าโครงการโดยรวม 70,110 ล้านบาท สามารถแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ได้ขายได้ รายละเอียดดูตารางที่ 1.1<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> อศวิน พิชญุโยธิน , “ต้นทุนที่ดิน ค่าก่อสร้าง และแนวโน้มราคาที่อยู่อาศัย ;” เอกสารการสัมมนา เรื่องข้อเสนอแนะในการซื้อบ้านปี 2543 ;” เสนอที่ธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่ 22 เมษายน 2543. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

แผนภูมิที่ 1.1 แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ได้ขาย, ที่ขายแล้ว, จำนวนที่อยู่อาศัยที่ไม่มีการอยู่อาศัยและจำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการอยู่อาศัย ณ เมษายน 2541



ที่มา : โครงการสำรวจของธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2541 (ข้อมูลสำรวจปี 2533 - เมษายน 2541)



จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ทั้งสถาบันการเงิน ภาครัฐและภาคเอกชนได้หามาตรการและวิธีการต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายที่อยู่อาศัยมาตลอดระยะเวลาที่ประสบปัญหาสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ แต่ก็ยังไม่สามารถกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายได้ จนกระทั่งเดือนพฤษภาคม ปี 2542 ได้มีบริษัทเอกชนในประเทศไทยร่วมมือกับบริษัทประมูลจากสหรัฐอเมริกา จัดการเปิดประมูลห้องชุดขึ้นเป็นครั้งแรก โดยทำการเปิดประมูลขาย จำนวน 111 ยูนิต และสามารถทำยอดขายได้ 87 ยูนิต<sup>2</sup> คิดเป็นร้อยละ 78.4 ของจำนวนห้องชุดที่เปิดประมูลขายทั้งหมด และยังสามารถทำยอดขายได้อย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบันนี้ นับได้ว่าในช่วงสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ การประมูลที่อยู่อาศัยเป็นรูปแบบการขายที่น่าสนใจ และมีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายที่อยู่อาศัยได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ยังพบว่าเหตุผลประการหนึ่ง ที่มีผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล เป็นจำนวนมากนั้น เนื่องจากสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อขายโดยวิธีอื่น จากการรวบรวมสถิติพบว่าราคาเฉลี่ยของการซื้อขายห้องชุดโดยวิธีประมูลโดยรวมค่าดำเนินการแล้วนั้น ราคาตกลงจากราคาขายเดิม ซึ่งเป็นราคาที่ผู้ประกอบการได้ตั้งราคาขายของห้องชุดไว้ก่อนเปิดประมูล ประมาณ 54.4 % จะเห็นได้ว่าผู้บริโภคได้รับประโยชน์โดยตรงจากการซื้อ / ขายด้วยวิธีประมูล ในขณะที่ผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการได้รับกำไรน้อยลง แต่ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการได้รับคือสามารถเปิดการขายได้เร็ว ไม่ต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยหรือเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสำหรับการขายแบบปกติ

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาการวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ให้ความสนใจที่จะประมูลซื้อห้องชุดเป็นจำนวนมากนั้น สืบเนื่องมาจากสาเหตุใดบ้าง ผู้บริโภคกลุ่มนี้มีลักษณะและสภาพทางด้านสังคมเศรษฐกิจอย่างไร การวางแผนในการตัดสินใจซื้อเป็นอย่างไร เหตุผลในการตัดสินใจซื้อห้องชุดในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ เหตุผลในการตัดสินใจซื้อโดยวิธีการประมูล และเมื่อได้เข้าอยู่อาศัย ผู้บริโภคมีความพอใจหรือไม่ หากได้มีการศึกษาวิจัยให้ได้ข้อเท็จจริง ผลการวิจัยที่ได้รับจะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจทั่วไปจะได้ทราบว่า การประมูลซื้อที่อยู่อาศัยนั้นมีผลดีและผลเสียต่อผู้บริโภคและระบบที่อยู่อาศัยโดยรวมอย่างไรบ้าง

---

<sup>2</sup> สัมภาษณ์ อภิชาติ อาชาเดช , ผู้จัดการฝ่ายของบริษัท ฮาร์สัน เรียดดี จำกัด , 14 มีนาคม 2544.

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้เกี่ยวกับ “การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร” มีวัตถุประสงค์หลักดังนี้คือ

- 1) เพื่อศึกษาลักษณะและสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจ ของผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร
- 2) เพื่อศึกษาการวางแผนและกระบวนการในการตัดสินใจซื้อ ของผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร
- 3) เพื่อศึกษาเหตุผลในการตัดสินใจซื้อ ของผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร

## ขอบเขตของการวิจัย

- 1) กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา คือ ผู้บริโภคที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง ระหว่างปี 2542 – ตุลาคม 2543
- 2) พื้นที่ที่ทำการศึกษาอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนบ้านว่างเป็นจำนวนมาก และเป็นพื้นที่ที่มีการเปิดประมูลที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง
- 3) โครงการอาคารชุดที่จะทำการศึกษา เป็นโครงการที่อยู่ในพื้นที่ย่านชุมชนหรือบริเวณใจกลางเมืองกรุงเทพมหานคร เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมในการวางแผนและกระบวนการในการตัดสินใจประมูลซื้อที่มีความสอดคล้องกัน และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีระดับความเชื่อมั่นสูง
- 4) ห้องชุดที่จะทำการศึกษา เป็นบ้านมือหนึ่ง สร้างเสร็จ 100 % พร้อมเข้าอยู่ ซึ่งเจ้าของโครงการมอบหมายให้บริษัทเอกชนเป็นผู้ดำเนินการประมูลเท่านั้น ไม่ศึกษาครอบคลุมถึงการประมูลบ้านมือสอง เนื่องจากการประมูลบ้านมือหนึ่งที่ดำเนินการโดยบริษัทประมูลเอกชน เป็นการประมูลที่ผู้บริโภคให้ความสนใจเข้าร่วมประมูลซื้อเป็นจำนวนมาก และสามารถทำยอดขายได้สูง
- 5) การประมูลนั้น เป็นการประมูลแบบเปิด เสนอราคาซื้อโดยวาจา การยกป้ายและการยกมือ และการประมูลนั้นเป็นการประมูลแบบไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ และเป็นการประมูลแบบเด็ดขาด กล่าวคือ ผู้ขายยอมรับราคาสูงสุดที่เสนอในการประมูลแต่ละครั้ง ไม่ว่าราคาระนั้นจะเป็นเท่าใดก็ตาม

## สมมุติฐานการวิจัย

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง โดยการชำระเงินในการประมุขซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน มีผลต่อการวางแผนในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด กล่าวคือ ผู้ที่ประมุขซื้อห้องชุดด้วยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน น่าจะมีให้ความสำคัญกับการวางแผนในการตัดสินใจซื้อ มากกว่าผู้ที่ประมุขซื้อห้องชุดด้วยเงินสด เนื่องจากมีความเสี่ยงในเรื่องของการผ่อนชำระเงินกู้ จึงต้องมีความละเอียดรอบคอบในการตัดสินใจประมุขซื้อมากกว่า

## คำจำกัดความ

- 1) การวางแผน หมายถึง กระบวนการของการพิจารณาตัดสินใจล่วงหน้าว่าจะทำอะไรอย่างไร มีการเลือกวัตถุประสงค์และวิธีปฏิบัติเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้น<sup>3</sup>
- 2) ห้องชุด หมายถึง ส่วนของอาคารชุดที่แยกการถือกรรมสิทธิ์ออกได้เป็นส่วนเฉพาะ ของแต่ละบุคคล
- 3) บ้านมือหนึ่งพร้อมขาย ( ประมุขขาย ) หมายถึง ที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จ 100 % พร้อมเข้าอยู่ และยังไม่ได้ขายหรือขายไม่ได้ บ้านในส่วนนี้จะเป็นบ้านในโครงการจัดสรร ตั้งแต่บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และห้องชุด<sup>4</sup>
- 4) บริษัทประมุขหรือผู้ดำเนินการประมุข หมายถึง ตัวแทนจำหน่ายหรือคนกลางในการซื้อขาย แต่จะไม่ทำการซื้อขายด้วยตนเอง บทบาทของบริษัทเหล่านี้ ได้แก่ การเป็นที่ปรึกษาให้กับเจ้าของโครงการหรือเจ้าของที่อยู่อาศัย โดยการแนะนำและชี้ชวนให้เจ้าของนำทรัพย์สินมาขายโดยการประมุข ในขณะที่เดียวกันก็จะทำการตลาด โดยได้รับค่าธรรมเนียมตอบแทน<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Fremont E. Kast and James E. Rosenzweig, Organization and Management : A System Approach (New York : McGraw-Hill Book Company, 1970), pp. 435-436.

<sup>4</sup> อศวิณ พิษณุโยธิน , “ต้นทุนที่ดิน ค่าก่อสร้าง และแนวโน้มราคาที่อยู่อาศัย ,” เอกสารการสัมมนา เรื่องข้อเสนอแนะในการซื้อบ้าน

ปี 2543 ,” เสนอที่ธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่ 22 เมษายน 2543. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>5</sup> การประมุขขายอสังหาริมทรัพย์ ปี 2542,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12 (มกราคม-มิถุนายน 2541) : 21

5) การประมูล หมายถึง รูปแบบการขายทรัพย์สินอย่างหนึ่ง โดยการให้ผู้สนใจประมูลซื้อเข้าสู้ราคากันด้วยวาจา การยกมือ การชูป้าย หรือการยื่นซองประมูล และผู้ที่ให้ราคาสูงสุดก็จะมีการตกลงขายให้กับผู้นั้น

6) ประมูลซื้อและการประมูลขาย คือ การซื้อโดยวิธีการประมูลและการขายโดยวิธีการประมูล

7) ที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลาง คือ ระดับราคาที่อยู่อาศัยในระดับ ตั้งแต่ 800,000 ถึง 3,000,000 บาท ซึ่งเป็นเกณฑ์ราคาทางธนาคารอาคารสงเคราะห์ร่วมกับ AGENCY FOR REAL ESTATE ใช้ในการแบ่งระดับราคาที่อยู่อาศัย

## วิธีดำเนินการวิจัย

### 1) การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการศึกษาภาคสนาม ประกอบด้วยข้อมูลที่ได้จากการขอ สัมภาษณ์บริษัทประมูลเอกชน ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด พนักงานฝ่ายขายโครงการ การออกสำรวจพื้นที่และการสังเกตการณ์จากสถานที่ที่มีการเปิดประมูล และการออกแบบแบบสอบถามเพื่อศึกษากลุ่มผู้บริโภคที่ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง จากบริษัทประมูลบ้านมือหนึ่งของบริษัทเอกชน

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ การรวบรวมข้อมูลสถิติ รายงานจากวารสาร หนังสือพิมพ์ สำนักงานเขตที่ดินและเว็บไซต์บริษัทประมูลเอกชน หรือเว็บไซต์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลที่อยู่อาศัย

### 2) วิธีการสุ่มตัวอย่าง

2.1 สำรวจรายชื่อบริษัทประมูลเอกชนที่ดำเนินการประมูลที่อยู่อาศัย และทำการคัดเลือกเฉพาะกลุ่มบริษัทที่ดำเนินประมูลเฉพาะบ้านมือหนึ่ง

2.2 รวบรวมรายชื่อโครงการทั้งหมดของแต่ละบริษัทที่ได้มีการเปิดประมูลไปแล้ว

2.3 ทำการรวบรวมจำนวนที่อยู่อาศัยแยกตามระดับราคาและประเภทของที่อยู่อาศัย พบว่าที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุดในระดับราคาปานกลางมีจำนวนการเปิดประมูลซื้อและประมูลขายมากที่สุด จึงทำการคัดเลือกนำมาเป็นกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษา

2.4 กำหนดสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่าง โดยการสุ่มแบบส่วนแบ่ง (QUOTA SAMPLING) จากโครงการอาคารชุดที่รวบรวมได้ ตามสัดส่วนประชากรในแต่ละโครงการ

### 3) เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เพื่อศึกษากลุ่มผู้ประมุขชื่อห้องชุดระดับราคาราปานกลาง ในเขต กรุงเทพมหานคร ระหว่างปี 2542 – ตุลาคม 2543 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถาม ซึ่งออกแบบให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยแบบสอบถามในการศึกษาประกอบด้วย ประเด็นที่ต้องการศึกษา 5 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ประมุขชื่อ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านการวางแผนและกระบวนการในการตัดสินใจ

ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านความพึงพอใจห้องชุดพักอาศัยที่ประมุขชื่อ

ภายหลังจากการสร้างแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้นำไปทดสอบ (pilot test) จำนวน 15 ชุด เพื่อตรวจสอบความเข้าใจด้านการสื่อความหมายระหว่างผู้วิจัยกับผู้ตอบ และเพื่อความถูกต้องของภาษาที่ใช้ จากนั้นนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้จริง

### 4) การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.1 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ดำเนินการส่งคำถามที่จะใช้ในการสัมภาษณ์พร้อมจดหมายแนะนำตัวจากทางภาควิชาทางโทรสาร เพื่อให้ทางบริษัทประมุขได้พิจารณาคำถามและเตรียมข้อมูลบางส่วนที่ต้องใช้เวลาในการรวบรวม จากนั้นได้ติดต่อขอสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการอีกครั้งหนึ่ง

4.2 ส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างที่เลือกไว้ โดยวิธีการส่งทางไปรษณีย์ส่วนหนึ่ง และให้ผู้ตอบแบบสอบถามส่งกลับคืนมาทางไปรษณีย์

### 5) การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version +10 For Windows (Statistical Package for Social Science for Windows) วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ สำหรับรายละเอียดการวิเคราะห์ ประกอบด้วย จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร (Crosstab) การหาลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญ (index value) เป็นตัวอธิบายการวัดระดับความพึงพอใจ โดยกำหนดค่าตัวเลข 5 ระดับ โดยให้ 5 แทนระดับที่มากที่สุด จนถึง 1 แทนระดับความพึงพอใจที่น้อยที่สุด

วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลและสรุปผลการศึกษา นำเสนอผลงานวิจัยในรูปแบบของการบรรยาย ตาราง และแผนภูมิ

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้เกี่ยวกับ “การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร” ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับมีดังนี้คือ

- 1) เพื่อให้ทราบ ลักษณะและสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประมูลซื้อห้องชุดในเขตกรุงเทพมหานคร
- 2) เพื่อให้ทราบ การวางแผนก่อนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดของผู้ซื้อ
- 3) เพื่อให้ทราบ เหตุผลในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร
- 4) เพื่อนำผลการศึกษามาเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาวิธีการประมูล ใช้เป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายที่อยู่อาศัยในประเทศไทยให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดสภาพคล่องทางเศรษฐกิจด้านอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น โดยเฉพาะในสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบัน



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## บทที่ 2

### ทฤษฎี แนวความคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาทฤษฎี แนวความคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในครั้งนี้ เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานเบื้องต้นของการวิจัย ในการสังเคราะห์สิ่งๆที่เหมือนกันและแตกต่างกัน ทั้งในเรื่องของตัวแปร จนถึงข้อค้นพบ นำมาสร้างเป็นกรอบความคิดทฤษฎีในการวิจัย ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับการวางแผนเพื่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มนุษย์ต้องการในการดำรงชีพ การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งถือได้ว่าเป็นการตัดสินใจระยะยาวที่ต้องมีความเสี่ยง ประกอบกับที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีราคาสูงมาก ดังนั้นก่อนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยควรมีการพิจารณาอย่างรอบครอบ และจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการวางแผนเลือกวิธีปฏิบัติในการลดความเสี่ยงดังกล่าว เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามความต้องการ

ผู้ซื้อควรรู้จักเลือกที่อยู่อาศัยที่มีความเหมาะสม และรู้จักประเมินความพร้อมทางด้านการเงินของตนเอง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนเพื่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และเพื่อให้การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยนั้นประโยชน์อย่างแท้จริง

ดังนั้นวิธีการเลือกที่อยู่อาศัย ผู้ซื้อควรกำหนดวัตถุประสงค์และความต้องการขั้นพื้นฐานของตนเองให้ชัดเจน โดยพิจารณาที่ตั้ง ลักษณะการครอบครองจะเป็นการเช่าหรือซื้อ ประเภทของที่อยู่อาศัย ขนาดพื้นที่ที่ต้องการ เป็นต้น

นอกจากนี้จะต้องพิจารณาข้อมูลเกี่ยวกับเงื่อนไขทางการเงินในตลาด ว่ามีเงื่อนไขทางการเงินอย่างไร ราคาขาย เงินค่างวด เงินผ่อน รายจ่ายที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ตลอดจนแหล่งเงินทุนที่จะมาสนับสนุนในการจัดหาที่อยู่อาศัย ระยะเวลาการผ่อนชำระและความเสี่ยง จากนั้นทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้ทรัพยากรและงบประมาณที่มีอยู่ หากข้อมูลทางการเงินของผู้ซื้อกับข้อมูลทางการเงินในตลาดไม่สอดคล้องกัน ก็จะต้องพิจารณาทางเลือกใหม่ต่อไป

### 2.1.1 การวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคล<sup>1</sup>

ความสามารถในการหารายได้ของบุคคลในแต่ละช่วงชีวิต หรือในแต่ละวัยจะแตกต่างกัน นอกจากนั้นภาระความรับผิดชอบต่อครอบครัวในแต่ละช่วงก็ต่างกันด้วย ดังนั้นบุคคลจำเป็นต้องวางแผนการเงินให้สอดคล้องกับภาระความรับผิดชอบ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ระยะ ดังนี้

1. **ระยะเริ่มตั้งครอบครัว (The beginning family)** ระยะนี้ครอบครัวเพิ่งแต่งงานใหม่ยังไม่ มีบุตร แต่ละฝ่ายมีรายได้ไม่มากนัก ในช่วงนี้ความจำเป็นในการใช้เงินของครอบครัวยังมีน้อย ในระยะ นี้เป็นการหาซื้อของใช้ที่จำเป็นสำหรับครอบครัว และเก็บออมเงินไว้ใช้ยามฉุกเฉินหรือเพื่อจะมีที่อยู่ อาศัยเป็นของตนเอง
2. **ระยะขยายครอบครัว (The expanding family)** ช่วงนี้เริ่มต้นเมื่อจะเริ่มมีบุตร จนถึงระยะ ที่บุตรเข้าสู่วัยรุ่น ระยะนี้ครอบครัวต้องมีการใช้จ่ายสูง ขณะเดียวกันความสามารถในการหารายได้ ของครอบครัวในช่วงนี้จะสูงด้วย และจะมีการวางแผนการใช้เงินเพื่อสร้างหลักประกันให้แก่ครอบครัว ซึ่งได้แก่ การประกันชีวิตที่ให้ความคุ้มครองถึงบุตรด้วย การซื้อบ้านเป็นของตนเอง ตลอดจนการเก็บ ออมไว้สำหรับการศึกษาของบุตรอนาคต
3. **ระยะการแยกย้ายครอบครัว (The launching family)** ช่วงนี้เริ่มเมื่อบุตรสำเร็จการศึกษา และแยกย้ายไปตั้งครอบครัวใหม่ ซึ่งช่วงนี้ครอบครัวจะเริ่มเก็บเงินได้อย่างดี เพราะไม่มีภาระที่จะต้อง ส่งเลี้ยงบุตรอีกแล้ว รายจ่ายเพื่อการพักผ่อนจะสูงขึ้น บางครอบครัวอาจมีการใช้จ่ายเพื่อสร้างที่อยู่อาศัย ให้กับบุตรด้วย
4. **ระยะช่วงกลางของครอบครัว (The middle-age family)** ระยะนี้เริ่มต้นจากที่มีเฉพาะ สามีและภรรยา เนื่องจากลูกแยกย้ายไปตั้งครอบครัวใหม่ จนถึงก่อนเกษียณหรือก่อนเป็นหม้าย รายได้ ของครอบครัวไม่เพิ่มมากนัก บางครอบครัวอาจรับเงินช่วยเหลือจากบุตร การใช้จ่ายเพื่อการซ่อมแซมจะ มีมากขึ้นตามอายุการใช้งาน

<sup>1</sup> สุดใจ น้าผูด , กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2537) , หน้า 11-12



5. **ระยะเข้าสู่วัยชรา (The old-age family)** ช่วงนี้เริ่มตั้งแต่เมื่อเกษียณอายุ รายได้มีจำกัด ถ้ามีการวางแผนอย่างดีมาตั้งแต่แรก ก็จะไม่มีปัญหาทางการเงิน

### 2.1.2 การวางแผนในการออมเงิน<sup>2</sup>

การวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ผู้ซื้อควรมีเงินออมเพื่อใช้ในการชำระเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์ นอกจากนี้เงินออมยังมีส่วนในการลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น จากการซื้อที่อยู่อาศัยโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ความเสี่ยงนั้น ได้แก่ การที่ผู้ซื้อไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ต่อได้ เป็นต้น และเมื่อเกิดปัญหาดังกล่าวผู้ซื้อสามารถใช้เงินออมที่มีอยู่ สำหรับแก้ปัญหาความเดือดร้อนที่อาจเกิดขึ้น ดังนั้นก่อนตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยควรมีการมีวางแผน และเลือกวิธีปฏิบัติในการลดความเสี่ยง เพื่อให้การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมาเป็นของตนเองนั้นบรรลุวัตถุประสงค์ตามความต้องการ

1. **เงินออมระยะสั้น** คือ จำนวนเงินส่วนใหญ่ที่มีการกำหนดเตรียมขึ้นไว้เพื่อวัตถุประสงค์ภายในระยะเวลาไม่นานนักในอนาคต อาจเป็นระยะเวลา 2 – 3 ปีข้างหน้า ส่วนใหญ่จะเป็นการออมไว้สำหรับรายจ่ายที่ไม่มีความจำเป็นเร่งด่วน สามารถเลื่อนกำหนดการใช้จ่ายได้ ดังนั้นเงินออมในระยะสั้นจึงสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการกำหนดลำดับก่อนหลังของความสำเร็จในการจ่ายตามวัตถุประสงค์ได้

2. **เงินออมระยะยาว** คือ จำนวนเงินที่ตั้งขึ้นเตรียมไว้เพื่อการจ่ายในระยะเวลาอันยาวนานอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป ซึ่งได้แก่

2.1 เงินทุนเพื่อโครงการภายหลังการเกษียณอายุ คือ เงินทุนที่มีการเก็บออมเตรียมไว้ใช้จ่ายภายหลังการเกษียณอายุการทำงาน

2.2 เงินทุนเพื่อการศึกษาของบุตร จำนวนเงินออมมากน้อยเท่าใดขึ้นอยู่กับแผนการศึกษาที่ผู้ปกครองได้วางไว้ให้บุตรหลาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับสถานศึกษาและระดับวุฒิการศึกษา

2.3 เงินลงทุนซื้อทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ไม่ได้ การวางแผนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยระบบเงินผ่อนจำเป็นที่จะต้องมีการมีเงินดาวน์เป็นจำนวนเงินประมาณร้อยละ 10 – 20 ของราคาบ้านที่ตกลงซื้อขายกัน จำนวนเงินดังกล่าวเป็นจำนวนเงินค่อนข้างมากและต้องใช้เวลาในการออมมากกว่า 3 ปีขึ้นไป จึงถือได้ว่าเป็นเงินออมระยะยาว

<sup>2</sup> สุพพตา ปิยเกลิน , การเงินส่วนบุคคล (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 4-7

## 2.2 แนวความคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย

### 2.2.1 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย<sup>3</sup>

1. **ความต้องการที่เป็นจริง (Housing need)** ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ การซื้อด้วยความจำเป็นเป็นหลัก เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้มักจะเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ตามกำลังเงินที่มีอยู่ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อสนองต่อความจำเป็นนี้ มักจะมีอยู่ตลอดเวลาในทุกสภาวะของเศรษฐกิจ ตามการขยายตัวของประชากร การแต่งงาน และความต้องการแยกครอบครัว

2. **ความต้องการฉาบฉวย (Housing want)** ซึ่งเป็นความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อสนองต่อความต้องการพิเศษอื่น ๆ โดยมักจะซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมจากบ้านหลังแรกหรือบ้านหลักของครอบครัว ทั้งนี้ ด้วยมีจุดมุ่งหมายแตกต่างกัน เช่น เพื่อการอยู่อาศัยและการพักผ่อนชั่วคราว การซื้อเพื่อการรับรองแขก หรือให้ญาติอยู่อาศัย

นอกจากนี้ ผู้ซื้ออาจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนหรือหารายได้ในอนาคตหรือการซื้อลงทุนระยะยาวเพื่ออนาคตของลูกหลาน ความต้องการประเภทนี้มักจะแปรผันขึ้นลงเสมอตามภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย รวมทั้งเงื่อนไขและปัจจัยอื่น ๆ เช่น แนวโน้มราคา ภาวะอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ช่องทางการแสวงหากำไร และกลยุทธ์ด้านการตลาดของผู้ขาย เป็นต้น

3. **ความต้องการเลื่อนฐานะ (เลื่อนคุณภาพชีวิต)** ประชาชนทั่วไปแม้จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแต่ก็มีความต้องการและพยายามยกฐานะตนเอง โดยการแสวงหาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพสูงขึ้นไปตามลำดับและตามกำลังเงิน การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนฐานะของตนเอง จะมีอยู่ตลอดเวลาการซื้อขายเปลี่ยนมือจะเกิดขึ้นมากในภาวะเศรษฐกิจดี

<sup>3</sup> “วิเคราะห์ความต้องการและอำนาจซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนและแนวทางเสริมสร้างการซื้อขายในภาวะตลาดซบเซา ปี 2540 , ” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 10 (กรกฎาคม-กันยายน 2540) : หน้า 10-11.

## 2.2.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย<sup>4</sup>

1. การศึกษาแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพื่อวิเคราะห์ว่าครัวเรือนในระดับรายได้ต่างๆ จะเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วนเท่าใดของรายได้ของครัวเรือนทั้งหมด จากการศึกษาของการเคหะแห่งชาติ ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาการคิดค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องที่อยู่อาศัย พบว่าอยู่ในช่วงร้อยละ 20-25 ของรายได้ครัวเรือน แต่ทางด้านเอกชนคิดว่าค่าใช้จ่ายที่จะจ่ายได้สำหรับที่อยู่อาศัย พบว่าอยู่ในช่วงร้อยละ 30-35 ของรายได้ของครัวเรือน ในการวิเคราะห์แบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย ควรจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ประกอบด้วยคือ

1.1 การพิจารณารายได้ของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาว่า ณ ระดับรายได้ที่ต่างกันจะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นอย่างไร มีความสัมพันธ์กับรายได้ได้อย่างไร

1.2 ขนาดของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาวิเคราะห์ว่า ขนาดของครัวเรือนนั้นมีความสัมพันธ์กับการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร การศึกษาได้พบว่าครัวเรือนขนาดเล็กจะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยมากกว่าครัวเรือนขนาดใหญ่ อาจมาจากสาเหตุที่ว่าครัวเรือนที่มีรายได้น้อย แต่มีขนาดครัวเรือนใหญ่ จะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยน้อยกว่า เป็นต้น

1.3 สถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัย เนื่องจากสถานภาพการครอบครองที่ดิน การเป็นเจ้าของเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ซึ่งมีผลกระทบต่อแบบแผนการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย

2. องค์ประกอบของการบริโภคที่อยู่อาศัย ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ว่าองค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย องค์ประกอบของโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ การมีประปา ไฟฟ้า ถนน ระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ว่ามีความสัมพันธ์กับรายได้ ขนาดของครัวเรือน และสถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัยที่จะช่วยให้ทราบถึงคุณภาพของที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ในปัจจุบัน และได้มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของคุณภาพของที่อยู่อาศัยอย่างไรบ้าง

3. การศึกษาขีดความสามารถในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยของครัวเรือน จากการศึกษาความพึงพอใจของครัวเรือนในการใช้จ่ายทางด้านที่อยู่อาศัย โดยทั่วไปมักจะใช้สมมุติฐานที่ว่าครัวเรือนพอใจที่

<sup>4</sup> พิชัย สันติวงศ์, “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 11.

จะใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพียงร้อยละ 25 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แต่จากการสำรวจของการเคหะแห่งชาติเมื่อเดือนสิงหาคม 2533 พบว่าครัวเรือนที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ได้ใช้จ่ายเกี่ยวกับเรื่องที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 30 ของรายได้ครัวเรือน โดยเฉพาะรายได้น้อยและรายได้ปานกลางจะมีสัดส่วนของการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยคิดเป็นสัดส่วนของรายได้สูงกว่าผู้มีรายได้สูง

## 2.3 แนวความคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค<sup>5</sup>

ทางการตลาด การพิจารณาสาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อเกิดการตัดสินใจในการซื้อ ได้มุ่งประเด็นในการศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อ สามารถสรุปปัจจัยที่เป็นผลต่อการตัดสินใจซื้อเป็น 2 ด้านใหญ่ ๆ คือ

### 2.3.1 ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค

ปัจจัยภายในของผู้บริโภค (ปัจจัยทางด้านจิตวิทยา) ได้แก่ ตัวแปรทางด้านความรู้สึกรู้สึกนึกคิด ของความต้องการภายในตัวบุคคล มีอิทธิพลต่อการบริโภคปัจจัยภายใน ได้แก่

1. **การจูงใจ (Motivate)** หมายถึง จุดเริ่มต้นของการก่อพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งพฤติกรรมทุกอย่างเริ่มต้นด้วยความต้องการ เช่น ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการให้สังคมยอมรับ และความต้องการชื่อเสียง เมื่อความต้องการถูกกระตุ้นก็จะเป็นแรงจูงใจของแต่ละบุคคล ทำให้เกิดการปฏิบัติ เพื่อแสวงหาความพอใจ เพื่อตอบสนองความต้องการ

2. **การรับรู้ (Perception)** หมายถึง เมื่อบุคคลถูกกระตุ้นและเกิดความต้องการขึ้นภายใน ก่อนจะไปถึงกระบวนการตัดสินใจ บุคคลจะเริ่มคิดวิเคราะห์ จากการรวบรวมข่าวสารจากสิ่งแวดล้อมหรือข้อมูลในอดีตมาประกอบการคิด เพื่อช่วยในการเลือกตัดสินใจ การรับรู้เป็นกระบวนการรับซึ่งแต่ละบุคคลเลือกสรร จัดระเบียบและกำหนดความหมายแก่ข่าวสารหรือสิ่งกระตุ้น ออกเป็นภาพที่มีความหมายและต่อเนื่องกัน และสิ่งที่รับรู้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของแต่ละบุคคล

<sup>5</sup> อุดลย์ จาตุรงค์กุล , หลักการตลาด (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541) , หน้า 41-52

3. **การเรียนรู้ (Learning)** หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม อันเนื่องมาจากบุคคลได้ประสบการณ์และความรู้ จากการได้เคยทดลองทำ การซื้อและการบริโภค สิ่งเหล่านี้อาจจะมีอิทธิพล หรือไม่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมปัจจุบันและอนาคต ภายใต้สถานการณ์อย่างใดอย่างหนึ่ง

4. **บุคลิกภาพและแนวความคิดส่วนตัว (Personality and self concept)** หมายถึง ลักษณะด้านจิตวิทยาซึ่งกำหนดและสะท้อนถึงวิธีการที่บุคคลมีการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม ปัจจัยและลักษณะท่าทางซึ่งทำให้บุคคลหนึ่งแตกต่างจากอีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้า และมีการตอบสนองต่อผู้บริโภคต่อการใช้ความพยายามในการส่งเสริมการตลาด รวมทั้งพิจารณาว่าจะเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติอย่างไร นำเสนอที่ไหนและเมื่อใด

5. **ทัศนคติ (Attitudes)** หมายถึง ความโน้มเอียงอันเกิดจากการเรียนรู้ที่จะก่อปฏิกิริยาต่อวัตถุเป้าหมายในแง่การชอบหรือไม่ชอบ ทัศนคติดังกล่าวมีบทบาทสูงในการประเมินค่าทางเลือก

### 2.3.2 ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค

ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค (ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม) ได้แก่ ตัวแปรทางด้านอายุ อาชีพ โอกาสทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำรงชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่จะใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า เช่น การใช้สินค้าจะมีความเหมาะสมกับอายุ อาชีพ อะไรบ้าง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. **กลุ่มอ้างอิง (Reference group)** ได้แก่ กลุ่มที่มีสมาชิกที่มีค่านิยมเดียวกันและกลุ่มคาดหวังว่าพฤติกรรมของสมาชิกจะต้องสอดคล้องกับพฤติกรรมของกลุ่ม เป็นกลุ่มของคนที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรมของบุคคลในการเลือกซื้อ

2. **ครอบครัวและครัวเรือน (Families and Household)** ครอบครัว ได้แก่ กลุ่มคน 2 คนหรือมากกว่าที่เกี่ยวข้องกันโดยสายเลือด แต่งงานหรือมีการรับบุตรบุญธรรม กลุ่มนี้รวมกันอยู่ด้วยกันเป็นครัวเรือนตลอดชีวิต คนส่วนใหญ่มักมีครอบครัว 2 ครัวเรือน คือ ครัวเรือนที่เรากำเนิดมาและครัวเรือนที่เราสร้างขึ้นโดยเริ่มจากการแต่งงาน ครัวเรือนที่เราเกิดมาสร้างค่านิยมและทัศนคติแก่ตัวเรา ครัวเรือนที่เราสร้างจากการแต่งงานมีอิทธิพลโดยตรงต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ เช่น ขนาดของครัวเรือนมีความสำคัญต่อความต้องการขนาดพื้นที่ของห้องชุด ขนาดห้องนอน เป็นต้น



ครัวเรือนประกอบด้วยคนโสด ครอบครัวหรือกลุ่มคนที่ไม่ได้เป็นญาติกัน มาอยู่ในครัวเรือนเดียวกัน โครงสร้างของครัวเรือนมีความสำคัญในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด ขนาดของผลิตภัณฑ์ แบบของโฆษณา เป็นต้น

3. **ชนชั้นทางสังคม (Social class)** ชนชั้นในด้านการตลาดซึ่งจะถูกกำหนดด้วยตัวแปรทางด้านสังคม เศรษฐกิจ เช่น อาชีพ รายได้ การศึกษา กิจกรรมส่วนตัว จำนวนและประเภททรัพย์สินที่มี เป็นต้น บุคคลที่ประกอบกันขึ้นเป็นชั้นหนึ่งชั้นใดของสังคม มักจะประพฤติไปในทำนองเดียวกันหรือคล้ายกันเสมอ มีค่านิยมที่เหมือนกัน มีการใช้สิ่งของที่เหมือนกันและจะมีวิธีการตัดสินใจซื้อที่เหมือนกัน สามารถแบ่งชนชั้นของสังคมได้เป็น 6 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

3.1 **กลุ่มชั้นสูงส่วนบน (Upper-upper class)** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ที่ชั้นสูงที่อยู่ในวงศ์ตระกูลที่มีชื่อเสียงและมีฐานะร่ำรวย ปกติจะมีบ้านหลายหลัง มีบ้านพักตากอากาศ

3.2 **กลุ่มชั้นสูงส่วนล่าง (Lower-upper class)** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ที่มีรายได้และมีเงินเดือนสูง ๆ มีตำแหน่งหน้าที่การงานอยู่ในระดับสูง และมีฐานะทางสังคมคนกลุ่มนี้มีอะไรคล้ายกับกลุ่มแรก การตัดสินใจซื้อเพื่อการบริโภคของกลุ่มนี้มักจะเป็นไปอย่างฟุ่มเฟือย เช่น การซื้อบ้านหลังใหญ่ ราคาแพงและสร้างสระว่ายน้ำขึ้นภายในบ้าน ตามปกติชั้นของสังคมชั้นสูงกลุ่มนี้ มักจะมีจำนวนน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ แต่ก็เป็นส่วนที่มีความสำคัญสำหรับสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีราคาแพง

3.3 **กลุ่มชั้นกลางส่วนบน (Upper-middle class)** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ที่มีรายได้สูงซึ่งมักจะเป็นหลักหมื่นหรือผู้ประกอบอาชีพที่มีรายได้เป็นจำนวนมาก พฤติกรรมในการบริโภคมักจะขึ้นอยู่กับเงินเดือนของพ่อบ้าน และใช้จ่ายตามเกณฑ์ของเงินเดือน คนกลุ่มนี้มักเป็นกลุ่มที่ได้รับการศึกษาสูง ซึ่งเป็นค่านิยมที่สำคัญสำหรับกลุ่มนี้เนื่องจากถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นยิ่งสำหรับการประกอบอาชีพ

3.4 **กลุ่มชั้นกลางส่วนล่าง (lower-middle class)** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ที่พยายามจะมีบ้านเป็นของตนเองกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ชอบของดีแต่ราคาถูกลง ส่วนมากมักจะซื้อสินค้าที่ทำสำเร็จรูปมากกว่าที่จะสั่งทำเป็นพิเศษ ปกติกลุ่มนี้มักจะได้แก่ พวกที่มีอาชีพชั้นกลางที่ใช้แรงงานน้อย

3.5 **กลุ่มชั้นต่ำส่วนบน (Upper-lower class)** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่ที่สุด การประกอบอาชีพเป็นการหารายได้วันต่อวัน ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในชุมชนแออัด มักอาศัยอยู่บ้านเช่า หรือมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในขนาดเล็กหรืออยู่แฟลต กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ต้องใช้แรงงาน

3.6 **กลุ่มชั้นต่ำส่วนล่าง (lower-lower class)** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มักจะเป็นผู้เสียเปรียบในสังคมมักอาศัยในชุมชนแออัด และการตัดสินใจซื้อกระทำโดยไม่มีวางแผนในการซื้อ

กิจกรรมทางการตลาดทั้งหลายที่จัดทำขึ้น จะต้องจัดทำสำหรับชนชั้นในสังคมสองชั้นควบคู่กันไป กล่าวคือ ในขณะที่จัดทำแผนทางการตลาดและการส่งเสริมการขายต่างๆ ต้องพิจารณาให้ครอบคลุมถึงชั้นที่รองลงไป ทั้งนี้เพราะเหตุผลที่ว่า คนในชั้นที่อยู่รองลงไปมักจะทำการตัดสินใจซื้อตามกันกับชั้นที่อยู่สูงขึ้นไปเสมอ ชั้นของสังคมสามารถกำหนดเป็นจำนวนได้ ทำให้ทราบถึงส่วนแบ่งของตลาด

4. **วัฒนธรรม (Culture factor)** เป็นความเชื่อ ค่านิยม และความสนใจของแต่ละสังคมที่แตกต่างกันออกไป วัฒนธรรมที่แตกต่างกันจะทำให้เป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดต่างกัน รวมไปถึงพฤติกรรมในการบริโภคด้วย จึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภค เช่น วัฒนธรรมการอยู่อาศัย รูปแบบที่อยู่อาศัย วัฒนธรรมการสร้างชุมชน เป็นต้น

สังคมที่ทันสมัยและยอมรับการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ ได้เร็ว ย่อมเป็นที่มั่นใจว่าการแนะนำสินค้าใหม่ที่เป็นแนวความคิดใหม่ มีโอกาสที่จะเป็นไปได้มากกว่าสังคมที่มีค่านิยมแข็งและไม่ยอมรับแนวความคิดใหม่ได้ง่าย ๆ การที่จะพยายามเปลี่ยนย่อมเป็นสิ่งที่จะทำให้สำเร็จได้ยาก กล่าวโดยสรุปก็คือ ถ้าหากธุรกิจใดจะทำการเสนอขายสินค้าให้แก่ส่วนของตลาดส่วนใดส่วนหนึ่งโดยเฉพาะ ควรมีการพิจารณาถึงลักษณะวัฒนธรรมของกลุ่มที่เกี่ยวข้องโดยละเอียด ย่อมจะเป็นหนทางให้มีการตอบสนองส่วนของตลาดนั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

**Kolter**<sup>6</sup> (1997 : 165-178) ได้อธิบายถึงปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อว่าลักษณะของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านต่างๆ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Culture factor) สัญลักษณ์และสิ่งที่มีมนุษย์สร้างขึ้น โดยเป็นที่ยอมรับจากรุ่นหนึ่งจนถึงรุ่นหนึ่ง โดยเป็นตัวกำหนดและควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ในสังคมหนึ่ง
2. ปัจจัยด้านสังคม (Social factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกอบด้วย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาทและสถานะของผู้ซื้อ

<sup>6</sup> วรุฒม์ ธรรมกุล , “ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ใช้อินเตอร์เน็ตในประเทศไทย ,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา , 2541) , หน้า 16.

3. ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological factor) การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านจิตวิทยาซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยภายในตัวผู้บริโภค ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้า ปัจจัยภายในประกอบด้วย การจูงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ ความเชื่อถือ ทศนคติ บุคลิกภาพ และแนวความคิดของตนเอง

#### 4. ปัจจัยด้านบุคคล ประกอบด้วย

4.1 อายุ (Age) อายุที่แตกต่างกันจะมีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน

4.2 ขั้นตอนวัฏจักรชีวิต (Family life cycle stage) เป็นขั้นตอนการดำรงชีวิตของบุคคลในลักษณะของการมีครอบครัว เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อความต้องการ ทศนคติ และค่านิยมของบุคคล ทำให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน

4.3 อาชีพ (Occupation) อาชีพของแต่ละบุคคลจะนำไปสู่ความจำเป็นและความต้องการสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน

4.4 รายได้ หรือ โอกาสทางเศรษฐกิจ (Income & Economic circumstances) รายได้ การออมทรัพย์ อำนาจการซื้อและทศนคติเกี่ยวกับการจ่ายเงิน มีผลกระทบต่อสินค้าและบริการที่ตัดสินใจซื้อ

4.5 การศึกษา (Education) ผู้ที่มีการศึกษาสูงมีแนวโน้มจะบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพที่ดีมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย

4.6 รูปแบบการดำรงชีวิต (Life style) รูปแบบการดำรงชีวิตประกอบด้วย กิจกรรม ความสนใจ ความคิดเห็น รูปแบบของการดำรงชีวิตวัฒนธรรม ชั้นของสังคมและกลุ่มอาชีพของแต่ละบุคคล นักการตลาดเชื่อว่าการเลือกผลิตภัณฑ์ของบุคคลขึ้นอยู่กับรูปแบบของการดำรงชีวิต

## 2.4 แนวความคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ

### 2.4.1 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค<sup>7</sup>

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (The consumer purchase decision process) เป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ โดยทั่วไปประกอบด้วย 5 ขั้นตอน ดังนี้คือ

<sup>7</sup> ศิริวรรณ เจริญรัตน์, การบริหารการโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา, 2537), หน้า 67.



