

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย
: กรณีศึกษาที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายของ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์



นางสมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2545

ISBN 974-17-1885-3

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

DECISION MAKING FACTORS OF PURCHASING NON-PERFORMING ASSET HOUSING
: A CASE STUDY ON NON-PERFORMING ASSET HOUSING
IN THE GOVERNMENT HOUSING BANK

Mrs. Somlak Sadprasid

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

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 2002
ISBN 974-17-1885-3

สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์ : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย : กรณีศึกษาที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (DECISION MAKING FACTORS OF PURCHASING NON-PERFORMING ASSET HOUSING : A CASE STUDY ON NON-PERFORMING ASSET HOUSING IN THE GOVERNMENT HOUSING BANK)

อาจารย์ที่ปรึกษา : ผศ.ดร.เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย, 239 หน้า. ISBN 974-17-1885-3

การบริหารงานทรัพย์สินรอการขาย (NPA) เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในภาวะที่มีการแข่งขันสูงนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเข้าใจถึงกลุ่มเป้าหมายว่าเป็นใครและพฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของสถาบันการเงินอย่างไร ปัจจัยใดมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เลือกซื้อของผู้บริโภคกลุ่มนี้มากที่สุด เพื่อที่จะได้นำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาและกำหนดนโยบายให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อจะได้บริหารงานทรัพย์สินรอการขายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ระบบการเงินที่มีไว้ช่วยเหลือและสนองนโยบายรัฐบาลในด้านที่อยู่อาศัยจะได้มีมาหมุนเวียนให้แก่ผู้ที่ต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในระบบต่อไป รวมถึงทรัพย์สินรอการขายยังเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง วัตถุประสงค์การวิจัยนี้จึงเป็นการศึกษาการตัดสินใจ เลือกซื้อของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีสมมติฐานที่ว่าปัจจัยทางด้านสินเชื่อมีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารสงเคราะห์มากกว่าปัจจัยด้านอื่น ๆ ทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วถูกเลือกซื้อมากกว่าทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย และทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เลือกซื้อมีความสัมพันธ์กับทำเลที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อ

กลุ่มประชากรที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้เป็นกลุ่มเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ตั้งแต่ 1 ก.ค. 44 – 30 มิ.ย. 45 จำนวน 784 ราย ได้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และได้โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วจำนวน 152 ราย
- กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนค่างาน 24 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ย กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ จำนวน 632 ราย

ส่วนพื้นที่ที่ทำการศึกษาอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล การรวบรวมข้อมูลนั้นใช้ทั้งข้อมูลทุติยภูมิ และการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ให้กับประชากรกลุ่มที่ 1 และส่งแบบสอบถามอย่างเดียวสำหรับประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งการส่งแบบสอบถามได้ส่งทางไปรษณีย์ให้ประชากรจำนวนทั้งหมด 632 ราย เพราะไม่สามารถกำหนดได้ว่าจะได้รับคำตอบรับจากรายใดบ้าง และแบบสอบถามที่สามารถนำมาได้ทั้งหมดสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 96 ของประชากรที่ต้องการ 110 ราย และกลุ่มที่ 2 จำนวน 250 ราย คิดเป็นร้อยละ 102 ของประชากรที่ต้องการ (245 ราย)