1. การรับรู้ปัญหา (Problem recognition) และการรับรู้ถึงความต้องการเป็นขั้นตอนแรกซึ่งเกิดขึ้นเมื่อมีการรับรู้ถึงความแตกต่างระหว่างสถานภาพที่ดีขึ้น และสถานภาพเดิมของบุคคล ความแตกต่างนั้นอาจเกิดขึ้นสามารถแก้ปัญหาให้ได้

2. การค้นหาข้อมูล (The information search) เมื่อผู้บริโภคตระหนักว่าปัญหาที่เกิดขึ้นหรือรับรู้ถึงความต้องการที่เกิดขึ้น เขาจะค้นหาข้อมูลที่จำเป็นเพื่อแก้ปัญหาานั้น การค้นหาเบื้องต้นก็จะพยายาม ทบทวนความทรงจำจากเหตุการณ์ในอดีตและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และจะทำการเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสียของทางเลือกต่าง ๆ เหล่านี้ การค้นหาข้อมูลประกอบด้วย 2 วิธีคือ

2.1 การค้นหาข้อมูลจากภายใน (Internal search) ในกรณีนี้ผู้บริโภคจะค้นหาข้อมูลจากความทรงจำโดยอาศัยขอบเขตด้านจิตวิทยา อันได้แก่ การจงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ บุคลิกภาพ และทัศนคติของบุคคลจากประสบการณ์ที่ผ่านมา ถ้าการค้นหาข้อมูลภายในไม่เพียงพอ ผู้บริโภคจะค้นหาข้อมูลจากภายนอกต่อไป

2.2 การค้นหาข้อมูลจากภายนอก (External search) ประกอบด้วยแหล่งบุคคล ได้แก่ เพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัว แหล่งการค้า เช่น การโฆษณา พนักงานขาย การจัดแสดงสินค้า ณ จุดซื้อ แหล่งชุมชน ได้แก่ สื่อมวลชนอื่น ๆ การใช้สินค้า การสำรวจ หรือการทดสอบผลิตภัณฑ์ของสถาบันต่าง ๆ

3. การประเมินผลทางเลือก (Alternative evaluation) จากการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเมื่อได้ข่าวสารมาจนเป็นที่เพียงพอ ข้อมูลนั้นจะถูกนำมาพิจารณาทางเลือกที่มีศักยภาพ โดยพิจารณาถึงกลุ่มของคุณสมบัติซึ่งใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาหรือถือว่าเป็นเกณฑ์ในการประเมินผลสินค้า คุณสมบัติผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ประกอบด้วย ต้นทุน ความชอบ ภาพพจน์ เป็นต้น ผู้บริโภคจะทำการประเมินค่าทางเลือกในแง่ของคุณประโยชน์ที่คาดหมายได้ และทำให้การเลือกแคบลงจนกระทั่งได้ทางเลือกที่ตนชอบมากที่สุด

ธงชัย สันติวงษ์<sup>8</sup> ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า การทราบถึงทางเลือกเพียงทางเดียวเท่านั้นก็อาจเป็นที่พอใจสำหรับบางบุคคล แต่การตัดสินใจโดยไม่มีการเปรียบเทียบอาจก่อให้เกิดปัญหา ถ้าผิดพลาดไป

<sup>8</sup> ธงชัย สันติวงษ์ , พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด , หน้า 69

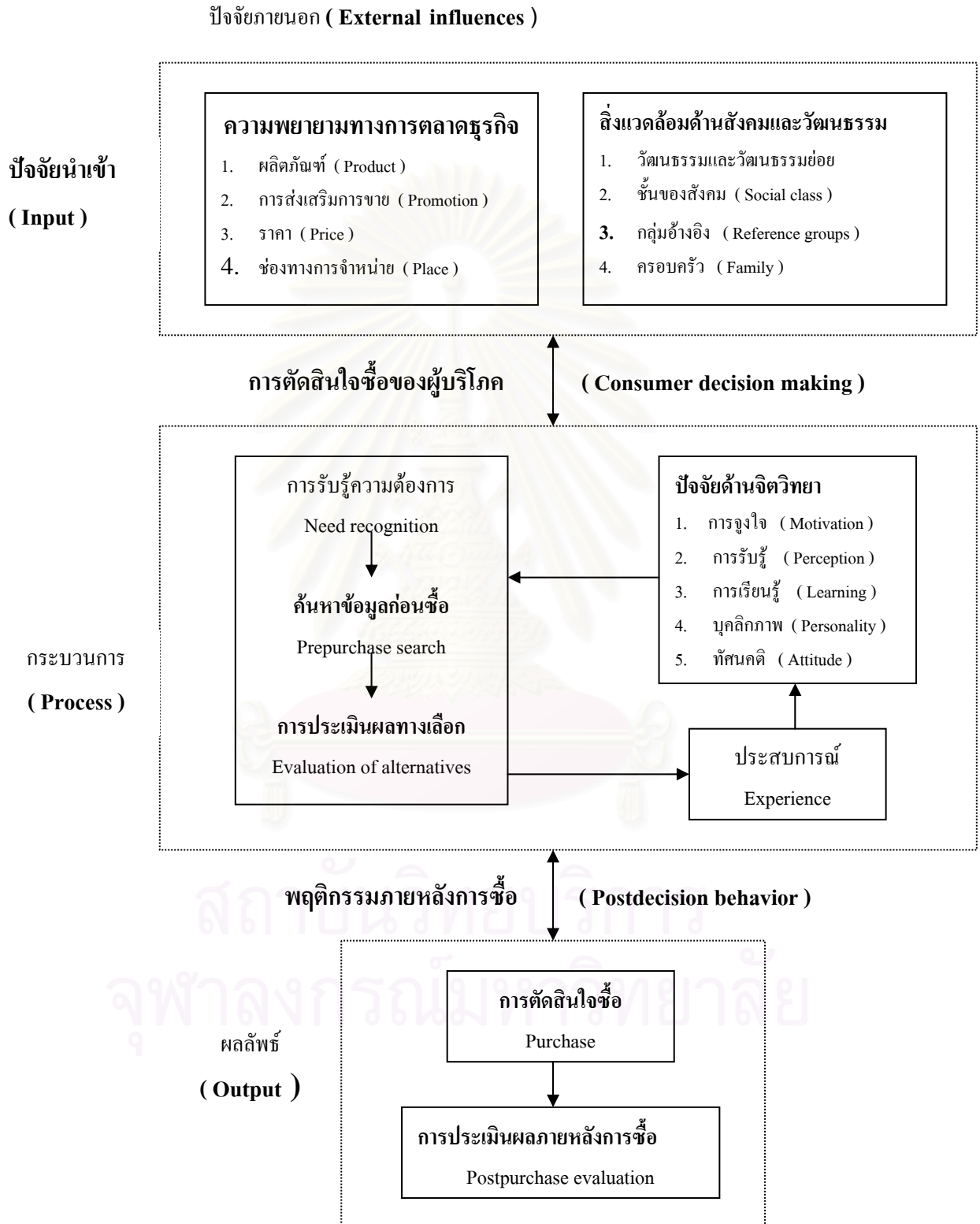
อันเนื่องจากการตัดสินใจโดยมิได้พิจารณาโดยละเอียดถึงความถูกต้อง ก็จะเป็นการเสี่ยงที่ไม่คุ้มค่า โดยส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะไม่กระทำการตัดสินใจโดยที่มิได้มีข้อมูลอย่างพอเพียง และด้วยเหตุผลดังกล่าวระบบจึงจู่จนวนให้เกิดกระบวนการเสาะหาขึ้นอีก เมื่อได้ข้อมูลข่าวสารมาจนเป็นที่เพียงพอ การค้นหาข้อมูลต่อไปจะไม่เป็นการคุ้มค่า กระบวนการขั้นต่อไปได้แก่การตัดสินใจ

**4. การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision)** หลังจากประเมินผลทางเลือก ในขั้นนี้ผู้บริโภค จะทำการซื้อหรือพัฒนาเป็นความตั้งใจซื้อหรือทำการตัดสินใจซื้อ ซึ่งการตัดสินใจซื้อนี้จะเป็นการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้น โดยประเมินผลคุณสมบัติสินค้าต่าง ๆ การตัดสินใจซื้อจะเกี่ยวข้องกับ กระบวนการเรียนรู้ และการกำหนดทัศนคติของผู้บริโภค ความตั้งใจซื้อที่มีต่อสินค้าหนึ่งจะสมบูรณ์เมื่อได้ไปทำการซื้อจริง การส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อ นอกจากนี้ถ้าตัดสินใจว่าซื้อก็ต้องตัดสินใจหลายๆ อย่างที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ซื้อที่ไหน ซื้อเมื่อใด โอนกรรมสิทธิ์กันอย่างไรและวิธีการจ่ายเงิน เป็นต้น จะเห็นได้ว่าการตัดสินใจซื้อเป็นจุดเริ่มต้นของการตัดสินใจอื่นๆ

**5. การประเมินผลภายหลังการซื้อ (Postpurchase evaluation)** กระบวนการตัดสินใจซื้อไม่ได้สิ้นสุดลงเมื่อผู้ซื้อได้ทำการซื้อสินค้า ข้อมูลจากการใช้สินค้าจะป้อนกลับเพื่อการซื้อซ้ำในอนาคต ในการวิเคราะห์ถึงการเรียนรู้และทัศนคติ สิ่งซึ่งผู้บริโภคได้เรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และทัศนคติใช้สำหรับการตัดสินใจซ้ำในอนาคต ถ้าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าเป็นที่พอใจ แต่ถ้าผลลัพธ์ไม่เป็นที่พอใจ ผู้ซื้อจะไม่ซื้อซ้ำ

ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อ “วิถีทาง” ที่ผู้บริโภคทำการตัดสินใจก็คือ ระดับของการทุ่มเท ความพยายาม (Level of involvement) หรือจำนวนความพยายามของผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการ บางสถานการณ์ก็มีการทุ่มเทความพยายามสูง กล่าวคือ เมื่อรู้สึกตนว่าตนมีความต้องการขึ้นมา ผู้บริโภคตกลงใจจะรวบรวมและประเมินข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์การซื้อ การซื้อดังกล่าวต้องผ่านขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อทั้ง 5 ขั้นตอน แต่ผู้บริโภคที่มีความแตกต่างกัน ดังนั้นจึงเกิดสถานการณ์ที่มีการซื้ออย่างฉับพลัน (Impulse buying) หรือการซื้อโดยไม่มีการวางแผนล่วงหน้าหรือวางแผนล่วงหน้าน้อยมาก สถานการณ์เช่นนี้ผู้บริโภคอาจจะข้ามขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งของกระบวนการตัดสินใจ หรือพิจารณาขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งอย่างรวดเร็ว จัดได้ว่าเป็นรูปแบบของการตัดสินใจแบบทุ่มเทความพยายามต่ำ

แผนภูมิที่ 2.1 แสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ



**กระบวนการ ( Process )**

การรับรู้ความต้องการ  
Need recognition

↓

ค้นหาข้อมูลก่อนซื้อ  
Prepurchase search

↓

การประเมินผลทางเลือก  
Evaluation of alternatives

**ปัจจัยด้านจิตวิทยา**

1. การจูงใจ ( Motivation )
2. การรับรู้ ( Perception )
3. การเรียนรู้ ( Learning )
4. บุคลิกภาพ ( Personality )
5. ทัศนคติ ( Attitude )

ประสบการณ์  
Experience

**พฤติกรรมภายหลังการซื้อ ( Postdecision behavior )**

**ผลลัพธ์ ( Output )**

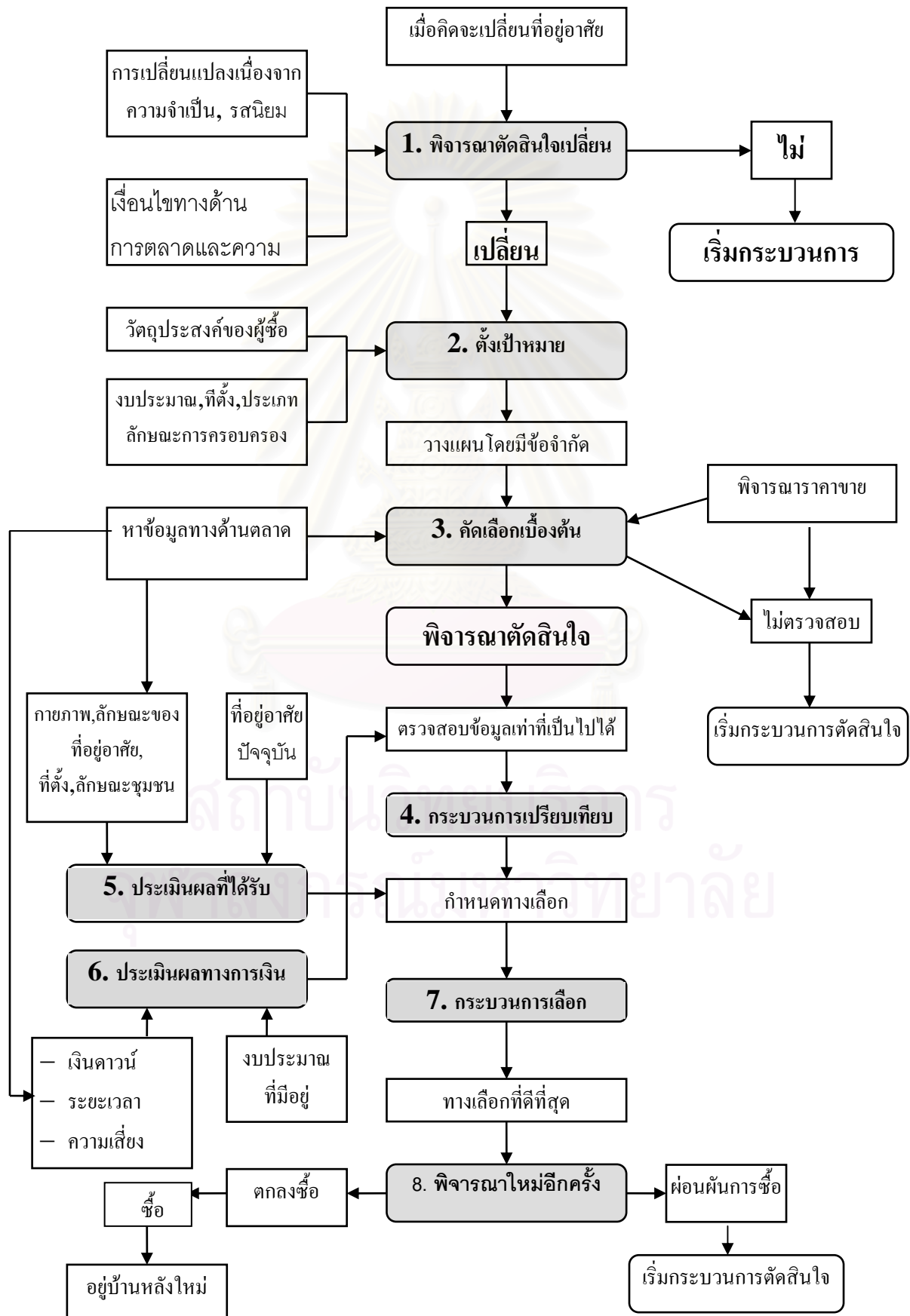
การตัดสินใจซื้อ  
Purchase

↓

การประเมินผลภายหลังการซื้อ  
Postpurchase evaluation

ที่มา : ศิริวรรณ เสรีรัตน์, พฤติกรรมผู้บริโภคฉบับสมบูรณ์ (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา , 2538), หน้า 454.

แผนภูมิที่ 2.2 แสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของ



## 2.4.2 กระบวนการในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย<sup>1</sup>

WALLACE F. SMITH ได้กล่าวว่ากระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย จะประกอบด้วยการใช้ข้อมูลและการดำเนินการอย่างมีกระบวนการ ดังนี้คือ

**ขั้นที่ 1** เมื่อถึงเวลาพิจารณาเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ในขั้นตอนนี้เกิดจากความจำเป็นที่ ต้องการเปลี่ยนแปลงรสนิยม รายได้เพิ่มขึ้น ความคาดหวังใหม่ ประกอบกับเงื่อนไขทางการตลาด เอื้ออำนวยให้เกิดความคิดในการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย หากคิดว่าจะไม่คิดจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ก็จะกลับไปเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่อีกครั้ง แต่ถ้าหากคิดว่าจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 2

**ขั้นที่ 2** การตั้งเป้าหมาย ผู้ซื้อจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของตนเองและพิจารณา งบประมาณของตนเองที่มีอยู่ พิจารณาที่ตั้ง ประเภทของบ้านและลักษณะการครอบครองจะเป็น การเช่าหรือซื้อ โดยจะต้องพิจารณาข้อมูลดังกล่าวภายใต้ข้อจำกัดของตนเองที่จะสามารถรับได้ หรือไม่ กล่าวคือ จะต้องทำการวางแผนโดยมีข้อจำกัด แล้วเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 3

**ขั้นที่ 3** การคัดเลือกเบื้องต้น ในขั้นนี้จะต้องทำการศึกษาข้อมูลทั้งสองด้าน คือ ข้อมูล เกี่ยวกับราคาขาย และข้อมูลทางการตลาดที่มีการขาย ว่ามีเงื่อนไขทางการเงินอย่างไร เช่น เงินดาวน์ เงินผ่อน ระยะเวลาและความเสี่ยง จากนั้นจึงทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้ทรัพยากร และงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ หากข้อมูลมีความเป็นไปได้น้อย คือ ข้อมูลทางการเงินของ ตนเองกับข้อมูลทางการตลาดไม่สอดคล้องกันก็จะกลับไปสู่กระบวนการเริ่มตัดสินใจใหม่ แต่หาก ตรวจสอบข้อมูลพบว่ามีความเป็นไปได้ก็จะเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 4

**ขั้นที่ 4** กระบวนการเปรียบเทียบ ในกระบวนการเปรียบเทียบจะรวบรวมข้อมูลเพื่อ กำหนดทางเลือกนั้น โดยทำการประเมินผล 2 ระดับในขั้นที่ 5 และขั้นที่ 6

<sup>1</sup> พิชัย สันติวงศ์, “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ,” หน้า 9.

**ขั้นที่ 5** ประเมินผลที่ได้รับ ในขั้นตอนนี้จะต้องได้รับรู้ข้อมูลทางด้านตลาด เช่น ข้อมูลทางด้านกายภาพ ที่ตั้งโครงการ ลักษณะของการอยู่อาศัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัย เพื่อรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาประเมินผล

**ขั้นที่ 6** ประเมินผลทางการเงิน ในขั้นตอนนี้จะต้องตรวจสอบข้อมูลทางการเงิน การเงิน เช่น เงื่อนไขทางการเงิน เงินสด เงินคาวน เงินผ่อนชำระ ระยะเวลา และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ เพื่อประเมินฐานะตนเอง

**ขั้นที่ 7** กระบวนการเลือก ในกระบวนการนี้จะหาทางเลือกที่ดีที่สุด

**ขั้นที่ 8** พิจารณาใหม่เพื่อตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อ ถ้าผ่อนผันการซื้อก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่

**ขั้นที่ 9** สามารถย้ายเข้าไปอยู่อาศัยในบ้านหลังใหม่

## 2.5 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พิชัย สันติวงศ์ ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจต่อต่ำ (กรณีศึกษา : ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์)<sup>2</sup>

วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ พฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ที่ตัดสินใจซื้อบ้านในปี 2539 – 2541 และได้ยื่นกู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในช่วงเดือน มกราคม – กันยายน 2541 จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 316 คน

### ผลการวิจัยพบว่า

- 1) ข้อมูลทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อ พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ทำงานในบริษัทเอกชน โดยมีระดับเงินเดือนประมาณ 20,000 – 30,000 บาท
- 2) ข้อมูลสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม เนื่องจากต้องการแยกครอบครัว

<sup>2</sup> พิชัย สันติวงศ์, “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจต่อต่ำ,” หน้า 104-112.



- 3) ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก โดยมีวัตถุประสงค์ในการซื้อคือ เพื่ออยู่อาศัยเอง
- 4) ข้อมูลด้านการวางแผนทางการเงิน พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากแหล่งเงินที่นำมาชำระหนี้ค่าน้ำซึ่งแบ่งจ่ายเป็นงวด ส่วนใหญ่ใช้เงินรายได้ประจำของผู้มีรายได้หลักในการชำระหนี้ค่าน้ำ
- 5) ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์เป็นลำดับแรก รองลงมาได้แก่ราคาและเงื่อนไขการชำระหนี้ ส่วนปัจจัยเรื่องที่ตั้งโครงการเป็นลำดับที่ 3



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 3

### การประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

ในช่วงสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ “การประมูลที่อยู่อาศัย” แบบเค็ดขาดโดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ ซึ่งจัดโดยบริษัทประมูลเอกชน เป็นรูปแบบการขายที่อยู่อาศัยอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งให้ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดราคาซื้อ โดยการเข้าสู่ราคากันด้วยวาจา การยกป้าย และการยกมือ ผู้ประกอบการจะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการตั้งราคาซื้อ / ขายที่อยู่อาศัย ราคาประมูลจึงเป็นราคาที่ผู้ซื้อพอใจ เนื่องจากสามารถที่จะซื้อหรือผ่อนชำระได้ เพราะเป็นราคาที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดเอง และเป็นราคาที่ผู้ขายยอมรับโดยไม่มีกำไรก่อนที่อยู่อาศัยออก แม้การเสนอราคาต่ำมากเพียงใดก็ตาม จึงถือได้ว่าราคาประมูลเป็นราคาตลาดที่แท้จริง สำหรับผู้ที่เสนอราคาสูงสุดก็จะเป็นผู้มีสิทธิซื้อเป็นเจ้าของต่อไป สำหรับภาพรวม “การประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย” มีรายละเอียดต่างๆ ที่น่าสนใจดังต่อไปนี้

#### 3.1 เหตุผลที่ต้องมีการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล<sup>1</sup>

##### 3.1.1 เหตุผลของผู้ประกอบการ

1. ภาวะร้อนเงิน : บางครั้งเจ้าของโครงการหรือเจ้าของที่อยู่อาศัยรายบุคคล มีความต้องการเงินเป็นการเร่งด่วน เนื่องจากมีความจำเป็นต่าง ๆ เช่น ถูกฟ้องร้องดำเนินคดี เป็นต้น
2. ภาวะการดูแลรักษา : บางครั้งแต่ผู้ประกอบการบางรายก็ยอมได้กำไรน้อย เนื่องจากเห็นว่าการดูแลรักษาอาคารแบบครบวงจร การเสียค่าดูแลรักษาไม่ให้อิ่มโถม เจ้าของที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะบุคคลธรรมดา สถาบันการเงิน หรือผู้ประกอบการ มีที่อยู่อาศัยในครอบครองเป็นจำนวนมาก แต่ปล่อยว่างไว้หรือไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้เต็มที่ ทำให้เกิดภาระในการดูแลรักษา ซ่อมบำรุง ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง จึงจำเป็นต้องขายออกไปให้เร็วที่สุด เพื่อเป็นการลดภาระการดูแลรักษาดังกล่าว

<sup>1</sup> “การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12 (มกราคม-มิถุนายน 2541) : 21-22.



3. การชำระหนี้ : บางครั้งเจ้าของที่อยู่อาศัย ยังอยู่ในระหว่างการผ่อนชำระหนี้กับสถาบันการเงิน หากมีปัญหาทางการเงินไม่สามารถผ่อนชำระได้ หรือเป็นภาระที่หนักเกินไป โดยเฉพาะในช่วงเศรษฐกิจต่ำ ก็อาจจำเป็นต้องขายและเห็นว่าการประมูลสามารถช่วยให้ขายได้เร็วขึ้น

4. เงื่อนไขทางกฎหมาย : บางครั้งการขายโดยวิธีการประมูลเป็นเงื่อนไขทางกฎหมาย กำหนดให้ต้องกระทำ เช่น การบังคับจำหน่ายหลักประกัน เพื่อการชำระหนี้ให้กับผู้รับจำนอง จะต้องกระทำโดยการขายทอดตลาดเท่านั้น

วิธีการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลนั้น สามารถกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภค ให้เข้าเยี่ยมชมโครงการได้เป็นจำนวนมากในระยะเวลาอันสั้น เพราะในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจการตั้งราคาขายตามปกติไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร แต่ด้วยลักษณะเด่นของการประมูลซึ่งกำหนดวัน เวลา และสถานที่ที่แน่นอน นำผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกันทำให้ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อขายนั้นเป็นไปด้วยความรวดเร็ว การประมูลจึงเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการ ใช้เป็นช่องทางการตลาด สามารถช่วยลดอุปทานส่วนเกินและสามารถระบายสินค้าค้างคลังออกไปได้ เหมาะกับผู้ประกอบการที่ต้องการขายทรัพย์สินให้ได้จำนวนมากที่สุดภายในวันเดียว เพื่อให้เกิดสภาพคล่อง และเหมาะกับวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีที่อยู่อาศัยล้นตลาด

### 3.1.2 เหตุผลของผู้บริโภค

1. ผู้ซื้อที่มีความคาดหวังว่าการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล จะมีโอกาสซื้อได้ในราคาที่ต่ำกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น ๆ ซึ่งมีการซื้อขายโดยทั่วไปในตลาดที่อยู่อาศัย
2. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากลดลง ทำให้ผู้มีเงินฝากจำนวนหนึ่งหันมาลงทุนซื้อที่อยู่อาศัยแทนการฝากเงินในสถาบันการเงิน
3. ราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล เป็นราคาที่ผู้ซื้อพอใจและสามารถซื้อหรือผ่อนชำระได้ เนื่องจากเป็นราคาที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดเอง เพราะเป็นราคาตลาดที่แท้จริงและตรงกับความ ต้องการ ซึ่งต่างจากการขายโดยวิธีอื่น ๆ ซึ่งผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาขาย ซึ่งมักจะเป็นราคาที่สูง เนื่องจากผู้ขายต้องการกำไรจากการขาย

### 3.2 การแบ่งประเภทของการประมูลที่อยู่อาศัย

การประมูลที่อยู่อาศัยทุกประเภท มีทั้งกำหนดราคาขั้นต่ำและไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของบริษัทประมูลแต่ละบริษัท หรือขึ้นอยู่กับความต้องการของเจ้าของโครงการที่อยู่อาศัยหรือเจ้าของที่อยู่อาศัยรายย่อยนั้น ๆ สำหรับการประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย สามารถแบ่งได้ 4 ประเภท ได้แก่

1. การประมูลแบบสงวนสิทธิ์ไม่ตกลงขาย (Auctions with reservation) เป็นการประมูลที่เจ้าของที่อยู่อาศัยสงวนสิทธิ์ที่จะไม่ตกลงขาย หากราคาสูงสุดที่เสนอไม่น่าพอใจ หรือต่ำกว่าเกณฑ์ราคาที่ตั้งไว้ล่วงหน้า
2. การประมูลแบบเด็ดขาด (Auctions without reservation) เป็นราคาที่ผู้ขายยอมรับราคาสูงสุดที่ผู้ประมูลเสนอสู่อะไร โดยไม่มีการถอนที่อยู่อาศัยออก แม้การเสนอราคาต่ำมากเพียงใดก็ตาม
3. การประมูลโดยยื่นซองประมูล (Silent or sealed bid) เป็นการประมูลโดยผู้ประมูลยื่นซองราคาให้ทราบล่วงหน้า โดยที่ผู้ประมูลแต่ละราย ไม่รู้ว่าผู้อื่นจะเสนอราคาประมูลเท่าใด
4. การประมูลทางอินเทอร์เน็ต เป็นการประมูลโดยผู้ประมูลสามารถเสนอราคาประมูลทางอินเทอร์เน็ต การประมูลประเภทนี้ทางต่างประเทศได้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง สำหรับในประเทศไทยได้มีบริษัทเอกชนบางแห่งที่มีโครงการที่จะทำการเปิดประมูลที่อยู่อาศัยทางอินเทอร์เน็ต แต่ปัจจุบันยังไม่มีดำเนินการ

### 3.3 หน่วยงานที่มีการจัดประมวลที่อยู่อาศัย

#### 3.3.1 ภาครัฐบาล<sup>2</sup>

การซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ในประเทศไทยได้มีมานานกว่า 70 ปี โดยเริ่มจากหน่วยงานของราชการระดับกองในสำนักปลัดกระทรวงยุติธรรม 2 กอง ได้แก่ “กองบังคับคดีแพ่งและกองบังคับคดีล้มละลาย” ได้นำมาใช้ในการขายที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พ.ศ.2467 ซึ่งมีบทบัญญัติให้การบังคับจำนองหลักประกันเพื่อชำระหนี้ให้กับผู้รับจำนอง จะกระทำได้โดย วิธีการขายทอดตลาด เท่านั้น

ต่อมาในปี 2517 กองบังคับคดีแพ่งและกองบังคับคดีล้มละลาย จึงได้ยกฐานะเป็น “กรมบังคับคดี” เป็นหน่วยงานสังกัดกระทรวงยุติธรรม และนอกจากนี้ยังได้มีการจัดตั้งหน่วยงานใหม่ ได้แก่ สำนักงานวางทรัพย์กลางและงานอนุญาโตตุลาการ เพื่อชี้ขาดถึงข้อพิพาทเกี่ยวกับการวางทรัพย์ภูมิภาคขึ้นรวม 9 ภาค กรมบังคับคดีจึงมีอำนาจหน้าที่บังคับคดีแพ่งและคดีล้มละลายตลอดจนวางทรัพย์ทั่วประเทศ แล้วเริ่มดำเนินการในฐานะกรมบังคับคดีนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

#### 3.3.2 สถาบันการเงิน<sup>3</sup>

เนื่องจาก ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำและวิกฤตสถาบันการเงินตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2539 เป็นต้นมา ส่งผลให้สถาบันการเงินมีที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ อยู่ในความครอบครองจำนวนมาก ส่วนใหญ่ได้มา 2 ทางได้แก่

1. การโอนทรัพย์ชำระหนี้ เป็นวิธีการประนอมหนี้ที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการประนอมหนี้อื่น ๆ สามารถระงับภาระหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงินไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการทางศาล ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ ของสถาบันการเงิน

<sup>2</sup> Available from : [www.legal-ex.go.th/history/history.htm](http://www.legal-ex.go.th/history/history.htm)

<sup>3</sup> Available from : [www.ghb.co.th/ghbweb-other-buy01.htm](http://www.ghb.co.th/ghbweb-other-buy01.htm)

2. การเข้าสู่ราคาเพื่อซื้อทรัพย์สินที่รับจ้างจากกรมบังคับคดี ในกรณีที่ที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ของลูกหนี้สถาบันการเงินถูกศาลสั่งยึดทรัพย์สินบังคับจ้าง แต่ในการเปิดประมูลของกรมบังคับคดีไม่มีผู้เข้าสู่ราคา หรือมีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าต้นทุนของสถาบันการเงิน สถาบันการเงินต้องทำการเข้าสู่ราคาและประมูลซื้อกลับมาเป็นทรัพย์สินในความครอบครอง ด้วยเหตุนี้ ทำให้สถาบันการเงินต่าง ๆ มีความจำเป็นที่ต้องการขายที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินออกไปโดยเร็วด้วยวิธีการต่าง ๆ เนื่องจากพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 และพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุนธุรกิจหลักทรัพย์และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ พ.ศ. 2522 กำหนดให้สถาบันการเงินที่มีที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ไว้ในความครอบครอง ซึ่งเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ต้องจำหน่ายที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ภายในเวลาที่กำหนดได้แก่

2.1 ธนาคารพาณิชย์ ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวภายใน 5-10 ปี นับตั้งแต่วันที่ที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์นั้นตกมาเป็นของตน

2.2 บริษัทเงินทุนและบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ ต้องจำหน่ายที่อยู่อาศัย, อสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ดังกล่าวภายใน 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ทรัพย์สินนั้นตกมาเป็นของตน การประมูลก็เป็นช่องทางการจำหน่ายอีกวิธีหนึ่งที่สถาบันการเงินหลายแห่งนำมาใช้

สำหรับการจัดประมูลขายที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินนั้น “ธนาคารอาคารสงเคราะห์” นับได้ว่าเป็นผู้ริเริ่มนำวิธีการประมูลมาใช้ในการขายที่อยู่อาศัยเป็นหน่วยงานแรก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2525 จนถึงปัจจุบัน ในส่วนของสถาบันการเงินอื่น ๆ นั้น ปัจจุบันได้เริ่มมีการจัดประมูลขายที่อยู่อาศัยขึ้นในสถาบันการเงินบางแห่ง ซึ่งสามารถแยกรายละเอียดได้เป็น 2 รูปแบบ ดังนี้คือ

1. สถาบันการเงินที่มีการจัดประมูลขายที่อยู่อาศัยขึ้นเอง หรือจัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อจัดประมูลขายที่อยู่อาศัยให้ ซึ่งมีนโยบายไม่เคาะไม้ขายหากราคาที่เสนอซื้อต่ำกว่า “ราคาทุน” (ราคาที่ประมูลซื้อได้จากกรมบังคับคดีรวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ) เนื่องจากคาดหวังว่าราคาที่อยู่อาศัยจะมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต

1.1 ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ดำเนินการเปิดประมูลทุกวันเสาร์ที่สองของทุกเดือน ณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ แต่ไม่ได้รับความสนใจจากลูกค้า เพราะสาเหตุสำคัญ 2 ประการคือ

- เป็นการประมูลแบบซองสิทธิ์ไม่ตรงลงขายหากไม่คุ้มมูลหนี้ ทำให้ราคาเปิดประมูลของธนาคารอาคารสงเคราะห์สูงกว่าราคาเปิดประมูลที่มีการจัดประมูลโดยบริษัทเอกชน ซึ่งเป็นการประมูลโดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ
- มีลูกหนี้ของธนาคารหลายรายนำบ้านที่ยังคงติดจำนองอยู่กับธนาคารมาเสนอขายโดยตรงให้กับลูกค้าที่เข้าร่วมประมูล

1.2 ธนาคารนครหลวงไทย มอบหมายให้ บริษัท คราวน์ ดีเวลอปเมนต์ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือดำเนินการเปิดประมูล

2. สถาบันการเงินซึ่งมอบหมายให้บริษัทประมูลเอกชนเป็นผู้ดำเนินการจัดประมูลที่อยู่อาศัยที่อยู่ในความครอบครองให้ ส่วนใหญ่มักจะเป็นสถาบันการเงินที่ต่างชาติเข้าถือหุ้น ซึ่งจะมีนโยบายให้มีการขายที่อยู่อาศัยในความครอบครองออกไปให้เร็วที่สุด ทั้งนี้แม้ว่าราคาที่ประมูลซื้อได้จะต่ำกว่าราคาทุนก็ตาม อาทิเช่น ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเอเชีย ธนาคารซีทีแบงก์ ธนาคารดีบีเอส ไทยท努 มอบหมายให้บริษัทประมูลเอกชนเป็นผู้ดำเนินการเปิดประมูลแทน

### 3.3.3 ภาคเอกชน<sup>4</sup>

ในส่วนของบริษัทประมูลเอกชน สามารถแบ่งเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 2 ประเภท

1. บริษัทประมูล ที่ดำเนินการเปิดประมูลบ้านมือหนึ่ง
2. บริษัทประมูล ที่ดำเนินการเปิดประมูลบ้านมือสอง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

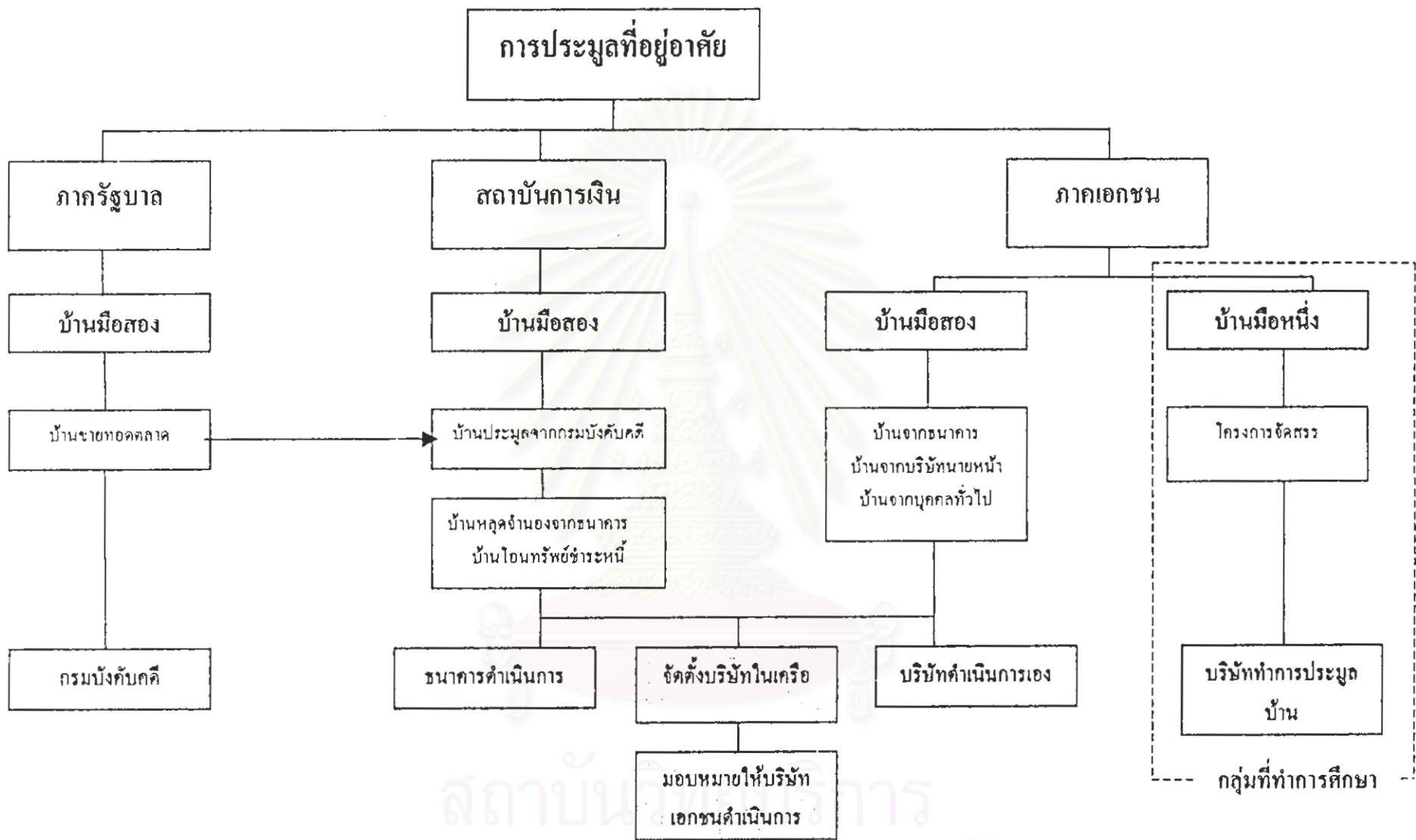
<sup>4</sup> “การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์, อ่างแล้ว, หน้า 23-24.

ตารางที่ 3.1 แสดงรายชื่อบริษัทประมูลเอกชน ที่ดำเนินการเปิดประมูลบ้านมือหนึ่งและบ้านมือหนึ่งในประเทศไทย

ลำดับ	ชื่อบริษัท	เปิดดำเนินการ ประมูลตั้งแต่	หมายเหตุ
<b>บริษัทประมูลบ้านมือหนึ่ง</b>			
1	บริษัท คushman แอนด์ เวคฟิลด์ (ประเทศไทย) จำกัด (CUSHMAN & WAKEFIELD CO.,LTD)	2542	ร่วมทุนกับบริษัทจากประเทศ ออสเตรเลีย
2	บริษัท ฮาร์ริสัน เรียลตี้ จำกัด (HARRISON REALTY CO.,LTD.)	2542	ร่วมทุนกับบริษัทจากประเทศ อเมริกา
3	บริษัท สหยูเนี่ยน เอเชีย แอสเสท จำกัด	2542	บริษัทของประเทศไทย
4	บริษัท ประมูลสินทรัพย์ จำกัด (ASSET AUCTION CENTER CO.,LTD.)	2542	บริษัทของประเทศไทย
5	บริษัท คลอริเออร์ จาดีน จำกัด	2543	ร่วมทุนกับบริษัทจากประเทศ ออสเตรเลีย
6	BANGKOK CAPITAL AUCTION CO.,LTD.	2543	บริษัทของประเทศไทย
<b>บริษัทประมูลบ้านมือสอง (ข้อมูลจากวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์)</b>			
1	บริษัท บี ซี พี เฮาส์ซิง	2542	
2	FORBEST PROPERTIES	2541	ปัจจุบันเลิกดำเนินการ
3	REALTY WORLD	2541	ดำเนินการร่วมกัน
4	บริษัท สหยูเนี่ยน เอเชีย แอสเสท จำกัด	2541	
5	ศิริดา อ็อกชั่น	2541	

ที่มา : “การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12 (มกราคม-มิถุนายน 2541) : 39-41.





แผนภูมิที่ 3.1 แสดงโครงสร้างของหน่วยงานที่มีการจัดประมุลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

### 3.4 ขั้นตอนและเงื่อนไขการประมูลที่อยู่อาศัย

#### 3.4.1 ภาครัฐบาล<sup>1</sup>

ที่อยู่อาศัยที่กรมบังคับคดีนำออกมาขายทอดตลาด จะเป็นที่อยู่อาศัยที่ศาลมีพิพากษาสั่งยึดเพื่อนำขายทอดตลาด โดยเจ้าพนักงานของกรมบังคับคดี จะทำการยึดทรัพย์และเป็นผู้ทำการประเมินราคาหลักทรัพย์ที่มีราคาเกิน 250,000 บาทใหม่ จากนั้นจึงนำทรัพย์ออกขายทอดตลาดโดยวิธีประมูล โดยมีเงื่อนไขดังนี้

1. **ประเภทของการประมูล** การประมูลของกรมบังคับคดีเป็นวิธีการประมูลแบบสงวนสิทธิ์ไม่ตกลงขายโดยกำหนดราคาขั้นต่ำ และให้ผู้ซื้อเสนอราคาซื้อด้วยวาจา

2. **ลงทะเบียนการประมูล** ประชาชนผู้สนใจสามารถตรวจสอบดูที่อยู่อาศัยที่นำออกประมูลขายและเงื่อนไขการชำระเงินได้จากใบประกาศของพนักงานบังคับคดี หลังจากนั้นจึงลงชื่อเข้าสู่ราคาในสมุดบันทึกเข้าสู่ราคา และถ่ายสำเนาบัตรประชาชนหรือบัตรข้าราชการให้เจ้าพนักงานบังคับคดีเก็บไว้เป็นหลักฐาน

ผู้ประมูลในนามบุคคลอื่น ต้องแสดงหนังสือมอบอำนาจต่อเจ้าพนักงานบังคับคดีก่อนการขายทอดตลาด ถ้าไม่แสดงใบมอบอำนาจเจ้าพนักงานบังคับคดีจะถือว่า ผู้เข้าสู่ราคากระทำในนามของตนเอง ซึ่งถ้ามีกรณีจะต้องจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ผู้เข้าสู่ราคาจะขอเปลี่ยนใส่ชื่อบุคคลอื่นนั้น โดยอ้างว่าตนเป็นตัวแทนมิได้

3. **เงื่อนไขการประมูล** ในการประมูลแต่ละครั้งเจ้าพนักงานบังคับคดีจะทำหน้าที่พิจารณาราคาเสนอซื้อ เมื่อเจ้าพนักงานบังคับคดีเห็นราคาสมควรจะขายราคาพร้อมนับ 1-3 ในระหว่างนี้ผู้อื่นสามารถเข้าสู่ราคาได้อีก และก่อนที่เจ้าพนักงานบังคับคดีจะเคาะไม้ ผู้ให้ราคาสูงสุดอาจถอนคำสู่ราคาได้ โดยไม่ผูกพันการให้ราคาของตน ในการเสนอราคานั้นเจ้าพนักงานบังคับคดีจะขายให้ผู้เสนอราคาสูงสุด แต่หากราคาที่เสนอต่ำกว่าราคาประเมินมากเกินไป เจ้าพนักงานบังคับคดีมีอำนาจถอนทรัพย์ออกจากการขายทอดตลาดได้

<sup>1</sup> Available from : [www.legal-ex.go.th/history/history.htm](http://www.legal-ex.go.th/history/history.htm)

4. **เงื่อนไขการชำระเงิน** สำหรับผู้ที่ประมูลที่อยู่อาศัยได้จะต้องชำระด้วยเงินสด หรือ แคนเชียร์เช็คทันที เจ้าพนักงานบังคับคดีจะผ่อนผันให้ผู้ซื้อวางเงินมัดจำไม่น้อยกว่า 25 % ของราคาซื้อและทำสัญญาซื้อขายโดยมีเงื่อนไขการชำระ

5. **การโอนกรรมสิทธิ์** ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินส่วนที่เหลือภายใน 15 วัน นับหลังจากวันที่ประมูลซื้อได้และถ้าผู้ซื้อผิดสัญญาเจ้าพนักงานบังคับคดีจะริบเงินมัดจำและนำที่อยู่อาศัยนั้น ออกขายทอดตลาดใหม่ ในกรณีหากการนำที่อยู่อาศัยนั้นออกประมูลใหม่ และกรมบังคับคดีได้ เงินจากการประมูลต่ำกว่าที่ผู้ซื้อเดิมให้ราคาไว้ในครั้งก่อน ผู้ซื้อเดิมจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบชำระเงินในส่วนที่ยังขาดพร้อมทั้งค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น

5. **วงเงินสินเชื่อสำหรับการประมูลซื้อ** ผู้ประมูลซื้อที่อยู่อาศัยที่ขายทอดตลาดจาก กรมบังคับคดีได้ จะได้รับสินเชื่อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ เนื่องจากทางธนาคารอาคาร สงเคราะห์ได้ทำข้อตกลงกับกรมบังคับคดีไว้ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2540

### 3.4.2 สถาบันการเงิน<sup>2</sup>

สถาบันการเงินที่ดำเนินการประมูลขายที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ธนาคารอาคาร สงเคราะห์ ซึ่งที่อยู่อาศัยที่ธนาคารนำออกประมูลขายนั้นจะขายตามสภาพที่เป็นอยู่ปัจจุบัน โดยมี เงื่อนไขดังนี้คือ

1. **ประเภทของการประมูล** การประมูลที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเป็นวิธีการ ประมูลแบบสงวนสิทธิ์ไม่ตกลงขายโดยกำหนดราคาขั้นต่ำ และให้ผู้ซื้อเสนอราคาด้วยวาจา

2. **การลงทะเบียนการประมูล** ประชาชนผู้สนใจเข้าร่วมประมูล ต้องกรอกชื่อ ที่อยู่ รายการที่อยู่อาศัยที่จะประมูลลงในแบบคำขอเข้าประมูลซื้อทรัพย์สิน ซึ่งธนาคารจะจัดไว้ให้ในวัน ประมูลพร้อมกับแสดงสำเนาบัตรประจำตัว ต่อคณะกรรมการประมูลขายทรัพย์สินโดยการประมูลจะ เริ่มตั้งแต่เวลา 9.00 น. และปิดการประมูลในเวลา 16.00 น.