ผลของการวิจัยมีสาระสำคัญดังนี้

การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น พบว่ามีลักษณะทั่วไปทางสังคมและเศรษฐกิจไม่แตกต่างกัน เป็นลักษณะของผู้ที่มีคุณสมบัติที่จะซื้อบ้านและขอสินเชื่อได้ การครอบครองบ้านหลังเดิมจะเป็นเจ้าของบ้านเดิมแล้วขายไปเพื่อเป็นทุนมาซื้อบ้านใหม่และเช่าอยู่ วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจำเป็นเพื่อการอยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ การเป็นเจ้าของเดิมแล้วตีทรัพย์สินระยะนี้หรือบังคับคดีมีน้อยมาก การชำระเงินจะกู้จากธนาคารเต็มวงเงินที่ธนาคารให้ จากการศึกษายังพบว่าก่อนจะมาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายมักจะเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองที่มีคนอยู่อาศัยแล้วเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นจากสมมติฐานที่ว่า “ทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว ถูกเลือกซื้อมากกว่าทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย” จึงเป็นไปตามนั้น ส่วนเขตพื้นที่ที่กลุ่มประชากรเลือกซื้อทรัพย์สินที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้นพบว่าไปสัมพันธ์กับเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยตนเองอยู่เดิม และทำเลที่นิยมและเลือกซื้อมากที่สุดคือกรุงเทพฯตอนเหนือและกรุงเทพฯตอนตะวันออกเฉียงเหนือ และตะวันออก ตามลำดับ สมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า “ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ที่เลือกซื้อมีความสัมพันธ์กับทำเลที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อ” จึงเป็นจริง การหาข้อมูลเพื่อเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารนั้นอันดับแรกคือ การติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร อันดับสองคือ ป้ายหน้าบ้านที่ประกาศขายไว้ และอันดับสามคือ ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร การใช้เวลาในการตัดสินใจเพื่อเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายนั้นส่วนใหญ่ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน รองลงมาประชากรทั้ง 2 กลุ่มที่มีการตัดสินใจที่ต่างกันพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่โอนกรรมสิทธิ์แล้วโดยไม่มีโครงการพิเศษใดๆจะใช้เวลา 2-3 เดือน หรือมากกว่า 3 เดือนขึ้นไป แต่สำหรับประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์อยู่ในโครงการพิเศษผ่อนค่างาน 24 เดือนโดยไม่เสียดอกเบี้ยจะใช้เวลาตัดสินใจมากกว่า 3 เดือนขึ้นไปมากที่สุด แสดงถึงการมีโครงการพิเศษของธนาคารนั้นทำให้กลุ่มลูกค้าที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายตัดสินใจเร็วขึ้นกว่าเดิม

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของประชากรทั้ง 2 กลุ่มนี้ พบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเมื่อเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายคือปัจจัยทางด้านการเงิน และสิ่งที่คำนึงถึงมากที่สุดคือเรื่องของราคาที่เหมาะสมและถูกกว่า รองลงมาจะเป็นปัจจัยด้านสินเชื่อ และสิ่งที่คำนึงถึงคือการใช้สินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์รวมถึงการได้กู้ถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมิน ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนค่างาน 24 เดือนกับธนาคารฯ ปัจจัยสินเชื่อเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและสิ่งที่คำนึงถึงเป็นสิ่งแรกจะเป็นเรื่องของราคาได้ผ่อนชำระค่างานนานโดยไม่เสียดอกเบี้ย รองลงมาเป็นปัจจัยด้านการเงิน สิ่งที่คำนึงถึงมากที่สุดจะเป็นเรื่องราคาที่เหมาะสม จะเห็นว่าการที่ธนาคารมีนโยบายให้ผู้เลือกซื้อผ่อนชำระค่างาน โดยไม่เสียดอกเบี้ยนั้นเป็นแรงจูงใจและเร่งรัดการตัดสินใจของผู้เลือกซื้อได้ดีและเร็วขึ้น และจากสมมติฐานที่ว่า “ปัจจัยสินเชื่อมีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์มากกว่าปัจจัยทางด้านอื่น ๆ เป็นจริงสำหรับประชากร กลุ่มที่ 2 และไม่เป็นที่ไปตามสมมติฐานสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1

สรุปได้ว่าข้อค้นพบนี้ มีความสำคัญต่อการบริหารจัดการ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินเป็นอย่างยิ่ง เพราะการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างมิได้พิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญเป็นอันดับแรกเหมือนการซื้อบ้านโดยทั่วไป แต่กับพิจารณาปัจจัยด้านสินเชื่อและปัจจัยด้านราคาเป็นสิ่งสำคัญ อาจเป็นเพราะสภาพปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งที่ไม่ได้ง่ายกว่าปัจจัยด้านสินเชื่อที่น่าสนใจและเลือกอำนวยความสะดวกมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

ภาควิชา.....เคหการ..... ลายมือชื่อนิสิต.....
สาขาวิชา.....เคหการ..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....
ปีการศึกษา.....2545.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

447 42240 25: MAJOR HOUSING

KEY WORD : DECISION MAKING FACTORS/PURCHASING NON-PERFORMING ASSET HOUSING

SOMLAK SADPRASID : DECISION MAKING FACTORS OF PURCHASING NON-PERFORMING ASSET HOUSING : A CASE STUDY ON NON-PERFORMING ASSET HOUSING IN THE GOVERNMENT HOUSING BANK THESIS ADVISOR : ASSIST. PROF. DR. SAOWALUCK LERTBUT SURAPOLCHAI, 239 pp. ISBN 974-17-1885-3

To achieve the most effective management of non-performing asset (NPA) in a very high competitive market, one has to have an insight into the target group and its decision making factors in purchasing NPA housing of a finance institution. Such factors must be determined which is the most influential so the results can be used as guidelines to draw up policies meeting the target group's demand. Accordingly, the NPA can be managed effectively, helping those who want to own housing units through credit line or those who would like to have second-hand houses. The main purpose of this study was to research into the decision making factors of purchasing non-performing asset housing in the Government Housing Bank. It was assumed that credit terms played the most important part in influencing the target group to purchase the NPA housing of the Government Housing Bank. The NPA housing which were second-hand houses and used to be resided in were more popular than those which had never been resided in. The location of the NPA housing had a relationship with the prospective buyers' original sites.

The subjects were 784 customers who had bought the NPA housing of the Government Housing Bank from July 1, 2001 to June 30, 2002. They could be divided into 2 groups: the first were 152 customers who had been transferred the title while the second were 632 customers who had not been transferred the title since the houses were under a special project. The Bank offered 24- month down payments without interest. The study covered the Bangkok Metropolitan area and its environs. The data was collected from secondary information and a set of questionnaires mailed to both groups. As for the first group, 106 questionnaires were returned, accounting for 96%, while for the second group, 250 were returned, making up 102%. It was found that The subjects of both groups used to own houses and sold them to buy new houses or to pay for rent. Most of them would like to buy the NPA housing for residing and ask for the maximum loan the Bank offered. Furthermore, most would like to buy a house which had been resided in. The most popular site was the northern part of Bangkok followed by the northeastern part and the eastern part. These sites were related to the subjects' original housing locations. To obtain information about the Bank's NPA housing, most subjects contacted the Bank's department of asset management followed by looking at the notice in front of that house and the Bank's display of houses for sale. Most of them took about 1 month to decide to buy the houses. However, there was a difference between the two groups. The first took 2-3 months or more than 3 months to buy whereas the second took less than 3 months since the special project was an incentive. In terms of decision making factors, the first considered a reasonable price the most important factor followed by credit terms. They would like to ask for a loan worth 90% of the appraised asset. The second favored the long-term down payment without high interest followed by a reasonable price. The down payment without interest motivated and hastened the second group to decide to buy the Bank's housing. However, this incentive did not affect the decision making of the first group. In conclusion, the study is results played a part in the non-performing asset management of a financial institution. To buy NPA housing, prospective buyers prioritized credit terms and prices over locations partly due to the fact that attractive credit terms were not so easy to obtain as housing locations.

Department HOUSING.....Student's signature.....

Field of studyHOUSING.....Advisor's signature

Academic year2002.....Co-advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ จากการช่วยเหลือให้คำแนะนำจาก ผศ.ดร.เสาวลักษณ์ เลิศบุศย์ สุรพลชัย อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ คุณพิชญพร ชาวประเสริฐ ตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากรสินธนาอาคารสงเคราะห์ คุณไพบูลย์ ขวัญบุรี ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากรสินธนาอาคารสงเคราะห์ รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต ท่านอาจารย์กิตติ พัฒนพงศ์พิบูล ซึ่งช่วยเปิดมุมมองความคิดให้คำแนะนำ และ ข้อคิดเห็นต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการทำวิทยานิพนธ์

ขอขอบพระคุณ คุณปานทิพย์ จิตต์นิลวงค์ และ เพื่อน ๆ ฝ่ายสินเชื่อบุคคลทั่วไป เพื่อน ๆ ฝ่ายบริหารทรัพยากรโดยเฉพาะ คุณธนเดช อังคนาวิจิตร, คุณสายชล ไกล่ซิด, คุณกาญจนา ศุกลรัตน์ชัย, คุณสมจิตร สมภักดี, คุณอารี บุญพิพัฒน์ บรรณารักษ์ห้องสมุดของธนาอาคารสงเคราะห์ ที่ได้ช่วยเหลือในการให้ข้อมูลและเป็นธุระอื่นๆ จนสามารถทำวิทยานิพนธ์นี้สำเร็จได้

ที่สำคัญที่สุด ขอขอบพระคุณ ธนาอาคารสงเคราะห์ ที่เปิดโอกาส และ สนับสนุนทุน การศึกษาแก่ข้าพเจ้า นอกจากนี้แล้วขอขอบคุณท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม เพื่อน ๆ ทุกคนที่คอยช่วยเหลือและให้กำลังใจเสมอมา