<sup>2</sup> Available from : [www.ghb.co.th/ghbweb-other-buy01.htm](http://www.ghb.co.th/ghbweb-other-buy01.htm)

ผู้ประมูลในนามบุคคลอื่น ต้องแสดงหนังสือมอบอำนาจ (พร้อมติดอากร 30 บาท) ต่อคณะกรรมการประมูลขายทรัพย์สินก่อนประมูล ถ้าไม่แสดงหนังสือมอบอำนาจ คณะกรรมการจะถือว่าผู้ลงชื่อประมูลกระทำในนามของตนเอง และในการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ประมูลจะขอเปลี่ยนใส่ชื่อผู้อื่น โดยอ้างว่าตนเป็นตัวแทนมิได้

**3. เงื่อนไขการประมูล** เมื่อคณะกรรมการเห็นว่าราคาที่เสนอซื้อเป็นราคาที่เหมาะสม คณะกรรมการจะให้ผู้ประมูลที่เสนอราคาซื้อสูงสุดในขณะนั้นวางเงินประกันการเสนอราคาซื้อทรัพย์สิน จำนวน 5,000 บาท ต่อทรัพย์สินหนึ่งรายการ หลังจากนั้นจะขายราคาพร้อมทั้งนับ 1 ถึง 3 ซึ่งในระหว่างนั้น ผู้อื่นอาจเข้าร่วมการประมูลเสนอราคาซื้อได้อีก และการประมูลขายทรัพย์สินจะบริบูรณ์เมื่อกรรมการขายราคาเสนอซื้อทรัพย์สินนับ 1-3 พร้อมเคาะไม้

3.1 หากคณะกรรมการพิจารณาเห็นว่าราคาเสนอซื้อต่ำกว่าราคาที่เหมาะสม คณะกรรมการมีอำนาจถอนทรัพย์สินรายการนั้นออกจากการประมูลขาย และจะคืนเงินประกันการเสนอราคาซื้อทรัพย์สินจำนวน 5,000 บาท

3.2 คณะกรรมการสงวนสิทธิ์ในการถอนทรัพย์สิน รายการหนึ่งรายการใดออกจากการประมูลทรัพย์สินได้ การประมูลขายทรัพย์สินจะไม่เรียงตามลำดับรายการในบัญชี โดยคณะกรรมการจะเป็นผู้พิจารณาว่าทรัพย์สินรายการใดสมควรนำออกประมูลขาย ก่อนหลังตามควรแก่กรณี ผู้เข้าร่วมประมูลจะทำการประมูลที่รายการก็ได้ ตามความสามารถในการชำระของแต่ละท่าน โดยธนาคารจะไม่ถือว่าเป็นประเด็นสำคัญในการเข้าประมูลแต่อย่างใด

**4. เงื่อนไขการชำระเงิน** สำหรับผู้ที่ประมูลซื้อได้ในแต่ละรายการได้ กำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินไว้ 2 วิธี ได้แก่

4.1 กรณีชำระเป็นเงินสด ผู้ซื้อต้องทำสัญญาและวางมัดจำ 10 % ของราคาซื้อที่ประมูลซื้อได้ โดยชำระเป็นเงินสด หรือเช็คเชิยร์เช็ค ทันทีที่คณะกรรมการเคาะไม้ขายให้ เงินส่วนที่เหลือต้องชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ประมูลซื้อได้ หากพ้นกำหนดทางธนาคารจะริบเงินมัดจำ

4.2 กรณีชำระด้วยการขอสินเชื่อ สำหรับผู้ซื้อที่ต้องการขอสินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ต้องทำสัญญามัดจำจำนวน 10 % ของราคาซื้อที่ประมูลซื้อได้ โดยชำระด้วยเงินสด หรือเช็คเชิยร์เช็คทันทีที่ธนาคารเคาะไม้ขายให้ และต้องชำระเงินสดอีก 15 % ของราคาซื้อที่ประมูลซื้อได้ พร้อมทั้งยื่นคำขอสินเชื่อกับทางธนาคารในวงเงินที่เหลืออีก 75 % ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ประมูลซื้อได้หากพ้นกำหนดธนาคารจะถูกริบมัดจำ สำหรับการให้สินเชื่อกับผู้ประมูลซื้อได้นั้น ธนาคารจะให้ 1 คนต่อ 1 รายการเท่านั้น

5. การโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ประมูลซื้อได้จะเป็นผู้ออกค่าธรรมเนียม ค่าภาษีอากร ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด แต่จะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้

6. วงเงินสินเชื่อสำหรับการประมูล ผู้ที่ประมูลซื้อทรัพย์ได้สามารถจะขอสินเชื่อเพิ่ม เพื่อต่อเติมหรือปลูกสร้างอาคารได้ โดยธนาคารจะพิจารณาให้ตามระเบียบการกู้เงินทั่วไปของธนาคาร

### 3.4.3 ภาคเอกชน

#### บริษัทประมูลบ้านมือหนึ่ง

1. ประเภทของการประมูล การประมูลบ้านมือหนึ่งซึ่งดำเนินการประมูลโดยบริษัทเอกชนมี 2 ประเภทได้แก่

1.1 วิธีการประมูลแบบสงวนสิทธิ์ไม่ตกลงขายโดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ ผู้ขายมีสิทธิ์ที่จะยอมรับหรือปฏิเสธราคาสุดท้ายของการประมูลในแต่ละยูนิตได้ภายใน 24 ชั่วโมงนับจากการประมูลสิ้นสุดลง หากราคาสูงสุดที่เสนอไม่น่าพอใจ หรือต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ล่วงหน้า เนื่องจากเป็นความประสงค์ของผู้ขายที่ต้องการให้การประมูลเสร็จสิ้นในวันประมูล ดังนั้นประกาศใด ๆ ที่เกี่ยวกับการยอมรับราคาสุดท้ายของยูนิตที่เหลืออาจจะแจ้งในวันประมูลด้วย

1.2 วิธีการประมูลแบบเด็ดขาดโดยไม่มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ และให้ผู้ซื้อเสนอราคาซื้อด้วยวิธียกมือชูป้าย ผู้ขายยอมรับราคาสูงสุดที่ผู้ประมูลเสนอสุ้ราคาและไม่คำนึงว่าราคาจะเป็นเท่าใด โดยไม่มีการถอนที่อยู่อาศัยนั้น แม้การเสนอราคาต่ำมากเพียงใดก็ตาม ก่อนวันประมูล ซึ่งทางผู้จัดการประมูลได้เตรียมเอกสารประกอบการประมูลให้แก่ผู้ลงทะเบียนหรือสามารถลงทะเบียนในวันเปิดประมูล ณ สถานที่จัดประมูล ผู้ที่สนใจเข้าร่วมการประมูลควรมาถึงสถานที่จัดการประมูลก่อนเวลา 1 ชั่วโมง

2. การลงทะเบียนการประมูล ผู้ที่สนใจเข้าร่วมการประมูลสามารถลงทะเบียนได้ที่สำนักงานโครงการก่อนวันประมูล ซึ่งทางผู้จัดการประมูลได้จัดเตรียมเอกสารประกอบการประมูลให้แก่ผู้ลงทะเบียน หรือสามารถลงทะเบียนในวันเปิดประมูล ผู้ที่สนใจ เข้าร่วมการประมูลควรมาถึงสถานที่จัดประมูลก่อนเวลา 1 ชั่วโมง

3. เงื่อนไขการประมูล ผู้ที่สนใจเข้าร่วมการประมูลควรเข้าชมห้องต่าง ๆ ของโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดประมูล ควรศึกษาเอกสารข้อมูลที่ทางผู้จัดการประมูลจัดเตรียมให้ ผู้ขายและผู้จัดการประมูลมีสิทธิ์ที่จะเพิ่ม หรือเพิกถอนห้องชุดบางยูนิต หรือเปลี่ยนแปลงลำดับการประมูลได้ หากมีข้อโต้แย้งระหว่างผู้เข้าร่วมประมูล ผู้ดำเนินการประมูลมีสิทธิ์ชี้ขาดให้ผู้เข้าร่วมการประมูลผู้หนึ่งผู้ใดเป็นผู้ชนะการประมูล หรือเริ่มการประมูลใหม่ หรือถอดรายการประมูลนั้นออกจากการประมูล ผู้ขายและผู้จัดการประมูลมีสิทธิ์ที่จะให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งเข้าร่วมในการประมูลครั้งนี้

4. เงื่อนไขการชำระเงิน ผู้ที่ประมูลได้ในแต่ละรายการต้องวางเงินมัดจำเป็นจำนวนเงิน 90,000-200,000 บาท (ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละบริษัท) ในวันประมูล โดยชำระเป็นเงินสด บัตรเครดิต หรือเช็คเชียร์เช็ค พร้อมทำสัญญาจอง

ผู้ประมูลได้ในแต่ละรายการจะต้องวางเงินมัดจำเพิ่มให้ครบ 20 % ของราคาที่จะประมูลได้พร้อมทั้งค่าดำเนินการประมูล ภายใน 5 วันหลังจากวันประมูล ที่สำนักงานการประมูลโครงการ พร้อมทำสัญญาจะซื้อจะขายการโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ที่ประมูลได้ในแต่ละรายการ จะต้องชำระเงินส่วนที่เหลือพร้อมรับโอนกรรมสิทธิ์ ให้เสร็จสิ้นภายใน 30 วันนับหลังจากประมูล

6. ค่าดำเนินการประมูลจากผู้ประมูลซื้อ ผู้ประมูลได้ในแต่ละรายการ จะต้องชำระค่าดำเนินการ ประมูลเป็นจำนวน 3 % จากราคาที่ประมูลได้ โดยค่าดำเนินการประมูลนี้จะนำไปรวมกับราคาที่จะประมูลได้เป็นราคาซื้อ

7. วงเงินสินเชื่อสำหรับการประมูล การขอกวงเงินสินเชื่อสำหรับผู้เข้าร่วมประมูล ได้จัดเตรียมข้อมูลไว้ก่อนวันประมูล ที่สำนักงานการประมูลโครงการ และที่สถานที่จัดการประมูล

#### บริษัทประมูลบ้านมือสอง

1. ประเภทของการประมูล การประมูลบ้านมือสองของบริษัทประมูลเอกชนเป็นวิธีการประมูลแบบเค็ดขาดโดยมีการกำหนดราคาขั้นต่ำ และให้ผู้ซื้อเสนอราคาซื้อด้วยวิธียกมือชูป้าย โดยราคาจะเพิ่มขึ้นครั้งละ 10,000 บาท



2. การลงทะเบียนการประมูล ประชาชนผู้ที่สนใจเข้าร่วมการประมูลสามารถตรวจสอบสภาพที่อยู่อาศัย ณ. สถานที่ตั้ง โดยมีเจ้าหน้าที่บริการอำนวยความสะดวกได้ก่อนวันประมูล และสามารถลงทะเบียนได้ที่บริษัทประมูลก่อนวันประมูล หรือสามารถลงทะเบียนในวันเปิดประมูล ณ สถานที่จัดประมูล

3. เงื่อนไขการประมูล ในการประมูลแต่ละครั้งจะมีการกำหนดราคาขั้นต่ำ และจะประมูลขายให้กับผู้ที่ให้ราคาสูงสุด โดยไม่คำนึงว่าราคาจะเป็นเท่าใด ผู้ขายยอมรับราคาที่เสนอในการประมูล ซึ่งเป็นราคาสูงสุดของการประมูล

ผู้ที่วางเงินมัดจำในการประมูลบ้านไว้ก่อนวันประมูล จะมีสิทธิเป็นผู้เปิดราคา หากไม่สามารถประมูลบ้านหลังที่วางเงินมัดจำนั้นได้ ทางบริษัทประมูลจะคืนเงินมัดจำให้เมื่อการประมูลสิ้นสุด

4. เงื่อนไขการชำระเงิน ผู้ที่ประมูลซื้อได้ในแต่ละรายการต้องวางเงินมัดจำไว้กับบริษัท  
จำนวนเงินดังนี้

4.1 วางเงินมัดจำ 30,000 บาท สำหรับที่อยู่อาศัยราคาปิดประมูลต่ำกว่า 1 ล้านบาท

4.2 วางเงินมัดจำ 50,000 บาท สำหรับที่อยู่อาศัยราคาปิดประมูลตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป (จำนวนเงินมัดจำขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละบริษัท)

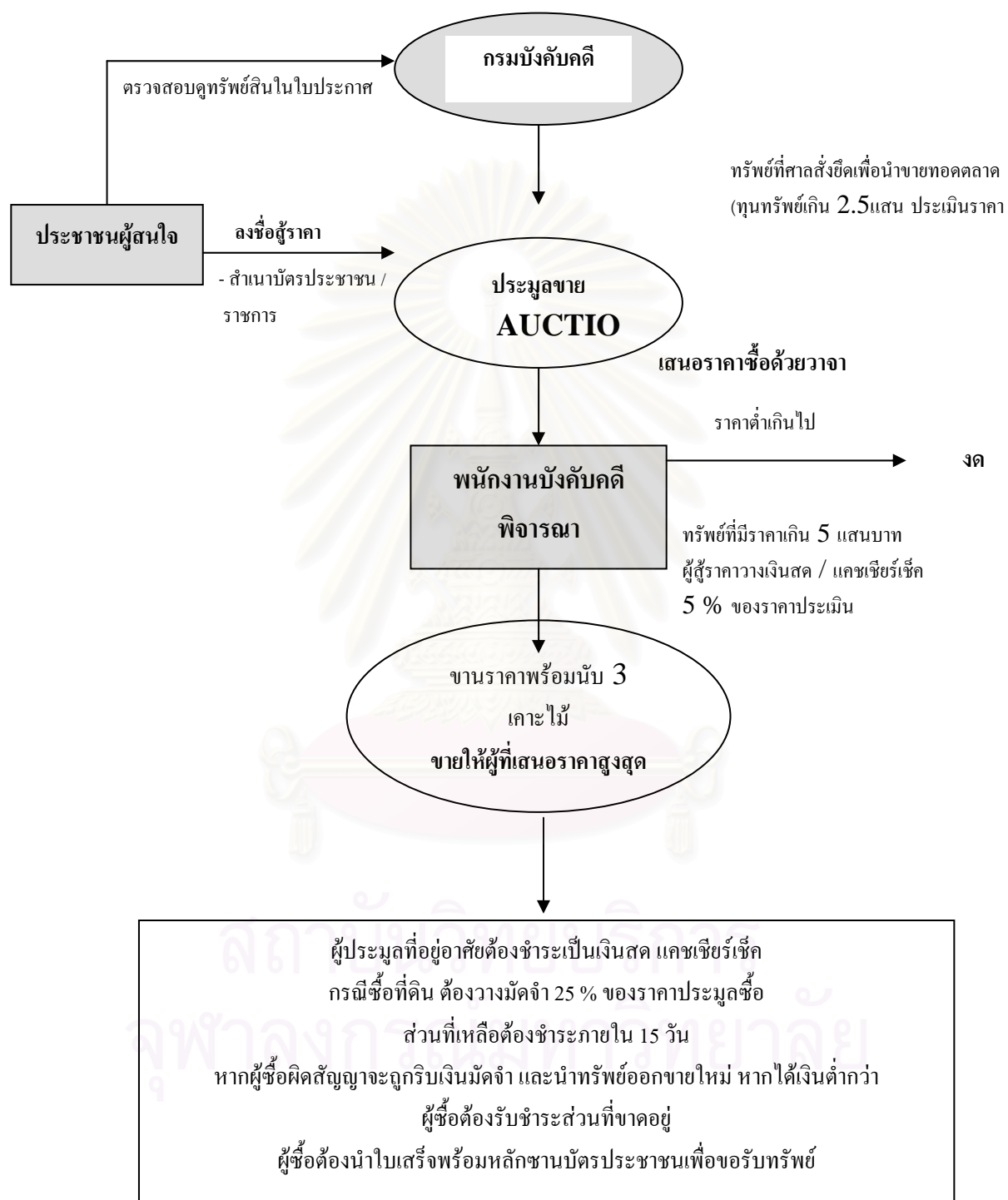
การวางเงินมัดจำต้องทำให้สิ้นสุดในวันประมูล โดยชำระเป็นเงินสด บัตรเครดิต หรือเช็คเชิรเช็ค พร้อมทำสัญญาจองโดยทางบริษัทจะทำการออกใบจองซื้อ เป็นหลักฐานการรับเงินภายใน 7 วัน ผู้ประมูลต้องนำใบจองซื้อมาเปลี่ยนเป็น “สัญญาจะซื้อจะขาย”

5. การโอนกรรมสิทธิ์ ผู้ที่ประมูลซื้อได้ในแต่ละรายการ จะต้องชำระเงินส่วนที่เหลือพร้อมรับโอนกรรมสิทธิ์ ให้เสร็จสิ้นภายใน 30 วัน นับหลังจากประมูล โดยผู้ประมูลซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ต่าง ๆ ได้แก่ ค่าภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย 1 % ค่าธรรมเนียม 2 % และค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3 % (ถ้ามี) รวมทั้งสิ้นประมาณ 6.3 % ของราคาประเมินกรมที่ดิน หรือราคาซื้อขายอย่างไรจะสูงกว่า

6. ค่าดำเนินการประมูล ผู้ประมูลซื้อได้ในแต่ละรายการ จะต้องชำระค่าดำเนินการดังนี้

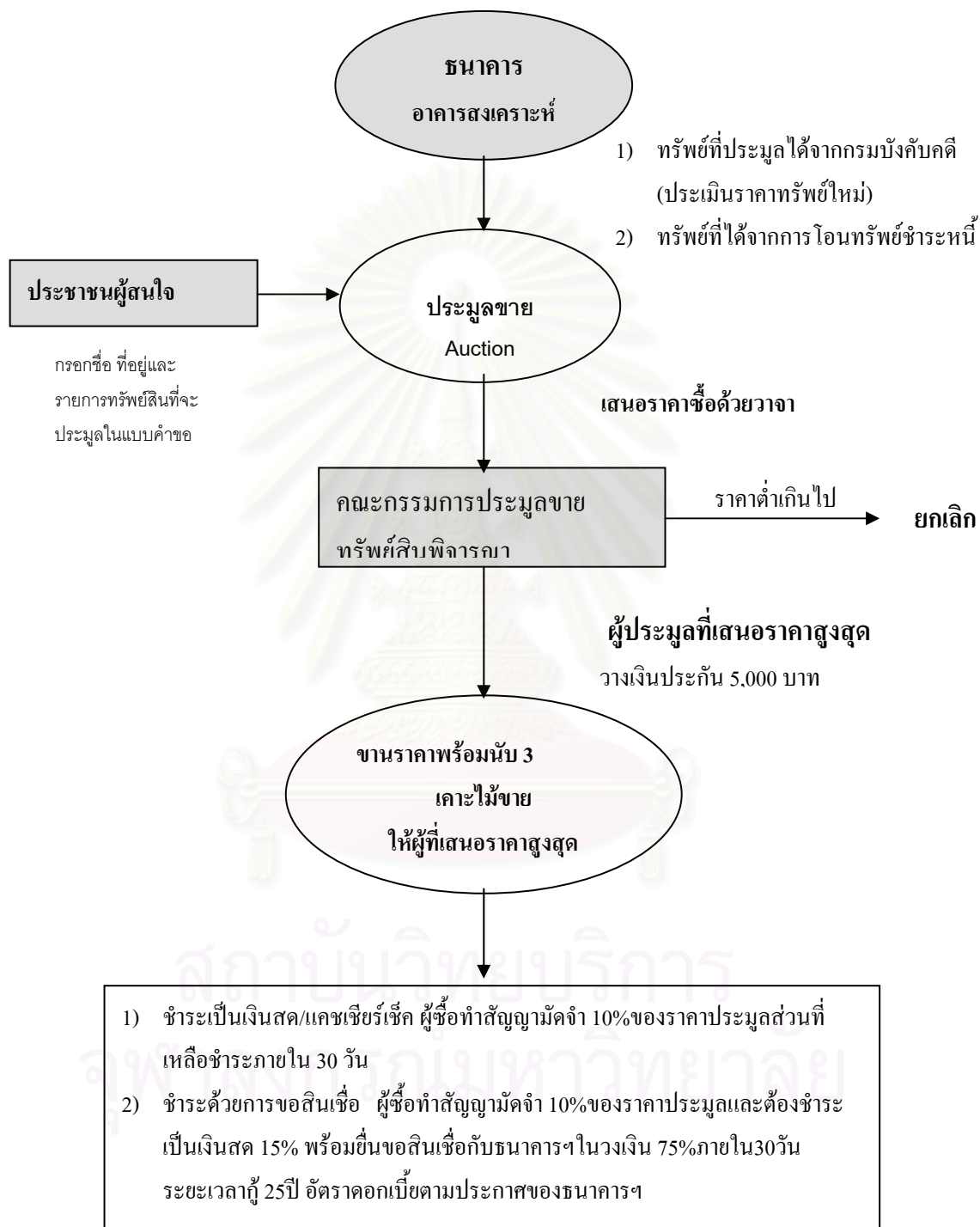
6.1 ค่าดำเนินการ 2,000 บาท บวกภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 2,140 บาท สำหรับราคาปิดประมูลต่ำกว่า 1 ล้านบาท

### แผนภูมิที่ 3.2 แสดงขั้นตอนการประมูลที่อยู่อาศัยของกรมบังคับคดี



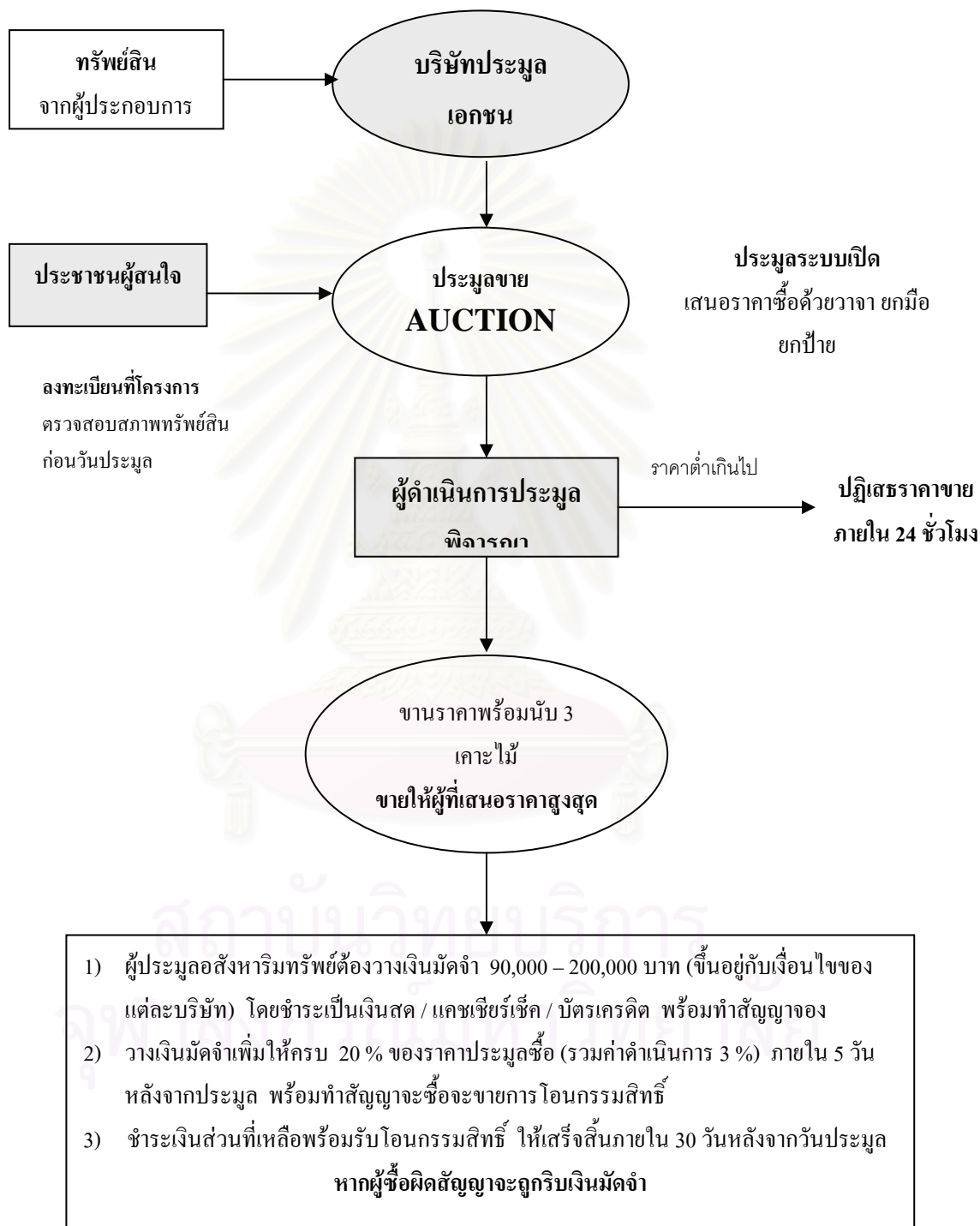
ที่มา : “การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12 (มกราคม-มิถุนายน 2541) : 33.

### แผนภูมิที่ 3.3 แสดงขั้นตอนการประมูลที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์



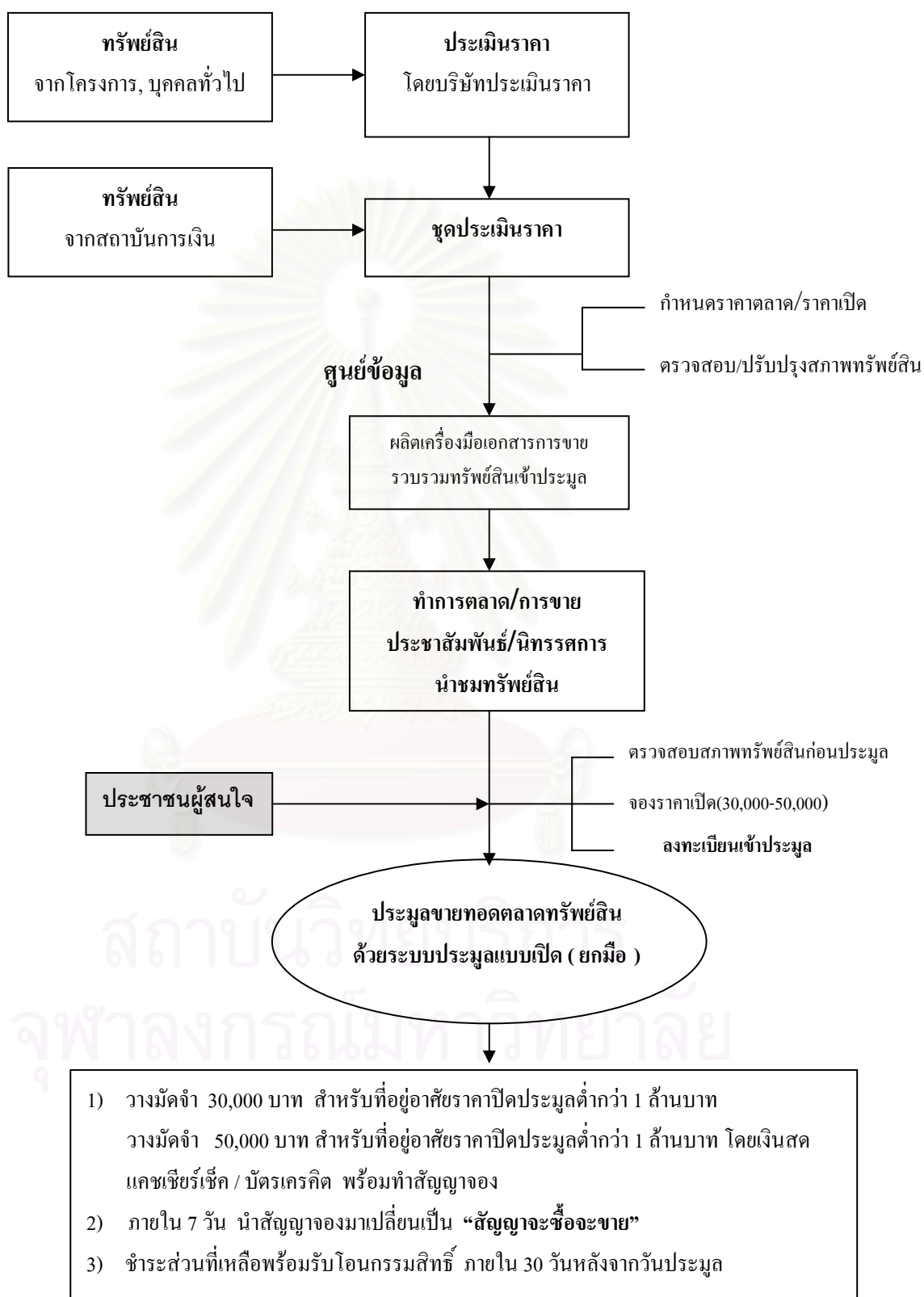
ที่มา : “การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์,” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 12 (มกราคม-มิถุนายน 2541) : 39-41.

แผนภูมิที่ 3.4 แสดงขั้นตอนการประมูลที่อยู่อาศัย (บ้านมือหนึ่ง) โดยบริษัทการประมูลของเอกชน



ที่มา : สัมภาษณ์ วันเพ็ญ มั่นใจ , ผู้จัดการฝ่ายของบริษัท cushman & wakefield (thailand) , 6 สิงหาคม 2543.

แผนภูมิที่ 3.5 แสดงขั้นตอนการประมูลที่อยู่อาศัย (บ้านมือสอง) โดยบริษัทประมูลเอกชน



6.2 ค่าดำเนินการ 3,000 บาทบวกภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 3,210 บาท สำหรับราคาปิดประมูล 1 ล้านบาทขึ้นไป

### 3.5 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อที่อยู่อาศัย<sup>1</sup>

เนื่องจากการประมูลในประเทศไทยเป็นเรื่องค่อนข้างใหม่สำหรับประชาชนทั่วไป ดังนั้นการที่จะให้การประมูลเกิดประโยชน์ต่อตัวผู้ประมูลสูงสุด ผู้ประมูลจำเป็นต้องศึกษาเงื่อนไขและหลักการของการประมูลให้เข้าใจอย่างละเอียดก่อน โดยมีข้อเสนอแนะทั่วไป ดังนี้

1. ผู้ประมูลควรศึกษาเงื่อนไขและขั้นตอนการประมูลอย่างละเอียด
2. ผู้ประมูลสมควรจะต้องตรวจสอบสภาพที่อยู่อาศัยอย่างละเอียด พร้อมทั้งตรวจสอบหลักฐานที่ต้องใช้ในการโอนกรรมสิทธิ์อย่างรอบครอบก่อนถึงวันประมูล
3. ผู้ประมูลควรตรวจสอบการถือครองกรรมสิทธิ์ หากมีบุคคลอื่นครอบครองอยู่ใครจะเป็นผู้ขับไล่ ภาระในการดำเนินการฟ้องร้องต่อศาลนั้นใครจะเป็นผู้ดำเนินการ (เฉพาะกรณีบ้านมือสอง)
4. การเปิดประมูลโดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำนั้น เป็นเทคนิคของบริษัทประมูล ซึ่งในทางปฏิบัติแล้วผู้ดำเนินการประมูลจะเป็นผู้เรียกราคาเอง
5. ผู้ประมูลควรพิจารณาเลือกในขั้นพื้นฐาน ได้แก่ รูปแบบและรายละเอียดการก่อสร้างของที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการเดินทาง ระดับราคาให้ตรงกับความต้องการ
6. ผู้ประมูลควรตรวจสอบระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ เช่น ถนน น้ำประปา ไฟฟ้า ฯลฯ ได้ดำเนินการไว้แล้วหรือไม่
7. ผู้ประมูลควรศึกษาสภาพแวดล้อมของโครงการ โดยตรวจสอบว่าทางราชการมีโครงการที่จะดำเนินการใด ๆ ในบริเวณที่ดินนั้นหรือไม่ เช่น ตรวจสอบแนวเวนคืน เป็นต้น
8. ผู้ประมูลควรพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ประกอบ ได้แก่ สภาพแวดล้อมในบริเวณใกล้เคียงเป็นอย่างไร มีมลภาวะ เช่น ฝุ่นละออง เสียงรบกวน น้ำท่วม พื้นที่บริเวณนั้นตั้งอยู่ใกล้โรงงานหรือไม่
9. ผู้ประมูลต้องสำรวจกำลังซื้อของตนเอง เพื่อตัดสินใจว่าจะซื้อด้วยเงินสดหรือเงินผ่อนหากตัดสินใจซื้อด้วยเงินผ่อน ควรคำนึงถึงความสามารถในการผ่อนชำระ และต้องคำนวณค่าใช้จ่ายโดยรวมอย่างละเอียด

<sup>1</sup> Available from : [www.home.co.th](http://www.home.co.th)



9.1 ผู้ประมูลควรจะต้องสำรวจราคาตลาด (ราคาขายในพื้นที่ใกล้เคียง) หาราคาเฉลี่ยและตั้งราคาที่จะซื้อไว้เพื่อประกอบการตัดสินใจ เมื่อถึงขั้นเสนอราคาควรลดลงมาจากราคาเฉลี่ยประมาณ 50% เพื่อให้มีโอกาสในการต่อรองราคาขึ้นไปหากมีผู้สนใจรายอื่นเสนอราคาแข่งขัน โดยเป็นราคาที่ลดลงจากราคาเฉลี่ย 30 % และเปรียบเทียบกับราคากลางของสินทรัพย์ที่จะประมูลเพื่อจะได้ไม่เสนอราคาที่สูงเกินควร

9.2 ผู้ประมูลจะต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายอันได้แก่ค่ามัดจำในการประมูล และค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด ค่าธรรมเนียมการโอน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย ค่ากองทุนส่วนกลาง และที่สำคัญค่าดำเนินการร้อยละ 3 ของราคาที่จะประมูลซื้อได้และจะรวมเป็นราคาซื้อที่แท้จริง

9.3 ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมปรับปรุง

ปัจจัยเหล่านี้เป็นสิ่งที่ผู้ประมูลควรจะต้องพิจารณาเปรียบเทียบกับการซื้อขายที่อยู่อาศัยด้วยวิธีอื่นอย่างถี่ถ้วน นอกจากนี้ผู้ประมูลซื้อที่อยู่อาศัยควรมีการวางแผนการเงินที่รอบคอบมากขึ้นก่อนการตัดสินใจเข้าร่วมประมูล โดยควรมีเงินสดสำหรับใช้เป็นเงินมัดจำอย่างน้อยร้อยละ 20 ของราคาที่อยู่อาศัยที่จะประมูลซื้อ และในการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินควรจะต้องคำนึงถึงความมั่นคงของอาชีพและรายได้ในอนาคตด้วย

แต่อย่างไรก็ตามการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลนับว่าทางเลือกที่ดีอีกทางหนึ่งสำหรับผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย เพียงแต่ต้องได้รับการพัฒนาไปในแนวทางที่ถูกต้อง โดยอาจจะส่งเสริมให้มีผู้ดำเนินการประมูลหลาย ๆ ราย เพื่อให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น

### 3.6 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ตัดสินใจซื้อห้องชุด<sup>2</sup>

1. เมื่อชำระเงินค่างวด หรือชำระครบหมด จะโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้หรือไม่ สอบถามสถาบันการเงินที่รับจำนองโดยตรงก่อนทำสัญญาจองซื้อขาย อย่าเชื่อเจ้าหน้าที่ผู้ขาย เพราะส่วนมากไม่ทราบข้อมูลละเอียดของเจ้าของโครงการกับสถาบันการเงินที่ให้กู้

<sup>2</sup> อัครวิน พิชญโยธิน , "ต้นทุนที่ดิน ค่าก่อสร้าง และแนวโน้มราคาที่อยู่อาศัย, 22 เมษายน 2543. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

2. วัตถุประสงค์การใช้สอยพื้นที่ ในโครงการบางโครงการมีกิจกรรมหลายประเภท เช่น สำนักงาน ร้านค้า บันเทิง และห้องชุดอยู่อาศัยในโครงการเดียวกัน ตรวจสอบว่านิติบุคคลอาคารชุดหลังที่จะซื้อ จดทะเบียนนิติบุคคลแยกเฉพาะหรือรวมอยู่ในกิจกรรมต่าง ๆ นั้น

3. ทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุดที่จะซื้อมีอะไรบ้าง เช่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกายต่างๆ ห้องอาหารเป็นทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุด หรือเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลที่มีผู้ซื้อพื้นที่เพื่อการหาประโยชน์จากผู้อยู่ในโครงการ ซึ่งจะต้องเสียค่าบริการตามที่กำหนดซึ่งอาจจะสูงเกินสมควร ถ้าเป็นทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุด ถึงจะมีค่าบริการก็อาจไม่สูงมาก เพราะอยู่ในการตกลงกับคนส่วนมากของผู้อยู่อาศัยว่าจะกำหนดค่าบริการเท่าไร

4. ที่จอดรถยนต์ที่เป็นของโครงการ ผู้ซื้อจะมีสิทธิจอดอย่างไร มีที่จอดเฉพาะจำนวนกี่คันต่อยูนิต หรือมีที่จอดรถรวมทั้งหมด จอดกันตามสะดวกไม่ประจำ ต้องเช็ดจำนวนที่จอดรถว่ามีจำนวนพอเพียงกับยูนิตทั้งหมดในอาคารหรือไม่ ควรมีจำนวนไม่น้อยกว่ายูนิตละ 1 คัน บางโครงการมีห้องชุด 300 - 400 ยูนิต แต่มีที่จอดรถได้ 100 คัน จะเกิดปัญหาในอนาคตซึ่งแก้ไขยาก

5. ค่าบริการส่วนกลางรายเดือน ที่กำหนดไว้จำนวนเท่าไร ส่วนมากจะอยู่ระหว่าง 10 - 15 บาท / ตรม. บางโครงการกำหนดไว้สูง เช่น 20 - 30 บาท / ตรม. ซึ่งจะทำให้ค่าใช้จ่ายประจำเดือนในการอยู่อาศัยสูงมาก อีกทั้งอัตราค่าใช้น้ำประปาต่อหน่วยบางโครงการกำหนดเป็นตัวเลขตายตัวแต่ละเดือน เช่น ห้องชุดละ 300 บาท / เดือน หรือตามหน่วยมิเตอร์ที่ใช้จริงแต่บางแห่งกำหนด 30 - 40 บาทต่อหน่วยที่ใช้จริงก็มี ส่วนค่าไฟฟ้าก็ควรตรวจสอบว่าต้องจ่ายอย่างไร เช่นกัน

6. ค่าสมทบกองทุนส่วนกลางมีกำหนดไว้อย่างไร บางแห่งต้องจ่ายแต่แรกเป็นเงินก้อนใหญ่ เช่น 50,000 บาทขึ้นไป และจะเรียกเก็บเมื่อใด บางแห่งกำหนดว่าเมื่อใช้หมดก็เรียกเก็บใหม่ หรือเมื่อมีความจำเป็นต้องใช้ซ่อมแซมอาคารในอนาคต

## บทที่ 4

### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาลักษณะและสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจ กระบวนการและการวางแผน เหตุผลในการตัดสินใจและความพึงพอใจของผู้ประมุขซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย ดังนี้คือ

#### 4.1 ขอบเขตของการศึกษา

1. โครงการอาคารชุดที่จะทำการศึกษาคือโครงการที่อยู่ในพื้นที่ย่านชุมชนหรือบริเวณใจกลางเมืองกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนบ้านว่างเป็นจำนวนมาก และเป็นพื้นที่ที่มีการเปิดประมูลขายที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมในการวางแผนและกระบวนการในการตัดสินใจประมุขซื้อที่มีความสอดคล้องกัน และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีระดับความเชื่อมั่นสูง
2. ห้องชุดที่จะทำการศึกษาคือบ้านมือหนึ่ง สร้างเสร็จ 100 % พร้อมเข้าอยู่ ซึ่งเจ้าของโครงการมอบหมายให้บริษัทประมูลเอกชนเป็นผู้ดำเนินการประมูลเท่านั้น ไม่ศึกษาครอบคลุมถึงการประมูลบ้านมือสอง เนื่องจากการประมูลบ้านมือหนึ่งที่ดำเนินการโดยบริษัทประมูลเอกชน เป็นการประมูลที่ผู้บริโภครู้สึกสนใจเข้าร่วมประมูลซื้อเป็นจำนวนมาก
3. การประมูลนั้น เป็นการประมูลแบบเปิด เสนอราคาซื้อโดยวาจา การยกป้ายและการยกมือ และการประมูลนั้นเป็นการประมูลแบบไม่กำหนดราคาขั้นต่ำและเป็นการประมูลแบบเด็ดขาด กล่าวคือผู้ขายยอมรับราคาสูงสุดที่เสนอในการประมูลแต่ละครั้ง ไม่ว่าจะราคาดังกล่าวจะเป็นเท่าใดก็ตาม

## 4.2 การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น

### 1. ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการศึกษาภาคสนาม ประกอบด้วย

- 1.1 การสัมภาษณ์ บริษัทประมูลเอกชนที่ดำเนินการประมูลที่อยู่อาศัย ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุด และพนักงานฝ่ายขายของโครงการ
- 1.2 การออกสำรวจพื้นที่ และการสังเกตการณ์จากสถานที่จริงที่มีการเปิดประมูล เพื่อศึกษาเงื่อนไขและขั้นตอนการประมูล และพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมประมูล
- 1.3 การออกแบบแบบสอบถามเพื่อศึกษากลุ่มผู้บริโภคที่ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง จากบริษัทดำเนินการประมูลบ้านมือหนึ่งของบริษัทดำเนินการประมูลเอกชนทำนั้

2. ข้อมูลทุติยภูมิ การรวบรวมข้อมูลสถิติ รายงานจากวารสาร หนังสือพิมพ์ สำนักงานเขตที่ดิน และเว็บไซต์บริษัทประมูลเอกชนเอกชนหรือเว็บไซต์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประมูลที่อยู่อาศัย

## 4.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

### 4.3.1 ประชากรที่ศึกษา

กลุ่มประชากรที่ทำการศึกษา คือ ผู้บริโภคที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลางระหว่างปี พ.ศ. 2542 – ตุลาคม พ.ศ. 2543 เนื่องจากเป็นกลุ่มประชากรที่ให้ความสนใจเข้าร่วมการประมูลมากที่สุด และเป็นกลุ่มประชากรที่ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับจากตารางที่ 4.1 แสดงให้เห็นว่าห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางเป็นกลุ่มที่มีผู้สนใจประมูลซื้อ โดยมีสัดส่วนมากกว่ากลุ่มที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ คือมีสัดส่วนถึง 48.48 % ของที่อยู่อาศัยรวมทุกประเภทที่มีการเปิดประมูล

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกเพื่อเป็นกลุ่มประชากรที่จะศึกษาในครั้งนี้

**ตารางที่ 4.1** แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการเปิดประมูลโดยบริษัทเอกชน ระหว่างปี 2542 ถึง ตุลาคม 2543 แยกตามประเภทและระดับราคา

ประเภท	บ้านเดี่ยว		ทาวน์เฮาส์		ห้องชุด	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ราคาสูง	12	1.66	3	0.41	194	26.80
ราคาปานกลาง	30	4.14	25	3.45	351	48.48
ราคาต่ำ	-	-	-	-	68	9.40
<b>จำนวนรวม</b>	<b>42</b>	<b>5.80</b>	<b>28</b>	<b>3.86</b>	<b>654</b>	<b>90.33</b>

ที่มา : จากการรวบรวมสถิติการเปิดประมูล ของบริษัทประมูลเอกชน (บ้านมือหนึ่ง) ระหว่างปี 2542 – ตุลาคม 2543

จากขอบเขตของการศึกษาที่ได้กำหนดไว้ ได้คัดเลือกประชากรที่ประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัย ระดับราคาปานกลาง จากโครงการอาคารชุดที่มีทำเลที่ตั้งบริเวณย่านชุมชนในเขตกรุงเทพมหานคร รายละเอียดดังตารางที่ 4.2

**ตารางที่ 4.2** : แสดงจำนวนห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ที่เปิดประมูลขายระหว่างปี 2542 ตุลาคม 2543

ลำดับ	ชื่อโครงการ	เปิด ประมูล	ประมูล ขาย	ระดับราคา		
				สูง	ปานกลาง	ต่ำ
1	คอมมอนเวลท์ ปิ่นเกล้า	111	87	-	87	-
2	สีลมพาร์ควิลล์	45	45	1	44	-
3	เดอะวินนิ่ง ทาวเวอร์	53	53	7	46	-
4	เพริสท์ ทาวเวอร์	65	48	3	45	-
5	ไบรตันเพลส	79	60	10	50	-
6	พิกัดน์ เพลส	23	23	9	14	-
7	รอยัล ไนน์ เรสซิเดนซ์	58	30	-	30	-
8	ชาญอิสระ ซิตี้โฮม	35	35	-	35	-
<b>รวม</b>		<b>469</b>	<b>381</b>	<b>30</b>	<b>351</b>	<b>-</b>

ที่มา : จากการรวบรวมสถิติการเปิดประมูล ของบริษัทประมูลเอกชน (บ้านมือหนึ่ง) ระหว่างปี 2542 – ตุลาคม 2543

### 4.3.2 กลุ่มตัวอย่าง

#### 1. ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

ได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยคำนวณขึ้นจากการอ้างอิงสูตรของ Yamane โดยการประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยระดับความเชื่อมั่น 95 % และยอมให้ค่าพารามิเตอร์ที่ประมาณได้นี้คลาดเคลื่อนได้ไม่เกิน + 5 % เพราะฉะนั้นประชากรจำนวน 391 ราย กำหนดได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมคือ 187 ราย ดังมีรายละเอียดของการคำนวณดังต่อไปนี้

$$Nop = \frac{N}{1 + NE^2}$$

โดยที่ Nop คือ ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม สำหรับประชากร N คน  
 N คือ จำนวนประชากรในที่นี่คือ 351 ราย  
 E คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ยอมรับได้ ในที่นี่คือ + 5 %

$$Nop = \frac{351}{1 + [(351) (.05)^2]} = 186.95$$

กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการวิจัยครั้งนี้คือ 187 ราย

#### 2. วิธีการสุ่มตัวอย่าง

โดยการสุ่มแบบส่วนแบ่ง (Quota Sampling) คือมีการกำหนดสัดส่วนของแบบสอบถามตามสัดส่วนประชากรในแต่ละโครงการที่กำหนดไว้ โดยมีลำดับขั้นตอนดังต่อไปนี้คือ

2.1 สํารวจรายชื่อบริษัทประมูลเอกชน ที่ดำเนินการประมูลที่อยู่อาศัย และทำการคัดเลือกเฉพาะกลุ่มบริษัทที่ดำเนินประมูลเฉพาะบ้านมือหนึ่ง

2.2 รวบรวมรายชื่อโครงการทั้งหมด ของแต่ละบริษัทที่ได้มีการเปิดประมูลไปแล้ว

2.3 รวบรวมจำนวนที่อยู่อาศัย แยกตามระดับราคาและประเภทของที่อยู่อาศัยพบว่าที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุดและในระดับราคาปานกลางนั้น มีจำนวนการเปิดประมูลซื้อ / ขายมากที่สุด จึงทำการคัดเลือกนำมาเป็นกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษา



2.4 ทำการคัดเลือกเฉพาะโครงการ ที่อยู่ในย่านชุมชน และเป็นโครงการที่มีห้องชุด ระบายอากาศปานกลางมากกว่า 50% เพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายตรงตามความต้องการมากที่สุด

2.5 กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง ตามสัดส่วนของประชากรในแต่ละโครงการ ดังมีรายละเอียดในการกำหนดสัดส่วนดังกล่าว ตามตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ โดยกำหนดสัดส่วนตามจำนวนประชากรในแต่ละโครงการ

ลำดับ	โครงการ	จำนวนประชากร	ขนาดกลุ่มตัวอย่าง
1.	คอมมอนเวลท์ ปิ่นเกล้า	87	$87 \times 187 = 46$ ----- 351
2.	สีลมพาร์ควิดิ	44	$44 \times 187 = 23$ ----- 351
3.	เดอะ วินนิ่ง ทาวเวอร์	46	$46 \times 187 = 24$ ----- 351
4.	เฟริสท์ ทาวเวอร์	45	$45 \times 187 = 24$ ----- 351
5.	ไบริตันเพลส	50	$50 \times 187 = 26$ ----- 351
6.	พิพัตน์ เพลส	14	$14 \times 187 = 7$ ----- 351
7.	รอยัล ไนน์ เรสซิเดนซ์	30	$30 \times 187 = 18$ ----- 351
8.	ชาญอิสระ ซิตีโฮม	35	$35 \times 187 = 19$ ----- 351
	<b>รวม</b>	<b>351</b>	<b>187</b>

## 4.4 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

### 4.4.1 การกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งมีลักษณะคำถามแบบปลายปิดและปลายเปิด โดยแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาเพื่อศึกษาประเด็นสำคัญที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ มีจำนวนทั้งหมด 43 ข้อ การกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม ได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 5 ส่วน ซึ่งมีประเด็นหลัก ได้แก่

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านลักษณะทั่วไปของประชากร** เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลลักษณะส่วนตัวของผู้ตอบ อาทิ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส การศึกษา ตำแหน่งงาน สมาชิกในครอบครัว จำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ รายได้รวมของครอบครัว ค่าใช้จ่ายเรื่องที่อยู่อาศัย

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยเดิม** เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลด้านที่อยู่อาศัยเดิม อาทิ การครอบครอง ประเภทที่อยู่อาศัย สาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม

**ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ซื้อโดยวิธีประมูล** เป็นคำถามเกี่ยวกับห้องชุดที่ซื้อโดยวิธีประมูล อาทิ ลักษณะที่ซื้อ วัตถุประสงค์ในการซื้อ ซื้อด้วยเงินสดหรือซื้อ โดยกู้เงินจากสถาบันการเงิน

**ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านการวางแผนและกระบวนการตัดสินใจซื้อ** เป็นคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ ตั้งแต่วางแผนจนกระทั่งตัดสินใจซื้อ โดยจัดแบ่งออกเป็นส่วนย่อย 2 ส่วน ได้แก่

1) การวางแผนการเงินเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัย เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลด้านการวางแผนเป็นพฤติกรรมขั้นแรกในลักษณะของการใช้ความคิด ก่อนจะมีการกระทำเกิดขึ้น อาทิ การคาดการณ์ปัญหา การวางแผนทางการเงิน ได้แก่ เงินออม เงินมัดจำ เงินกู้/เงินผ่อนชำระ

2) กระบวนการในการตัดสินใจซื้อ เป็นคำถามเกี่ยวกับขั้นตอนในการตัดสินใจ เป็นพฤติกรรมเกี่ยวกับการกระทำ อาทิ การค้นหาข้อมูล การเปรียบเทียบข้อมูลเพื่อประเมินผลทางเลือก

ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านการตัดสินใจซื้อและความพึงพอใจ เป็นคำถามเกี่ยวกับ อาทิ เหตุผลในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด ความพึงพอใจเกี่ยวกับวิธีการซื้อขายโดยวิธีการประมูล, ราคาที่ซื้อโดยวิธีการประมูล, ห้องชุดและอาคารชุดที่ประมูลซื้อได้

#### 4.4.2 การกำหนดตัวแปร

ในแต่ละประเด็นหลัก นำมากำหนดตัวแปรด้านต่าง ๆ โดยได้มาจากการวิเคราะห์ข้อมูลจากทฤษฎี แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับการประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย ตลอดจนข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์บริษัทประมูลเอกชน และสัมภาษณ์ผู้ที่เคยประมูลซื้อห้องชุด จากนั้นนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมด มาประมวลเข้าด้วยกันสามารถจำแนกตัวแปรได้ดังนี้

##### 1. ตัวแปรควบคุม

- 1.1 กลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระหว่างปี 2542 – ตุลาคม 2543
- 1.2 ห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางโดยใช้ระดับราคาที่อยู่อาศัย ในระดับราคา 800,000 ถึง 3,000,000 บาท
- 1.3 โครงการอาคารชุดที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร

2. ตัวแปรด้านลักษณะและสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจ กระบวนการและการวางแผนเหตุผลในการตัดสินใจและความพึงพอใจของผู้ประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.4 แสดงตัวแปรด้านการวางแผนประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง

ข้อมูลที่ต้องการศึกษา	รายละเอียด
<p><b>1. ข้อมูลด้านลักษณะทั่วไปของประชากร</b></p> <p>จากวัตถุประสงค์ข้อ 1. เพื่อศึกษาลักษณะและสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัย</p>	<p><b>สังคม</b> เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา อาชีพและตำแหน่งงาน สมาชิกในครอบครัว</p> <p><b>เศรษฐกิจ</b> สมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัว รายได้ต่อครัวเรือน/เดือน สัดส่วนค่าใช้จ่ายการผ่อนชำระเงินกู้</p>
<p><b>2. ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม</b></p> <p>วัตถุประสงค์ : ต้องการทราบถึงความจำเป็นที่แท้จริงหรือเป็นความต้องการ</p>	<p><b>บ้านเดิม</b> ลักษณะการครอบครอง ประเภทที่อยู่อาศัยเดิม สาเหตุที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิม</p>
<p><b>3. ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ประมูลซื้อ</b></p>	<p><b>บ้านใหม่</b> ลักษณะการซื้อ (เช่น เป็นบ้านหลังแรก) วัตถุประสงค์ในการซื้อ (เช่น เพื่ออยู่อาศัย) ซื้อด้วยเงินสด หรือกู้เงินธนาคาร</p>
<p><b>4. ข้อมูลด้านการวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง</b></p> <p>จากวัตถุประสงค์ข้อ 2 เพื่อศึกษาการวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง</p>	<p><b>ส่วนที่ 1. การวางแผนการเงินเพื่อประมูลซื้อที่อยู่อาศัย</b></p> <p><b>การคาดการณ์ปัญหา</b> ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ผลกระทบที่ได้รับ</p> <p><b>เงินออม</b> วิธีการออมเงิน วัตถุประสงค์ในการออม</p>

	<p><b>เงินมัดจำ</b> แหล่งที่มาของเงินมัดจำ</p> <p><b>เงินผ่อน</b> การสำรวจความสามารถในการผ่อนชำระ ปัญหาในการขอกู้เงิน แหล่งที่มาของเงินผ่อน ระยะเวลาในการผ่อน เหตุผลที่เลือกผ่อนตามระยะเวลาดังกล่าว ปัญหาในการผ่อนชำระเงิน</p> <p><b>ส่วนที่ 2. การวางแผนในการตัดสินใจประมูลซื้อที่อยู่อาศัย</b> การศึกษาเงื่อนไขและขั้นตอนในการประมูล ประสบการณ์ในการประมูล</p> <p><b>เปรียบเทียบ</b> การเปรียบเทียบกับโครงการอื่น การเปรียบเทียบกับวิธีการซื้อด้วยวิธีอื่น</p> <p><b>หาข้อมูล</b> การสำรวจสภาพห้องชุด การสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวก การสำรวจราคาตลาด การสำรวจจำนวนเงินที่ต้องจ่าย</p> <p><b>สรุปผล</b> การเลือกห้องชุดที่ต้องการ การตั้งราคาห้องชุดที่ต้องการ</p> <p><b>ที่ปรึกษา</b> ผู้อิทธิพลในการตัดสินใจ ผู้ตัดสินใจ</p>
<p><b>5. ข้อมูลด้านการตัดสินใจประมูลซื้อ และความพึงพอใจในห้องชุดพักอาศัย</b></p> <p>จากวัตถุประสงค์ข้อ 3 เพื่อศึกษาเหตุผลในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง</p>	<p><b>เหตุผลในการตัดสินใจ</b> เหตุผลที่ตัดสินใจซื้อ ลักษณะของการตัดสินใจ</p> <p><b>ความพึงพอใจ</b> ความพึงพอใจวิธีการซื้อ โดยวิธีประมูล ความพึงพอใจราคาที่ประมูลซื้อได้ ความพึงพอใจในบ้านหลังใหม่</p>

#### 4.4.3 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) ผู้วิจัยได้ทำตารางโครงสร้างของแบบสอบถามที่ประกอบด้วยประเด็นหลัก และตัวแปรในแต่ละประเด็น นำไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาว่าข้อคำถามนั้น ๆ สามารถวัดตัวแปรที่ต้องการ โดยเทียบกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย และนำมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้แบบสอบถามมีความตรงในระดับสูงก่อนนำไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง

2. การทดสอบกลุ่มตัวอย่าง (pilot test) ได้ทำการทดสอบกลุ่มตัวอย่างจำนวน 15 ชุด แบ่งการทดสอบเป็น 2 ครั้ง

2.1 การทดสอบครั้งที่ 1 ได้ทำการทดสอบกลุ่มผู้ประมุขห้องชุด จำนวน 5 ชุด พบข้อบกพร่องที่ต้องทำการแก้ไขคือ คำถามไม่ครอบคลุม (พฤติกรรม) กระบวนการในการตัดสินใจซื้อโดยวิธีการประมูล คำถามบางข้อผู้ตอบไม่เข้าใจเพราะมีถ้อยคำเชิงวิชาการมากเกินไป และตัวเลือกไม่ครอบคลุมคำตอบ นอกจากนี้ผู้วิจัยไม่ได้ทำการจับเวลาในการตอบแบบสอบถามของกลุ่มทดสอบ ผู้วิจัยได้แก้ไขข้อบกพร่อง และนำแบบสอบถามนี้ไปทำการทดสอบใหม่

2.2 การทดสอบครั้งที่ 2 ได้ทำการทดสอบกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 10 ชุด พร้อมกับทำการจับเวลาในการตอบแบบสอบถาม พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามใช้ระยะเวลาโดยเฉลี่ยประมาณ 15 นาที และคำถามส่วนใหญ่ใช้ได้ตามวัตถุประสงค์ แต่รูปแบบของแบบสอบถามสร้างความสับสนให้กับผู้ตอบ ทำให้ใช้เวลาในการอ่านแบบสอบถามซ้ำอีกครั้ง ในขั้นนี้ผู้วิจัยได้ปรับปรุงรูปแบบให้ชัดเจนและเน้นใจความสำคัญ ก่อนนำไปใช้จริง

#### 4.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง และผู้ช่วยวิจัยอีก 1 ท่าน การเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยวิธีการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ไปยังกลุ่มตัวอย่างที่เลือกไว้ และให้ผู้ตอบแบบสอบถามจัดส่งแบบสอบถามคืนให้แก่ผู้วิจัยทางไปรษณีย์



1. จัดส่งแบบสอบถามและจดหมายแนะนำตนเอง ซึ่งแจ้งวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม พร้อมแนบซองจดหมายติดแสตมป์ โดยเจ้าหน้าที่ของจดหมายถึงผู้วิจัย เพื่อให้ผู้ตอบส่งแบบสอบถาม กลับมายังผู้วิจัย โดยจัดส่งไปพร้อมกับแบบสอบถามเพื่อความสะดวกของผู้ตอบ

2. ติดต่อขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีทางโทรศัพท์แจ้งให้ทราบว่าจัดส่งแบบสอบถาม รวมระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมแบบสอบถามทั้งสิ้นประมาณ 90 วัน โดยดำเนินการเก็บรวบรวมตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2543 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2544

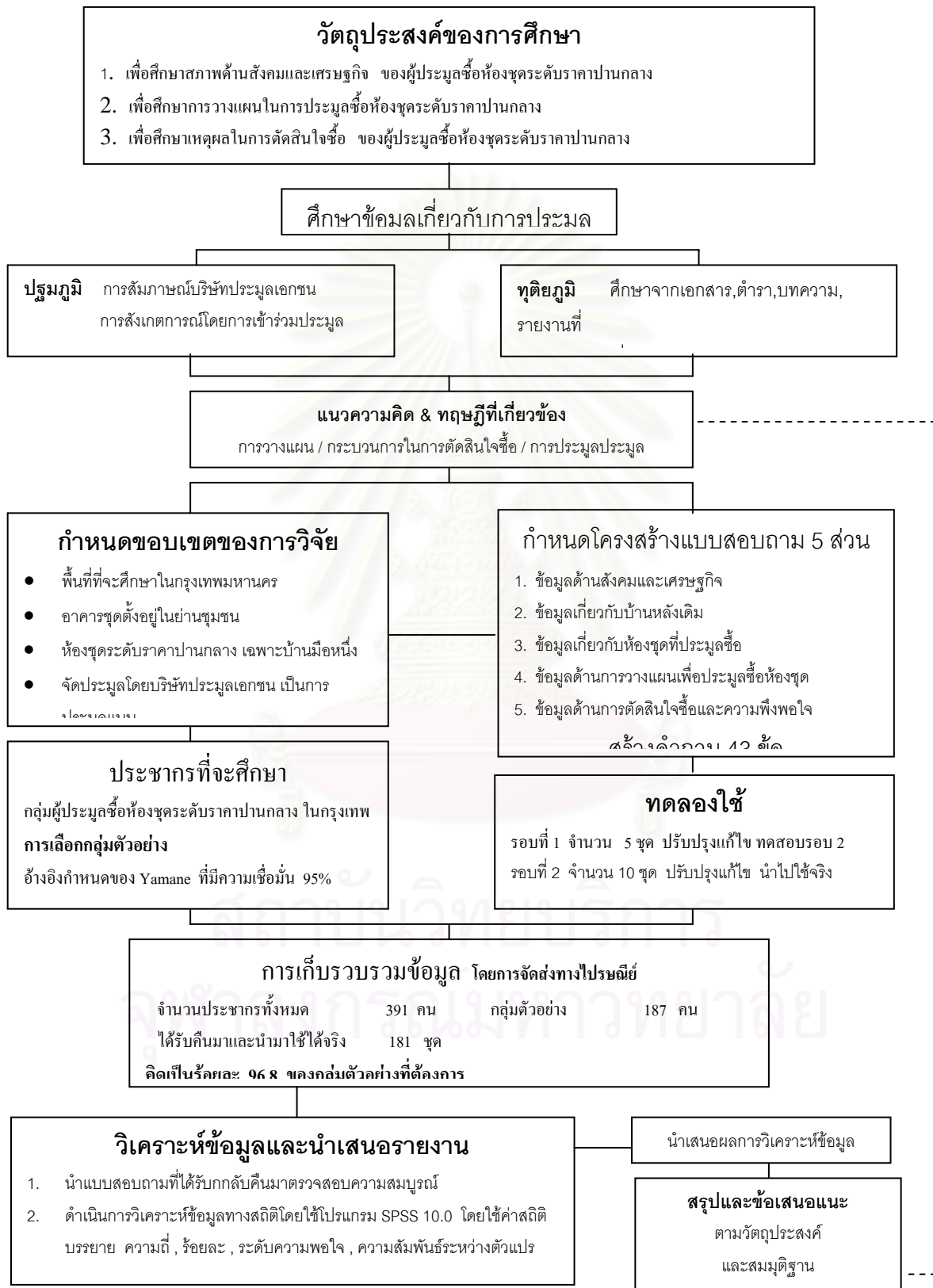
สรุปได้ว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการคือ 187 ชุด ได้รับตอบกลับคืนมาและสามารถนำมาใช้วิเคราะห์ได้จริงจำนวน 181 ชุด ดังนั้นจำนวนแบบสอบถามที่ใช้ได้จริงร้อยละ 96.8 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการทั้งหมด

#### 4.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version +10 For Windows ( Statistical Package for Social Science for Windows) วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ สำหรับรายละเอียดการวิเคราะห์มีดังนี้

1. ค่าสถิติบรรยาย (Descriptive Statistic) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)
2. การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ในรูปของตารางความสัมพันธ์ (Crosstab)
3. การหาลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญ (index value) เป็นตัวอธิบาย
4. การวัดระดับความพึงพอใจ โดยกำหนดค่าตัวเลข 5 ระดับ โดยให้ 5 แทนระดับที่มากที่สุด จนถึง 1 แทนระดับความพึงพอใจที่น้อยที่สุด
5. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลและสรุปผลการศึกษา สอดคล้องกับสมมุติฐาน และวัตถุประสงค์ของการวิจัย นำเสนอผลงานวิจัยในรูปของการบรรยาย ตารางและแผนภูมิ

## แผนภูมิที่ 4.1 แสดงวิธีดำเนินการวิจัย



## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษา “การวางแผนการประมูลเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร” ในขั้นตอนของการวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 5 ประเด็น ดังนี้คือ

1. ข้อมูลด้านสภาพสังคมและเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง
2. ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม
3. ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ประมูลซื้อ
4. ข้อมูลด้านการวางแผนและกระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด
5. ข้อมูลด้านการตัดสินใจและความพึงพอใจ

ในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version +10 For Windows วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ สำหรับรายละเอียดการวิเคราะห์มีดังนี้

1. ค่าสถิติบรรยาย (Descriptive Statistic) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)
2. การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ในรูปของตารางความสัมพันธ์ (Crosstab)
3. การหาลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญ (index value) เป็นตัวอธิบาย
4. การวัดระดับความพึงพอใจ โดยกำหนดค่าตัวเลข 5 ระดับ โดยให้ 5 แทนระดับที่มากที่สุด จนถึง 1 แทนระดับความพึงพอใจที่น้อยที่สุด
5. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลและสรุปผลการศึกษา สอดคล้องกับสมมุติฐานวัตถุประสงค์ของการวิจัย นำเสนอผลงานวิจัยในรูปของการบรรยาย ตารางและแผนภูมิ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## 5.1 ข้อมูลด้านสภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง

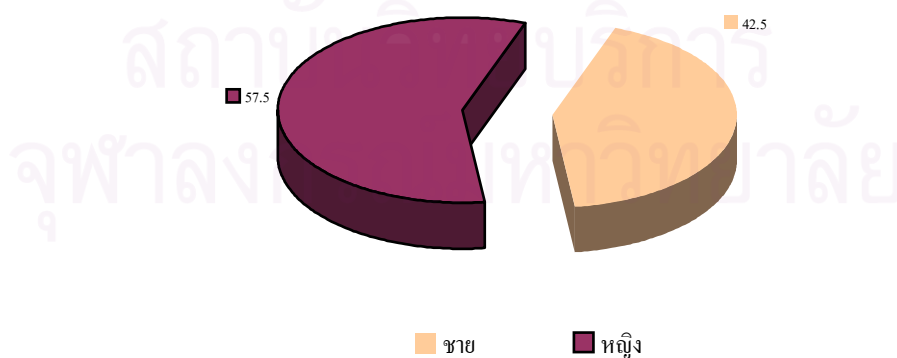
### เพศ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 57.5 และเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 42.5

ตารางที่ 5.1 แสดงจำนวนร้อยละด้านเพศ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	77	42.5
หญิง	104	57.5
รวม	181	100.0

แผนภูมิที่ 5.1 แสดงจำนวนร้อยละด้านเพศ ของผู้ตอบแบบสอบถาม



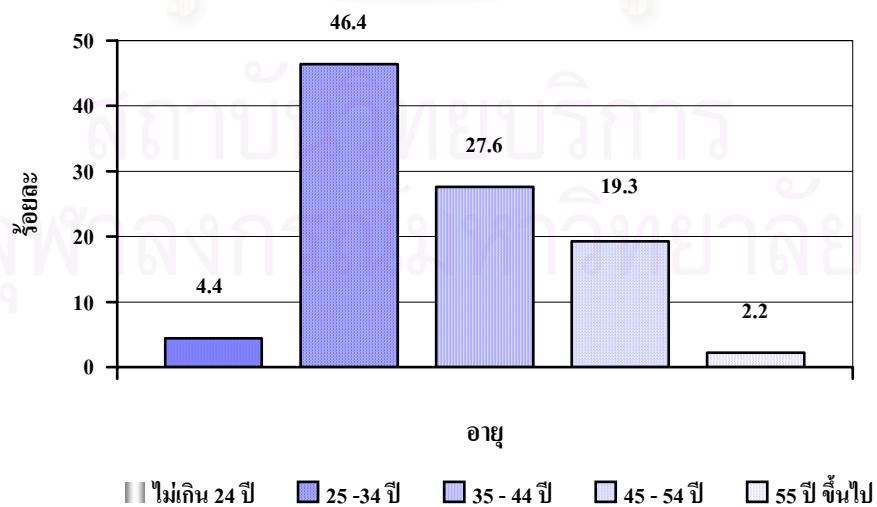
### อายุ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25-34 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมาคืออายุระหว่าง 35-44 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.6 อายุระหว่าง 45-54 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.3 อายุไม่เกิน 24 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.4 และอายุ 55-64 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.2

ตารางที่ 5.2 แสดงจำนวนร้อยละด้านอายุ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 24 ปี	8	4.4
25 – 34 ปี	84	46.4
35 – 44 ปี	50	27.6
45 – 54 ปี	35	19.3
55 ปีขึ้นไป	4	2.2
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.2 แสดงจำนวนร้อยละด้านอายุ ของผู้ตอบแบบสอบถาม



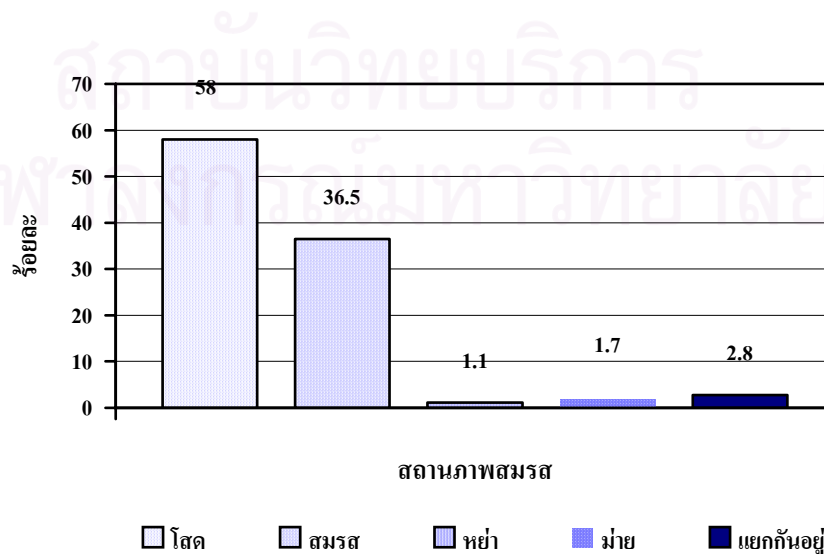
### สถานภาพการสมรส

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซึ่งห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 58.0 รองลงมาคือสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 36.5 ส่วนสถานภาพหย่า, หม้ายและ แยกกันอยู่ รวมกันคิดเป็นร้อยละ 5.6 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ตารางที่ 5.3 แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการสมรส ของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพการสมรส	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
โสด	105	58.0
สมรส	66	36.5
หย่า	2	1.1
ม้าย	3	1.7
แยกกันอยู่	5	2.8
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.3 แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการสมรส ของผู้ตอบแบบสอบถาม





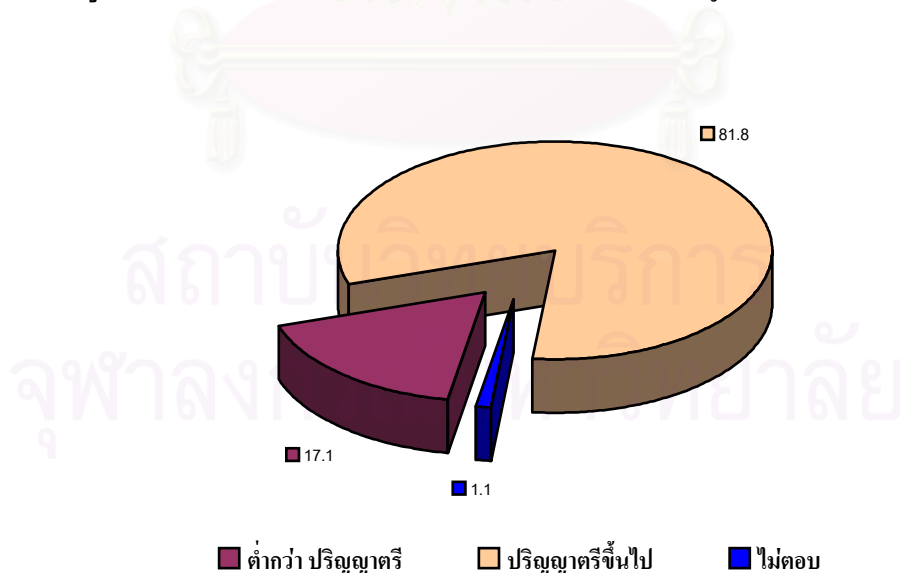
### ระดับการศึกษา

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขหรือห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 81.8 และจบการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 17.1

ตารางที่ 5.4 แสดงจำนวนร้อยละด้านระดับการศึกษา ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษา	ผู้ตอบแบบสอบถาม	
	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	31	17.1
ปริญญาตรีขึ้นไป	148	81.8
ไม่ตอบ	2	1.1
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.4 แสดงจำนวนร้อยละด้านระดับการศึกษา ของผู้ตอบแบบสอบถาม



### อาชีพ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ทำงานในบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาเป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 24.9 อาชีพอิสระและทำงานรัฐวิสาหกิจ / รับราชการ มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 9.9 และอาชีพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 7.7

จากการสำรวจคู่สมรสของกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 53.0 รองลงมาทำงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 24.2 มีอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 10.6 และทำงานรัฐวิสาหกิจ / รับราชการ และอาชีพอื่นๆ มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 6.1

ตารางที่ 5.5 แสดงจำนวนร้อยละด้านอาชีพ ของผู้ตอบแบบสอบถามและคู่สมรส

อาชีพ	ผู้ตอบแบบสอบถาม		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทำงานบริษัทเอกชน	86	47.5	16	24.2
ทำงานรัฐวิสาหกิจ	18	9.9	4	6.1
เจ้าของกิจการ	45	24.9	35	53.0
อาชีพอิสระ	18	9.9	7	10.6
อื่นๆ	14	7.7	4	6.1
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>	<b>66</b>	<b>100.0</b>

### ตำแหน่งงาน

จากการสำรวจผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับกลางและอื่นๆ มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 24.9 และคิดเป็นร้อยละ 24.3 รองลงมามีตำแหน่งงานเป็นพนักงานทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 21.5 และเป็นผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ คิดเป็นร้อยละ 17.7 และมีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับสูง คิดเป็นร้อยละ 10.5

จากการสำรวจคู่สมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 51.5 รองลงมามีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับกลางและเป็นผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 19.7 และคิดเป็นร้อยละ 18.2 ตามลำดับ มีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับสูงและมีตำแหน่งงานเป็นพนักงานทั่วไป มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 4.5 และคิดเป็นร้อยละ 3.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.6 แสดงความจํานวนร้อยละด้านตำแหน่งงาน ของผู้ตอบแบบสอบถามและคู่สมรส

ตำแหน่งงาน	ผู้ตอบแบบสอบถาม		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารระดับสูง (ข้าราชการซี 8 ขึ้นไป)	19	10.5	3	4.5
ผู้บริหารระดับกลาง (ข้าราชการซี 6-7 ขึ้นไป)	44	24.3	13	19.7
พนักงานทั่วไป (ข้าราชการซี 2-5 ขึ้นไป)	39	21.5	2	3.0
ผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ	32	17.7	12	18.2
เป็นเจ้าของกิจการ	45	24.9	34	51.5
ไม่ตอบ	2	1.1	2	3.0
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>	<b>66</b>	<b>100.0</b>

### จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีสมาชิกในครอบครัว 2–3 คน คิดเป็นร้อยละ 34.8 รองลงมาอยู่เพียงคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 26.5 มีสมาชิกในครอบครัว 4–5 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3 และมีสมาชิกในครอบครัวมากกว่า 6 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 14.4

### จำนวนสมาชิกผู้มีรายได้

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ในครอบครัวมีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ 2–3 คน คิดเป็นร้อยละ 58.0 รองลงมา มีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้เพียง 1 คน คิดเป็นร้อยละ 32.6 จำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ 4–5 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 และมีสมาชิกผู้มีรายได้มากกว่า 6 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 3.4

ตารางที่ 5.7 แสดงจำนวนร้อยละด้านจำนวนสมาชิกในครอบครัวและสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัว

สมาชิกในครอบครัวและสมาชิกผู้มีรายได้		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
สมาชิกในครอบครัว	1 คน	48	26.5
	2–3 คน	63	34.8
	4–5 คน	44	24.3
	6 คนขึ้นไป	26	14.4
	<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>
สมาชิกผู้มีรายได้	1 คน	59	32.6
	2–3 คน	105	58.0
	4–5 คน	11	6.0
	6 คนขึ้นไป	6	3.4
	<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 37.0 รองลงมา 40,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.2 รายได้ 50,001 – 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.5 รายได้ 70,001 – 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.7 รายได้ 30,001 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.9 และรายได้ 10,001 - 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.1

โดยภาพรวมส่วนใหญ่จะมีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน มากกว่า 40,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 83.4 ส่วนรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนไม่เกิน 40,000 บาท มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 16.0 เท่านั้น

ตารางที่ 5.8 แสดงจำนวนร้อยละด้านรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
10,001 - 20,000	4	2.2
20,001 - 30,000	7	3.9
30,001 - 40,000	18	9.9
40,001 - 50,000	33	18.2
50,001 - 70,000	28	15.5
70,001 - 100,000	23	12.7
มากกว่า 100,000	67	37.0
ไม่ตอบ	1	0.6
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุด

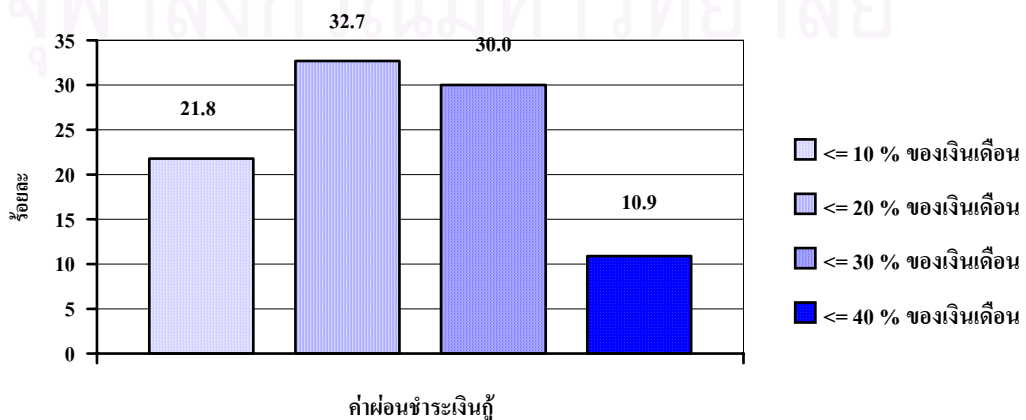
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมวลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีอัตราค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุดต่อเดือน ไม่เกินร้อยละ 20 ของเงินเดือน และไม่เกินร้อยละ 30 ของเงินเดือนมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 32.7 และร้อยละ 30.0 ตามลำดับ รองลงมาไม่เกินร้อยละ 10 ของเงินเดือน คิดเป็นร้อยละ 21.8 และไม่เกินร้อยละ 40 ของเงินเดือนมีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 10.9

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงเทียบจากผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ประมวลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน รวม 110 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.9 แสดงจำนวนร้อยละด้านค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุด

ค่าผ่อนชำระเงินกู้ / เดือน	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน ร้อยละ 10 ของเงินเดือน	24	21.8
ไม่เกิน ร้อยละ 20 ของเงินเดือน	36	32.7
ไม่เกิน ร้อยละ 30 ของเงินเดือน	33	30.0
ไม่เกิน ร้อยละ 40 ของเงินเดือน	12	10.9
ไม่ตอบ	5	4.6
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.5 แสดงจำนวนร้อยละด้านค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุด





## 5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม

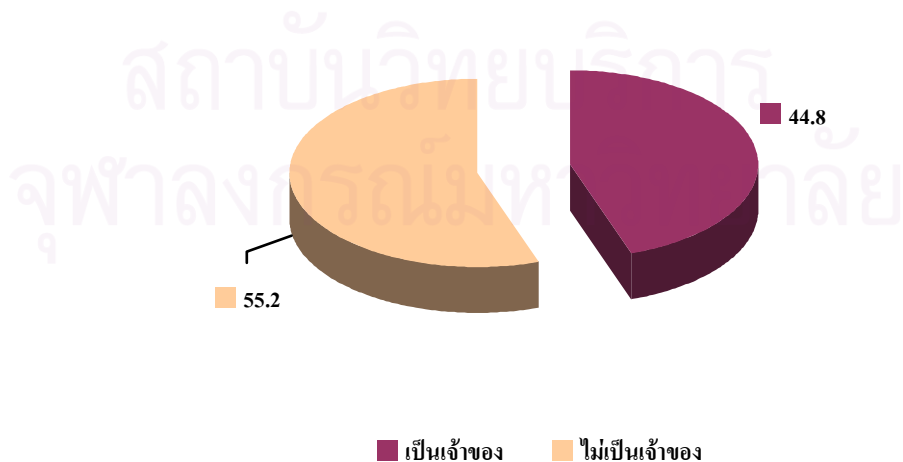
### สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมโดยไม่ได้เป็นเจ้าของบ้าน คิดเป็นร้อยละ 55.2 และเป็นเจ้าของบ้านมีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก คิดเป็นร้อยละ 44.8

ตารางที่ 5.10 แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นเจ้าของบ้าน	81	44.8
ไม่เป็นเจ้าของบ้าน	100	55.2
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.6 แสดงจำนวนร้อยละด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม



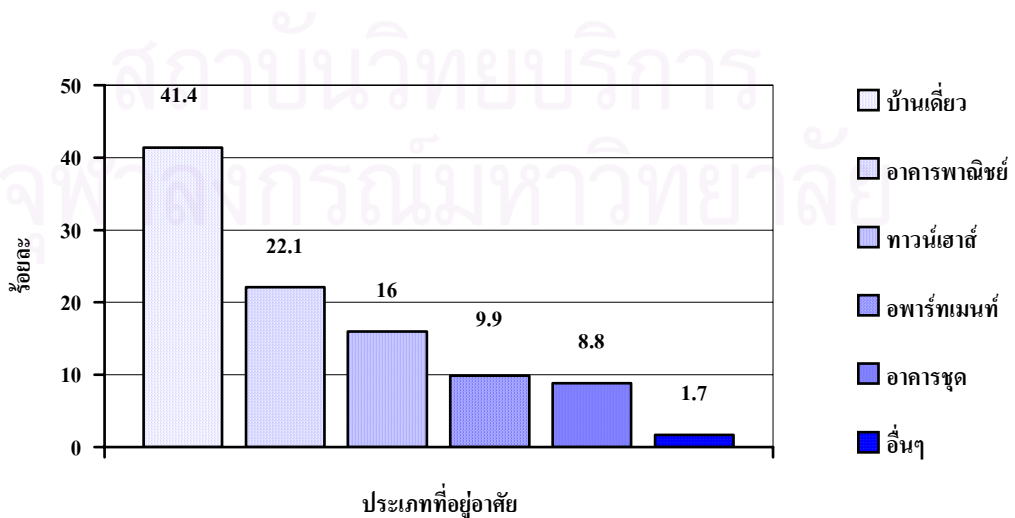
### ประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิมส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 41.4 รองลงมาเป็นอาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 22.1 ทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 16.0 อพาร์ทเมนท์ คิดเป็นร้อยละ 9.9 อาคารชุด คิดเป็นร้อยละ 8.8 และประเภทอื่นๆ ได้แก่ บ้านพักพนักงาน เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 1.7

ตารางที่ 5.11 แสดงจำนวนร้อยละด้านประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม

ประเภทที่อยู่อาศัย	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	75	41.4
อาคารพาณิชย์	40	22.1
ทาวน์เฮาส์	29	16.0
อพาร์ทเมนท์	18	9.9
อาคารชุด	16	8.8
อื่นๆ	3	1.7
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.7 แสดงจำนวนร้อยละด้านประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม



### สาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิมสามารถลำดับสาเหตุสำคัญ ตามลำดับได้ดังนี้

ลำดับที่ 1	เพราะต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง	คิดเป็นร้อยละ	38.7
ลำดับที่ 2	เพราะบ้านเดิมอยู่ไกลที่ทำงานหรือโรงเรียนบุตร	คิดเป็นร้อยละ	29.3
ลำดับที่ 3	เพราะบ้านเดิมการคมนาคมไม่สะดวก	คิดเป็นร้อยละ	24.9
ลำดับที่ 4	เพราะต้องการแยกครอบครัว	คิดเป็นร้อยละ	23.2
ลำดับที่ 5	เพราะมีรายได้เพิ่มขึ้น	คิดเป็นร้อยละ	16.0
ลำดับที่ 6	เพราะเดิมอยู่บ้านเช่า	คิดเป็นร้อยละ	14.4
ลำดับที่ 7	เพราะสภาพแวดล้อมไม่ดี	คิดเป็นร้อยละ	11.6
ลำดับที่ 8	เพราะมีฐานะทางสังคมดีขึ้น	คิดเป็นร้อยละ	10.5
ลำดับที่ 9	เพราะบ้านเดิมเล็กและคับแคบ	คิดเป็นร้อยละ	9.9
ลำดับที่ 10	เพราะเหตุผลอื่น ๆ เช่น ต้องการบ้านในเมือง ฯลฯ	คิดเป็นร้อยละ	7.7
ลำดับที่ 11	เพราะต้องการมีบ้านที่ขนาดเล็กลง	คิดเป็นร้อยละ	5.0
ลำดับที่ 12	เพราะเจ้าของบ้านเดิมต้องการบ้านคืน	คิดเป็นร้อยละ	1.1
ลำดับที่ 13	เพราะบ้านเดิมมีสภาพทรุดโทรม	คิดเป็นร้อยละ	1.1

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิมแต่ละลำดับ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.12 แสดงจำนวนร้อยละด้านสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม

สาเหตุการย้ายจากบ้านหลังเดิม	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
1. ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง	70	38.7
2. อยู่ไกลที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร	53	29.3
3. การคมนาคมไม่สะดวก	45	24.9
4. ต้องการแยกครอบครัว	42	23.2
5. มีรายได้เพิ่มขึ้น	29	16.0
6. เดิมอยู่บ้านเช่า	26	14.4
7. สภาพแวดล้อมไม่ดี	21	11.6
8. มีฐานะทางสังคมดีขึ้น	19	10.5
9. บ้านเดิมเล็กและคับแคบ	18	9.9
10. อื่น ๆ เช่น ต้องการบ้านในเมือง ฯลฯ	14	7.7
11. ต้องการมีบ้านที่ขนาดเล็กลง	9	5.0
12. เจ้าของบ้านเดิมต้องการบ้านคืน	2	1.1
13. บ้านเดิมมีสภาพทรุดโทรม	2	1.1

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิมแต่ละลำดับ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 5.3 ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ซื้อโดยวิธีประมูล

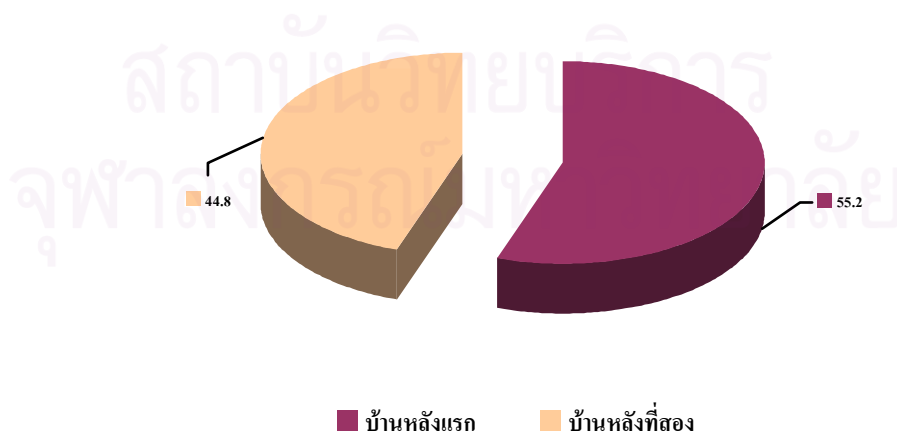
**ลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด** เป็นการซื้อบ้านหลังแรกหรือหรือหลังที่สองขึ้นไป

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ประมูลซื้อห้องชุดห้องนี้ เป็นการซื้อบ้านหลังเป็นหลังแรก คิดเป็นร้อยละ 55.2 และเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป มีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก คิดเป็นร้อยละ 44.8

ตารางที่ 5.13 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด

ลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
เป็นบ้านหลังแรก	100	55.2
เป็นบ้านหลังที่สองขึ้นไป	81	44.8
รวม	181	100.0

แผนภูมิที่ 5.8 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด



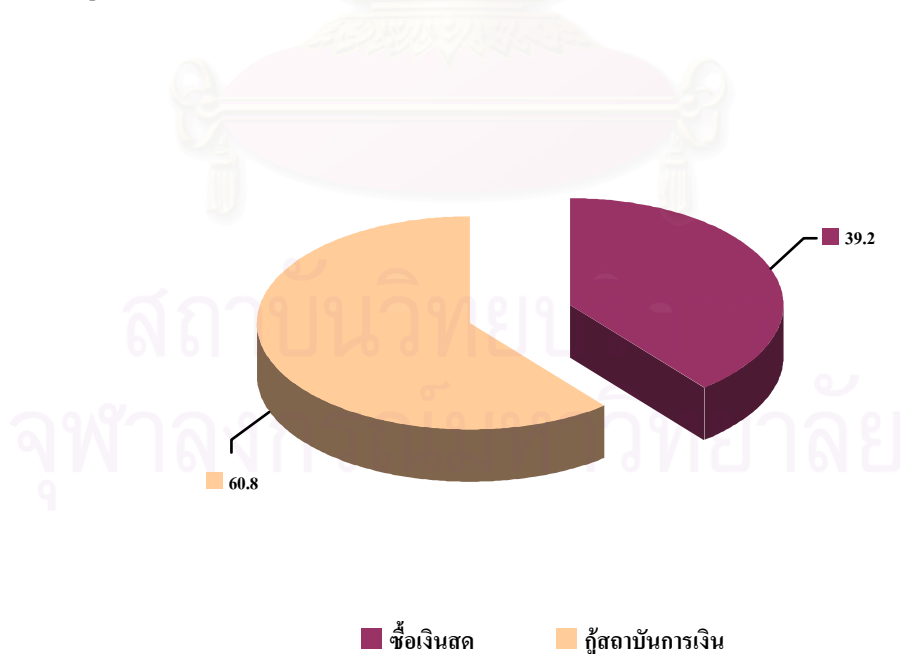
### การชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด โดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 60.8 และชำระด้วยเงินสด คิดเป็นร้อยละ 39.2

ตารางที่ 5.14 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับการชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด

การชำระเงิน	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อเงินสด	71	39.2
กู้เงินจากสถาบันการเงิน	110	60.8
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.9 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับการชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด





### วัตถุประสงค์ในการซื้อ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อต้องการใช้ประโยชน์จากห้องชุดโดยตรง ดังนั้นวัตถุประสงค์หลักจึงใช้เพื่อการอยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยเอง เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง หรือให้ลูกหรือญาติพักอาศัย สำหรับวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อลงทุนเพื่อให้เช่าหรือขายต่อพบว่ามีสัดส่วนที่น้อยมาก สามารถลำดับวัตถุประสงค์หลักในการประมูลซื้อ โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

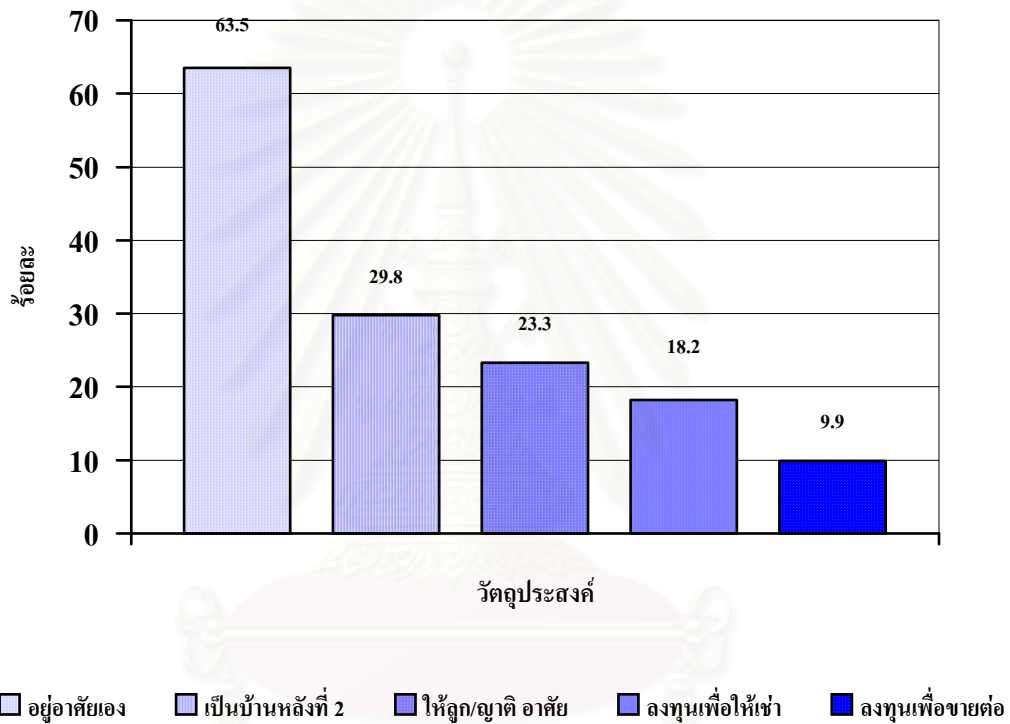
ลำดับที่ 1	เพื่อต้องการอยู่อาศัยเอง	คิดเป็นร้อยละ 63.5
ลำดับที่ 2	เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง	คิดเป็นร้อยละ 29.8
ลำดับที่ 3	เพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัย	คิดเป็นร้อยละ 23.3
ลำดับที่ 4	ลงทุนเพื่อให้เช่า	คิดเป็นร้อยละ 18.2
ลำดับที่ 5	ลงทุนเพื่อขายต่อ	คิดเป็นร้อยละ 9.9

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในวัตถุประสงค์แต่ละข้อ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.15 แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุด

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
เพื่ออยู่อาศัยเอง	115	63.5
เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง	54	29.8
เพื่อให้ลูก / ญาติพักอาศัย	42	23.3
ลงทุนเพื่อให้เช่า	33	18.2
ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร)	18	9.9

แผนภูมิที่ 5.10 แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุด



#### 5.4 ข้อมูลด้านการวางแผนและกระบวนการตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด

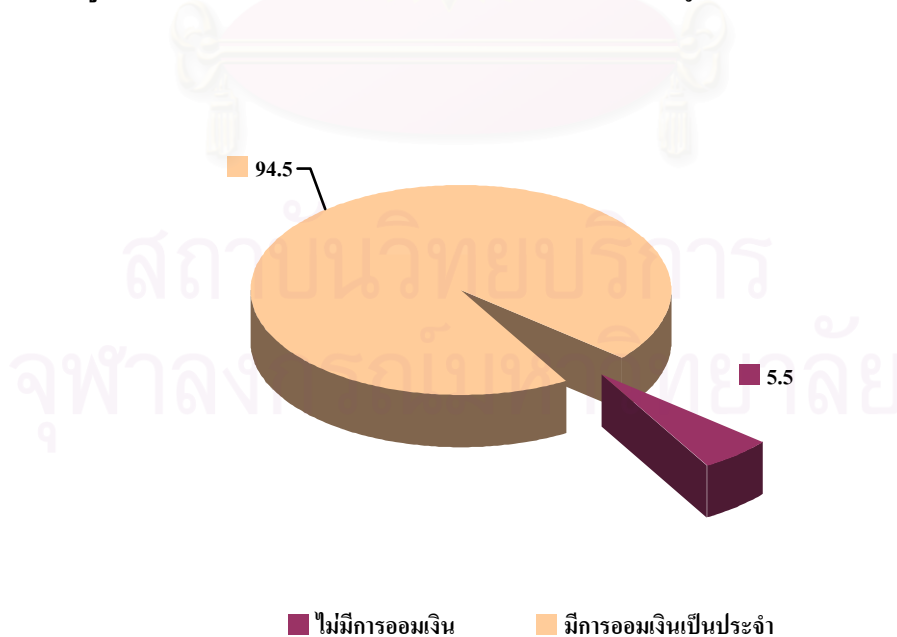
##### การออมเงิน

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมวลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีการออมเงินเป็นประจำคิดเป็นร้อยละ 94.5 และไม่มีการออมเงิน มีสัดส่วนเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 5.5

ตารางที่ 5.16 แสดงจำนวนร้อยละด้านการออมเงิน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

การออมเงิน	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
มีการออมเงินเป็นประจำ	171	94.5
ไม่มีการออมเงิน	10	5.5
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.11 แสดงจำนวนร้อยละด้านการออมเงิน ของผู้ตอบแบบสอบถาม



### วิธีการออมเงิน

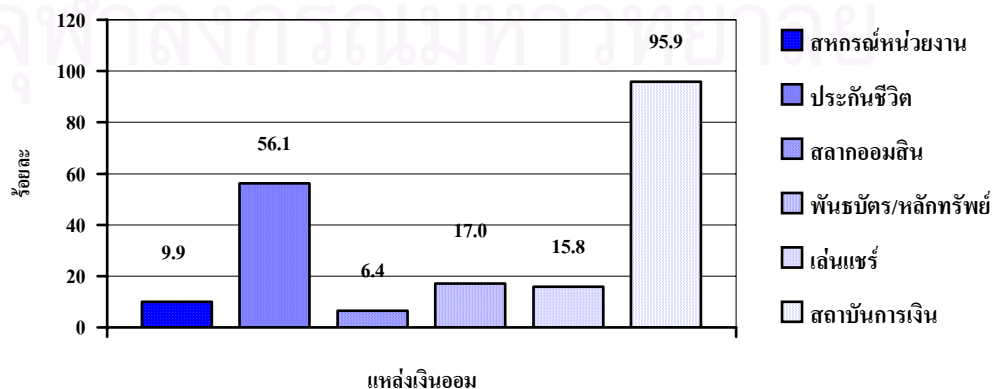
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีการออมเงินโดยฝากเงินกับสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 95.9 รองลงมาได้แก่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตและสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 56.1 ซื้อพันธบัตรหรือหลักทรัพย์และเล่นแชร์ มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 17.0 และคิดเป็นร้อยละ 15.8 ตามลำดับ และสลากออมสิน คิดเป็นร้อยละ 6.4

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในวิธีการออมเงินแต่ละข้อ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการออมเงินเป็นประจำ จำนวน 171 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.17 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับวิธีการออมเงิน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

วิธีการออมเงิน	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
สหกรณ์ของหน่วยงาน	17	9.9
กรรมธรรม์ประกันชีวิตและสุขภาพ	96	56.1
สลากออมสิน	11	6.4
พันธบัตรหรือหลักทรัพย์	29	17.0
เล่นแชร์	27	15.8
สถาบันการเงิน	164	95.9

แผนภูมิที่ 5.12 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับวิธีการออมเงิน



### ประเภทบัญชีเงินฝากกับสถาบันการเงิน

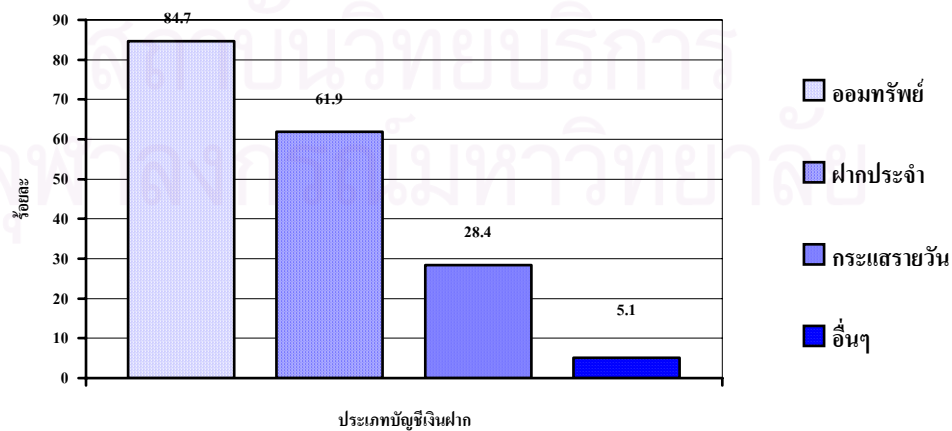
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าผู้ที่มีการออมเงินโดยฝากเงินกับสถาบันการเงิน ประเภทบัญชีออมทรัพย์มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 84.7 รองลงมาประเภทบัญชีเงินฝากประจำ คิดเป็นร้อยละ 61.9 ประเภทบัญชีกระแสรายวัน คิดเป็นร้อยละ 28.4 และประเภทบัญชีเงินฝากอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 5.1

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในประเภทบัญชีเงินฝากแต่ละข้อ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการออมเงินเป็นประจำกับสถาบันการเงิน จำนวน 164 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.18 แสดงจำนวนร้อยละด้านบัญชีเงินฝากที่มีการออมเงินกับสถาบันการเงิน

ประเภทบัญชีเงินฝาก	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ออมทรัพย์	149	84.7
ฝากประจำ	109	61.9
กระแสรายวัน	50	28.4
อื่น ๆ	9	5.1

แผนภูมิที่ 5.13 แสดงจำนวนร้อยละด้านบัญชีเงินฝากที่มีการออมเงินกับสถาบันการเงิน



### วัตถุประสงค์ในการออมเงิน

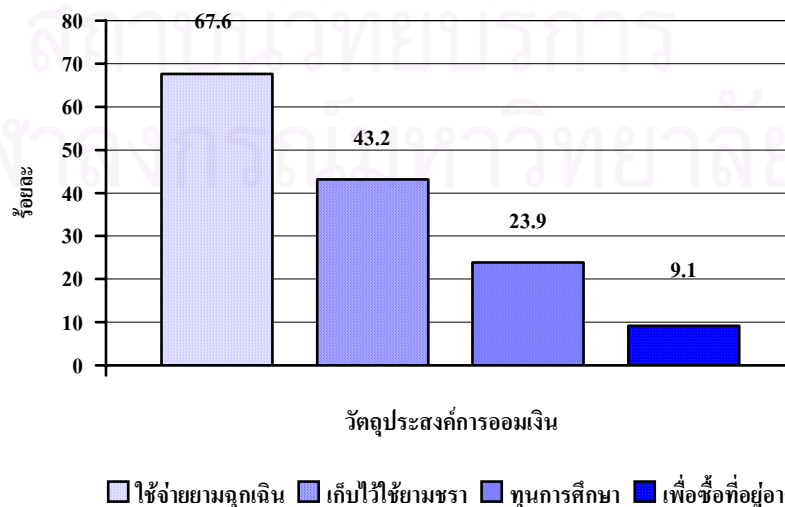
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน คิดเป็นร้อยละ 67.6 รองลงมาได้แก่เก็บไว้ใช้ยามชรา คิดเป็นร้อยละ 43.2 ทุนการศึกษาของบุตรหลาน คิดเป็นร้อยละ 23.9 และเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 9.1

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในวัตถุประสงค์ของการออมเงินแต่ละข้อ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการออมเงินเป็นประจำ จำนวน 171 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.19 แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการออมเงิน

วัตถุประสงค์ในการออมเงิน	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน	119	67.6
เก็บไว้ใช้ยามชรา	76	43.2
ทุนการศึกษาของบุตรหลาน	42	23.9
เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย	16	9.1

แผนภูมิที่ 5.14 แสดงจำนวนร้อยละด้านวัตถุประสงค์ในการออมเงิน



### แหล่งเงินที่นำมาชำระเงินมัดจำ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง สามารถลำดับแหล่งเงินสำคัญที่นำมาชำระเงินมัดจำในการประมูลซื้อห้องชุด โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ลำดับที่ 1	เงินออมส่วนตัวของผู้ประมูล	มีค่าดัชนี 2.78
ลำดับที่ 2	รายได้ประจำต่อเดือนของผู้ประมูล	มีค่าดัชนี 2.04
ลำดับที่ 3	รายได้พิเศษต่อของผู้ประมูล	มีค่าดัชนี 1.51
ลำดับที่ 4	เงินออมของครอบครัว	มีค่าดัชนี 1.35
ลำดับที่ 5	ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า	มีค่าดัชนี 1.33
ลำดับที่ 6	เงินโบนัส	มีค่าดัชนี 1.28
ลำดับที่ 7	รายได้ประจำต่อเดือนของครอบครัว	มีค่าดัชนี 1.27
ลำดับที่ 8	อื่นๆ เช่น เงินของสามี ฯลฯ	มีค่าดัชนี 1.08
ลำดับที่ 9	รายได้พิเศษของครอบครัว	มีค่าดัชนี 1.07

### ที่มาของค่าดัชนี (INDEX VALUE)

$$\frac{(\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 1 \times 4) + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 2 \times 3) + \dots + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 4 \times 1)}{\text{จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด}}$$

### การกำหนดค่าดัชนี

การกำหนดค่าดัชนีแสดงลำดับความสำคัญ สามารถกำหนดได้เป็น 5 ระดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าดัชนี	ไม่เกิน 1.5	เท่ากับ	น้อยที่สุด
ค่าดัชนี	1.5 ถึง 2.49	เท่ากับ	น้อย
ค่าดัชนี	2.5 ถึง 3.49	เท่ากับ	ปานกลาง
ค่าดัชนี	3.5 ถึง 4.49	เท่ากับ	มาก
ค่าดัชนี	4.5 ขึ้นไป	เท่ากับ	มากที่สุด



ตารางที่ 5.20 แสดงลำดับความสำคัญเกี่ยวกับ แหล่งเงินสำคัญที่นำมาชำระเงินมัดจำ

รายละเอียด	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3			
1. เงินออมส่วนตัวของผู้ประมุข	92 (50.83)	21 (11.6)	5 (2.76)	63 (34.81)	2.78	1
2. รายได้ประจำ / เดือนของผู้ประมุข	31 (17.13)	32 (11.68)	32 (17.68)	86 (47.51)	2.04	2
3. รายได้พิเศษ / เดือนของผู้ประมุข	15 (8.29)	18 (9.94)	12 (6.63)	136 (75.14)	1.51	3
4. เงินออมของครอบครัว	14 (7.73)	7 (3.87)	7 (3.87)	153 (84.53)	1.35	4
5. ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า	9 (4.97)	9 (4.97)	15 (8.29)	148 (81.77)	1.33	5
6. เงินโบนัส	3 (1.66)	15 (8.29)	12 (6.63)	151 (83.43)	1.28	6
7. รายได้ประจำ / เดือนของครอบครัว	11 (6.08)	7 (3.87)	2 (1.10)	161 (88.95)	1.27	7
8. อื่น ๆ เช่น เงินของสามี ฯลฯ	5 (2.76)	0 (0)	0 (0)	176 (97.24)	1.08	8
9. รายได้พิเศษ / เดือนของครอบครัว	1 (0.55)	3 (1.66)	3 (1.66)	174 (96.13)	1.07	9

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละเทียบกับจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

### การเช็ควงเงินกู้

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมูล คิดเป็นร้อยละ 66.4 และไม่มีการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมูล คิดเป็นร้อยละ 33.6

### ปัญหาในการขอกู้เงิน

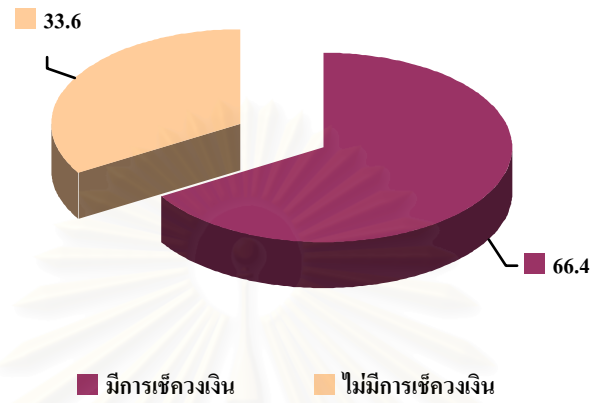
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการขอกู้เงิน คิดเป็นร้อยละ 97.3 และมีปัญหาในการขอกู้เงิน คิดเป็นร้อยละ 2.7

ตารางที่ 5.21 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับการเช็ควงเงินกู้และปัญหาในการขอกู้เงิน

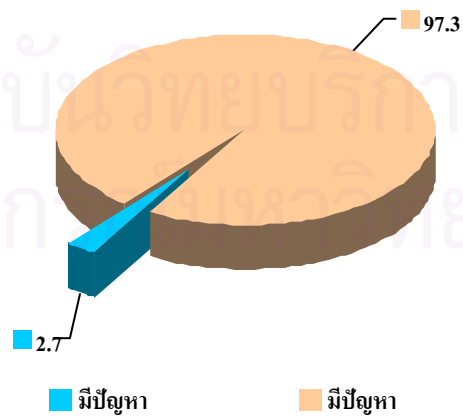
รายละเอียด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
<b>การเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมูล</b>		
มีการเช็ควงเงินกู้	73	66.4
ไม่มีการเช็ควงเงินกู้	37	33.6
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>
<b>ปัญหาในการขอกู้เงิน</b>		
มีปัญหาในการขอกู้เงิน	3	2.7
ไม่มีปัญหาในการขอกู้เงิน	107	97.3
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในการการเช็ควงเงินกู้และปัญหาในการขอกู้เงิน เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 110 ตัวอย่าง

แผนภูมิที่ 5.15 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับการเซ็ควงเงินก่อนเข้าร่วมประมูล



แผนภูมิที่ 5.16 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับปัญหาในการขอกู้เงิน



### วงเงินกู้ที่ได้รับ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ได้รับวงเงินกู้เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 92.7 และได้รับวงเงินกู้ไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 7.3

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในวงเงินกู้ที่ได้รับ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 110 ตัวอย่าง

### วิธีแก้ปัญหาวงเงินกู้ไม่เพียงพอ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าผู้ที่ได้รับวงเงินกู้ไม่เพียงพอส่วนใหญ่แก้ปัญหาโดยการหาผู้กู้ร่วม คิดเป็นร้อยละ 62.5 และกู้เพิ่มจากแหล่งอื่น คิดเป็นร้อยละ 37.5

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในวิธีแก้ปัญหาวงเงินกู้ไม่เพียงพอ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีปัญหาวงเงินกู้ไม่เพียงพอ จำนวน 8 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.22 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับวงเงินกู้ที่ได้รับและวิธีการแก้ปัญหาวงเงินกู้ไม่เพียงพอ

รายละเอียด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
<b>วงเงินกู้ที่ได้รับ</b>		
เพียงพอ	102	92.7
ไม่เพียงพอ	8	7.3
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>
<b>วิธีแก้ปัญหาวงเงินไม่เพียงพอ</b>		
กู้เงินเพิ่มจากแหล่งอื่น	3	37.5
หาผู้กู้ร่วม	5	62.5
<b>รวม</b>	<b>8</b>	<b>100.0</b>

### ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้

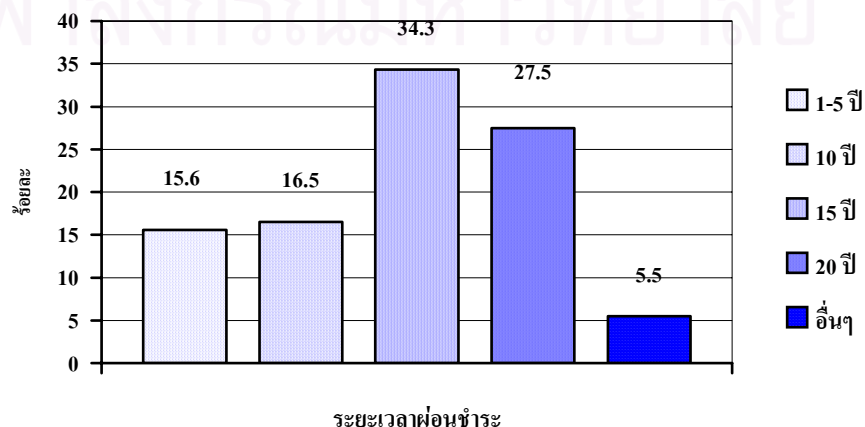
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่เลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 15 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.3 รองลงมา 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.5 ไม่เกิน 10 ปี และไม่เกิน 5 ปี มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 16.5 และร้อยละ 15.6 ตามลำดับ และมากกว่า 20 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 5.5

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 110 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.23 แสดงจำนวนร้อยละด้านระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้

ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
1 – 5 ปี	17	15.6
10 ปี	18	16.5
15 ปี	38	34.3
20 ปี	30	27.5
มากกว่า 20 ปีขึ้นไป	6	5.5
ไม่ตอบ	1	0.6
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.17 แสดงจำนวนร้อยละด้านระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้



### เหตุผลในการเลือกระยะเวลาผ่อนชำระเงินกู้

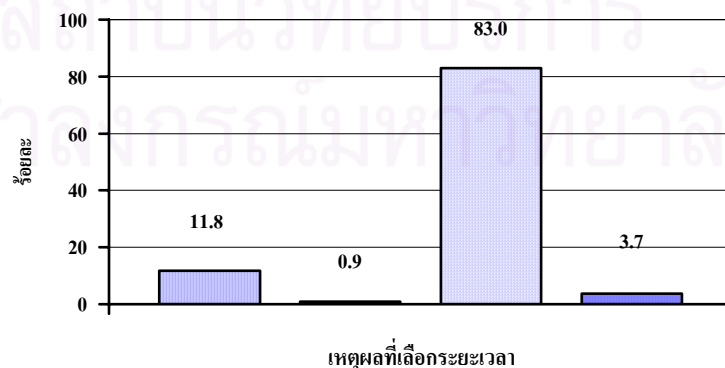
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ที่เลือกผ่อนตามระยะเวลาดังกล่าวเนื่องจากมีความเหมาะสมกับรายได้ คิดเป็นร้อยละ 83.0 รองลงมาเนื่องจากไม่ต้องการเสียดอกเบี้ยมาก คิดเป็นร้อยละ 11.8 และเหตุผลอื่น ๆ ได้แก่ ต้องการผ่อนในระยะเวลาที่ไม่ยาวนาน , มีเงินค่อยจ่ายเพิ่ม คิดเป็นร้อยละ 3.7 และระยะเวลาก่อนเกษียณ คิดเป็นร้อยละ 0.9

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในเหตุผลในการเลือกระยะเวลาผ่อนชำระเงินกู้ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 110 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.24 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลในการเลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้

เหตุผลในการเลือกระยะเวลาผ่อนชำระเงินกู้	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยมาก	13	11.8
ระยะเวลาก่อนเกษียณ	1	0.9
เหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน	91	83.0
อื่น ๆ	4	3.7
ไม่ตอบ	1	0.6
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.18 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลในการเลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้



■ ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยมาก 
 ■ ระยะเวลาก่อนเกษียณ 
 ■ เหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน 
 ■ อื่น ๆ

### แหล่งเงินสำหรับผ่อนชำระเงินกู้

จากการสำรวจผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง สามารถลำดับแหล่งเงินที่สำคัญ ในการผ่อนชำระเงินกู้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับที่ 1	รายได้ประจำ / เดือนของผู้ประมุข	ค่าดัชนี 3.27
ลำดับที่ 2	รายได้ประจำ / เดือนของครอบครัว	ค่าดัชนี 1.57
ลำดับที่ 3	รายได้พิเศษ / เดือนของผู้ประมุข	ค่าดัชนี 1.50
ลำดับที่ 4	เงินออมส่วนตัวของผู้ประมุข	ค่าดัชนี 1.46
ลำดับที่ 5	เงินโบนัส	ค่าดัชนี 1.25
ลำดับที่ 6	รายได้พิเศษ / เดือนของครอบครัว	ค่าดัชนี 1.15
ลำดับที่ 7	เงินออมของครอบครัว	ค่าดัชนี 1.11
ลำดับที่ 8	ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า	ค่าดัชนี 1.11

### ที่มาของค่าดัชนี (INDEX VALUE)

$$\frac{(\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 1 \times 4) + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 2 \times 3) + \dots + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 4 \times 1)}{\text{จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด}}$$

### การกำหนดค่าดัชนี

การกำหนดค่าดัชนีแสดงลำดับความสำคัญ สามารถกำหนดได้เป็น 5 ระดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าดัชนี	ไม่เกิน 1.5	เท่ากับ	น้อยที่สุด
ค่าดัชนี	1.5 ถึง 2.49	เท่ากับ	น้อย
ค่าดัชนี	2.5 ถึง 3.49	เท่ากับ	ปานกลาง
ค่าดัชนี	3.5 ถึง 4.49	เท่ากับ	มาก
ค่าดัชนี	4.5 ขึ้นไป	เท่ากับ	มากที่สุด



ตารางที่ 5.25 แสดงลำดับความสำคัญ ด้านแหล่งเงินสำหรับผ่อนชำระเงินกู้

แหล่งเงินสำหรับผ่อนชำระเงินกู้	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3			
1. รายได้ประจำเดือนของผู้ประมุข	76 (69.09)	11 (10.0)	0 (0)	23 (20.91)	3.27	1
2. รายได้ประจำเดือนของครอบครัว	15 (13.64)	9 (8.18)	0 (0)	86 (78.18)	1.57	2
3. รายได้พิเศษเดือนของผู้ประมุข	7 (6.36)	25 (13.64)	4 (3.64)	84 (76.36)	1.50	3
4. เงินออมส่วนตัวของผู้ประมุข	7 (6.36)	10 (9.09)	10 (9.09)	83 (75.45)	1.46	4
5. เงินโบนัส	0 (0)	6 (5.45)	15 (13.64)	89 (80.91)	1.25	5
6. รายได้พิเศษเดือนของครอบครัว	3 (2.73)	1 (0.91)	6 (5.45)	100 (90.91)	1.15	6
7. เงินออมของครอบครัว	0 (0)	6 (5.45)	0 (0)	104 (94.55)	1.11	7
8. ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า	2 (1.82)	2 (1.82)	2 (1.82)	104 (94.55)	1.11	7

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละเทียบกับจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

181 ตัวอย่าง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### ปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้

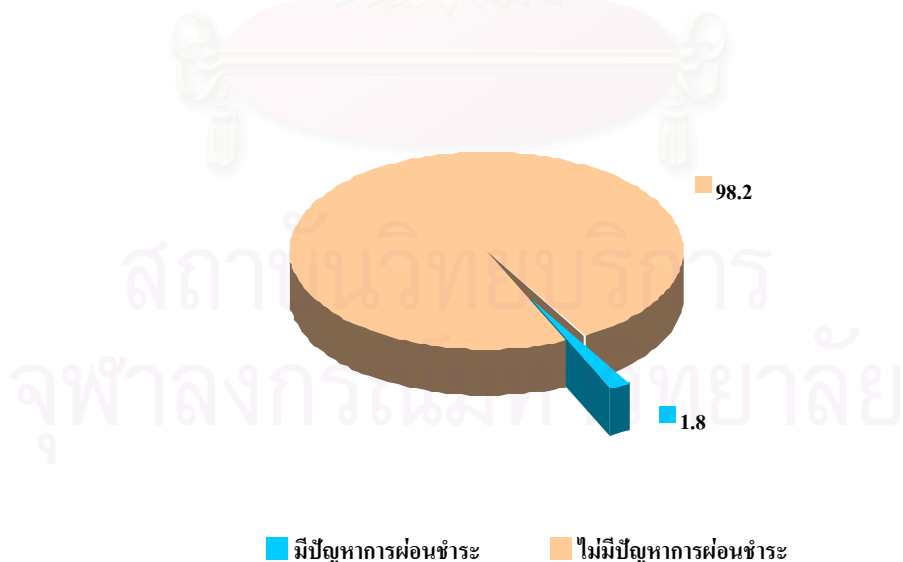
จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 98.2 และมีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 1.8

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 110 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.26 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้

ปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้	2	1.8
ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้	108	98.2
รวม	110	100.0

แผนภูมิที่ 5.19 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้



### กระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง โดยภาพรวมพบว่าส่วนใหญ่มีการวางแผนและมีกระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดที่ดี เนื่องจากมีการศึกษาข้อมูลด้านต่างๆก่อนเข้าร่วมประมูล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ ได้แก่ ที่จอดรถ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 93.4 รองลงมา ได้แก่ การสำรวจสภาพห้องชุดและพิจารณาเลือกห้องชุดที่ต้องการ คิดเป็นร้อยละ 92.3 ตามลำดับ

การตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุดไว้ในใจโดยรวมค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่าย ได้แก่ ค่าดำเนินการ ค่าโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 87.3

การเข้าสำรวจค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือนเมื่อประมูลซื้อห้องชุดได้ เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 81.8

การลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมประมูลที่โครงการอาคารชุดก่อนวันประมูล ซึ่งการลงทะเบียนจะทำให้ผู้ประมูลได้ทราบเงื่อนไขและขั้นตอนของการประมูลและที่สำคัญได้ทราบถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่จะต้องจ่ายเพิ่มจากราคาห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 70.7

การสำรวจข้อมูลด้านต่างๆ ของโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่นและทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับโครงการที่เปิดประมูล คิดเป็นร้อยละ 62.4

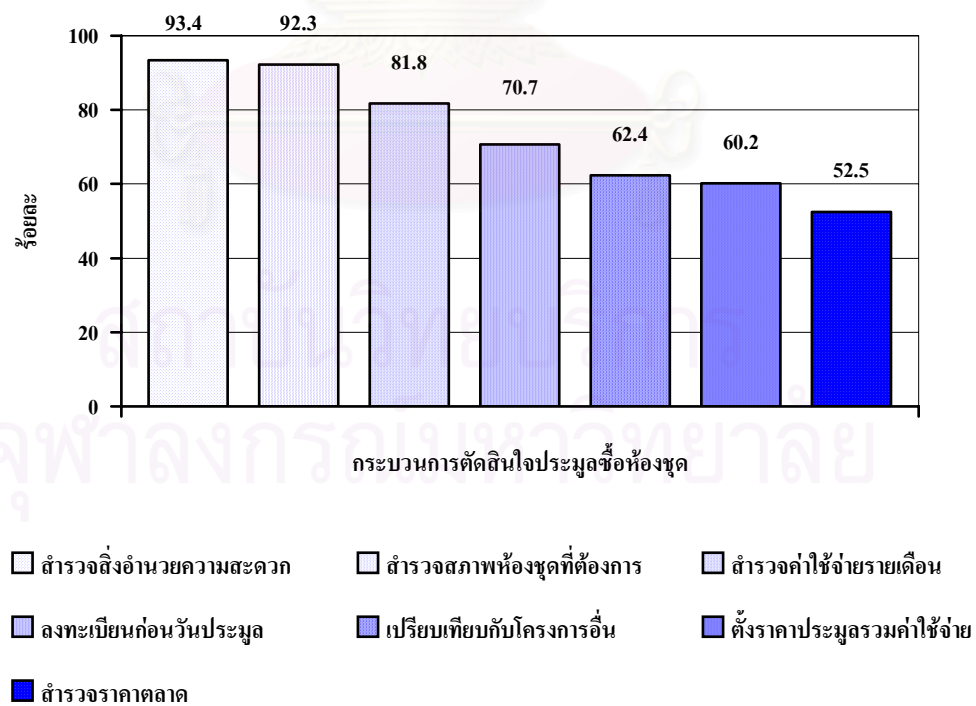
การสำรวจราคาตลาดโดยการสำรวจราคาห้องชุดที่มีการเปิดขายในบริเวณใกล้เคียง เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตั้งราคาประมูล คิดเป็นร้อยละ 52.5

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในกระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดในแต่ละหัวข้อ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.27 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับ กระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

กระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
1. การลงทะเบียนก่อนวันประมูล	128	70.7
2. การสำรวจสภาพห้องชุดและพิจารณาเลือกห้องชุดที่ต้องการ	167	92.3
3. การสำรวจค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือน เมื่อมาอยู่ห้องชุด	148	81.8
4. การสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวก	169	93.4
5. การสำรวจราคาห้องชุดที่มีการเปิดขายในบริเวณใกล้เคียง	95	52.5
6. การเปรียบเทียบกับโครงการอื่นที่มีการขายด้วยวิธีอื่น	110	62.4
7. การตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุด โดยรวมค่าใช้จ่าย	109	87.3

แผนภูมิที่ 5.20 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับ กระบวนการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด



### บุคคลที่เลือกปรึกษา

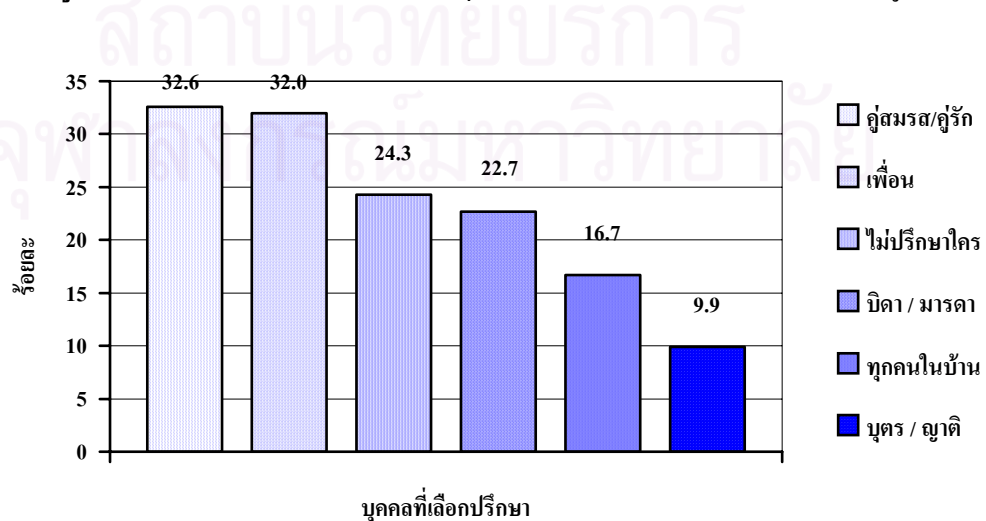
กลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าก่อนเข้าร่วมประมุขส่วนใหญ่เลือกปรึกษาคู่สมรส คิดเป็นร้อยละ 32.6 รองลงมาเลือกปรึกษาเพื่อน คิดเป็นร้อยละ 32.0 ไม่ได้ปรึกษาใคร คิดเป็นร้อยละ 24.3 เลือกปรึกษาบิดา/มารดา คิดเป็นร้อยละ 22.7 ปรึกษาทุกคนในบ้าน 16.7 และลำดับสุดท้ายเลือกปรึกษานุตรหรือญาติ คิดเป็นร้อยละ 9.9

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในบุคคลที่เลือกปรึกษาแต่ละข้อ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 181 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.28 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่เลือกปรึกษา ก่อนเข้าร่วมประมุข

บุคคลที่เลือกปรึกษา	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
คู่สมรส / คู่รัก	59	32.6
เพื่อน	58	32.0
ไม่ได้ปรึกษาใคร	44	24.3
บิดา / มารดา	41	22.7
ทุกคนในบ้าน	30	16.7
บุตร / ญาติ	18	9.9

แผนภูมิที่ 5.21 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่เลือกปรึกษา ก่อนเข้าร่วมประมุข



### เหตุผลที่ปรึกษาบุคคลดังกล่าว

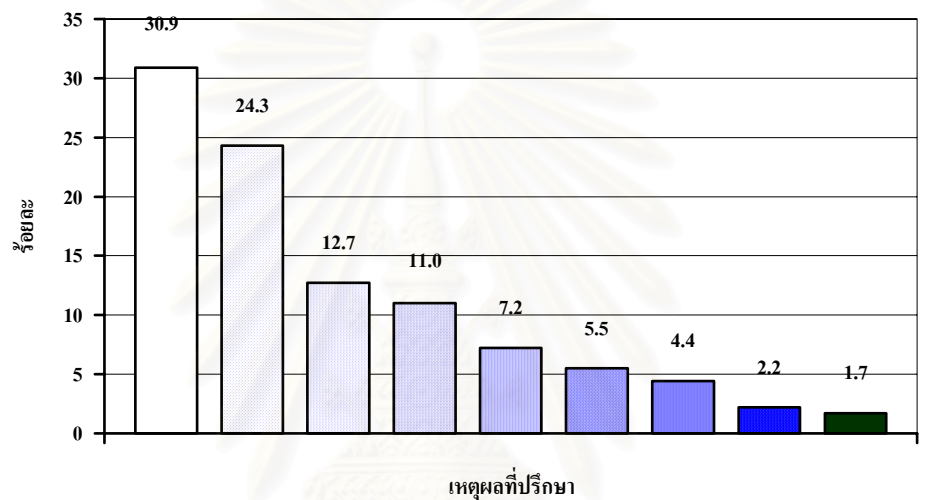
จากการสำรวจผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าเหตุผลสำคัญที่ปรึกษาบุคคลดังกล่าวก่อนเข้าร่วมประมูล สามารถลำดับเหตุผลสำคัญโดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ลำดับที่ 1	เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน	คิดเป็นร้อยละ	30.9
ลำดับที่ 2	ขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ	คิดเป็นร้อยละ	12.7
ลำดับที่ 3	มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้	คิดเป็นร้อยละ	11.0
ลำดับที่ 4	ขอความคิดเห็น	คิดเป็นร้อยละ	7.2
ลำดับที่ 5	มีประสบการณ์ในการประมูล	คิดเป็นร้อยละ	5.5
ลำดับที่ 6	บอกให้รับทราบ	คิดเป็นร้อยละ	4.4
ลำดับที่ 7	ต้องใช้ชีวิตร่วมกัน	คิดเป็นร้อยละ	2.2
ลำดับที่ 8	เคยอยู่ที่นี้และมีประสบการณ์	คิดเป็นร้อยละ	1.7
	ส่วนผู้ที่ตัดสินใจซื้อด้วยตัวเองและไม่ได้ปรึกษาใคร	คิดเป็นร้อยละ	24.3

### ตารางที่ 5.29 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ปรึกษาบุคคลดังกล่าว

เหตุผลที่ปรึกษาบุคคลดังกล่าว	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
1. เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน	56	30.9
2. ไม่ได้ปรึกษาใคร	44	24.3
3. ขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ	23	12.7
4. มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้	20	11.0
5. ขอความคิดเห็น	13	7.2
6. มีประสบการณ์ในการประมูล	10	5.5
7. บอกให้รับทราบ	8	4.4
8. ต้องใช้ชีวิตร่วมกัน	4	2.2
9. เคยอยู่ที่นี้และมีประสบการณ์	3	1.7
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.22 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ปรึกษาบุคคลดังกล่าว



- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> เป็นผู้สนับสนุนการเงิน    | <input type="checkbox"/> ไม่ได้ปรึกษาใคร     | <input type="checkbox"/> เพราะเกรงใจ             |
| <input type="checkbox"/> มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้ | <input type="checkbox"/> ขอความคิดเห็น       | <input type="checkbox"/> มีประสบการณ์ในการประมวล |
| <input type="checkbox"/> บอกลีห้รับทราบ            | <input type="checkbox"/> ต้องใช้ชีวิตร่วมกัน | <input type="checkbox"/> เคยอยู่ที่นี้           |

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



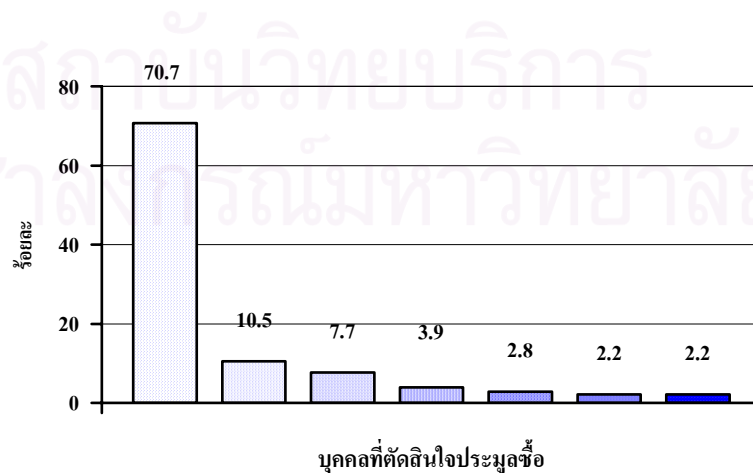
### บุคคลที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

กลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ผู้ที่ตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุด ได้แก่ตัวผู้ประมูลเอง คิดเป็นร้อยละ 70.7 รองลงมาได้แก่ คู่สมรสหรือคู่รัก คิดเป็นร้อยละ 10.5 บิดา มารดา คิดเป็นร้อยละ 7.7 ทุกคนในบ้าน คิดเป็นร้อยละ 3.9 บุตรหรือญาติพี่น้อง และอื่นๆ ได้แก่ สามี และภรรยาตัดสินใจร่วมกัน เป็นต้น มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 2.2

ตารางที่ 5.30 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

บุคคลที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ตัวท่านเอง	128	70.7
คู่สมรส / คู่รัก	19	10.5
บิดา / มารดา	14	7.7
ทุกคนในบ้าน	7	3.9
เพื่อน	5	2.8
บุตร / ญาติ	4	2.2
อื่นๆ	4	2.2
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.23 แสดงจำนวนร้อยละด้านบุคคลที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด



ตัวผู้ประมูล 
  คู่รัก / คู่สมรส 
  บิดา / มารดา 
  ทุกคนในบ้าน 
  เพื่อน 
  บุตร / ญาติ 
  อื่นๆ

## 5.5 ข้อมูลด้านการตัดสินใจและความพึงพอใจ

### การตัดสินใจซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล

กลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีความตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 75.7 และไม่ได้ตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 24.3

### เหตุผลที่ไม่ตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด

กลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าเหตุผลที่ไม่ได้ตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด แต่ตัดสินใจประมูลซื้อ เพราะบรรยากาศในวันประมูลมีส่วนกระตุ้นให้ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 63.6 และเนื่องจากเห็นว่าราคาประมูลซื้อห้องชุด ราคาถูกกว่าการซื้อขายโดยทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 34.1

ตารางที่ 5.31 แสดงจำนวนร้อยละด้านการตัดสินใจซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล

การตัดสินใจซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด	137	75.7
ไม่ตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด	44	24.3
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>
<b>เหตุผลที่ไม่ตั้งใจประมูลซื้อห้องชุด</b>		
บรรยากาศในวันประมูล	28	63.6
เห็นว่าราคาถูก	15	34.1
ไม่ตอบ	1	2.3
<b>รวม</b>	<b>44</b>	<b>100.0</b>

### เหตุผลในการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประเมินซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าเหตุผลในการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด สามารถลำดับเหตุผลที่สำคัญ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับที่ 1	ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร	ค่าดัชนี	2.20
ลำดับที่ 2	ราคาลดลงจากเดิมมาก	ค่าดัชนี	2.06
ลำดับที่ 3	มีความสามารถในการจ่าย	ค่าดัชนี	1.70
ลำดับที่ 4	ต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์	ค่าดัชนี	1.69
ลำดับที่ 5	มีความจำเป็นเรื่องที่อยู่อาศัย	ค่าดัชนี	1.39
ลำดับที่ 6	สาธารณูปโภค / สาธารณูปการพร้อม	ค่าดัชนี	1.36
ลำดับที่ 7	ที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านญาติ	ค่าดัชนี	1.31
ลำดับที่ 8	ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน	ค่าดัชนี	1.29
ลำดับที่ 9	เป็นการลงทุนที่ดี	ค่าดัชนี	1.28
ลำดับที่ 10	รูปแบบและการก่อสร้าง	ค่าดัชนี	1.27
ลำดับที่ 11	ดอกเบี้ยเงินฝากต่ำ	ค่าดัชนี	1.18
ลำดับที่ 12	อื่น ๆ เช่น ทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน	ค่าดัชนี	1.07

### ที่มาของค่าดัชนี (INDEX VALUE)

$$\frac{(\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 1 \times 4) + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 2 \times 3) + \dots + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 4 \times 1)}{\text{จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด}}$$

### การกำหนดค่าดัชนี

การกำหนดค่าดัชนีแสดงลำดับความสำคัญ สามารถกำหนดได้เป็น 5 ระดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าดัชนี	ไม่เกิน 1.5	เท่ากับ	น้อยที่สุด
ค่าดัชนี	1.5 ถึง 2.49	เท่ากับ	น้อย
ค่าดัชนี	2.5 ถึง 3.49	เท่ากับ	ปานกลาง
ค่าดัชนี	3.5 ถึง 4.49	เท่ากับ	มาก
ค่าดัชนี	4.5 ขึ้นไป	เท่ากับ	มากที่สุด

ตารางที่ 5.32 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลในการตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด

รายละเอียด	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3			
1. ที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร	65 (35.91)	5 (2.76)	12 (6.63)	99 (54.70)	2.20	<b>1</b>
2. ราคาลดลงจากเดิมมาก	17 (9.39)	56 (30.94)	29 (16.02)	79 (43.65)	2.06	<b>2</b>
3. มีความสามารถในการจ่าย	12 (6.36)	32 (17.68)	26 (14.36)	111 (61.33)	1.70	<b>3</b>
4. ต้องการออมเงินในรูปแบบของ อสังหาริมทรัพย์	34 (18.78)	7 (3.87)	9 (4.97)	131 (72.38)	1.69	<b>4</b>
5. มีความจำเป็นเรื่องที่อยู่อาศัย	12 (6.63)	13 (7.18)	8 (4.42)	148 (81.77)	1.39	<b>5</b>
6. สาธารณูปโภค / สาธารณูการพร้อม	5 (2.7)	12 (6.63)	27 (14.92)	137 (75.69)	1.36	<b>6</b>
7. ที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านญาติ	15 (8.29)	2 (1.1)	8 (4.42)	156 (86.19)	1.31	<b>7</b>
8. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน	3 (1.66)	15 (8.29)	14 (7.73)	149 (82.32)	1.29	<b>8</b>
9. เป็นการลงทุนที่ดี	10 (5.52)	6 (3.31)	8 (4.42)	157 (86.74)	1.28	<b>9</b>
10. รูปแบบและการก่อสร้าง	5 (2.76)	11 (6.08)	12 (6.63)	153 (84.53)	1.27	<b>10</b>
11. ดอกเบี้ยเงินฝากต่ำ	1 (0.55)	11 (6.08)	7 (3.87)	162 (89.5)	1.18	<b>11</b>
12. อื่นๆ เช่น ทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน	2 (1.1)	2 (1.1)	2 (1.1)	175 (96.69)	1.07	<b>12</b>

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

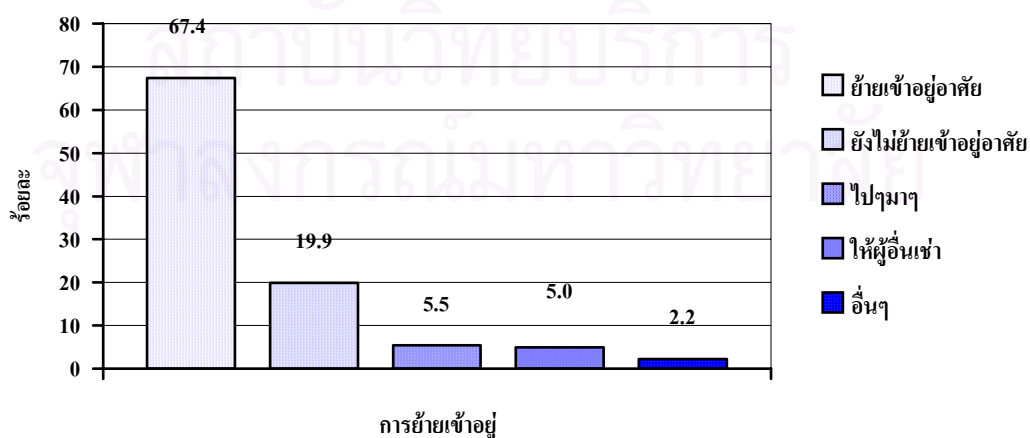
### การย้ายเข้าอยู่อาศัย

กลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ได้เข้าอยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 67.4 รองลงมาได้แก่ยังไม่ได้ย้ายเข้าอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 19.9 อยู่อาศัยเป็นครั้งคราวและให้ผู้อื่นเช่า มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 5.5 และร้อยละ 5.0 ตามลำดับ และอื่น ๆ ได้แก่ ไม่คิดที่จะอยู่อาศัยเพราะต้องการขาย เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 2.2

ตารางที่ 5.33 แสดงจำนวนร้อยละด้านการย้ายเข้าอยู่อาศัยห้องชุดที่ประมุขซื้อ

การย้ายเข้าอยู่อาศัย	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ได้ย้ายเข้าอยู่อาศัย	122	67.4
ยังไม่ได้ย้ายเข้าอยู่อาศัย	36	19.9
อยู่อาศัยเป็นครั้งคราว	10	5.5
ให้ผู้อื่นเช่า	9	5.0
อื่น ๆ เช่น ไม่คิดที่จะอยู่อาศัย	4	2.2
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.24 แสดงจำนวนร้อยละด้านการย้ายเข้าอยู่อาศัยห้องชุดที่ประมุขซื้อ



### ความพึงพอใจในการซื้อขายห้องชุดโดยวิธีการประมูล

กลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจการซื้อขายห้องชุดโดยวิธีประมูล คิดเป็นร้อยละ 89.5 และไม่มีความพอใจ คิดเป็นร้อยละ 10.5

### เหตุผลที่พอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล

เหตุผลที่ผู้ประมูลมีความพอใจ พบว่าส่วนใหญ่เนื่องจากสามารถตั้งราคาซื้อได้เอง คิดเป็นร้อยละ 61.1 รองลงมาได้แก่สามารถซื้อห้องชุดได้ราคาถูก คิดเป็นร้อยละ 30.2 เงื่อนไขและการบริการไม่ยุ่งยาก คิดเป็นร้อยละ 8.6

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในเหตุผลที่พอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่พอใจการซื้อขายห้องชุดโดยวิธีการประมูล จำนวน 162 ตัวอย่าง

### เหตุผลที่ไม่พอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล

เหตุผลที่ผู้ประมูลไม่พอใจ พบว่าส่วนใหญ่เนื่องจากวิธีการประมูลต้องตัดสินใจเร็วทำให้ไม่รอบครอบเท่าที่ควร และได้ราคาสูง มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 26.3 มีความเสี่ยงที่จะได้ราคาที่สูงกว่าที่ตั้งใจหรือไม่ได้ห้องชุดที่ต้องการ คิดเป็นร้อยละ 15.8 คิดว่ามีหน้าม้ามาประมูลแข่ง คิดเป็นร้อยละ 10.5 มีการกำหนดราคาขั้นต่ำและบริการหลังการขายไม่ดี มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 5.2

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงในเหตุผลที่ไม่พอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่พอใจการซื้อขายห้องชุดโดยวิธีการประมูล จำนวน 19 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.34 แสดงจำนวนร้อยละเกี่ยวกับความพอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล

รายละเอียด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
<b>ความพอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีประมูล</b>		
มีความพอใจ	162	89.5
ไม่มีความพอใจ	19	10.5
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>
<b>เหตุผลที่พอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีประมูล</b>		
สามารถตั้งราคาซื้อได้เอง	99	61.1
ราคาถูก	49	30.2
เงื่อนไขและการบริการไม่ยุ่งยาก	14	8.6
<b>รวม</b>	<b>162</b>	<b>100.0</b>
<b>เหตุผลที่ไม่พอใจการซื้อห้องชุดโดยวิธีประมูล</b>		
ต้องตัดสินใจเร็ว	5	26.3
ได้ราคาสูง	5	26.3
คิดว่ามีหน้าม้า มาประมูลแข่ง	2	10.5
มีการกำหนดราคาขั้นต่ำ	1	5.2
บริการหลังการขายไม่ดี	1	5.2
มีความเสี่ยงเรื่องราคาหรือห้องชุดที่ต้องการ	3	15.8
ไม่ตอบ	2	10.5
<b>รวม</b>	<b>19</b>	<b>100.0</b>



### ความพึงพอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจราคา  
ที่ประมูลซื้อห้องชุดได้ คิดเป็นร้อยละ 66.3 และไม่พอใจ คิดเป็นร้อยละ 32.6

### เหตุผลที่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด

เหตุผลที่ผู้ประมูลพอใจ พบว่าส่วนใหญ่ได้ราคาตามที่ได้ตั้งใจ คิดเป็นร้อยละ 69.2 ได้ราคาต่ำ  
กว่าที่ได้ตั้งใจ คิดเป็นร้อยละ 28.3 และได้ราคาสูงกว่าที่ตั้งใจแต่ก็มีความพอใจ คิดเป็นร้อยละ 2.5

### เหตุผลที่ไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด

เหตุผลที่ผู้ประมูลไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุดได้ พบว่าส่วนใหญ่เนื่องจากประมูลได้ราคา  
สูงกว่าที่ได้ตั้งราคาไว้ในใจ คิดเป็นร้อยละ 93.2 และเหตุผลอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 6.8

ตารางที่ 5.35 แสดงจำนวนร้อยละด้านความพอใจเกี่ยวกับราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด

ความพอใจเกี่ยวกับราคาที่ประมูลซื้อ	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
<b>ความพอใจราคาประมูลซื้อ</b>		
มีความพอใจ	120	66.3
ไม่มีความพอใจ	59	32.6
ไม่ตอบ	2	1.1
<b>รวม</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>
<b>เหตุผลที่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด</b>		
ราคาได้ตามที่ตั้งใจซื้อ	83	69.2
ราคาต่ำกว่าที่ตั้งใจซื้อ	34	28.3
ราคาสูงกว่าที่ตั้งใจซื้อ	3	2.5
<b>รวม</b>	<b>120</b>	<b>100.0</b>
<b>เหตุผลที่ไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด</b>		
ได้ราคาที่สูงกว่าที่ตั้งใจซื้อ	55	93.2
อื่นๆ	4	6.8
<b>รวม</b>	<b>59</b>	<b>100.0</b>

### ความพึงพอใจ ห้องชุดและสภาพแวดล้อมโดยทั่วไป

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขชื่อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าความพึงพอใจเกี่ยวกับสภาพห้องชุดและสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของโครงการอาคารชุด สามารถลำดับความพึงพอใจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับที่ 1	ทำเลที่ตั้ง	มีค่าดัชนี	4.33
ลำดับที่ 2	ความสงบและความเป็นส่วนตัว	มีค่าดัชนี	3.90
ลำดับที่ 3	การรักษาความปลอดภัย	มีค่าดัชนี	3.59
ลำดับที่ 4	สาธารณูปโภค / สาธารณูปการพร้อม	มีค่าดัชนี	3.54
ลำดับที่ 5	สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ	มีค่าดัชนี	3.46
ลำดับที่ 6	การออกแบบและรูปร่างอาคาร	มีค่าดัชนี	3.38
ลำดับที่ 7	พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย	มีค่าดัชนี	3.35
ลำดับที่ 8	สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ	มีค่าดัชนี	3.23
ลำดับที่ 9	คุณภาพวัสดุและการก่อสร้าง	มีค่าดัชนี	3.22
ลำดับที่ 10	เพื่อนบ้าน	มีค่าดัชนี	3.12
ลำดับที่ 11	การบริหารอาคาร	มีค่าดัชนี	2.89
ลำดับที่ 12	ค่าส่วนกลาง	มีค่าดัชนี	2.80

### ที่มาของค่าดัชนี (INDEX VALUE)

(ความถี่ของความสำคัญอันดับ 1 x 4) + (ความถี่ของความสำคัญอันดับ 2 x 3) + ..... + (ความถี่ของความสำคัญอันดับ 4 x 1)  
จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด

### การกำหนดค่าดัชนี

การกำหนดค่าดัชนีแสดงลำดับความสำคัญ สามารถกำหนดได้เป็น 5 ระดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าดัชนี	ไม่เกิน 1.5	เท่ากับ	น้อยที่สุด
ค่าดัชนี	1.5 ถึง 2.49	เท่ากับ	น้อย
ค่าดัชนี	2.5 ถึง 3.49	เท่ากับ	ปานกลาง
ค่าดัชนี	3.5 ถึง 4.49	เท่ากับ	มาก
ค่าดัชนี	4.5 ขึ้นไป	เท่ากับ	มากที่สุด

ตารางที่ 5.36 แสดงจำนวนร้อยละด้านความพึงพอใจ ห้องชุดและสภาพแวดล้อมทั่วไป

รายละเอียด	ลำดับความพอใจ					ดัชนี	ลำดับ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่พอใจ		
1. ทำเลที่ตั้ง	82 (45.3)	77 (42.54)	22 (12.15)	0 (0)	0 (0)	4.33	1
2. ความสงบและความเป็นส่วนตัว	33 (18.23)	103 (56.91)	40 (22.1)	3 (1.66)	2 (1.10)	3.90	2
3. การรักษาความปลอดภัย	22 (12.15)	82 (45.30)	63 (34.81)	8 (4.42)	6 (3.31)	3.59	3
4. สาธารณูปโภค / การพร้อม	17 (9.39)	80 (44.2)	70 (38.67)	12 (6.63)	2 (1.10)	3.54	4
5. สิ่งอำนวยความสะดวก	14 (7.73)	74 (40.88)	77 (42.54)	14 (7.73)	2 (1.10)	3.46	5
6. การออกแบบและรูปร่างอาคาร	12 (6.63)	67 (37.02)	87 (48.07)	7 (3.87)	8 (4.42)	3.38	6
7. พื้นที่และประโยชน์ใช้สอย	12 (6.63)	64 (35.36)	81 (47.75)	24 (13.26)	0 (0)	3.35	7
8. สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ	12 (6.63)	57 (31.49)	83 (45.86)	18 (9.94)	11 (6.08)	3.23	8
9. คุณภาพวัสดุและการก่อสร้าง	6 (3.31)	48 (26.52)	113 (62.43)	8 (4.42)	5 (3.31)	3.22	9
10. เพื่อนบ้าน	5 (2.76)	34 (18.78)	120 (66.30)	21 (11.60)	1 (0.55)	3.12	10
11. การบริหารอาคาร	7 (3.87)	32 (17.68)	93 (51.38)	32 (17.68)	17 (9.39)	2.89	11
12. ค่าส่วนกลาง	3 (1.66)	29 (16.02)	100 (55.25)	27 (14.92)	22 (12.15)	2.80	12

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

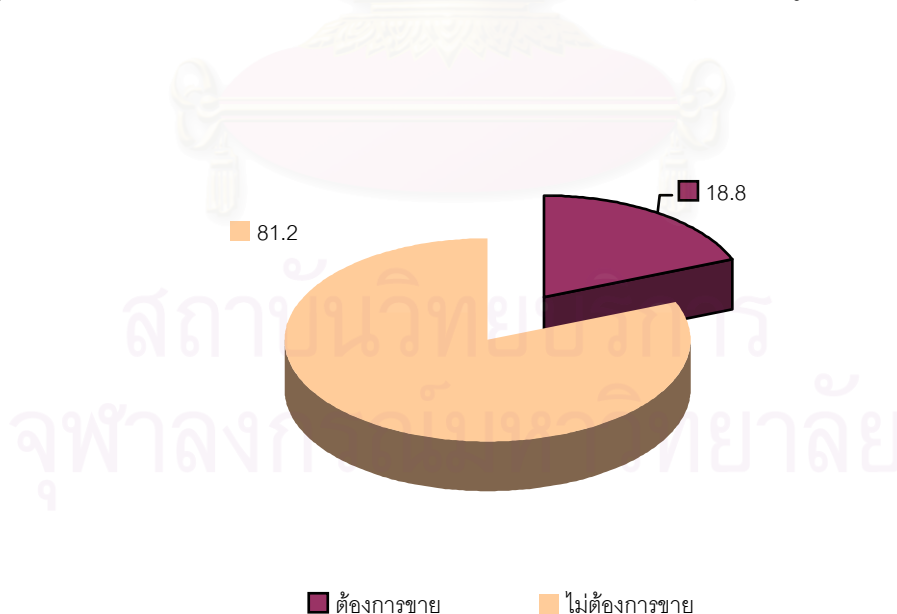
### ความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อได้ คิดเป็นร้อยละ 81.2 และความต้องการที่จะขาย คิดเป็นร้อยละ 18.8

ตารางที่ 5.37 แสดงจำนวนร้อยละด้านความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

รายละเอียด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
ความต้องการที่จะขายห้องชุด		
ต้องการขาย	34	18.8
ไม่ต้องการขาย	147	81.2
รวม	181	100.0

แผนภูมิที่ 5.25 แสดงจำนวนร้อยละด้านความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ



### เหตุผลที่ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

เหตุผลที่ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 60.5 รองลงมาได้แก่ ต้องการเก็บไว้เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง คิดเป็นร้อยละ 15.0 ต้องการเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน คิดเป็นร้อยละ 9.5 กลัวได้ราคาต่ำไม่คุ้มกับที่ลงทุนไป คิดเป็นร้อยละ 8.2 และต้องการเก็บไว้ให้เช่า คิดเป็นร้อยละ 6.8

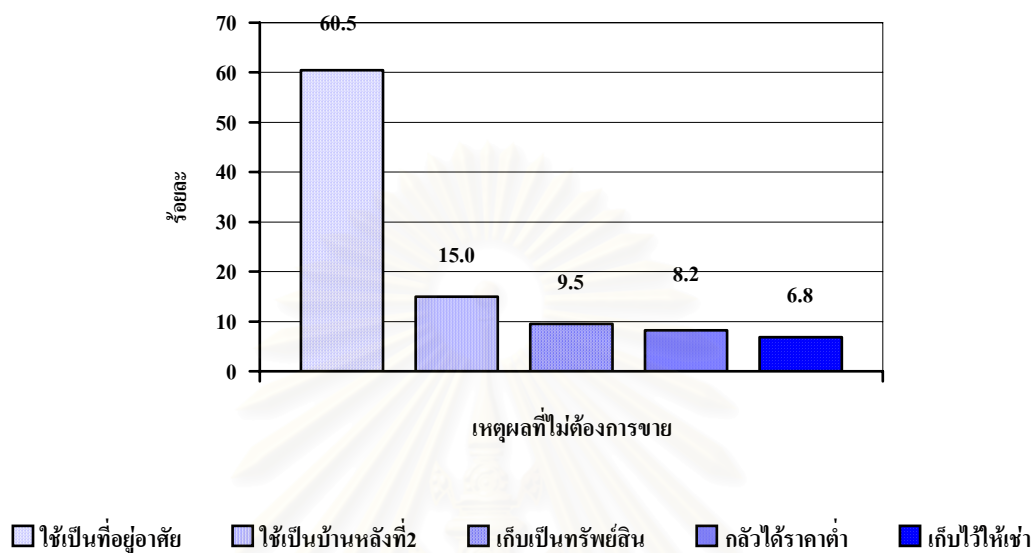
### เหตุผลที่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

เหตุผลที่ผู้ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ พบว่าส่วนใหญ่คิดว่าถ้าได้ราคาดีและคุ้มกับที่ลงทุนไปก็จะขาย คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาได้แก่ ห้องชุดที่ประมูลซื้อได้ไม่ได้อย่างที่ตั้งความหวังไว้ คิดเป็นร้อยละ 32.3 ถ้ามีรายได้เพิ่มจะซื้อห้องที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ต้องการลดภาระ และเหตุผลอื่นๆ มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 5.9

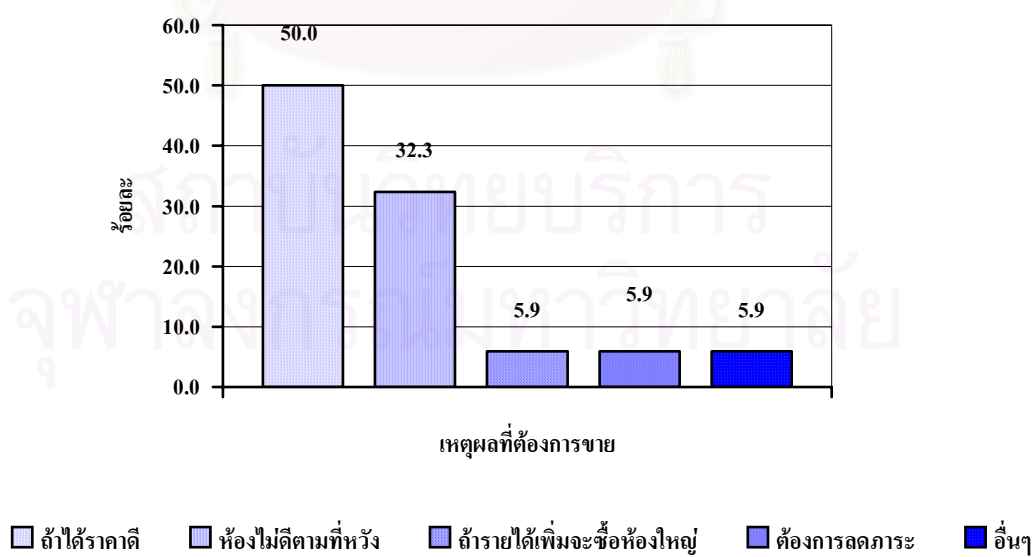
ตารางที่ 5.38 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ต้องการขายและไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

รายละเอียด	รวม	
	จำนวน	ร้อยละ
<b>เหตุผลที่ต้องการขายห้องชุด</b>		
ถ้าได้ราคาดี	17	50.0
ไม่ได้อย่างที่ตั้งความหวังไว้	11	32.3
ถ้ามีรายได้เพิ่มจะซื้อห้องที่มีขนาดใหญ่ขึ้น	2	5.9
ต้องการลดภาระ	2	5.9
อื่นๆ	2	5.9
<b>รวม</b>	<b>34</b>	<b>100.0</b>
<b>เหตุผลที่ไม่ต้องการขายห้องชุด</b>		
ต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัย	89	60.5
เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง	22	15.0
เก็บไว้เป็นทรัพย์สิน	14	9.5
กลัวได้ราคาต่ำ / ไม่คุ้มกับที่ลงทุน	12	8.2
เก็บไว้ให้เช่า	10	6.8
<b>รวม</b>	<b>147</b>	<b>100.0</b>

แผนภูมิที่ 5.26 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ



แผนภูมิที่ 5.27 แสดงจำนวนร้อยละด้านเหตุผลที่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ



## 5.6 ความสัมพันธ์ของข้อมูลที่ศึกษา

### 5.6.1 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมกับการชำระเงิน

#### ผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด

จากการสำรวจผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบว่าส่วนใหญ่เป็นเจ้าของบ้านหลังเดิมโดยไม่มีภาระในการผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 52.6 และกำลังผ่อนชำระอยู่ คิดเป็นร้อยละ 1.3

สำหรับผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด โดยไม่ได้เป็นเจ้าของบ้านหลังเดิม ส่วนใหญ่เป็นเพียงผู้อาศัยโดยการอยู่ฟรี คิดเป็นร้อยละ 16.0 รองลงมาเป็นผู้อาศัยโดยช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 7.0 และเป็นเพียงผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 4.0

#### ผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน

พบว่าผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นเจ้าของบ้านหลังเดิม และเป็นเพียงผู้อาศัยโดยการอยู่ฟรี คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมาเป็นเพียงผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 22.0 และเป็นผู้อาศัยโดยช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 15.0

สำหรับผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยเป็นเจ้าของบ้านหลังเดิม ส่วนใหญ่ไม่มีภาระในการผ่อนชำระ คิดเป็นร้อยละ 35.9 และกำลังผ่อนชำระอยู่ คิดเป็นร้อยละ 10.3

#### ตารางที่ 5.39 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม กับการชำระเงิน

สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม		การชำระเงิน				รวม	
		ซื้อสด		ซื้อผ่อน		จำนวน	ร้อยละ
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระในการผ่อนชำระ	41	52.6	28	35.9	69	88.5
	กำลังผ่อนชำระ (ไม่ตอบ 3 คน)	1	1.3	8	10.3	9	11.6
รวม		42	53.8	36	46.2	78	100.0
ไม่ได้เป็น เจ้าของ	ผู้เช่า	4	4.0	22	22.0	26	26.0
	ผู้อาศัย(อยู่ฟรี)	16	16.0	36	36.0	52	52.0
	ผู้อาศัย (ช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน)	7	7.0	15	15.0	22	22.0
รวม		27	27.0	73	73.0	100	100.0



### 5.6.2 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมกับสาเหตุการย้าย

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม กับสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม พบว่าผู้ที่มีสถานภาพในการครอบครองบ้านหลังเดิม โดยเป็นเจ้าของบ้าน ส่วนใหญ่มีสาเหตุในการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม เนื่องจากอยู่ไกลที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร คิดเป็นร้อยละ 13.8 รองลงมาได้แก่ การคมนาคมไม่สะดวก คิดเป็นร้อยละ 9.9 และเหตุผลอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 5.5

ผู้ที่มีสถานภาพในการครอบครองบ้านหลังเดิม โดยไม่ได้เป็นเจ้าของบ้าน พบว่าส่วนใหญ่มีสาเหตุในการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม เนื่องจากต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 38.1 รองลงมาได้แก่ ต้องการแยกครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 22.1 อยู่ไกลที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร การคมนาคมไม่สะดวก และมีรายได้เพิ่มขึ้น มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 15.5 , 14.9 และ 13.8 ตามลำดับ เดิมอยู่บ้านเช่า และบ้านหลังเดิมสภาพแวดล้อมไม่ดี มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 7.2

ตารางที่ 5.40 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม กับสาเหตุการย้าย

สาเหตุการย้าย	สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม				รวม	
	เป็นเจ้าของ		ไม่เป็นเจ้าของ			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง	1	0.6	69	38.1	70	38.7
2. อยู่ไกลที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร	25	13.8	28	15.5	53	29.3
3. การคมนาคมไม่สะดวก	18	9.9	27	14.9	45	24.9
4. ต้องการแยกครอบครัว	2	1.1	40	22.1	42	23.2
5. มีรายได้เพิ่มขึ้น	4	2.2	25	13.8	29	16.0
6. สภาพแวดล้อมไม่ดี	8	4.4	13	7.2	21	11.6
7. ฐานะทางสังคมดีขึ้น	8	4.4	11	6.1	19	10.5
8. บ้านเดิมเล็กและคับแคบ	8	4.4	10	5.5	18	9.9
9. อื่น ๆ	10	5.5	4	2.2	14	7.7
10. เดิมอยู่บ้านเช่า	-	-	13	7.2	13	7.2
11. ต้องการมีบ้านที่มีขนาดเล็กลง	-	-	9	5.0	9	5.0
12. เจ้าของบ้านต้องการบ้านคืน	-	-	2	1.1	2	1.1
13. บ้านเดิมมีสภาพทรุดโทรม	2	1.1	-	-	2	1.1

### 5.6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการซื้อและการชำระเงิน กับวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการซื้อและการชำระเงิน กับวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจ ได้แก่

#### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก และชำระเงินด้วยเงินสด

พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 21.4 รองลงมาได้แก่ ลงทุนเพื่อให้เช่า คิดเป็นร้อยละ 7.8 ลงทุนเพื่อขายต่อและเพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัย มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 4.9 และ 3.9 ตามลำดับ เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 2.3

#### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก และชำระเงินโดยกู้เงินจากสถาบันการเงิน

พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 69.9 รองลงมาได้แก่ เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง ลงทุนเพื่อให้เช่า และเพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัย มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 6.8 ลงทุนเพื่อขายต่อ มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5.8

#### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป และชำระเงินด้วยเงินสด

พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง และเพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัย มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 29.5 และ 26.9 ตามลำดับ รองลงมาได้แก่ ลงทุนเพื่อให้เช่าและเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 12.8 และ 10.3 ตามลำดับ ลงทุนเพื่อขายต่อ มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 6.4

#### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป และชำระเงินโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน

พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง คิดเป็นร้อยละ 28.2 รองลงมาได้แก่เพื่อเป็นที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 16.7 เพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัย และลงทุนเพื่อให้เช่า มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 12.8 และ 10.3 ตามลำดับ ลงทุนเพื่อขายต่อ มีสัดส่วนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 2.6

แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีวัตถุประสงค์ในการซื้อห้องชุด เพื่อต้องการใช้อยู่อาศัยเป็นหลัก ไม่ว่าจะอยู่ประจำ เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง และเพื่อให้บุตรหรือญาติอยู่อาศัย ส่วนการซื้อเพื่อเป็นการลงทุนเพื่อหาประโยชน์นั้นพบว่ามีสัดส่วนที่น้อยมาก แสดงให้เห็นว่าถึงแม้ดอกเบี้ยเงินฝากจะต่ำ ราคาที่อยู่อาศัยลดลงจากเดิมมาก แต่ผู้ซื้อก็คำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยที่พึงจะได้รับมากกว่าการคำนึงถึงผลประโยชน์ที่พึงจะได้จากการประมูลซื้อห้องชุด

ตารางที่ 5.41 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการซื้อและการชำระเงิน กับวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุด

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	เป็นบ้านหลังแรก				เป็นบ้านหลังที่สอง			
	ซื้อสด		ซื้อผ่อน		ซื้อสด		ซื้อผ่อน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพื่ออยู่อาศัย	22	21.4	72	69.9	8	10.3	13	16.7
2. เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง	2	1.9	7	6.8	23	29.5	22	28.2
3. ลงทุนเพื่อขายต่อ	5	4.9	6	5.8	5	6.4	2	2.6
4. ลงทุนเพื่อให้เช่า	8	7.8	7	6.8	10	12.8	8	10.3
5. เพื่อให้ลูก/ ญาติพักอาศัย	4	3.9	7	6.8	21	26.9	10	12.8

หมายเหตุ : จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในวัตถุประสงค์แต่ละข้อ เทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

#### 5.6.4 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับลักษณะการประมูลที่ซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก และส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 39.2 รองลงมาอายุระหว่าง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.5 อายุระหว่าง 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.3 และอายุไม่เกิน 24 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.2

ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีการวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคล ซึ่งอยู่ในระยะขยายครอบครัว (The expanding family) ระยะนี้ครอบครัวต้องมีภาระการใช้จ่ายสูง ขณะเดียวกันความสามารถในการหารายได้ของครอบครัวในช่วงนี้ก็จะสูงด้วย และจะมีการวางแผนการใช้จ่ายเพื่อสร้างหลักประกันและความมั่นคงให้แก่ครอบครัวได้แก่ การประกันชีวิต การซื้อบ้านเป็นของตนเอง ฯลฯ ดังนั้นการซื้อบ้านในช่วงนี้จึงมักเป็นการซื้อบ้านหลังแรก

สำหรับผู้ที่ประมูลที่ซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังที่สอง ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 17.1 รองลงมาอายุระหว่าง 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.0 อายุระหว่าง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.2 อายุระหว่าง 55 – 64 ปี และอายุไม่เกิน 24 ปี มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 2.2

แสดงให้เห็นว่าเมื่อมีอายุมากขึ้นมีความมั่นคงมากขึ้นลักษณะการซื้อบ้านจะเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป

ตารางที่ 5.42 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุ กับลักษณะการประมูลซื้อห้องชุด

อายุ	ลักษณะการซื้อ				รวม	
	บ้านหลังแรก		บ้านหลังที่สองขึ้นไป		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ไม่เกิน 24 ปี	4	2.2	4	2.2	8	4.4
25 – 34 ปี	71	39.2	13	7.2	84	46.4
35 – 44 ปี	19	10.5	31	17.1	50	27.6
45 – 54 ปี	6	3.3	29	16.0	35	19.3
55 – 64 ปี	0	0	4	2.2	4	2.2
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>55.2</b>	<b>81</b>	<b>44.8</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### 5.6.5 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการชำระเงินของผู้ประมุขซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการชำระเงินของผู้ประมุขที่ซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินกับสถาบันการเงิน และส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 33.7 รองลงมาอายุระหว่าง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.0 อายุระหว่าง 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 8.8 อายุระหว่าง 55 – 64 ปี และอายุไม่เกิน 24 ปี มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.1

สำหรับผู้ประมุขซื้อห้องชุดด้วยเงินสด ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.7 รองลงมาอายุระหว่าง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.6 อายุระหว่าง 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.5 อายุไม่เกิน 24 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.3 และอายุระหว่าง 55 – 64 ปี คิดเป็นร้อยละ 1.1

ตารางที่ 5.43 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุ กับการชำระเงินของผู้ประมุขซื้อห้องชุด

อายุ	การชำระเงิน				รวม	
	ซื้อเงินสด		ซื้อเงินผ่อน		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ไม่เกิน 24 ปี	6	3.3	2	1.1	8	4.4
25 – 34 ปี	23	12.7	61	33.7	84	46.4
35 – 44 ปี	21	11.6	29	16.0	50	27.6
45 – 54 ปี	19	10.5	16	8.8	35	19.3
55 – 64 ปี	2	1.1	2	1.1	4	2.2
<b>รวม</b>	<b>71</b>	<b>39.2</b>	<b>110</b>	<b>60.8</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### 5.6.6 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการชำระหนี้ของผู้ประมุขซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการชำระหนี้ของผู้ประมุขซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่ประมุขซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินกับสถาบันการเงิน และส่วนใหญ่ทำงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 40.3 รองลงมาได้แก่เจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 7.2 ทำงานรัฐวิสาหกิจ / รัฐบาล อาชีพอิสระและอาชีพอื่นๆ มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 5.0 , 4.4 และ 3.9 ตามลำดับ

สำหรับผู้ประมุขซื้อห้องชุดด้วยเงินสด ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 17.7 รองลงมาได้แก่ทำงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 7.2 อาชีพอิสระ และทำงานรัฐวิสาหกิจ / รัฐบาล มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 5.5 และ 5.0 ตามลำดับ และอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 3.9

ตารางที่ 5.44 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับการชำระหนี้ของผู้ประมุขซื้อห้องชุด

อาชีพ	การชำระหนี้				รวม	
	ซื้อเงินสด		ซื้อเงินผ่อน		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ทำงานบริษัทเอกชน	13	7.2	73	40.3	86	47.5
ทำงานรัฐวิสาหกิจ	9	5.0	9	5.0	18	9.9
เจ้าของกิจการ	32	17.7	13	7.2	45	24.9
อาชีพอิสระ	10	5.5	8	4.4	18	9.9
อื่นๆ	7	3.9	7	3.9	14	7.7
<b>รวม</b>	<b>71</b>	<b>39.2</b>	<b>110</b>	<b>60.8</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### 5.6.7 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัวกับการชำระเงิน

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัวกับการชำระเงิน พบว่าผู้  
 ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ 2 - 3 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3  
 รองลงมาได้แก่มิมีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้เพียง 1 คน คิดเป็นร้อยละ 9.4 และมีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้  
 มากกว่า 4 คน คิดเป็นร้อยละ 5.6

สำหรับผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน พบว่าส่วนใหญ่มีจำนวน  
 สมาชิกผู้มีรายได้ 2 - 3 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7 รองลงมาได้แก่มิมีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้เพียง 1 คน คิด  
 เป็นร้อยละ 23.2 และมีจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้มากกว่า 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.9

ตารางที่ 5.45 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัว กับการชำระเงิน

สมาชิกผู้มีรายได้	การชำระเงิน				รวม	
	ซื้อเงินสด		ซื้อเงินผ่อน		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
1 คน	17	9.4	42	23.2	59	32.6
2-3 คน	44	24.3	61	33.7	105	58.0
4-5 คน	7	3.9	4	2.2	11	6.1
6 คนขึ้นไป	3	1.7	3	1.7	6	3.4
<b>รวม</b>	<b>71</b>	<b>39.2</b>	<b>110</b>	<b>60.8</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>



### 5.6.8 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลางพบว่า

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่ทำงานในบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 47.2 ส่วนใหญ่มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.3 รองลงมาได้แก่ 40,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.4

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่ทำงานรัฐวิสาหกิจ / ราชการ คิดเป็นร้อยละ 10.0 ส่วนใหญ่มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนระหว่าง 50,001 – 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.6 รองลงมาได้แก่ 40,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.2 มากกว่า 100,000 บาท และอยู่ระหว่าง 10,001 – 30,000 บาท มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 25.0 ส่วนใหญ่มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.1 รองลงมาได้แก่ 30,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.7 แสดงให้เห็นว่าผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการเองส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้สูง

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่มีอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 10.0 ส่วนใหญ่มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนอยู่ระหว่าง 40,001 – 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.0 รองลงมาได้แก่ 20,001 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.9 และมากกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่ทำงานในอาชีพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 7.8 ส่วนใหญ่มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนอยู่ระหว่าง 20,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.0 รองลงมาได้แก่ 70,001 – 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.2 และมากกว่า 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.6

ตารางที่ 5.46 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน

รายได้รวม / เดือน	อาชีพ					รวม
	บริษัท เอกชน	รัฐวิสาหกิจ / รับราชการ	เจ้าของกิจการ	อาชีพอิสระ	อื่น ๆ	
10,001 - 20,000	3 (1.7)	1 (0.6)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4 (2.2)
20,001 - 30,000	1 (0.6)	1 (0.6)	0 (0)	3 (1.7)	2 (1.1)	7 (3.9)
30,001 - 40,000	9 (5.0)	0 (0)	1 (0.6)	4 (2.2)	4 (2.2)	18 (10.0)
40,001 - 50,000	17 (9.4)	4 (2.2)	2 (1.1)	7 (3.9)	3 (1.7)	33 (18.3)
50,001 - 70,000	13 (7.2)	5 (2.8)	8 (4.4)	2 (1.1)	0 (0)	28 (15.6)
70,001 - 100,000	9 (5.0)	5 (2.8)	5 (2.8)	0 (0)	4 (2.2)	23 (12.8)
มากกว่า 100,000	33 (18.3)	2 (1.1)	29 (16.1)	2 (1.1)	1 (0.6)	67 (37.2)
<b>รวม</b>	<b>85</b> <b>(47.2)</b>	<b>18</b> <b>(10.0)</b>	<b>45</b> <b>(25.0)</b>	<b>18</b> <b>(10.0)</b>	<b>14</b> <b>(7.8)</b>	<b>181</b> <b>(100.0)</b>

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 5.6.9 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวกับอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือน

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวกับอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ พบว่าส่วนใหญ่มีระดับเงินเดือน มากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 36.9 ส่วนใหญ่มีอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือนไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้ครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 10.2 รองลงมา ได้แก่ ไม่เกินร้อยละ 10 คิดเป็นร้อยละ 4.5 และไม่เกินร้อยละ 20 คิดเป็นร้อยละ 4.0

รองลงมาได้แก่กลุ่มผู้ประมุข มีระดับเงินเดือน 40,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.8 ส่วนใหญ่มีอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือนไม่เกินร้อยละ 20 และไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมของครอบครัว มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 6.3 และ 5.7 ตามลำดับ ไม่เกินร้อยละ 10 และไม่เกินร้อยละ 40 มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.7

ระดับเงินเดือน 50,001 – 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.9 ส่วนใหญ่มีอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือน ไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้รวมครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 4.5 รองลงมาไม่เกินร้อยละ 20 และไม่เกินร้อยละ 40 มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และ 1.7 ตามลำดับ และไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมครอบครัว มีสัดส่วนน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 0.6

ระดับเงินเดือน 70,001 – 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.5 ส่วนใหญ่มีอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือนไม่เกินร้อยละ 10 และไม่เกินร้อยละ 20 ของรายได้รวมครอบครัว มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 2.8 และ 2.3 ตามลำดับ รองลงมาไม่เกินร้อยละ 30 คิดเป็นร้อยละ 1.1 และไม่เกินร้อยละ 40 ของรายได้รวมครอบครัว มีสัดส่วนน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 0.6

ระดับเงินเดือน 10,001 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.9 ส่วนใหญ่มีอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือนไม่เกินร้อยละ 20 คิดเป็นร้อยละ 5.6 รองลงมาไม่เกินร้อยละ 40 คิดเป็นร้อยละ 2.9 และไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมครอบครัว มีสัดส่วนน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 1.2

ตารางที่ 5.47 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวกับอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือน

รายได้	อัตราการผ่อนชำระต่อเดือน								ข้อสด		รวม	
	ไม่เกิน 10%		ไม่เกิน 20%		ไม่เกิน 30%		ไม่เกิน 40%		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
10,001 - 20,000	0	0	0	0	1	0.6	1	0.6	2	1.1	4	2.3
20,001 - 30,000	0	0	2	1.1	0	0	4	2.3	0	0	6	3.4
30,001 - 40,000	0	0	8	4.5	1	0.6	0	0	9	5.1	18	10.2
40,001 - 50,000	3	1.7	11	6.3	10	5.7	3	1.7	6	3.4	33	18.8
50,001 - 70,000	8	4.5	4	2.3	1	0.6	3	1.7	12	6.8	28	15.9
70,001 - 100,000	5	2.8	4	2.3	2	1.1	1	0.6	10	5.7	22	12.5
มากกว่า 100,000	8	4.5	7	4.0	18	10.2	0	0	32	18.2	65	36.9
<b>รวม</b>	<b>24</b>	<b>13.6</b>	<b>36</b>	<b>20.5</b>	<b>33</b>	<b>18.8</b>	<b>12</b>	<b>6.8</b>	<b>71</b>	<b>40.3</b>	<b>176</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ: ตารางความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัว กับอัตราการผ่อนชำระเงินกู้ต่อเดือน  
ไม่ได้ระบุผู้ที่ไม่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 5 ตัวอย่าง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 5.6.10 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน กับลักษณะการซื้อ

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนกับลักษณะการซื้อ จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจได้แก่

#### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก

กลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก โดยมีสัดส่วนมากกว่ากลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ระหว่าง 10,001 – 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.1

#### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังสองขึ้นไป

กลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป โดยมีสัดส่วนมากกว่ากลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ระหว่าง 70,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 29.4

ตารางที่ 5.48 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน กับลักษณะการซื้อ

รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน	ลักษณะการซื้อ				รวม	
	บ้านหลังแรก		บ้านหลังที่สอง		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
10,001 - 20,000	4	2.2	0	0	4	2.2
20,001 - 30,000	5	2.8	2	1.1	7	3.9
30,001 - 40,000	14	7.8	4	2.2	18	10.0
40,001 - 50,000	25	13.9	8	4.4	33	18.3
50,001 - 70,000	15	8.3	13	7.2	28	15.6
70,001 - 100,000	10	5.6	13	7.2	23	12.8
มากกว่า 100,000	27	15.0	40	22.2	67	37.2
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>55.2</b>	<b>81</b>	<b>44.8</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### 5.6.11 ความสัมพันธ์ระหว่างการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประชุม กับปัญหาในการขอกู้เงิน

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประชุม กับปัญหาในการขอกู้เงิน โดยภาพรวมพบว่า ส่วนใหญ่มีการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประชุม คิดเป็นร้อยละ 66.4 และไม่ได้เช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประชุม คิดเป็นร้อยละ 33.6

สำหรับผู้ที่เช็ควงเงินกู้ ก่อนเข้าร่วมประชุม พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการขอกู้เงินคิดเป็นร้อยละ 63.3 และมีปัญหาในการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน มีสัดส่วนที่น้อยมาก คิดเป็นร้อยละ 2.7 สาเหตุของปัญหาได้แก่ สถาบันการเงินอนุมัติช้า

สำหรับผู้ที่ไม่ได้เช็ควงเงินกู้ ก่อนเข้าร่วมประชุม พบว่าทั้งหมดไม่มีปัญหาในการขอกู้เงินคิดเป็นร้อยละ 33.6

แสดงให้เห็นว่าผู้ประชุมซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้สูง ประกอบกับมีการวางแผนที่ดี โดยการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประชุม เพื่อความสามารถในการผ่อนชำระของตนเอง ส่งผลให้ส่วนใหญ่จึงไม่มีปัญหาในการขอกู้เงิน

ตารางที่ 5.49 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการเช็ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประชุม กับปัญหาในการขอกู้เงิน

ปัญหาในการขอกู้เงิน	การเช็ควงเงินกู้ก่อนประชุมซื้อ				รวม	
	เช็ควงเงินกู้		ไม่ได้เช็ควงเงินกู้		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ไม่มีปัญหา	70	63.3	37	33.6	107	97.3
มีปัญหา	3	2.7	0	0	3	2.7
<b>รวม</b>	<b>73</b>	<b>66.4</b>	<b>37</b>	<b>33.6</b>	<b>110</b>	<b>100.0</b>

### 5.6.12 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้กับเหตุผลที่เลือกระยะเวลาดังกล่าว

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้กับเหตุผลที่เลือกระยะเวลาดังกล่าว พบว่าส่วนใหญ่เลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 15 ปี เนื่องจากมีความเหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 33.0

รองลงมาเลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 10 ปี เนื่องจากมีความเหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 14.7

เลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ไม่เกิน 5 ปี เนื่องจากไม่ต้องการเสียดอกเบี้ยมาก คิดเป็นร้อยละ 11.0

### ตารางที่ 5.50 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการผ่อนชำระ กับเหตุผลที่เลือกผ่อนตามระยะเวลาดังกล่าว

เหตุผลที่ผ่อน	ระยะเวลาในการผ่อนชำระ					รวม
	1 – 5 ปี	10 ปี	15 ปี	20 ปี	20 ปีขึ้นไป	
1. ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยมาก	12 (11.0)	1 (0.9)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	13 (11.9)
2. เหมาะสมกับระยะเวลาก่อนเกษียณ	0 (0)	0 (0)	1 (0.9)	0 (0)	0 (0)	1 (0.9)
3. เหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน	3 (2.8)	16 (14.7)	36 (33.0)	30 (27.5)	6 (5.5)	91 (83.5)
4. อื่น ๆ โปรดระบุ	2 (1.8)	1 (0.9)	1 (0.9)	0 (0)	0 (0)	4 (3.7)
<b>รวม</b>	<b>17</b> <b>(15.6)</b>	<b>18</b> <b>(16.5)</b>	<b>38</b> <b>(34.9)</b>	<b>30</b> <b>(27.5)</b>	<b>6</b> <b>(5.5)</b>	<b>109</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ : ตารางที่ 5.50 ไม่ได้รวมจำนวนผู้ที่ไม่ได้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 1 ตัวอย่าง



### 5.6.13 ความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ในการประมูลกับการลงทะเบียนเข้าร่วมประมูล

การลงทะเบียนเข้าร่วมประมูลก่อนถึงวันประมูลจริง หรือผู้ที่เคยมีประสบการณ์ในการประมูลกับโครงการอื่นมาก่อน จะทำให้ทราบถึงขั้นตอนและเงื่อนไขในการประมูล ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการโอนกรรมสิทธิ์ จากการศึกษาพบรายละเอียดที่น่าสนใจ ดังนี้

#### ผู้ที่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการเข้าร่วมประมูล

พบว่าส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการร่วมประมูลมาก่อน แต่มีการลงทะเบียนเข้าร่วมประมูลก่อนวันประมูล คิดเป็นร้อยละ 60.0 และไม่ได้ลงทะเบียนเข้าร่วมประมูลก่อนวันประมูล คิดเป็นร้อยละ 24.1

#### ผู้ที่เคยมีประสบการณ์ในการเข้าร่วมประมูล

ส่วนผู้ที่มีประสบการณ์ในการร่วมประมูลมาก่อน และมีการลงทะเบียนเข้าร่วมประมูลก่อนวันประมูล คิดเป็นร้อยละ 10.3 และไม่ได้ลงทะเบียนเข้าร่วมประมูลก่อนวันประมูล คิดเป็นร้อยละ 5.0

แสดงให้เห็นว่ามีผู้ที่ไม่ทราบขั้นตอนและเงื่อนไขในการประมูลได้แก่ผู้ที่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการประมูลมาก่อนและไม่ได้ลงทะเบียนก่อนถึงวันประมูล มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 5.51 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง ประสบการณ์ในการประมูล กับการลงทะเบียนเข้าร่วมประมูล

การลงทะเบียนเข้าร่วมประมูล	มีประสบการณ์ในการประมูล				รวม	
	ไม่ใช่		ใช่		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ไม่มีการลงทะเบียนเข้าร่วมประมูล	44	24.1	9	5.0	53	29.1
มีการลงทะเบียนเข้าร่วมประมูล	108	60.0	19	10.3	127	70.3
ไม่ตอบ	-	-	-	-	1	0.6
<b>รวม</b>	<b>152</b>	<b>84.1</b>	<b>28</b>	<b>15.3</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

#### 5.6.14 ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด กับการชำระเงิน

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด กับการชำระเงิน จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจ ได้แก่

##### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุด ชำระเงินด้วยเป็นเงินสด

พบว่าส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญกับการตั้งราคาประมูลซื้อโดยรวมค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่าย เช่น ค่าดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 95.8

รองลงมาได้แก่ การสำรวจสภาพห้องชุด โดยทำการเลือกห้องชุดที่ต้องการประมูลไว้ในใจ ก่อนถึงวันประมูลจริง และมีการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการอาคารชุด มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 92.9 ซึ่งการสำรวจห้องชุดและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ นี้สามารถทำพร้อมกันได้ ทำให้มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

การสำรวจค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือนเมื่อประมูลห้องชุดได้ เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น และการลงทะเบียนที่โครงการอาคารชุดก่อนถึงวันเปิดประมูล มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 80.3 และ 74.6 ตามลำดับ

ลำดับสุดท้าย ได้แก่ การสำรวจราคาห้องชุดที่มีการเปิดขายในบริเวณใกล้เคียง และทำการเปรียบเทียบข้อมูลด้านต่างๆ ระหว่างโครงการที่เปิดขายโดยวิธีประมูล กับโครงการที่มีการเปิดขายโดยวิธีอื่น ก่อนประมูล มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 59.1

##### ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุด โดยกู้เงินจากสถาบันการเงิน

พบว่าส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญกับการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ และมีการสำรวจสภาพห้องชุด โดยทำการเลือกห้องชุดที่ต้องการประมูลไว้ในใจก่อนถึงวันประมูลจริง มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 93.6 และ 91.8 ตามลำดับ

รองลงมา ได้แก่ การสำรวจค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือนเมื่อประมูลห้องชุดได้ เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น และการตั้งราคาซื้อรวมค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่าย เช่น ค่าดำเนินการ ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 82.7 และ 81.8 ตามลำดับ

การเปรียบเทียบข้อมูลด้านต่างๆ ระหว่างโครงการที่เปิดขายโดยวิธีประมูล กับโครงการที่มีการเปิดขายโดยวิธีอื่น ก่อนประมูล คิดเป็นร้อยละ 64.5 และลำดับสุดท้าย ได้แก่ การสำรวจราคาห้องชุดที่มีการเปิดขายในบริเวณใกล้เคียง คิดเป็นร้อยละ 48.2

**ตารางที่ 5.52** แสดงความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการในการตัดสินใจประมูลซื้อ กับการชำระเงิน

กระบวนการในการตัดสินใจประมูลซื้อ	การชำระเงิน			
	ซื้อด้วยเงินสด *		กู้สถาบันการเงิน**	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การลงทะเบียนก่อนวันประมูล	53	74.6	75	68.2
2. ตรวจสอบสภาพห้องชุดและเลือกห้องชุดที่ต้องการ	66	92.9	101	91.8
3. ตรวจสอบค่าใช้จ่ายส่วนกลางในแต่ละเดือน	57	80.3	91	82.7
4. ตรวจสอบสิ่งอำนวยความสะดวก	66	92.9	103	93.6
5. ตรวจสอบราคาห้องชุดที่เปิดขายในบริเวณเดียวกัน	42	59.1	53	48.2
6. เปรียบเทียบโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่น	42	59.1	71	64.5
7. ตั้งราคาซื้อรวมค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายก่อนประมูล	68	95.8	90	81.8

**หมายเหตุ** \* ร้อยละที่แสดงในแต่ละข้อ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมูลซื้อห้องชุด ด้วยเงินสด จำนวน 71 ตัวอย่าง

\*\* ร้อยละที่แสดงในแต่ละข้อ เทียบจากผู้ตอบแบบสอบถามที่ประมูลซื้อห้องชุด โดยการเงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 110 ตัวอย่าง

### 5.6.15 ความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างบุคคลที่เลือกปรึกษา กับเหตุผลที่เลือกบุคคลดังกล่าว

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เลือกปรึกษากับเหตุผลที่เลือกบุคคลดังกล่าว จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจได้แก่

ผู้ที่เลือกปรึกษาบิดา/มารดา ส่วนใหญ่เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 15.5 รองลงมาเนื่องจากขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ คิดเป็นร้อยละ 3.3

ผู้ที่เลือกปรึกษาคู่สมรส ส่วนใหญ่เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 13.8 รองลงมาเนื่องจากขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ คิดเป็นร้อยละ 10.5

ผู้ที่เลือกปรึกษาบุตร / ญาติพี่น้อง ส่วนใหญ่เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน ขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ และขอความคิดเห็น มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 2.2 รองลงมาเนื่องจากต้องใช้ชีวิตร่วมกัน และบอกให้รับทราบ มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้ที่เลือกปรึกษาเพื่อน ส่วนใหญ่เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 10.5 รองลงมาเนื่องจากมั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้ คิดเป็นร้อยละ 9.4

ผู้ที่เลือกปรึกษาทุกคนในบ้าน ส่วนใหญ่เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 7.8 รองลงมาเนื่องจากขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ และขอความคิดเห็น มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 2.8 และ 2.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.53 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เลือกปรึกษา กับเหตุผลที่เลือกบุคคลดังกล่าว

เหตุผลที่ปรึกษา	บุคคลที่เลือกปรึกษา					รวม
	บิดา/ มารดา	คู่สมรส	บุตร /ญาติ	เพื่อน	ทุกคน ในบ้าน	
1. เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน	28 (15.5)	25 (13.8)	4 (2.2)	19 (10.5)	14 (7.8)	56 (30.9)
2. ไม่ได้ปรึกษาใคร	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	44 (24.3)
3. ขอความเป็นชอบเพราะเกรงใจ	6 (3.3)	19 (10.5)	4 (2.2)	2 (1.1)	5 (2.8)	23 (12.7)
4. มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้	1 (0.6)	3 (1.7)	1 (0.6)	17 (9.4)	2 (1.1)	20 (11.0)
5. ขอความคิดเห็น	3 (1.7)	6 (3.3)	4 (2.2)	6 (3.3)	4 (2.2)	13 (7.2)
6. มีประสบการณ์ในการประมุล	0 (0)	1 (0.6)	0 (0)	9 (5.0)	3 (1.7)	10 (5.5)
7. บอกให้รับทราบ	3 (1.7)	1 (0.6)	2 (1.1)	3 (1.7)	2 (1.1)	8 (4.4)
8. ต้องใช้ชีวิตร่วมกัน	0 (0)	4 (2.2)	2 (1.1)	0 (0)	0 (0)	4 (2.2)
9. เคยอยู่ที่นี้และมีประสบการณ์มาก่อน	0 (0)	0 (0)	1 (0.6)	2 (1.1)	0 (0)	3 (1.7)
<b>รวม</b>	<b>41</b> <b>(22.7)</b>	<b>59</b> <b>(32.6)</b>	<b>18</b> <b>(9.9)</b>	<b>58</b> <b>(32.0)</b>	<b>30</b> <b>(16.7)</b>	<b>181</b> <b>(100.0)</b>

### 5.6.16 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับผู้ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับผู้ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด จากการสำรวจกลุ่มผู้ประเมินซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจ ได้แก่

ผู้ประเมินซื้อห้องชุดที่มีอายุไม่เกิน 24 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.4 ส่วนใหญ่ บิดา/มารดาเป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ คิดเป็นร้อยละ 2.8 รองลงมา ได้แก่ ตัดสินใจประเมินซื้อด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้ประเมินซื้อห้องชุดที่มีอายุระหว่าง 25 – 54 ปี ส่วนใหญ่ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 38.7 รองลงมา ได้แก่ คู่สมรสเป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ คิดเป็นร้อยละ 3.3 บิดา/มารดาเป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ คิดเป็นร้อยละ 2.2 ทุกคนในบ้านและเพื่อน เป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้ประเมินซื้อห้องชุดที่มีอายุระหว่าง 35 – 44 ปี ส่วนใหญ่ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 17.7 รองลงมา ได้แก่ คู่สมรสเป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ คิดเป็นร้อยละ 5.0 และ บิดา/มารดาเป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ คิดเป็นร้อยละ 2.8

ผู้ประเมินซื้อห้องชุดที่มีอายุระหว่าง 45 – 54 ปี ส่วนใหญ่ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 12.2 รองลงมา ได้แก่ คู่สมรสและบุตรเป็นผู้ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 2.2 และทุกคนในบ้านมีส่วนร่วมในการตัดสินใจประเมินซื้อร่วมกัน คิดเป็นร้อยละ 1.7

ผู้ประเมินซื้อห้องชุดที่มีอายุระหว่าง 55 – 64 ปี ส่วนใหญ่ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุดด้วยตัวเองและปรึกษาทุกคนในบ้านมีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ตารางที่ 5.54 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุ กับผู้ตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด

ผู้ตัดสินใจประเมินซื้อ	อายุ					รวม
	< 24 ปี	25 – 34 ปี	35 – 44 ปี	45 – 54 ปี	55 – 64 ปี	
ตัวท่านเอง	2 (1.1)	70 (38.7)	32 (17.7)	22 (12.2)	2 (1.1)	128 (70.7)
คู่สมรส	0 (0)	6 (3.3)	9 (5.0)	4 (2.2)	0 (0)	19 (10.5)
บิดา / มารดา	5 (2.8)	4 (2.2)	5 (2.8)	0 (0)	0 (0)	14 (7.7)
ทุกคนในบ้าน	0 (0)	2 (1.1)	0 (0)	3 (1.7)	2 (1.1)	7 (3.9)
เพื่อน	0 (0)	2 (1.1)	3 (1.7)	0 (0)	0 (0)	5 (2.8)
บุตร	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4 (2.2)	0 (0)	4 (2.2)
อื่น ๆ	1 (0.6)	0 (0)	1 (0.6)	2 (1.1)	0 (0)	4 (2.2)
<b>รวม</b>	<b>8</b> <b>(4.4)</b>	<b>84</b> <b>(46.4)</b>	<b>50</b> <b>(27.6)</b>	<b>35</b> <b>(19.3)</b>	<b>4</b> <b>(2.2)</b>	<b>181</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