สุดท้ายกราบขอบพระคุณบิดา มารดา พี่ชาย และ คุณอนุชา อุปการณัติเกษตร ที่คอยให้ กำลังใจและเป็นแรงผลักดันอันยิ่งใหญ่ ตลอดจน ครูบาอาจารย์ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้ คำแนะนำสั่งสอน แก่ผู้วิจัยจนสำเร็จการศึกษา

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ซ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฅ
สารบัญแผนผัง.....	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	4
1.3 สมมติฐานการวิจัย.....	4
1.4 ขอบเขตของการศึกษา.....	4
1.5 วิธีดำเนินการวิจัย.....	5
1.6 คำจำกัดความการวิจัย.....	9
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	10
1.8 สรุป.....	11
บทที่ 2 ทฤษฎี แนวความคิด และ ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการที่อยู่อาศัย.....	12
2.2 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเลือกที่อยู่อาศัย.....	16
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย.....	23
2.4 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจของผู้บริโภค.....	28
2.5 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ.....	33
2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	40

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน (Non Performing Asset : NPA)

3.1	ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน คืออะไร.....	49
3.2	ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน เกิดขึ้นมาได้อย่างไร.....	49
3.3	แหล่งที่มาของ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน.....	53
3.4	แนวทางการจัดการ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน.....	57
3.5	แนวทางการจัดจำหน่าย ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน.....	58
3.6	การจัดตั้งบริษัท บริหารสินทรัพย์ (AMC) ของสถาบันการเงินต่าง ๆ.....	62
3.7	การขายตัวของ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน.....	64
3.8	แนวทางและนโยบายการบริหารทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์....	65
3.9	การบริหารงานทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	79
3.10	แนวโน้มทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน.....	90

บทที่ 4 วิธีดำเนินการวิจัย

4.1	ขอบเขตของการศึกษา.....	91
4.2	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	91
4.3	เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย.....	93
4.4	การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	96
4.5	การวิเคราะห์ข้อมูล.....	97

บทที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล

5.1	ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร.....	104
5.2	ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิมของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร.....	113
5.3	ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร.....	121
5.4	ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร.....	136
5.5	ข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร.....	140
5.6	ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	165
5.7	ความสัมพันธ์ของข้อมูลที่ศึกษา.....	169
5.8	สรุปผลการวิเคราะห์	180

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 6 สรุปอภิปราย และ ข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการศึกษา.....	191
6.1.1 ที่อยู่อาศัยเดิมก่อนซื้อทรัพย์สินรอการขาย.....	192
6.1.2 การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย.....	193
6.1.3 ปัจจัยที่ผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย.....	194
6.1.4 เหตุผลในการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	197
6.1.5 สรุปข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยนี้.....	198
6.2 ข้อเสนอแนะ.....	200
6.2.1 ข้อเสนอแนะจากผลวิจัย.....	200
6.2.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป.....	206
รายการอ้างอิง.....	207
ภาคผนวก.....	211
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	239

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1	แสดงจำนวนทรัพย์สินรอการขายของธนาคารสงเคราะห์	3
ตารางที่ 1.2	แสดงจำนวนหน่วยของทรัพย์สินรอการขาย	5
ตารางที่ 3.1	แสดงสินเชื่อบริษัทและหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในระบบสถาบันการเงิน.....	53
ตารางที่ 3.2	แสดงสถิติการฟ้องคดีแพ่งในเขตกรุงเทพมหานคร.....	54
ตารางที่ 3.3	แสดงมูลค่าทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินปี 2540 -2543.....	56
ตารางที่ 3.4	แสดงมูลค่าทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินปี 2544 -2545.....	56
ตารางที่ 3.5	แสดงแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขาย(NPA) ของสถาบันการเงิน	58
ตารางที่ 3.6	แสดงการตั้งบริษัทบริหารทรัพย์สินของสถาบันการเงิน.....	63
ตารางที่ 3.7	แสดงทรัพย์สินรอการขาย(NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	82
ตารางที่ 3.8	แสดงทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน ที่นำมาประมูลในงาน NPA Grand Sale.....	85
ตารางที่ 4.1	แสดงตัวแปรเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย.....	101
ตารางที่ 5.1	แสดงจำนวนด้านอายุ.....	104
ตารางที่ 5.2	แสดงจำนวนด้านสถานภาพการสมรส.....	106
ตารางที่ 5.3	แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของประชากรกลุ่มที่ 1.....	107
ตารางที่ 5.4	แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของประชากรกลุ่มที่ 2.....	107
ตารางที่ 5.5	แสดงจำนวนด้านอาชีพของประชากรกลุ่มที่ 1.....	109
ตารางที่ 5.6	แสดงจำนวนด้านอาชีพของประชากรกลุ่มที่ 2.....	109
ตารางที่ 5.7	แสดงจำนวนด้านตำแหน่งงาน.....	111
ตารางที่ 5.8	แสดงจำนวนด้านสมาชิกในครอบครัว.....	111
ตารางที่ 5.9	แสดงจำนวนด้านรายได้.....	112
ตารางที่ 5.10	แสดงจำนวนด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม.....	113
ตารางที่ 5.11	แสดงจำนวนวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม.....	116
ตารางที่ 5.12	แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านหลังเดิม.....	117
ตารางที่ 5.13	แสดงจำนวนแหล่งที่อยู่อาศัยของผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย..	119