181 ตัวอย่าง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



### 5.6.17 ความสัมพันธ์ระหว่างเพศ กับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจได้แก่

#### ผู้ประมูลซื้อห้องชุดที่เป็นเพศหญิง

พบว่าส่วนใหญ่จะมีการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 37.4 รองลงมา ได้แก่ บิดา/ มารดา และคู่สมรส / คู่รัก เป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด มีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 6.1 บุตร เพื่อน และทุกคนในบ้านมีส่วนร่วมในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดร่วมกัน มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.7

#### ผู้ประมูลซื้อห้องชุดที่เป็นเพศชาย

พบว่าส่วนใหญ่จะมีการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 33.1 รองลงมา ได้แก่ คู่สมรส / คู่รักเป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 4.4 และบิดา/ มารดาเป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 1.7

### ตารางที่ 5.55 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเพศ กับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

ผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด	เพศชาย		เพศหญิง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. บิดา/ มารดา	3	1.7	11	6.1	14	7.8
2. คู่สมรส / คู่รัก	8	4.4	11	6.1	19	10.5
3. บุตร	1	0.6	3	1.7	4	2.3
4. เพื่อน	2	1.1	3	1.7	5	2.8
5. ทุกคนในบ้าน	2	1.1	5	2.8	7	3.9
6. ตัวท่านเอง	60	33.1	68	37.4	128	70.5
7. อื่นๆ เช่น ตัดสินใจร่วมกัน	1	0.6	3	1.7	4	2.2
<b>รวม</b>	<b>77</b>	<b>42.5</b>	<b>104</b>	<b>57.5</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>

### 5.6.18 ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการสมรส กับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการสมรส กับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจได้แก่

ผู้มีสถานภาพโสด พบว่าส่วนใหญ่จะมีการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 47.0 รองลงมา ได้แก่ บิดา/ มารดาเป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 6.1 และเพื่อน คิดเป็นร้อยละ 2.8 ส่วนคู่รักและทุกคนในบ้านมีส่วนร่วมในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.1

ผู้มีสถานภาพสมรส พบว่าส่วนใหญ่จะมีการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 18.8 รองลงมาได้แก่ คู่สมรสเป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 9.4 ทุกคนในบ้านมีส่วนร่วมในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด คิดเป็นร้อยละ 2.8 บิดา// มารดา และบุตรเป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.7

ผู้มีสถานภาพหย่าและแยกกันอยู่ พบว่าทั้งหมดจะมีการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด ด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 3.9

ผู้มีสถานภาพหม้าย พบว่าส่วนใหญ่จะมีการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 1.1 รองลงมา ได้แก่ บุตรเป็นผู้ตัดสินใจซื้อ คิดเป็นร้อยละ 0.6

ตารางที่ 5.56 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพการสมรส กับผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

ผู้ตัดสินใจประมูลซื้อ	สถานภาพการสมรส					รวม
	โสด	สมรส	หย่า	หม้าย	แยกกันอยู่	
1. ตัวท่านเอง	85 (47.0)	34 (18.8)	2 (1.1)	2 (1.1)	5 (2.8)	128 (70.7)
2. คู่สมรส / คู่รัก	2 (1.1)	17 (9.4)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	19 (10.5)
3. บิดา / มารดา	11 (6.1)	3 (1.7)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	14 (7.7)
4. ทุกคนในบ้าน	2 (1.1)	5 (2.8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	7 (3.9)
5. เพื่อน	5 (2.8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	5 (2.8)
6. บุตร	0 (0)	3 (1.7)	0 (0)	1 (0.6)	0 (0)	4 (2.2)
7. อื่นๆ	0 (0)	4 (2.2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4 (2.2)
<b>รวม</b>	<b>105</b> <b>(58.0)</b>	<b>66</b> <b>(36.5)</b>	<b>2</b> <b>(1.1)</b>	<b>3</b> <b>(1.7)</b>	<b>5</b> <b>(2.8)</b>	<b>181</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละเทียบกับจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

181 ตัวอย่าง

### 5.6.19 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพของผู้ประมุข กับเหตุผลในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมุขซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจ ได้แก่

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่ทำงานในบริษัทเอกชน พบว่าเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด ส่วนใหญ่เนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนลูก คิดเป็นร้อยละ 20.4 รองลงมา เนื่องจากต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 7.2 และเนื่องจากมีความจำเป็นเรื่องที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 4.4

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่ทำงานรัฐวิสาหกิจ / ราชการ พบว่าเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด ส่วนใหญ่เนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนลูก คิดเป็นร้อยละ 5.5 รองลงมาเนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านญาติ คิดเป็นร้อยละ 1.7

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่เป็นเจ้าของกิจการ พบว่าเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด ส่วนใหญ่เนื่องจากต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 7.2 รองลงมาเนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนลูก คิดเป็นร้อยละ 6.1 และคิดว่าเป็นการลงทุนที่ดี คิดเป็นร้อยละ 3.3

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่มีอาชีพอิสระ พบว่าเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด ส่วนใหญ่เนื่องจากต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 2.8 รองลงมา เนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนลูก มีความสามารถในการจ่าย และมีความจำเป็นเรื่องที่อยู่อาศัย มีสัดส่วนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.7

ผู้ประมุขซื้อห้องชุดที่ทำงานในอาชีพอื่น ๆ พบว่าเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขซื้อห้องชุด ส่วนใหญ่เนื่องจากที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนลูก คิดเป็นร้อยละ 2.2 รองลงมาเนื่องจากราคาลดลงจากเดิมมาก คิดเป็นร้อยละ 1.7

ตารางที่ 5.57 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ กับเหตุผลลำดับแรกในการตัดสินใจประมุขชื่อ

เหตุผลลำดับแรก ในการตัดสินใจประมุขชื่อ	อาชีพ					รวม
	บริษัท เอกชน	รัฐวิสาหกิจ ราชการ	เจ้าของ กิจการ	อาชีพ อิสระ	อื่นๆ	
1. การออมเงินในรูปของ อสังหาริมทรัพย์	13 (7.2)	1 (0.6)	13 (7.2)	5 (2.8)	2 (1.1)	34 (18.8)
2. ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียน.ลูก	37 (20.4)	10 (5.5)	11 (6.1)	3 (1.7)	4 (2.2)	65 (35.9)
3. ที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านญาติ	5 (2.8)	3 (1.7)	5 (2.8)	0 (0)	2 (1.1)	15 (8.3)
4. มีความสามารถในการจ่าย	3 (1.7)	1 (0.6)	3 (1.7)	3 (1.7)	2 (1.1)	12 (6.6)
5. สาธารณูปโภค / การพร้อม	4 (2.2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (0.6)	5 (2.8)
6. รูปแบบบ้านและการก่อสร้าง	5 (2.8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	5 (2.8)
7. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน	1 (0.6)	1 (0.6)	1 (0.6)	0 (0)	0 (0)	3 (1.7)
8. ราคาลดลงจากเดิมมาก	6 (3.3)	1 (0.6)	5 (2.8)	2 (1.1)	3 (1.7)	17 (9.4)
9. เป็นการลงทุนที่ดี	2 (1.1)	0 (0)	6 (3.3)	2 (1.1)	0 (0)	10 (5.5)
10. ดอกเบี้ยเงินฝากต่ำ	0 (0)	0 (0)	1 (0.6)	0 (0)	0 (0)	1 (0.6)
11. มีความจำเป็นเรื่องที่อยู่อาศัย	8 (4.4)	1 (0.6)	0 (0)	3 (1.7)	0 (0)	12 (6.6)
12. อื่น ๆ	2 (1.1)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	2 (1.1)
<b>รวม</b>	<b>86</b> <b>(47.5)</b>	<b>18</b> <b>(9.9)</b>	<b>45</b> <b>(24.9)</b>	<b>18</b> <b>(9.9)</b>	<b>14</b> <b>(7.7)</b>	<b>181</b> <b>(100.0)</b>

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือ จำนวนร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

181 ตัวอย่าง

### 5.6.20 ความสัมพันธ์ระหว่างความพอใจเกี่ยวกับการประมูลซื้อห้องชุด กับความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างความพอใจเกี่ยวกับการประมูลซื้อห้องชุด กับความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ จากการสำรวจกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง พบรายละเอียดที่น่าสนใจ ได้แก่

#### ความพอใจวิธีการ ประมูลซื้อห้องชุด

พบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจวิธีการประมูลซื้อห้องชุด และไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 71.8 ส่วนผู้ที่มีความพอใจวิธีการประมูลซื้อห้องชุด แต่ก็มีความต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 17.7

สำหรับผู้ที่ไม่พอใจวิธีการประมูลซื้อห้องชุด แต่ก็ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 9.4 ส่วนผู้ที่ไม่พอใจวิธีการประมูลซื้อห้องชุด และมีความต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ มีสัดส่วนที่น้อยมาก คิดเป็นร้อยละ 1.1

#### ความพอใจราคา ประมูลซื้อห้องชุด

พบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจราคาประมูลซื้อห้องชุด และไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 37.0 ส่วนผู้ที่มีความพอใจราคาประมูลซื้อห้องชุด แต่ก็มีความต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 10.1

สำหรับผู้ที่ไม่พอใจราคาประมูลซื้อห้องชุด แต่ก็ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ คิดเป็นร้อยละ 24.0 ส่วนผู้ที่ไม่พอใจราคาประมูลซื้อห้องชุด และมีความต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ มีสัดส่วนที่น้อยมาก คิดเป็นร้อยละ 8.9

แสดงให้เห็นว่าผู้ที่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ เนื่องจากความไม่พอใจวิธีการประมูลซื้อห้องชุด และเนื่องจากไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด รวมเป็นร้อยละ 9.9 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 181 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.58 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความพอใจเกี่ยวกับการประมูลซื้อห้องชุด กับความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ

รายละเอียด	ความต้องการขายห้องชุด				รวม	
	ไม่ต้องการขาย		ต้องการขาย		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
<b>ความพอใจวิธีการ ประมูลซื้อห้องชุด</b>						
ไม่พอใจ	17	9.4	2	9.1	19	10.5
พอใจ	130	71.8	32	17.7	162	89.5
<b>รวม</b>	<b>147</b>	<b>81.2</b>	<b>34</b>	<b>18.8</b>	<b>181</b>	<b>100.0</b>
<b>ความพอใจราคา ประมูลซื้อห้องชุด</b>						
ไม่พอใจ	43	24.0	16	8.9	59	33.9
พอใจ	102	37.0	18	10.1	120	67.0
<b>รวม</b>	<b>145</b>	<b>81.0</b>	<b>34</b>	<b>19.0</b>	<b>179</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ : ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างความพอใจราคาประมูลซื้อห้องชุด กับความต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ ไม่รวมผู้ที่ไม่ได้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 2 ตัวอย่าง



## 5.7 การทดสอบสมมุติฐาน

ทำการพิสูจน์สมมุติฐานโดยใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version 10.0 For Windows สำหรับรายละเอียดการพิสูจน์สมมุติฐานมีดังนี้

ยอมรับ  $H_0$  : เมื่อ  $x^2$  ที่คำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ มีค่าน้อยกว่าค่า  $x^2$  ที่ได้จากตาราง Chi-square ตัวแปรทั้งสองเป็นอิสระต่อกัน หรือ ตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ปฏิเสธ  $H_0$  : เมื่อ  $x^2$  ที่คำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ มีค่ามากกว่าค่า  $x^2$  ที่ได้จากตาราง Chi-square ตัวแปรทั้งสองไม่เป็นอิสระต่อกัน หรือ ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

### สมมุติฐานการวิจัย

“ผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง โดยการชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน มีผลต่อการวางแผนในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด”

กล่าวคือ ผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน น่าจะให้ความสำคัญกับการวางแผนในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด มากกว่าผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด เนื่องจากมีความเสี่ยงในเรื่องของการผ่อนชำระเงินกู้ จึงต้องมีความละเอียดรอบคอบในการตัดสินใจประมูลซื้อ มากกว่า

### ผลการพิสูจน์สมมุติฐาน

เมื่อทำการทดสอบทางสถิติ ค่าสถิติ  $x^2$  ที่คำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ นำมาเปรียบเทียบกับ  $x^2$  ที่ได้จากตาราง Chi-square โดยมี Degree of freedom = 1 ผลการพิสูจน์สมมุติฐาน มีรายละเอียดดังนี้

1. ผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง โดยการชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ไม่มีผลต่อการวางแผนในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด ได้แก่

- การลงทะเบียนที่โครงการอาคารก่อนวันประมูล
- สํารวจสภาพห้องชุดและเลือกห้องชุดที่ต้องการ
- สํารวจค่าใช้จ่ายส่วนกลางในแต่ละเดือน
- สํารวจสิ่งอำนวยความสะดวก

- สํารวจราคาห้องชุดที่เปิดขายในบริเวณเดียวกัน
- เปรียบเทียบโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่น

**ยอมรับ  $H_0$  :** เมื่อ  $x^2$  ที่คำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ มีค่าน้อยกว่าค่า  $x^2$  ที่ได้จากตาราง Chi-square ดังนั้นการชำระเงินกับการวางแผนในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดดังกล่าวข้างต้น ไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. ผู้ประมูลซื้อห้องชุดระดับราคาปานกลาง โดยการชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน มีผลต่อการวางแผนในการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุดโดยรวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการประมูล 3% ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ

**ปฏิเสธ  $H_0$  :** เมื่อ  $x^2$  ที่คำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ = 7.377 มีค่ามากกว่าค่า  $x^2$  ที่ได้จากตาราง Chi-square = 3.84 ดังนั้นการชำระเงินกับการวางแผนในการตั้งราคาซื้อรวมค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายเมื่อประมูลซื้อห้องชุดได้ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 5.59** แสดงผลการพิสูจน์สมมติฐานโดยใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version 10.0

ผลการคำนวณค่าความสัมพันธ์				ผลการพิสูจน์
	ค่า df	ค่า $x^2$ จากตารางสถิติ	ค่า $x^2$ ที่คำนวณได้	
1. การลงทะเบียนที่โครงการอาคารก่อนวันประมูล	1	3.84	0.871	ยอมรับ $H_0$
2. สํารวจสภาพห้องชุดและเลือกห้องชุดที่ต้องการ	1	3.84	0.790	ยอมรับ $H_0$
3. สํารวจค่าใช้จ่ายส่วนกลางในแต่ละเดือน	1	3.84	0.173	ยอมรับ $H_0$
4. สํารวจสิ่งอำนวยความสะดวก	1	3.84	0.032	ยอมรับ $H_0$
5. สํารวจราคาห้องชุดที่เปิดขายในบริเวณเดียวกัน	1	3.84	2.083	ยอมรับ $H_0$
6. เปรียบเทียบโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่น	1	3.84	0.535	ยอมรับ $H_0$
7. ตั้งราคาซื้อรวมค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายก่อนประมูล	1	3.84	7.377	ปฏิเสธ $H_0$

ผลการพิสูจน์สมมติฐาน พบว่าผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุด โดยการกู้เงินจากสถาบัน ให้ความสำคัญกับการวางแผนในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดเหมือนกัน

ยกเว้นในส่วนของวางแผนเกี่ยวกับการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุด พบว่ากลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดจะให้ความสำคัญกับการตั้งราคาประมูลซื้อ มากกว่ากลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน รายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ 5.52

เนื่องมาจากผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดมีการกำหนดจำนวนเงินที่มีความแน่นอนกว่า ตามกำลังซื้อหรือจำนวนเงินที่มีอยู่ ในขณะที่ผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงินนั้น สามารถยืดหยุ่นได้ เพราะสิ่งที่ต้องคำนึงถึงนั้นจะอยู่ในส่วนของวงเงินกู้ที่จะได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงิน หากมีปัญหาวงเงินกู้ไม่เพียงพอซึ่งผู้ประมูลสามารถแก้ปัญหาได้โดยหาผู้กู้ร่วมหรือเปลี่ยนสถาบันการเงิน



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 6

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เกี่ยวกับ “การวางแผนเพื่อประมุขซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร” ระหว่างปี พ.ศ. 2542 – ตุลาคม พ.ศ. 2543 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ได้แก่แบบสอบถามโดยการส่งทางไปรษณีย์ ประชากรที่ทำการศึกษามีจำนวนทั้งสิ้น 351 ราย คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมได้จำนวน 187 ราย ใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมแบบสอบถาม 90 วัน ได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาจำนวน 181 ชุด คิดเป็นร้อยละ 96.8 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดที่ต้องการ สามารถสรุปผลการศึกษา โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 6.1.1 การวางแผนของผู้ประมุขซื้อห้องชุดอาศัยระดับราคาปานกลาง

###### ส่วนที่ 1 การวางแผนการเงินเพื่อประมุขซื้อห้องชุด

###### การออมเงินก่อนประมุขซื้อห้องชุด

การออมเงินเป็นวิธีการระดมเงินที่สำคัญในการซื้อที่อยู่อาศัย จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีการออมเงินเป็นประจำ มีสัดส่วนมากถึง ร้อยละ 94.5 ส่วนใหญ่ออมเงินกับสถาบันการเงิน บัญชีเงินฝากที่มีสัดส่วนมากที่สุด ได้แก่บัญชีออมทรัพย์ รองลงมาได้แก่บัญชีเงินฝากประจำ โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการออมเงินเพื่อใช้จ่ายยามฉุกเฉิน ร้อยละ 65.7 ส่วนวัตถุประสงค์ในการออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยพบว่ามีสัดส่วนน้อยที่สุด เพียงร้อยละ 9.1 แสดงให้เห็นว่าประชาชนยังไม่ให้ความสำคัญกับการออมเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยเท่าที่ควร แต่เมื่อพิจารณาถึงลักษณะการออมเงินระยะสั้นและระยะยาวพบว่า การออมเงินระยะยาวมีสัดส่วนที่มากกว่า คิดเป็นร้อยละ 76.2 ในขณะที่เงินออมระยะสั้น คิดเป็นร้อยละ 65.7

ทฤษฎี “ วัตถุประสงค์ทางการเงิน”<sup>1</sup> ได้อธิบายไว้ว่าเงินออมระยะยาว ได้แก่ เงินที่เตรียมไว้ใช้จ่ายภายหลังการเกษียณอายุการทำงาน , เงินทุนเพื่อการศึกษาของบุตรหลาน และเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยด้วยระบบเงินผ่อน ซึ่งจำเป็นที่จะต้องมีความเป็นจำนวนเงินประมาณ ร้อยละ 10-20 ของราคาที่อยู่อาศัยที่ตกลงซื้อขายกัน จำนวนเงินดังกล่าวเป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างมากและต้องใช้ระยะเวลาในการออมอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป จึงถือได้ว่าเป็นเงินออมระยะยาว

### เงินมัดจำ

แหล่งเงินที่นำมาชำระเงินมัดจำ พบว่าส่วนใหญ่จะใช้เงินออมส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม รองลงมาได้แก่รายได้ประจำต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้มีเงินออมระยะยาว ถึงแม้ว่าวัตถุประสงค์หลักจะเป็นการออมเงินเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉินก็ตาม แต่เงินออมดังกล่าวก็มีจำนวนเงินที่เพียงพอสำหรับการชำระเงินมัดจำ ซึ่งในการประมูลซื้อห้องชุดไม่ว่าจะเป็น การประมูลซื้อด้วยเงินสด หรือประมูลซื้อโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงินก็ตาม จำเป็นต้องมีเงินสดเพื่อใช้ในการชำระเงินมัดจำทันทีที่ประมูลซื้อห้องชุดได้ จำนวนเงินอยู่ระหว่าง 90,000 – 200,000 บาท (ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละบริษัท) และต้องชำระเงินมัดจำเพิ่มให้ครบร้อยละ 20 ของราคาห้องชุดที่ประมูลรวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการอีกร้อยละ 3 ของราคาห้องชุดที่ประมูลได้ และต้องชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 5 วันหลังจากวันประมูล

จากเงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินมัดจำในการประมูลซื้อห้องชุดดังกล่าวข้างต้น เท่ากับเป็นการกำหนดว่าผู้ประมูลจะต้องเป็นผู้มีความพร้อมทางการเงิน ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้สูงและมีการออมเงินเป็นประจำ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>1</sup> สุพพดา ปิยะเกตุ , การเงินส่วนบุคคล (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539) , หน้า 4-7

### การชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด

การชำระเงินในการประมูลซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 60.8 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทำงานในบริษัทเอกชน และมีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป จำนวนสมาชิกในครอบครัวและจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัวมีจำนวน 2-3 คน ลักษณะการซื้อส่วนใหญ่เป็นการซื้อบ้านหลังแรก โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย

สำหรับผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด คิดเป็นร้อยละ 39.2 ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 17.7 มีรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป จำนวนสมาชิกในครอบครัวและจำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัวมีจำนวน 2-3 คน ลักษณะการซื้อส่วนใหญ่เป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สองและเพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัยโดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจคือ

ช่วงอายุไม่เกิน 24 ปี เป็นช่วงอายุที่กำลังศึกษาและเริ่มจบการศึกษา ซึ่งมีสัดส่วนของผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดมากกว่าประมูลซื้อด้วยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยลักษณะการซื้อเป็นการซื้อบ้านหลังแรกและบ้านหลังที่สองขึ้นไปมีสัดส่วนที่เท่ากัน ก่อนเข้าร่วมประมูลจะเลือกปรึกษาบิดา/มารดา เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน และส่วนใหญ่ บิดา/มารดา เป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด

ช่วงอายุระหว่าง 45-54 ปี เป็นช่วงอายุที่บุตรเริ่มจบการศึกษา มีสัดส่วนของผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดมากกว่าประมูลซื้อด้วยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยลักษณะการซื้อเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป ก่อนเข้าร่วมประมูลส่วนใหญ่ไม่ได้ปรึกษาใคร รองลงมาเลือกปรึกษาคู่สมรส เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงินและส่วนหนึ่งต้องการความเห็นชอบเพราะเกรงใจ และตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดด้วยตนเองเป็นส่วนใหญ่

ผลการศึกษาสอดคล้องกับทฤษฎี “การวางแผนการเงินในแต่ละช่วงชีวิตของบุคคล”<sup>2</sup> ได้กล่าวไว้ว่า ระยะการแยกย้ายครอบครัว (The launching family) ช่วงนี้เริ่มเมื่อบุตรสำเร็จการศึกษาและ

<sup>2</sup> สุดใจ น้าผุด , กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2537), หน้า 11-12



แยกย้ายไปตั้งครอบครัวใหม่ ซึ่งช่วงนี้ครอบครัวจะเริ่มเก็บเงินได้อย่างดี เพราะไม่มีภาระต้องส่งเสียบุตร  
 รายจ่ายเพื่อการพักผ่อนจะสูงขึ้น บางครอบครัวอาจมีการใช้จ่ายเงินเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยให้กับบุตรด้วย

### เงินกู้ / เงินผ่อนชำระ

การเชื้ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมวล พบว่าผู้ประมวลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินกับสถาบัน  
 การเงินส่วนใหญ่มีการเชื้ควงเงินกู้ก่อนเข้าร่วมประมวลร้อยละ 66.4 ทั้งนี้เพื่อความสามารถในการผ่อน  
 ชำระของตนเอง ประกอบกับส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้สูง ส่งผลให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีปัญหาในการ  
 ขอกู้เงิน ร้อยละ 97.3 และไม่มีปัญหาเกี่ยวกับวงเงินกู้ไม่เพียงพอ ร้อยละ 92.7 สำหรับผู้ที่มีปัญหาใน  
 การขอกู้เงิน ร้อยละ 2.7 สาเหตุส่วนใหญ่เนื่องจากสถาบันการเงินอนุมัติวงเงินกู้ต่ำ ส่วนผู้ที่มีปัญหา  
 วงเงินกู้ไม่เพียงพอ ร้อยละ 7.3 จะแก้ปัญหาโดยการหาผู้กู้ร่วมหรือเปลี่ยนสถาบันการเงิน

ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ พบว่าส่วนใหญ่เลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 15  
 ปี เนื่องจากมีความเหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน สำหรับแหล่งเงินที่นำมาชำระเงินกู้ส่วนใหญ่เป็นรายได้  
 ประจำเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนอัตราค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่ไม่เกินร้อยละ 20, 30  
 และ 10 ของรายได้รวมของครอบครัว พบว่ามีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมาก คิดเป็นร้อยละ 32.7, 30.0  
 และ 21.8 ตามลำดับ

### ส่วนที่ 2 การวางแผนในการตัดสินใจประมวลซื้อห้องชุด

#### การรับรู้ปัญหาหรือตระหนักถึงความต้องการ PROBLEM RECOGNITION

สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมพบว่าส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นเจ้าของบ้านเดิม ร้อยละ  
 55.2 อาศัยอยู่กับครอบครัวโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ประเภทบ้านหลังเดิมเป็นบ้านเดี่ยว สาเหตุที่ย้าย  
 ออกจากบ้านหลังเดิมเนื่องจากต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง ร้อยละ 38.1 รองลงมาได้แก่ต้องการแยก  
 ครอบครัวและบ้านเดิมอยู่ไกลที่ทำงานหรือโรงเรียนบุตร ร้อยละ 22.1 และ 15.5 ตามลำดับ ประมวลซื้อ  
 ห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังแรก โดยมีวัตถุประสงค์ในการประมวลซื้อห้องชุดส่วนใหญ่เพื่ออยู่อาศัยเอง



ส่วนผู้ที่มีสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมโดยเป็นเจ้าของบ้านหลังเดิม ร้อยละ 44.8 ส่วนใหญ่ไม่มีภาระในการผ่อนชำระ ประเภทบ้านหลังเดิมพบว่าส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว โดยสาเหตุที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิมเนื่องจากบ้านเดิมอยู่ไกลที่ทำงานหรือโรงเรียนบุตร ร้อยละ 13.8 รองลงมา เนื่องจากการคมนาคมไม่สะดวก ประมูลซื้อห้องชุดเป็นการซื้อบ้านหลังที่สองขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุดส่วนใหญ่เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง

### การค้นหาข้อมูล THE INFORMATION SEARCH

เนื่องจากการประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่ ประชาชนส่วนใหญ่ยังไม่ทราบถึงเงื่อนไขและขั้นตอนในการประมูล ดังนั้นผู้ประมูลซื้อห้องชุดส่วนใหญ่ จึงให้ความสำคัญในการวางแผนและศึกษาข้อมูลด้านต่างๆ ก่อนการตัดสินใจเข้าร่วมประมูล เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด และเพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาแก่ตนเองในภายหลัง จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมประมูลที่โครงการอาคารชุดก่อนวันประมูล ร้อยละ 70.7

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการมาเป็นอันดับแรก ได้แก่ ที่จอดรถ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย เป็นต้น ร้อยละ 93.4

การสำรวจสภาพห้องชุดและพิจารณาเลือกห้องชุดที่ต้องการ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญใกล้เคียงกับการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวก โดยมีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างกันมาก ร้อยละ 92.3

การเข้าสำรวจค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือนเมื่อประมูลซื้อห้องชุดได้ เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น ร้อยละ 81.8

ในการลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมประมูลที่โครงการอาคารชุดก่อนวันประมูล ผู้ประมูลจะได้รับทราบถึงเงื่อนไขและขั้นตอนการประมูล ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ผู้ประมูลจะต้องชำระเพิ่ม นอกเหนือจากการชำระเงินค่าห้องชุด ซึ่งถือได้ว่าเป็นราคาห้องชุดที่แท้จริง และในการลงทะเบียนที่โครงการอาคารชุดนี้เอง ผู้ประมูลสามารถวางแผนเพื่อสำรวจสิ่งต่าง ๆ ภายในโครงการอาคารชุดไปพร้อมกัน ได้แก่ การสำรวจสภาพห้องชุดและเลือกห้องชุดที่ต้องการประมูล การสำรวจระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก การสำรวจค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนเมื่อประมูลซื้อห้องชุดได้ จากผลการศึกษาจะเห็นได้ว่าขั้นตอนของการลงทะเบียนและการสำรวจเพื่อหาข้อมูลด้านต่างๆ ภายใน

โครงการอาคารชุด จะมีสัดส่วนที่สูงและใกล้เคียงกัน เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการวางแผนที่ดี และเล็งเห็นว่าจะจะเป็นประโยชน์ต่อตนเอง ทำให้โอกาสในการตัดสินใจที่ผิดพลาดมีน้อยลง นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุด มีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมโดยการปรึกษานักคนผู้ใกล้ชิด พบว่าส่วนใหญ่ผู้ที่มีสถานภาพสมรสจะเลือกปรึกษาคู่สมรส เนื่องจากเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน ส่วนผู้ที่มีสถานภาพโสดส่วนใหญ่ขอคำปรึกษาจากเพื่อน เนื่องจากมั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้ ส่วนบุคคลที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดที่สำคัญที่สุด ส่วนใหญ่ได้แก่ตัวผู้ตอบแบบสอบถามเอง

### การประเมินผลทางเลือก ALTERNATIVE EVALUATION

การประเมินผลทางเลือก พบว่าส่วนใหญ่มีการการสำรวจราคาตลาดโดยการสำรวจราคาห้องชุดของโครงการอื่นที่เปิดขายในบริเวณใกล้เคียง ร้อยละ 52.5 และนำข้อมูลด้านต่างๆ ที่ได้ศึกษาค้นคว้าและทำการสำรวจทั้งหมด มาทำการเปรียบเทียบกับโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่น ร้อยละ 62.4 เมื่อได้พิจารณาประเมินผลทางเลือกระหว่างการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูลและการซื้อห้องชุดโดยวิธีอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ทำการสรุปผลและเลือกที่จะซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล

จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่มีความตั้งใจซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล ร้อยละ 75.7 ส่วนผู้ที่ไม่ตั้งใจซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล ร้อยละ 24.3 แต่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด สาเหตุส่วนใหญ่เนื่องจากเมื่อได้เข้าไปอยู่ในสถานที่ที่มีการจัดประมูล บรรยากาศในการเสนอราคาแข่งขันกัน ประกอบกับแรงกระตุ้นจากเจ้าหน้าที่ดำเนินการประมูล ทำให้ตัดสินใจซื้ออย่างรวดเร็วโดยไม่ได้คิดไตร่ตรองอย่างรอบครอบ และอีกส่วนหนึ่งเนื่องจากเห็นว่าราคาถูกจึงตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดดังกล่าว

นอกจากนี้ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจราคาตลาดและข้อมูลด้านต่างๆ สามารถนำมาประกอบการพิจารณา เพื่อใช้ในการวางแผนเกี่ยวกับการตั้งราคาประมูลซื้อไว้ใจ ก่อนตัดสินใจเข้าร่วมประมูลพบว่าส่วนใหญ่จะมีการตั้งราคาประมูลซื้อไว้ก่อน ร้อยละ 87.3 ส่วนหนึ่งจะเป็นการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุดจากการเปรียบเทียบราคาตลาด และส่วนหนึ่งจะเป็นการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุดจากความสามารถในการจ่ายหรือผ่อนชำระได้

### การตัดสินใจซื้อ PURCHASE DECISION

ผู้ที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดที่สำคัญที่สุด ส่วนใหญ่อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไปจะเป็นผู้ตัดสินใจประมูลซื้อด้วยตัวเอง ร้อยละ 69.6 ส่วนผู้ที่อายุไม่เกิน 24 ปี ส่วนใหญ่บิดา/มารดาเป็นผู้ที่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดมีสัดส่วนเพียง ร้อยละ 2.8

เหตุผลสำคัญในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด โดยภาพรวมพบว่าส่วนใหญ่คำนึงถึงเรื่องทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ที่ทำงานหรือใกล้โรงเรียนบุตร เนื่องจากวัตถุประสงค์ในการประมูลซื้อห้องชุดส่วนใหญ่เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยเป็นหลัก จึงคำนึงความสะดวกสบายในการอยู่อาศัยและการเดินทางที่สะดวก นอกจากนี้ยังคำนึงถึงส่วนที่เกี่ยวข้องกับการใช้จ่ายเงิน เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามประมูลซื้อห้องชุดในช่วงสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ดังนั้นผลการศึกษาจึงพบว่าเหตุผลสำคัญในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด รองลงมาได้แก่ราคาของห้องชุดที่ซื้อ โดยวิธีการประมูลนั้นราคาจะลดลงจากราคาขายเดิมมาก และลำดับต่อมาจะคำนึงถึงความสามารถในการจ่ายหรือผ่อนชำระได้ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในภายหลัง

การตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดส่วนใหญ่ จะเป็นการตัดสินใจที่ได้ผ่านกระบวนการและการวางแผนมาก่อน โดยผู้ตอบแบบสอบถามจะมีการค้นหาข้อมูลด้านต่าง ๆ และทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่นก่อนการตัดสินใจเข้าร่วมประมูล จากผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความตั้งใจที่จะซื้อห้องชุดโดยวิธีประมูล ร้อยละ 75.5

#### การประเมินผลภายหลังการซื้อ POSTPURCHASE EVALUATION

การประเมินผลภายหลังการประมูลซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ผู้ประมูลซื้อห้องชุด ได้มีการย้ายเข้าอยู่อาศัยแล้ว ร้อยละ 67.4 ที่น่าสนใจคือผู้ที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อลงทุนให้เช่าหรือขายต่อ ก็ได้มีการย้ายเข้าอยู่อาศัยแล้วเช่นเดียวกัน แสดงให้เห็นว่าผู้ประมูลซื้อห้องชุดส่วนหนึ่งที่มีวัตถุประสงค์เพื่อทางเลือกไว้หลายประการ เมื่อประมูลซื้อห้องชุดและได้รับการโอนกรรมสิทธิ์มาเป็นของตนเอง ก็เล็งเห็นว่าควรใช้ประโยชน์จากห้องชุดนั้นให้คุ้มค่าที่ลงทุน ส่วนวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนให้เช่าหรือขายต่อ นั้นขึ้นอยู่กับโอกาสและสถานการณ์อื่นๆ จะเอื้ออำนวยต่อไป

ความพอใจวิธีการซื้อขายโดยวิธีการประมูลพบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจ ร้อยละ 89.5 เหตุผลที่พอใจเนื่องจากสามารถตั้งราคาซื้อได้เอง ส่วนเหตุผลที่มีผู้ไม่พอใจการซื้อขายโดยวิธีการประมูล มีสัดส่วนที่น้อยมาก ร้อยละ 10.5 เหตุผลที่ไม่พอใจเนื่องจากต้องตัดสินใจเร็วทำให้ไม่ละเอียดเท่าที่ควร ส่งผลให้ได้ประมูลได้ในราคาที่สูงกว่าที่ตั้งใจซื้อ มีผลต่อเนื่องทำให้ไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อได้

ความพอใจเกี่ยวกับราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด พบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจ ร้อยละ 66.4 เหตุผลเนื่องจากได้ราคาตามที่ตั้งใจซื้อ และที่น่าสนใจคือพบว่าผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดได้ในราคาที่สูงกว่าที่ตั้งใจซื้อ ส่วนหนึ่งก็มีความพอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุดได้ ส่วนผู้ที่ไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด ร้อยละ 32.6 เหตุผลเนื่องจากประมูลซื้อห้องชุดได้ในราคาที่สูง

ความพึงพอใจเกี่ยวกับห้องชุดและสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของโครงการ พบว่าส่วนใหญ่มีความพอใจในเรื่องทำเลที่ตั้ง เนื่องจากใกล้ที่ทำงานหรือโรงเรียนบุตรมีความสะดวกในการเดินทาง นอกจากนี้พบว่ามีความพอใจในเรื่องของความสงบ มีความเป็นส่วนตัว และการรักษาความปลอดภัย ส่วนสิ่งที่ไม่พอใจ ได้แก่ค่าใช้จ่าเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางและการบริหารอาคาร

จากการที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพอใจ ทั้งในเรื่องของการซื้อห้องชุดโดยวิธีการประมูล ราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด สภาพห้องชุดและสภาพแวดล้อมทั่วไปของโครงการ ส่งผลให้ผู้ประมูลส่วนใหญ่ไม่ต้องการขายห้องชุดที่ประมูลซื้อ ร้อยละ 81.2 เหตุผลเนื่องจากต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัย ส่วนผู้ที่ต้องการขาย มีสัดส่วนที่น้อยมาก คือร้อยละ 18.8 เหตุผลที่ต้องการขายคือ ถ้าได้ราคาดี และห้องชุดที่ประมูลซื้อได้ไม่ใช่อะไรที่ค้างความหวังไว้

สำหรับผู้ที่ไม่พอใจการซื้อห้องชุดด้วยวิธีการประมูล ส่งผลให้ต้องการขายห้องชุด พบว่ามีสัดส่วนเพียง ร้อยละ 1.1 ส่วนผู้ที่ไม่พอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุด ส่งผลให้ต้องการขายห้องชุด ร้อยละ 8.8 ดังนั้นผู้ที่ต้องการขายห้องชุดมีผลมาจากการประมูลซื้อห้องชุด รวมเป็นร้อยละ 9.9 ส่วนผู้ที่ต้องการขายห้องชุด เนื่องมาจากความต้องการส่วนตัวซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ของผู้ประมูล ร้อยละ 8.9

### 6.1.2 ผลการพิสูจน์สมมติฐาน

นอกจากนี้ผลการพิสูจน์สมมติฐาน พบว่าผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสด และผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบัน ให้ความสำคัญกับการวางแผนและกระบวนการในการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดเหมือนกัน ยกเว้นในส่วนของการวางแผนเกี่ยวกับการตั้งราคาประมูลซื้อห้องชุด พบว่ากลุ่มผู้ที่ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดจะให้ความสำคัญกับการตั้งราคาประมูลซื้อ มากกว่ากลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงิน อาจเนื่องมาจากผู้ประมูลซื้อห้องชุดด้วยเงินสดมีการกำหนดจำนวนเงินที่มีความแน่นอนกว่าตามกำลังซื้อหรือจำนวนเงินที่มีอยู่ ในขณะที่ผู้ประมูลซื้อห้องชุดโดยการกู้เงินจากสถาบันการเงินนั้นสามารถยืดหยุ่นได้ เพราะสิ่งที่ต้องคำนึงถึงนั้นจะอยู่ในส่วนของวงเงินกู้ที่จะได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงิน หากมีปัญหาทางการเงินไม่เพียงพอซึ่งผู้ประมูลสามารถแก้ปัญหาได้โดยหาผู้กู้ร่วมหรือเปลี่ยนสถาบันการเงิน

## 6.2 ข้อเสนอแนะ

### 6.2.1 ข้อเสนอแนะผู้บริโภคที่ต้องการประมูลซื้อที่อยู่อาศัย

ในช่วงสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ การประมูลที่อยู่อาศัยแบบเด็ดขาดโดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ ซึ่งจัดโดยบริษัทประมูลเอกชน เป็นรูปแบบการขายที่อยู่อาศัยอีกแบบหนึ่ง โดยการให้ผู้สนใจเข้าสู่ราคา กัน ซึ่งผู้ซื้อรู้สึกสบายใจจากการแข่งขันราคากันเอง โดยไม่มีผู้ขายมาเกี่ยวข้องในการตั้งราคาซื้อ ราคาที่ประมูลซื้อจึงเป็นราคาที่ผู้ซื้อพอใจเนื่องจากสามารถที่จะซื้อหรือผ่อนชำระได้ เพราะเป็นราคาที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดเอง จึงถือได้ว่าราคาประมูลเป็นราคาตลาดที่แท้จริง นอกจากนี้การประมูลซื้อที่อยู่อาศัยจะมีการกำหนดวัน เวลา และสถานที่ที่แน่นอน นำผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกันทำให้ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อขาย นั้นเป็นไปด้วยความรวดเร็ว และเหตุผลสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นจำนวนมากนั้น เนื่องจากส่วนใหญ่สามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น ผู้ซื้อจึงได้รับประโยชน์โดยตรงจากการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประมูล

นับได้ว่าในช่วงสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ การประมูลเป็นรูปแบบการขายที่อยู่อาศัยที่น่าสนใจ ทำให้ได้รับความสนใจและสามารถกระตุ้นให้ผู้สนใจเข้าเยี่ยมชมโครงการได้เป็นจำนวนมาก ใน ระยะเวลาอันสั้น การประมูลจึงเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการ ใช้เป็นช่องทางการจำหน่ายที่อยู่อาศัย ถึงแม้ว่าเจ้าของโครงการจะได้รับกำไรน้อยลง แต่ก็สามารถปิดการขายได้เร็ว ไม่ต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยหรือเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสำหรับการขายแบบปกติ การประมูลที่อยู่อาศัยจึงเหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการขายทรัพย์สินให้ได้จำนวนมากที่สุดภายในวัน เดียว

ถึงแม้ว่าการประมูลที่อยู่อาศัย จะเป็นวิธีการขายที่มีประสิทธิภาพในช่วงสภาวะเศรษฐกิจ ตกต่ำ สามารถช่วยลดจำนวนบ้านว่างในตลาดที่อยู่อาศัยได้มากกว่าการซื้อ / ขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีอื่น แต่ การประมูลที่อยู่อาศัยไม่ได้ส่งผลดีแต่เพียงด้านเดียว จากการศึกษาพบว่าผลเสียที่เกิดจากการประมูลที่อยู่ อาศัยนั้นส่งผลกระทบต่อผู้ประมูลซื้อที่อยู่อาศัยโดยตรง ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จากการศึกษาโดยการสัมภาษณ์บริษัทประมูล พบว่ามีผู้ประมูลที่สละสิทธิ์การประมูลซื้อ ห้องชุดหลังจากที่ได้ชำระเงินมัดจำ เหตุผลในการสละสิทธิ์เนื่องมาจากการขอสินเชื่อไม่ผ่าน, ไม่พอใจ ห้องชุดที่ประมูลซื้อได้ ซึ่งการสละสิทธิ์ดังกล่าวบริษัทประมูลจะทำการยึดเงินมัดจำ ทำให้ผู้ประมูลต้อง สูญเสียเงินดังกล่าวโดยไม่ได้รับผลประโยชน์ใดๆ เป็นการตอบแทน



และจากการศึกษาโดยการแจกแบบสอบถามกลุ่มผู้ประมูลซื้อห้องชุด พบว่าผู้ประมูล ร้อยละ 9.9 ต้องการที่จะขายห้องชุดที่ประมูลซื้อเนื่องจากความไม่พอใจที่เกิดจากการประมูล ซึ่งเท่ากับว่าการประมูลที่อยู่อาศัยมีส่วนในการลดจำนวนบ้านว่างมือหนึ่ง แต่ก็มีส่วนในการเพิ่มจำนวนบ้านมือสองที่รอการขายในตลาดที่อยู่อาศัย

สาเหตุสำคัญเนื่องมาจากผู้ประมูลไม่มีการวางแผนศึกษาข้อมูลด้านต่างๆ ก่อนเข้าร่วมประมูล แต่ตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดโดยไม่ได้ตั้งใจและไม่มีการไตร่ตรองอย่างดีก่อน ประกอบกับมีผู้ให้ความสนใจเข้าร่วมประมูลเป็นจำนวนมาก จึงทำให้เกิดการเสนอราคาแข่งขันกันสูง ซึ่งในการเสนอราคาแต่ละครั้งผู้ประมูลต้องใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจที่รวดเร็ว ขณะเดียวกันผู้ประมูลก็ไม่มีข้อมูลด้านต่างๆ มาประกอบการตัดสินใจเนื่องจากไม่มีการวางแผนที่ดีมาตั้งแต่แรกนั่นเอง ส่งผลให้เกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาด ประมูลซื้อห้องชุดได้ในราคาสูงกว่ากำลังซื้อหรือเกินกว่าความสามารถในการจ่าย หรือไม่พอใจห้องชุดที่ประมูลซื้อได้ เป็นต้น

เนื่องจากการประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทยเป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่สำหรับประชาชนทั่วไป ดังนั้นประชาชนส่วนใหญ่ยังไม่ทราบว่าควรมีวิธีการวางแผนก่อนเข้าร่วมประมูลอย่างไร การที่จะให้การประมูลที่อยู่อาศัยเกิดประโยชน์ต่อตัวผู้ประมูลสูงสุด ผู้ประมูลควรมีขั้นตอนในการวางแผนและศึกษาข้อมูลด้านต่างๆ ก่อนตัดสินใจเข้าร่วมประมูล โดยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ผู้ประมูลควรกำหนดวัตถุประสงค์ในการประมูลให้ชัดเจนและควรพิจารณาเลือกในขั้นพื้นฐาน ได้แก่ รูปแบบของห้องชุด รายละเอียดการก่อสร้าง ขนาดพื้นที่ห้อง ลักษณะการครอบครองทำเลที่ตั้งและระดับราคาให้ตรงกับความต้องการ
2. ผู้ประมูลควรลงทะเบียนเข้าร่วมการประมูลที่สำนักของโครงการอาคารชุดก่อนถึงวันประมูล เพื่อให้ทราบถึงเงื่อนไขและขั้นตอนการประมูลอย่างละเอียด
3. ผู้ประมูลควรเข้าชมห้องต่าง ๆ ของโครงการอาคารชุดที่เปิดประมูล ทำการเลือกห้องชุดที่ต้องการอย่างน้อย 4 ยูนิต เพื่อไว้เมื่อประมูลซื้อห้องชุดไม่ได้ในห้องแรก และควรจะต้องตรวจสอบสภาพห้องชุดอย่างละเอียด

4. ผู้ประมูลควรตรวจสอบระบบสาธารณูปโภค เช่น ถนน น้ำประปา ไฟฟ้า ฯลฯ ว่ามีพร้อมสำหรับการใช้งานได้ทันทีที่ได้ย้ายเข้าอยู่อาศัย

5. ผู้ประมูลควรมีการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุด เช่น ที่จอดรถ ระบายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกายต่างๆ นั้นตรงตามความต้องการ และควรตรวจสอบว่าเป็นทรัพย์สินส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารชุดหรือเป็นทรัพย์สินส่วนบุคคลที่มีผู้ซื้อพื้นที่เพื่อการหาประโยชน์

6. ผู้ประมูลควรสำรวจค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือน เมื่อประมูลซื้อห้องชุดได้ เช่น ค่าทรัพย์สินส่วนกลาง ค่าสมทบกองทุนส่วนกลาง ค่าใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวก

7. ผู้ประมูลควรตรวจสอบสภาพแวดล้อมภายนอกบริเวณใกล้เคียง เช่น เป็นพื้นที่ที่มีมลภาวะหรือพื้นที่บริเวณนั้นตั้งอยู่ใกล้สถานที่ที่ก่อให้เกิดมลภาวะหรือไม่ และตรวจสอบว่าทางราชการมีโครงการที่จะดำเนินการใด ๆ ในบริเวณที่ดินนั้นหรือไม่ เช่น ตรวจสอบแนวเวนคืน เป็นต้น