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 5.14 แสดงจำนวนลักษณะของบ้านหลังเดิมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สิน รอกการขาย.....	120
ตารางที่ 5.15 แสดงจำนวนความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่ซื้อ จากธนาคาร.....	123
ตารางที่ 5.16 แสดงจำนวนการชำระเงินในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย.....	124
ตารางที่ 5.17 แสดงจำนวนการต่อรองเงื่อนไขของที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขายที่ซื้อจากธนาคาร.....	126
ตารางที่ 5.18 แสดงจำนวนวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย.....	128
ตารางที่ 5.19 แสดงจำนวนในเรื่องการคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย.....	131
ตารางที่ 5.20 แสดงจำนวนของการสมประสงค์ของการคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขาย.....	132
ตารางที่ 5.21 แสดงจำนวนของเขตพื้นที่ที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย.....	133
ตารางที่ 5.22 แสดงจำนวนของลักษณะที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่ถูกเลือกซื้อ.....	135
ตารางที่ 5.23 แสดงจำนวนของแหล่งข้อมูลที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขายของธนาคาร.....	136
ตารางที่ 5.24 แสดงจำนวนของแหล่งการศึกษาเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อ.....	139
ตารางที่ 5.25 แสดงจำนวนของแหล่งการใช้เวลาพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย.....	140
ตารางที่ 5.26 แสดงจำนวนของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 1.....	141
ตารางที่ 5.27 แสดงจำนวนของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 2.....	142
ตารางที่ 5.28 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ ของประชากรกลุ่มที่ 1.....	144
ตารางที่ 5.29 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ ของประชากรกลุ่มที่ 2.....	145
ตารางที่ 5.30 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านการเงิน ของประชากรกลุ่มที่ 1.....	147

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 5.31 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านการเงิน ของประชากรกลุ่มที่ 2.....	148
ตารางที่ 5.32 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านคมนาคม ของประชากรกลุ่มที่ 1.....	150
ตารางที่ 5.33 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านคมนาคม ของประชากรกลุ่มที่ 2.....	150
ตารางที่ 5.34 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง และสิ่งแวดล้อมของประชากรกลุ่มที่ 1.....	152
ตารางที่ 5.35 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง และสิ่งแวดล้อมของประชากรกลุ่มที่ 2.....	153
ตารางที่ 5.36 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้าน สาธารณูปโภคของประชากรกลุ่มที่ 1	155
ตารางที่ 5.37 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้าน สาธารณูปโภคของประชากรกลุ่มที่ 2	156
ตารางที่ 5.38 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้าน สาธารณูปการของประชากรกลุ่มที่ 1	158
ตารางที่ 5.39 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้าน สาธารณูปการของประชากรกลุ่มที่ 2	159
ตารางที่ 5.40 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านกายภาพ ของประชากรกลุ่มที่ 1	161
ตารางที่ 5.41 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านกายภาพ ของประชากรกลุ่มที่ 2	161
ตารางที่ 5.42 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ ของประชากรกลุ่มที่ 1	163
ตารางที่ 5.43 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่มีค่านึงถึงในข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ ของประชากรกลุ่มที่ 2	164
ตารางที่ 5.44 แสดงจำนวนของการมีประสบการณ์ในการกู้เงิน กับธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	165

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 5.45	แสดงจำนวนของเหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 167
ตารางที่ 5.46	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินรอกการขาย ของประชากรกลุ่มที่ 1.....170
ตารางที่ 5.47	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินรอกการขาย ของประชากรกลุ่มที่ 2.....170
ตารางที่ 5.48	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับลักษณะของ ทรัพย์สินรอกการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 1171
ตารางที่ 5.49	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับลักษณะของ ทรัพย์สินรอกการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 2.....172
ตารางที่ 5.50	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่อยู่อาศัยเดิมกับ ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 1..... 173
ตารางที่ 5.51	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะที่อยู่อาศัยเดิมกับ ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 2.....174
ตารางที่ 5.52	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมกับ เขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยของทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 1175
ตารางที่ 5.53	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมกับ เขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยของทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 2..... 176
ตารางที่ 5.54	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองบ้านหลังเดิมกับ เขตพื้นที่ของทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 1.....178
ตารางที่ 5.55	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองบ้านหลังเดิมกับ เขตพื้นที่ของทรัพย์สินรอกการขายของประชากรกลุ่มที่ 2.....179
ตารางที่ 5.56	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของประชากรกลุ่มที่ 1..... 185
ตารางที่ 5.57	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของประชากรกลุ่มที่ 2..... 186
ตารางที่ 5.58	แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม (ก่อนมาซื้อบ้านมือสองจากธนาคารฯ) ประชากรกลุ่มที่ 1..... 186

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 5.59	แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม (ก่อนมาซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร) ประชากรกลุ่มที่ 2.....	187
ตารางที่ 5.60	แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 1.....	187
ตารางที่ 5.61	แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 2.....	188
ตารางที่ 5.62	แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 1.....	188
ตารางที่ 5.63	แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 2.....	188
ตารางที่ 5.64	แสดงสรุปผลปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และสิ่งที่คำนึงถึงในแต่ละปัจจัย.....	189
ตารางที่ 5.65	แสดงสรุปผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ของประชากรกลุ่มที่ 1.....	190
ตารางที่ 5.66	แสดงสรุปผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ของประชากรกลุ่มที่ 2.....	190

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 5.1 แสดงจำนวนด้านอายุ..... 105

แผนภูมิที่ 5.2 แสดงจำนวนด้านสถานภาพการสมรส.....106

แผนภูมิที่ 5.3 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษา..... 108

แผนภูมิที่ 5.4 แสดงจำนวนด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม..... 114

แผนภูมิที่ 5.5 แสดงจำนวนด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม..... 116

แผนภูมิที่ 5.6 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านหลังเดิม..... 118

แผนภูมิที่ 5.7 แสดงจำนวนของเขตพื้นที่ที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอการขาย..... 119

แผนภูมิที่ 5.8 แสดงจำนวนของลักษณะของบ้านหลังเดิมของผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 121

แผนภูมิที่ 5.9 แสดงจำนวนของความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ซื้อ
จากธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 123

แผนภูมิที่ 5.10 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ซื้อ
จากธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 125

แผนภูมิที่ 5.11 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการต่อรองเงื่อนไขของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ที่ซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 127

แผนภูมิที่ 5.12 แสดงจำนวนด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย..... 128

แผนภูมิที่ 5.13 แสดงจำนวนในเรื่องการคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย..... 131

แผนภูมิที่ 5.14 แสดงจำนวนในเรื่องการสมประสงค์ของการคาดหวังในการเลือกซื้อ
ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 132

แผนภูมิที่ 5.15 แสดงจำนวนร้อยละของพื้นที่ที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 134

แผนภูมิที่ 5.16 แสดงจำนวนร้อยละของลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ที่ถูกเลือกซื้อ..... 135

แผนภูมิที่ 5.17 แสดงแหล่งข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร..... 137

แผนภูมิที่ 5.18 แสดงจำนวนของการมีประสบการณ์ในการกู้เงิน
กับธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 166

แผนภูมิที่ 5.19 แสดงจำนวนของการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์..... 168

สารบัญแผนผัง

หน้า

แผนผังที่ 2.1	แสดงกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคและปัจจัยในการกำหนด การตัดสินใจซื้อ.....	38
แผนผังที่ 2.2	แสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ.....	39
แผนผังที่ 3.1	แสดงโครงสร้างอุปทานที่อยู่อาศัย.....	51
แผนผังที่ 3.2	แสดงขั้นตอนการประมวลผลสังหาริมทรัพย์ของกรมบังคับคดี.....	52
แผนผังที่ 3.3	แสดงสาเหตุของการเกิดปัญหาทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์.....	55
แผนผังที่ 4.1	