8. ผู้ประมูลควรสำรวจราคาตลาด (ราคาขายในพื้นที่ใกล้เคียง) หากราคาเฉลี่ยและเปรียบเทียบกับราคาประเมินจากสำนักงานที่ดิน เพื่อจะได้ไม่เสนอราคาที่สูงเกินควร และตั้งราคาที่จะประมูลซื้อไว้เพื่อประกอบการตัดสินใจภายใต้งบประมาณที่มีอยู่ จะทำให้ผู้ประมูลได้ประโยชน์สูงสุด เนื่องจากสามารถประมูลซื้อที่อยู่อาศัยได้ในราคาถูก และเป็นราคาที่สามารถจ่ายหรือผ่อนชำระได้ โดยไม่ก่อให้เกิดปัญหาในภายหลัง ในการตั้งราคาที่จะประมูลซื้อ ราคาที่ตั้งไว้ควรเป็นราคาที่ลดลงจากราคาเฉลี่ย 30 % ซึ่งในการตั้งราคาประมูลซื้อนี้ผู้ประมูลจะต้องรวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้แก่

8.1 ค่าดำเนินการประมูล ร้อยละ 3 ของราคาห้องชุดที่ประมูลซื้อ โดยค่าดำเนินการนี้จะนำไปรวมกับราคาห้องชุดที่ประมูลซื้อถือเป็นราคาซื้อที่แท้จริง

8.2 ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด ค่าธรรมเนียมการโอน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย ค่ากองทุนส่วนกลาง

8.3 นอกจากนี้ควรคำนึงถึงค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมปรับปรุง ค่าตกแต่ง เป็นต้น

เนื่องจากบางโครงการที่เปิดประมูลนั้น ได้มีบุคคลที่ถูกจัดตั้งขึ้น (หน้าม้า) เพื่อเสนอราคาแข่งขันกับผู้ประมูลที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่แท้จริง เนื่องจากหวังที่จะดึงราคาขายให้สูงขึ้น ดังนั้นเมื่อถึงขั้นเสนอราคาในวันประมูล ผู้ประมูลต้องคำนึงถึงราคาประมูลซื้อที่ตั้งไว้ตลอดระยะเวลาที่เสนอราคา



แข่งขันกับผู้อื่น ไม่ควรเสนอราคาตามอารมณ์และตามบรรยากาศในวันประมูล จนเสนอราคาเกินราคาที่ตั้งใจจะประมูลซื้อ เพราะอาจก่อให้เกิดปัญหากับผู้ประมูลในภายหลัง

9. ผู้ประมูลต้องมีความพร้อมทางการเงิน ซึ่งควรมีเงินสดที่พร้อมสำหรับการจ่ายเงินมัดจำทันทีที่ประมูลได้ เนื่องจากผู้ที่ประมูลได้ในแต่ละรายการต้องวางเงินมัดจำเป็นจำนวนเงิน 90,000-200,000 บาท ( ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละบริษัท ) ในวันประมูล และจะต้องวางเงินมัดจำเพิ่มให้ครบ 20 % ของราคาที่ได้พร้อมทั้งค่าดำเนินการประมูล ภายใน 5 วันหลังจากวันประมูล จะต้องชำระเงินส่วนที่เหลือพร้อมรับโอนกรรมสิทธิ์ ให้เสร็จสิ้นภายใน 30 วันหลังจากประมูล

10. ผู้ประมูลต้องสำรวจกำลังซื้อของตนเอง เพื่อตัดสินใจว่าจะซื้อด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน หากตัดสินใจซื้อด้วยเงินผ่อน ผู้ประมูลควรมีการเช็ควงเงินกู้เพื่อดูความสามารถในการผ่อนชำระ และในการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ผู้ประมูลควรคำนึงถึงความมั่นคงของอาชีพและรายได้ในอนาคต

11. ผู้ประมูลควรนำข้อมูลด้านการตลาด, ด้านกายภาพและเงื่อนไขทางการเงิน เช่น เงินมัดจำ เงินผ่อน ระยะเวลาในการผ่อนชำระและความเสี่ยงมาพิจารณาอย่างละเอียด และทำการเปรียบเทียบข้อมูลด้านต่างๆ กับโครงการอื่นที่มีการขายโดยวิธีอื่น โดยทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้งบประมาณที่มีอยู่

## 6.2.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการประมูลที่อยู่อาศัย

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกภาคสนามเพื่อทำการสัมภาษณ์บริษัทประมูลต่าง ๆ รวมทั้งจากการสังเกตโดยการเข้าไปร่วมอยู่ในการประมูล และที่สำคัญคือการรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้พบสิ่งที่น่าสนใจนำไปสู่การพัฒนาและปรับปรุงระบบการประมูลที่อยู่อาศัยในประเทศไทย เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ประมูลบางกลุ่มซึ่งไม่ใช่ผู้ประมูลที่ต้องการประมูลซื้อที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง แต่เป็นบุคคลที่ได้จัดตั้งขึ้น (หน้าม้า) เพื่อเสนอราคาประมูลแข่งกับผู้ประมูลรายอื่นโดยหวังดึงราคาขายให้สูงขึ้น ซึ่งถือว่าไม่ยุติธรรมสำหรับผู้ประมูลซื้อที่แท้จริง และผิดหลักการของการซื้อ / ขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีประมูล ผู้วิจัยเล็งเห็นว่าควรมีการจัดตั้งองค์กรกลางซึ่งมีอำนาจหน้าที่ ในการ

ควบคุม ดูแล และทำการตรวจสอบการทำงานของบริษัทประมูล เพื่อให้การประมูลที่อยู่อาศัยในแต่ละครั้ง มีความโปร่งใสและเกิดความยุติธรรมกับผู้ประมูลซื้อที่อยู่อาศัย

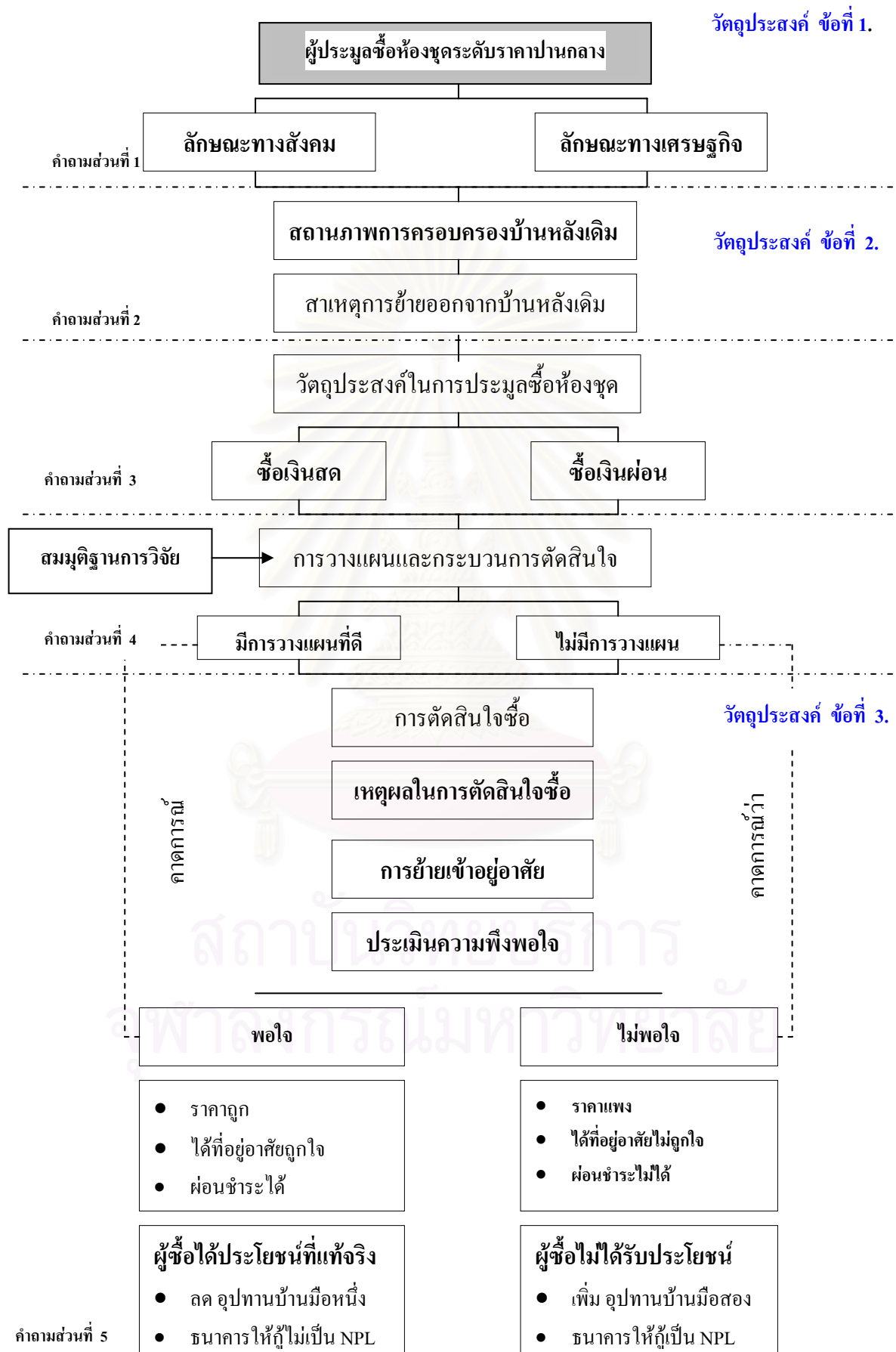
2. จัดให้ผู้ดำเนินการประมูลเป็นอาชีพควบคุม ที่ต้องมีใบประกอบวิชาชีพ หากพบว่าผู้ดำเนินการประมูลมีการปฏิบัติและดำเนินการประมูลที่ผิดจากหลักการ ที่ได้มีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบ องค์กรกลางที่ทำหน้าที่ในการควบคุม ดูแลในส่วนของการประมูลที่อยู่อาศัยสามารถทำการยึดใบประกอบวิชาชีพได้

### 6.2.3 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาเรื่องการวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นการศึกษาเฉพาะพฤติกรรมในการวางแผนและการตัดสินใจประมูลซื้อของผู้บริโภค จากการศึกษาพบว่ายังมีอีกหลายประเด็นที่น่าสนใจ และควรจะมีการศึกษาครั้งต่อไป ได้แก่

1. การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ที่ประมูลซื้อที่อยู่อาศัยที่มีการจัดประมูลโดยบริษัทประมูลเอกชน โดยศึกษาในช่วงที่ผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจ
2. การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ที่ประมูลซื้อที่อยู่อาศัยที่มีการจัดประมูลโดยสถาบันการเงินหรือในส่วนของหน่วยงานรัฐบาล เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับบริษัทประมูลเอกชน
3. การศึกษาในส่วนของผู้ประกอบการ ที่ตัดสินใจเปิดประมูลโครงการและก่อนการตัดสินใจผู้ประกอบการ และผลของการขายโดยวิธีการประมูลผู้ประกอบการมีความพอใจในระดับไหน
4. การศึกษาในส่วนของบริษัทประมูล มีการวางแผนการตลาดอย่างไรบ้าง เมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการซื้อขายโดยตรงกับโครงการ มีการวางแผนแตกต่างกันอย่างไรที่ทำให้การประมูลได้รับความสนใจจากประชาชน

แผนภูมิที่ 6.1 แสดงแนวทางการสรุปผลการวิจัย



ตารางที่ 6.1 แสดงสรุปผลการศึกษาคู่ข้อมูลด้านลักษณะสังคมและเศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

สรุปผลการศึกษา ลักษณะสังคมและเศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ	หญิง	104	57.5
2. อายุ	25 – 34 ปี	25-34	46.4
3. สถานภาพการสมรส	โสด	105	58.0
	สมรส	66	36.5
4. ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม	ปริญญาตรีขึ้นไป	148	81.8
5. อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม อาชีพของคู่สมรส	บริษัทเอกชน	86	47.5
	เจ้าของกิจการ	35	53.0
6. ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งงานของคู่สมรส	ผู้บริหารระดับกลาง	44	24.3
	เจ้าของกิจการ	34	51.5
7. สมาชิกในครอบครัว	2 – 3 คน	63	34.8
	1 คน	48	26.5
8. จำนวนสมาชิกผู้มีรายได้ในครอบครัว	2 – 3 คน	105	58.0
	1 คน	59	32.6
9. รายได้รวมของครอบครัวต่อเดือน	มากกว่า 1 แสนบาท	67	37.0
10. อัตราการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัย	ไม่เกิน 20% ของรายได้	36	32.7
	ไม่เกิน 30% ของรายได้	33	30.0
	ไม่เกิน 10% ของรายได้	24	21.8

ตารางที่ 6.2 แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลด้านเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม

สรุปผลการศึกษา ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
1. สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม	1.1 เป็นเจ้าของบ้านหลังเดิม	81	44.8
	• ผ่อนชำระ	69	88.5
	• หหมดแล้ว	9	11.5
	• กำลังผ่อน	100	55.2
	• ชำระ	26	26.0
	1.2 ไม่เป็นเจ้าของบ้านหลังเดิม	52	52.0
	• ผู้เช่า	22	22.0
	• ผู้อาศัย (อยู่ฟรี)		
	• ผู้อาศัย ช่วยค่าใช้จ่าย		
	2. ประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม	บ้านเดี่ยว	75
3. เหตุผลที่ย้ายออกจากบ้านหลังเดิม	1. ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง	70	38.7
	2. อยู่ไกลที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร	53	29.3
	3. การคมนาคมไม่สะดวก	45	24.9
	4. ต้องการแยกครอบครัว	42	23.2

ตารางที่ 6.3 แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ซื้อ โดยวิธีประมวล

สรุปผลการศึกษา ข้อมูลเกี่ยวกับห้องชุดที่ประมวลซื้อ		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
1. ห้องชุดที่ประมวลซื้อเป็นบ้านหลังที่	บ้านหลังแรก	100	55.2
	บ้านหลังที่สองขึ้นไป	81	44.8
2. วัตถุประสงค์ในการซื้อ	1. เพื่ออยู่อาศัย	115	63.5
	2. บ้านพักอาศัยหลังที่สอง	54	29.8
	3. ให้ลูก / ญาติพักอาศัย	42	23.2
	4. ลงทุนเพื่อให้เช่า	33	18.2
	5. ลงทุนเพื่อขายต่อ	18	9.9
3. การชำระเงิน	กู้เงินจากสถาบันการเงิน	110	60.8
	ชำระเงินสด	71	39.2

ตารางที่ 6.4 แสดงสรุปผลการศึกษาคู่ข้อมูลด้านการวางแผนการเงินเพื่อประมุขซื้อห้องชุด

สรุปผลการศึกษา ข้อมูลด้านการวางแผนการเงินเพื่อประมุขซื้อห้องชุด		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
1. โอกาสที่จะได้รับผลกระทบจาก สถานะเศรษฐกิจ ผลกระทบได้แก่	1.1 ได้รับผลกระทบ	109	60.2
	• สิ้นค้าราคา	61	56.0
	• สูงขึ้น	60	55.0
	• รายได้ลดลง	28	25.7
	• เงินเดือนไม่ขึ้น	21	19.3
	• ถูกให้ออกจากงาน	5	4.6
	• ถูกลดเงินเดือน	72	39.8
1.2 ไม่ได้รับผลกระทบ			
2. การออมเงิน	เป็นประจำ	171	94.5
3. วิธีการออมเงิน	1. ผ่ากชนาคาร	164	95.9
	2. ประกันชีวิต	96	56.1
	3. ซื้อพันธบัตร	29	17.0
4. บัญชีเงินฝากธนาคาร	ออมทรัพย์	149	84.7
	ฝากประจำ	109	61.9
5. วัตถุประสงค์ในการออม	1. ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน	119	67.6
	2. เก็บไว้ใช้ยามชรา	76	43.2
	3. ทุนการศึกษาของบุตรหลาน	42	23.9
	4. เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย	16	9.1
6. การวางแผนในการออม	กำหนดจำนวนเงินออม / เดือน	78	44.3
7. แหล่งเงินในการจ่ายเงินมัดจำ	1. เงินออมผู้ตอบแบบสอบถาม	2.63	ค่าดัชนี
	2. รายได้ประจำผู้ตอบแบบสอบถาม	2.12	
	3. รายได้พิเศษผู้ตอบแบบสอบถาม	1.59	
8. การเชื่อกวเงินกู้ก่อนประมุข	มีการเชื่อกวเงินกู้ก่อนประมุข	73	66.4
9. ปัญหาในการขอกู้เงิน	ไม่มี	107	97.3
10. วงเงินที่ได้รับอนุมัติ	เพียงพอ	102	92.7
	ไม่พอ	8	7.3

10. วิธีแก้ปัญหาทางการเงินที่ไม่พอ	หาผู้กู้ร่วม	5	62.5
	กู้เงินเพิ่มจากแหล่งอื่น	3	37.5
11. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ	15 ปี	38	34.3
12. เหตุผลที่เลือกผ่อนระยะเวลาดังกล่าว	เหมาะสมกับรายได้ / เดือน	91	83.0
13. แหล่งเงินในการผ่อนชำระเงินกู้	1. รายได้ประจำ / เดือนของผู้ตอบ	3.27	ค่าดัชนี
	2. รายได้ประจำ / เดือนของครอบครัว	1.57	
	3. รายได้พิเศษ / เดือนของผู้ตอบ	1.50	
13. ปัญหาในการผ่อนชำระเงินกู้	ไม่มี	108	98.2

ตารางที่ 6.5 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านการวางแผนในการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด

สรุปผลการศึกษา ข้อมูลด้านการวางแผนในการตัดสินใจประเมินซื้อห้องชุด		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
1. ได้สำรวจถึงอำนาจความสะดวก	ใช่	169	93.4
2. ได้สำรวจห้องชุดและเลือกห้องชุดที่ต้องการ	ใช่	167	92.3
3. ได้ตั้งราคาประเมินซื้อโดยรวมค่าใช้จ่ายแล้ว	ใช่	158	87.3
4. ได้สำรวจค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ไฟ ประปา ฯลฯ	ใช่	148	81.8
5. ลงทะเบียนก่อนวันประเมิน	ใช่	128	70.7
6. ได้เปรียบเทียบกับโครงการอื่นที่ขายโดยวิธีอื่น	ใช่	113	62.4
7. สำรวจราคาตลาด	ใช่	95	52.5
8. มีประสบการณ์ในการประเมิน	ใช่	28	15.6
9. บุคคลที่ปรึกษา	คู่สมรส / คู่รัก	59	32.6
	เพื่อน	58	32.0
10. เหตุผลที่เลือกปรึกษา	เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน	56	30.9
	ขอความเห็นชอบ	23	12.7
11. บุคคลที่ตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุด	ตัวผู้ประเมินเอง	128	70.7
	คู่สมรส	19	10.5



ตารางที่ 6.6 แสดงสรุปผลการศึกษาคำตอบด้านการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดและความพึงพอใจ

สรุปผลการศึกษา ข้อมูลด้านการตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุดและความพึงพอใจ		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ
1. เหตุผลในกาตัดสินใจประมูลซื้อห้องชุด	1. ที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนลูก 2. ราคาลดลงจากเดิมมาก 3. มีความสามารถในการจ่าย	2.20 2.06 1.70	ค่าดัชนี
2. การย้ายเข้าอยู่อาศัย	ได้ย้ายเข้าอยู่อาศัยแล้ว	122	
3. ความพอใจวิธีการซื้อขายโดยวิธีการประมูล	พอใจ	162	89.5
3.1 เหตุผลที่พอใจ	● สามารถตั้งราคาซื้อได้เอง	99	61.1
3.2 เหตุผลที่ไม่พอใจ	● ต้องตัดสินใจเร็ว / ได้ราคาสูง	10	52.6
4. ถ้าประมูลโครงการนี้ไม่ได้ มีความตั้งใจในการเข้าร่วมประมูลโครงการอื่นต่อ	ตั้งใจเข้าร่วมประมูลโครงการอื่น	109	60.2
5. ความพอใจราคาที่ได้ประมูลซื้อห้องชุดได้	พอใจ	120	66.3
5.1 เหตุผลที่พอใจ	● ราคาได้ตามที่ตั้งใจซื้อ	83	69.2
5.2 เหตุผลที่ไม่พอใจ	● ราคาสูงกว่าที่ตั้งใจซื้อ	55	90.2
6. ห้องชุดที่ประมูลได้เป็นห้องชุดที่เลือกไว้	ห้องชุดที่เลือก	92	50.8
	ไม่ใช่ห้องชุดที่เลือก	89	49.2
7. ความพอใจห้องชุดและสภาพแวดล้อมทั่วไป (กายภาพ)	1. ทำเลที่ตั้ง 2. ความสงบและความเป็นส่วนตัว 3. การรักษาความปลอดภัย	4.33 3.90 3.59	ค่าดัชนี
8. ความตั้งใจในการประมูลซื้อ	ตั้งใจเข้าร่วมประมูล	137	
8.1 เหตุผลที่ไม่ตั้งใจประมูลซื้อ	● บรรยากาศในวันประมูลพาไป	28	63.6
9. ความต้องการที่จะขายห้องชุด	ไม่ต้องการขาย	147	81.2
9.1 เหตุผลที่ไม่ต้องการขาย	● ต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัย	89	60.5
9.2 เหตุผลที่ต้องการขาย	● ถ้าได้ราคาดี	17	50.0

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

กรวิทย์ วงศ์ประเสริฐ. การวางแผนการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ระดับกลางในเขต

กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

กิติพงษ์ ไตรสารวัฒน์. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อ ทักษะและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยอาคารชุดพัก

อาศัยราคาปานกลางในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต

ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

ฉัตรชัย พงศ์ประยูร. ภูมิศาสตร์เมือง. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์ไทยวัฒนา

พานิช จำกัด, 2527.

ธงชัย สันติวงษ์. การวางแผน. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช

จำกัด, 2528.

ธงชัย สันติวงษ์. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 6 กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์

ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2535.

ธนาคารอาคารสงเคราะห์. การประมวลขายอสังหาริมทรัพย์, วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 5

ฉบับที่ 12 (มกราคม-มิถุนายน 2541)

ประกิต ชัยนตรีระศิลป์. การตัดสินใจซื้ออาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ของคนต่างด้าว ระหว่างปี

25325-2539. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์

มหาวิทยาลัย, 2541.

พิชัย สันติวงษ์. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสถานะเศรษฐกิจต่ำ

(กรณีศึกษา : ผู้กู้เงินเกี่ยวกับธนาคารอาคารสงเคราะห์). วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต

ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.

วรุตม์ ธรรมกุล. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์

ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. การวิจัยการตลาด. กรุงเทพมหานคร : บริษัท ดวงกมลสมัย จำกัด, 2540.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. พฤติกรรมผู้บริโภค ฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพมหานคร : บริษัท ดวงกมลสมัย จำกัด,

2538.

สุขใจ น้ำผุด. กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2537.

สุพพตา ปิยะเกตุ. การเงินส่วนบุคคล. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพมหานคร : คณะพาณิชยศาสตร์และการ  
บัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528.

สมถวิล แซ่ลี. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ. วิทยานิพนธ์ปริญญา  
มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. หลักการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย  
ธรรมศาสตร์, 2541.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาษาอังกฤษ

Oliver , R. W.,Murphy, J. D. , **Business Auction.** Chicaco Illinois ; Publishing Company, 1991.

Fremont E. Kast and James E. Rosenzweig, **Organization and Management : A System Approach**  
New York : Mcgraw-Hill Book Company, 1970,

Willekens , Frans. **Identification and Measurement of Spatial movement in National Migration**  
**Syreve : Guidelines for Analysis..** Edites by Escap. Bangkok : survey Manyals, 1982.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วันที่ 1 ธันวาคม 2543

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม  
เรียน ท่านเจ้าของห้องชุด

เนื่องด้วยดิฉัน นางสาวลิณี ลิ้มอรุณ นิสิตวิทยาลัยบัณฑิตวิทยาลัย ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้ดำเนินการจัดทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร”

ดิฉันใคร่ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลและข้อคิดเห็นของท่าน เพื่อใช้ในการจัดทำวิทยานิพนธ์ดังกล่าว ในฐานะที่ท่านเป็นผู้มีประสบการณ์ในการประมูลห้องชุดพักอาศัย โดยขอความกรุณากรอกแบบสอบถามที่แนบมาพร้อมกันหนังสือฉบับนี้ ซึ่งข้อมูลที่ได้รับจากการตอบแบบสอบถามของท่าน จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจประมูลซื้อที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป ได้ใช้เป็นข้อมูลในการประกอบการตัดสินใจ ก่อนเข้าร่วมประมูลซื้อที่อยู่อาศัย และข้อมูลที่ได้รับนั้นมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการศึกษาของดิฉันครั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง

ทั้งนี้ดิฉันขอกราบขอบพระคุณ ที่ท่านให้ความอนุเคราะห์และกรุณาเสียสละเวลาตอบแบบสอบถามให้กับดิฉัน หากท่านต้องการทราบข้อมูลด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่อยู่อาศัย ท่านสามารถส่งความจำนงค์มาพร้อมกันแบบสอบถามที่ได้ส่งกลับคืนให้กับดิฉัน ซึ่งดิฉันจะจัดส่งข้อมูลที่ท่านต้องการโดยทันที

ท้ายนี้ดิฉันใคร่ขออาราธนาคุณพระศรีรัตนตรัย ตลอดจนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายในสากลโลก จงดลบันดาลให้ท่านและครอบครัวจงประสบแต่ความสุข ความสำเร็จสมปรารถนาทุกประการ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
วาสิณี ลิ้มอรุณ

นิสิตบัณฑิตวิทยาลัย ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2544

เรียน ท่านเจ้าของห้องชุด

เนื่องด้วยดิฉัน นางสาววสินี ลิ้มอรุณ นิสิตภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังดำเนินการจัดทำวิทยานิพนธ์ และได้ส่งแบบสอบถามเรื่อง “การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร” มาให้กับท่านเมื่อเดือนธันวาคม 2543 โดยจัดส่งไปที่โครงการอาคารชุดที่ท่านได้ประมูลซื้อ แต่เนื่องจากแบบสอบถามที่ดิฉันได้จัดส่งนั้น มีจำนวนหนึ่งที่ไม่ถึงมือผู้รับ ทำให้แบบสอบถามที่ได้รับตอบกลับคืนมามีจำนวนน้อยมาก ไม่เพียงพอสำหรับการจัดทำวิทยานิพนธ์ให้สำเร็จลุล่วง และส่งผลให้ดิฉันไม่สามารถจบการศึกษาได้

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้นดิฉันจึงได้จัดส่งแบบสอบถามมาให้กับท่านอีกครั้งหนึ่ง และกราบขอความเมตตาจากท่าน กรุณาสละเวลาตอบแบบสอบถามให้กับดิฉันด้วยคะ ดิฉันขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความอนุเคราะห์ของท่านที่ได้ให้ความกรุณาแก่ดิฉัน มา ณ ที่นี้ด้วย

ท้ายนี้ดิฉันใคร่ขออาราธนาคุณพระศรีรัตนตรัย ตลอดจนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายในสากลโลก จงดลบันดาลให้ท่านและครอบครัวจงประสบแต่ความสุข ความสำเร็จสมปรารถนาทุกประการ

ขอแสดงความนับถือ

วสินี ลิ้มอรุณ

นิสิตบัณฑิตวิทยาลัย ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## แบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดที่

วิทยาลัยพณิชยการ

ID   

## การวางแผนเพื่อประเมินผลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขตกรุงเทพมหานคร

## คำชี้แจง

- กรุณาทำเครื่องหมาย 3 ลงใน   และ  ที่ต้องการและเติมค่าลงในช่องว่างตามความคิดเห็นของท่าน
- แบบสอบถามที่ท่านได้กรอกเรียบร้อยแล้ว กรุณาพับใส่ซองจำหน่ายของถึงตัวดิฉัน ซึ่งดิฉันได้จัดเตรียมไว้ให้เรียบร้อยแล้ว(แนบมาพร้อมแบบสอบถามชุดนี้) และส่งคืนให้กับดิฉัน ขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งในความอนุเคราะห์ของท่านที่สละเวลากรอกแบบสอบถามในครั้งนี้

## 1 ข้อมูลด้านลักษณะทั่วไปของประชากร

		เจ้าหน้าที่	
1. เพศ			
1.( ) ชาย	2.( ) หญิง	<input type="checkbox"/> A1	
2. อายุของท่าน			
1.( ) ไม่เกิน 24 ปี	2.( ) 25-34 ปี	3.( ) 35-44 ปี	<input type="checkbox"/> A2
4.( ) 45-54 ปี	5.( ) 55-64 ปี	6.( ) 65 ปีขึ้นไป	
3. สถานภาพการสมรสของท่าน			
1.( ) โสด	2.( ) สมรส	3.( ) หย่า	<input type="checkbox"/> A3
4.( ) หม้าย	5.( ) แยกกันอยู่	6.( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....	
4. ระดับการศึกษา ของท่าน	ระดับการศึกษา ของคู่สมรส		
1.( ) ต่ำกว่าปริญญาตรี	1.( ) ต่ำกว่าปริญญาตรี	<input type="checkbox"/> A4	
2.( ) ปริญญาตรี ขึ้นไป	2.( ) ปริญญาตรี ขึ้นไป	<input type="checkbox"/> A5	
5. อาชีพหลัก ของท่าน	อาชีพหลัก ของคู่สมรส		
1.( ) ทำงานบริษัทเอกชน	1.( ) ทำงานบริษัทเอกชน	<input type="checkbox"/> A6	
2.( ) ทำงานรัฐวิสาหกิจ / ข้าราชการ	2.( ) ทำงานรัฐวิสาหกิจ / ข้าราชการ	<input type="checkbox"/> A7	
3.( ) ข้าราชการบำนาญ	3.( ) ข้าราชการบำนาญ		
4.( ) เจ้าของกิจการเอง	4.( ) เจ้าของกิจการเอง		
5.( ) อาชีพอิสระ	5.( ) อาชีพอิสระ		
6.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....	6.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....		
6. ตำแหน่งหน้าที่การงาน ของท่าน	ตำแหน่งหน้าที่การงาน ของคู่สมรส		
1.( ) ผู้บริหารระดับสูง (ถ้าเป็นข้าราชการชี้ 8 ขึ้นไป)	1.( ) ผู้บริหารระดับสูง	<input type="checkbox"/> A8	
2.( ) ผู้บริหารระดับกลาง (ถ้าเป็นข้าราชการชี้ 6-7)	2.( ) ผู้บริหารระดับกลาง	<input type="checkbox"/> A9	
3.( ) พนักงานทั่วไป (ถ้าเป็นข้าราชการชี้ 2-5)	3.( ) พนักงานทั่วไป		
4.( ) ผู้ปฏิบัติการ โดยใช้วิชาชีพ	4.( ) ผู้ปฏิบัติการ โดยใช้วิชาชีพ		
5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....	5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....		

## 7. ในครอบครัวของท่านมีสมาชิกกี่คน

- 1.( ) 1 คน                                      2.( ) 2 คน                                      3.( ) 3 คน  
4.( ) 4 คน                                      5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 8. ในครอบครัวของท่านมีสมาชิกที่มีรายได้อยู่ที่คน

- 1.( ) 1 คน                                      2.( ) 2 คน                                      3.( ) 3 คน  
4.( ) 4 คน                                      5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 9. รายได้รวมของครอบครัว ต่อเดือน

- 1.( ) ไม่เกิน 10,000 บาท                                      2.( ) 10,001 – 20,000 บาท  
3.( ) 20,001 - 30,000 บาท                                      4.( ) 30,001 - 40,000 บาท  
5.( ) 40,001 - 50,000 บาท                                      6.( ) 50,001 - 70,000 บาท  
7.( ) 70,001 - 100,000 บาท                                      8.( ) มากกว่า 100,000 บาท

## 10. ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัย ต่อเดือน ( เฉพาะผู้ที่ซื้อด้วยเงินผ่อน )

- 1.( ) ไม่เกิน 10 % ของรายได้ครอบครัว                                      2.( ) ไม่เกิน 20 % ของรายได้ครอบครัว  
3.( ) ไม่เกิน 30 % ของรายได้ครอบครัว                                      4.( ) ไม่เกิน 40 % ของรายได้ครอบครัว  
5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

เจ้าหน้าที่

 A10 A11 A12 A13

## 2 ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านหลังเดิม ( บ้านหลังที่ท่านอาศัยอยู่ก่อนจะมาซื้อห้องชุด โดยวิธีประมูล )

## 1. สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

- 1.( ) เป็นเจ้าของ                                      2.( ) ไม่เป็นเจ้าของ  
    ○ ผ่อนชำระหมดแล้ว                                      ○ ผู้เช่า  
    ○ กำลังผ่อนชำระอยู่                                      ○ ผู้อาศัย ( อยู่ฟรี )  
    ○ ผู้อยู่อาศัย ( ช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน )                                      B3

## 2. ประเภทที่อยู่อาศัยของบ้านหลังเดิม

- 1.( ) บ้านเดี่ยว                                      2.( ) อาคารชุด  
3.( ) บ้านแถว / ทาวน์เฮาส์                                      4.( ) อพาร์ทเมนท์ / แฟลต  
5.( ) ตึกแถว / อาคารพาณิชย์                                      6.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 3. เหตุผลที่ท่านย้ายจากบ้านหลังเดิม ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )

- 1.( ) ต้องการแยกครอบครัว                                      2.( ) ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง  
3.( ) มีฐานะทางสังคมดีขึ้น                                      4.( ) มีรายได้เพิ่มขึ้น  
5.( ) เดิมอยู่บ้านเช่า                                      6.( ) เจ้าของบ้านเดิมต้องการบ้านคืน  
7.( ) บ้านเดิมเล็กและคับแคบ                                      8.( ) บ้านเดิมมีสภาพทรุดโทรม  
9.( ) การคมนาคมไม่สะดวก                                      10.( ) อยู่ไกลที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร  
11.( ) บ้านเดิมถูกธนาคารยึด                                      12.( ) ต้องการบ้านที่มีขนาดเล็กลง  
13.( ) สภาพแวดล้อมไม่ดี                                      14.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

 B1 B2 B4

B5-B18



3. ถ้าท่านมีการออมเงิน โดยฝากเงินกับสถาบันการเงินต่าง ๆ บัญชีเงินฝากของท่าน ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )
- 1.( ) ออมทรัพย์  
3.( ) กระแสรายวัน
- 2.( ) ฝากประจำ  
4.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
4. วัตถุประสงค์หลัก ในการออมเงินของท่าน
- 1.( ) ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน  
3.( ) ทุนการศึกษาของบุตรหลาน  
5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- 2.( ) เก็บไว้ใช้ในยามชรา  
4.( ) เพื่อซื้อบ้าน
5. ท่านได้มีการวางแผนในการออมเงินดังนี้หรือไม่ ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )
- 1.( ) ท่านได้กำหนด จำนวนเงินออม / ต่อเดือนที่แน่นอน  
2.( ) ท่านได้กำหนด ระยะเวลาในการเก็บออมเงิน  
3.( ) ท่านได้ลดค่าใช้จ่ายบางส่วนในชีวิตประจำ เพื่อเก็บออมเงิน  
4.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

**เงินมัดจำ**

6. แหล่งเงินที่นำมาชำระเงินมัดจำ ท่านได้มาจากไหน โดยใส่ 1 หน้าข้อที่เป็นแหล่งเงินก้อนใหญ่ที่สุด รองลงมาให้ใส่ 2 และ 3 เป็นลำดับสุดท้าย ( ต้องการไม่เกิน 3 ลำดับ )
- 1.( ) รายได้ประจำ / เดือน ของท่าน  
3.( ) รายได้พิเศษ / เดือน ของท่าน  
5.( ) เงินออมส่วนตัว ของท่าน  
7.( ) เงินโบนัส  
9.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- 2.( ) รายได้ประจำ / เดือน ของครอบครัว  
4.( ) รายได้พิเศษ / เดือน ของครอบครัว  
6.( ) เงินออม ของครอบครัว  
8.( ) ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า

**เงินกู้ / เงินผ่อนชำระ ( เฉพาะผู้ที่กู้เงิน เพื่อซื้อห้องชุด )**

7. ท่านได้เช็ควงเงินกู้และจำนวนเงินในการผ่อนชำระ ก่อนซื้อห้องชุดโดยวิธีประมาณ
- 1.( ) ใช่  
3.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....
- 2.( ) ไม่ใช่
8. ท่านมีปัญหากับการขอกู้เงินหรือไม่
- 1.( ) ไม่มี  
2.( ) มี ปัญหาคือ.....
9. วงเงินที่ได้รับอนุมัติจากสถาบันการเงิน เพียงพอสำหรับการซื้อบ้านหรือไม่
- 1.( ) เพียงพอ  
2.( ) ไม่เพียงพอ ท่านแก้ปัญหาโดย
- กู้เงินเพิ่มจากแหล่งอื่น  
○ ขอย้ายเวลาในการชำระหนี้
- หาผู้กู้ร่วม  
○ อื่น ๆ โปรดระบุ.....

เจ้าหน้าที่

D15-D18

D19

D20

D21

D22

D23

D24

D25

D26

D27

D28

D29

D30

## 10. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ

- 1.( ) 5 ปี                                      2.( ) 10 ปี                                      3.( ) 15 ปี  
4.( ) 20 ปี                                      5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 11. เหตุผลที่ท่านเลือกผ่อนบ้านตามระยะเวลาดังกล่าว

- 1.( ) ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยมาก                                      2.( ) ระยะเวลาก่อนเกษียณ  
3.( ) เหมาะสมกับรายได้ต่อเดือน                                      4.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ .....

## 12. แหล่งเงินสำหรับการผ่อนชำระเงินกู้มาจากไหน โดยใส่ 1 หน้าข้อที่เป็นเงินก้อนใหญ่ที่สุด รองลงมา

ให้ใส่ 2 และ 3 เป็นลำดับสุดท้าย ( ต้องการไม่เกิน 3 ลำดับ )

- 1.( ) รายได้รายเดือน ของผู้มีรายได้หลักของครอบครัว  
2.( ) รายได้รายเดือน ของครอบครัว  
3.( ) รายได้พิเศษ ของผู้มีรายได้หลักของครอบครัว  
4.( ) รายได้พิเศษ ของครอบครัว  
5.( ) เงินออมส่วนตัว  
6.( ) เงินออม ของครอบครัว  
7.( ) เงินโบนัส  
8.( ) ได้รับจากญาติโดยให้เปล่า  
9.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 13. ในการผ่อนชำระเงินกู้รายเดือนนั้น ท่านมีปัญหาหรืออุปสรรคหรือไม่

- 1.( ) ไม่มี  
2.( ) มี ท่านมีวิธีการแก้ไขปัญหาอย่างไรบ้าง  
     กู้เงินเพิ่มจากแหล่งเงินอื่น                                       ประenomหนี้กับธนาคาร  
     ลดค่าใช้จ่ายประจำ                                       หารายได้พิเศษ  
     อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 14. ก่อนตัดสินใจเข้าร่วมประชุม ท่านมีการศึกษาข้อมูลดังต่อไปนี้หรือไม่ (ตอบทุกข้อ )

ใช่ ไม่ใช่

- 1.( ) ( ) ท่านได้ลงทะเบียนที่โครงการอาคารชุด ก่อนวันประชุม  
2.( ) ( ) ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเข้าร่วมประชุม โครงการอื่นมาก่อน  
3.( ) ( ) ท่านได้เข้าสำรวจสภาพห้องชุดและได้พิจารณาเลือกห้องชุดที่ต้องการ  
4.( ) ( ) ท่านทราบจำนวนเงินที่ต้องจ่ายในแต่ละเดือน เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าน้ำ ค่าไฟ  
5.( ) ( ) ท่านได้มีการสำรวจสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ที่จอดรถ ระบายน้ำ ฯลฯ  
6.( ) ( ) ท่านได้มีการสำรวจราคาของห้องชุด ที่เปิดขายในบริเวณใกล้เคียง  
7.( ) ( ) ท่านได้พิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการอื่น ที่มีการขายโดยวิธีอื่น  
8.( ) ( ) ถ้าท่านประมูลซื้อห้องชุดโครงการนี้ไม่ได้ ท่านคิดว่าจะเข้าร่วมประชุมโครงการอื่น  
9.( ) ( ) ท่านได้ตั้งราคาซื้อไว้ในใจเป็นราคาที่ได้รวมค่าใช้จ่ายส่วนอื่น ๆ ก่อนเข้าร่วมประชุม  
10.( ) ( ) ห้องชุดที่ท่านประมูลได้ เป็นห้องที่ท่านเลือกไว้

เจ้าหน้าที่

 D31 D32 D33 D34 D35 D36 D37

D38-D47

15. ก่อนท่านตัดสินใจซื้อห้องชุดโดยวิธีประมูล ท่านปรึกษาผู้ใดบ้าง ( ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ )

- |                            |                       |
|----------------------------|-----------------------|
| 1.( ) บิดา / มารดา         | 2.( ) คู่สมรส         |
| 3.( ) บุตร                 | 4.( ) เพื่อน          |
| 5.( ) ทุกคนในบ้าน          | 6.( ) ไม่ได้ปรึกษาใคร |
| 7.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |                       |

16. เหตุผลที่ท่านเลือกปรึกษาบุคคลดังกล่าว

- |                                 |   |
|---------------------------------|---|
| 1.( ) เป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน | 2.( ) มีประสบการณ์การประมูลซื้อบ้านมาก่อน |
| 3.( ) มั่นใจว่าเป็นผู้มีความรู้ | 4.( ) เคยอยู่ที่นี้และมีประสบการณ์มาก่อน  |
| 5.( ) ขอความเห็นชอบเพราะเกรงใจ  | 6.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....                |

17. ห้องชุดห้องนี้ ใครเป็นผู้ตัดสินใจซื้อที่สำคัญมากที่สุด

- |                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| 1.( ) บิดา / มารดา         | 2.( ) คู่สมรส    |
| 3.( ) บุตร                 | 4.( ) เพื่อน     |
| 5.( ) ทุกคนในบ้าน          | 6.( ) ตัวท่านเอง |
| 7.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |                  |

### 5 ข้อมูลด้านการตัดสินใจและความพึงพอใจ

1. กรุณาเลือกเหตุผลสำคัญ 3 ประการที่ทำให้ท่านเลือกตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ โดยใส่ 1 หน้าข้อที่สำคัญมากที่สุด รองลงมาให้ใส่ 2 และ 3 เป็นลำดับสุดท้าย ( ต้องการไม่เกิน 3 ลำดับ )

- |  |  |
|--|--|
| 1.( ) ต้องการออมเงินในรูปอสังหาริมทรัพย์ | 2.( ) ที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน / โรงเรียนบุตร |
| 3.( ) ที่ตั้งอยู่ใกล้ญาติ                | 4.( ) มีความสามารถในการจ่าย                  |
| 5.( ) สาธารณูปโภค / สาธารณูปการพร้อม     | 6.( ) รูปแบบบ้านและการก่อสร้าง               |
| 7.( ) ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน         | 8.( ) ราคาลดลงจากเดิมมาก                     |
| 9.( ) เป็นการลงทุนที่ดีที่สุด            | 10.( ) ดอกเบี้ยเงินฝากต่ำ                    |
| 11.( ) มีความจำเป็นเรื่องที่อยู่         | 12.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....                  |

2. ในขณะที่ท่านได้ย้ายเข้าไปอยู่ในบ้านหลังใหม่แล้วหรือยัง

- |                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| 1.( ) ได้ย้ายเข้าอยู่แล้ว  | 2.( ) ยังไม่ได้ย้ายเข้าอยู่ |
| 3.( ) ไปๆ มาๆ              | 4.( ) ให้ผู้อื่นเช่าแล้ว    |
| 5.( ) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |                             |

3. ท่านมีความพอใจในการซื้อขายห้องชุดโดยวิธีการประมูล ใช่หรือไม่

- |   |   |
|---|---|
| 1.( ) ไม่ใช่ เพราะ.....                                 |   |
| 2.( ) ใช่ เพราะ   |   |
| <input type="checkbox"/> เงื่อนไขและการบริการไม่ยุ่งยาก | <input type="checkbox"/> สามารถตั้งราคาซื้อได้เอง |
| <input type="checkbox"/> ราคาถูก                        | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....     |

เจ้าหน้าที่

D48-D53

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D54

D55

E1

E2

E3

E4

E5

E6

E7



4. ท่านมีความพอใจราคาที่ประมูลซื้อห้องชุดได้ ใชหรือไม่ใช่

1.( ) ไม่ใช่ เพราะ

ราคาสูงกว่าที่ท่านตั้งใจซื้อ

อื่น ๆ โปรดระบุ.....

2.( ) ใช่ เพราะ

ราคาได้ตามที่ท่านตั้งใจซื้อ

ราคาต่ำกว่าที่ท่านตั้งใจซื้อ

อื่น ๆ โปรดระบุ.....

5. ท่านมีความพอใจมากน้อยเท่าไร กับห้องชุดที่ท่านประมูลได้

( กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับระดับความพอใจของท่าน

	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่พอใจ
1. การออกแบบรูปร่างอาคาร.....					
2. พื้นที่ใช้ประโยชน์ใช้สอย.....					
3. คุณภาพวัสดุและการก่อสร้าง.....					
4. ทำเลที่ตั้ง.....					
5. สิ่งอำนวยความสะดวก.....					
6. การรักษาค่าความปลอดภัย.....					
7. ความสงบและความเป็นส่วนตัว.....					
8. สาธารณูปโภค.....					
9. ค่าส่วนกลางอาคาร.....					
10. การบริหารอาคาร.....					
11. เพื่อนบ้าน.....					
12. สภาพแวดล้อมภายนอกโครงการ.....					
13. คุ้มราคาที่ซื้อ.....					

12.

6. การตัดสินใจซื้อห้องชุดโดยวิธีประมูล ท่านมีการตัดสินใจอย่างไร

1.( ) ตั้งใจซื้อ

2.( ) ไม่ได้ตั้งใจซื้อ แต่ตัดสินใจซื้อเพราะ

บรรยากาศในวันประมูลหายไป

อื่น ๆ โปรดระบุ.....

7. ท่านมีความคิดที่จะขายห้องชุดที่ท่านซื้อโดยวิธีประมูล ใชหรือไม่ใช่

1.( ) ไม่ใช่ เพราะ.....

2.( ) ใช่ เพราะ.....

เจ้าหน้าที่

E8

E9

E10

E11-E23

E24

E25

E26

E27

E28



## ประวัติผู้วิจัย

นางวาสิณี ลิ้มอรุณ เกิดเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2508 ที่กรุงเทพมหานคร

สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี สาขาวิชาสถาปัตยกรรม ภาควิชาครุศาสตร์อุตสาหกรรม คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จบหลักสูตร การศึกษาและเข้ารับปริญญาบัตร เมื่อปี พ.ศ. 2535

หลังจากจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี ได้เข้าทำงานกับบริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่ โดยมี ประสบการณ์ในการทำงาน มีรายละเอียดดังนี้ คือ

- ปี พ.ศ. 2535-2537 : ได้เข้าทำงานกับ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลล็อปเมนต์ จำกัด
- ปี พ.ศ. 2537-2540 : ได้เข้าทำงานกับ บริษัท กริไทย จำกัด

ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 ได้เข้าศึกษาต่อที่ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย กระทั่งสำเร็จการศึกษาได้รับวุฒิปริญญาโทมหาบัณฑิตและเข้ารับปริญญาบัตร ในปี พ.ศ. 2544

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย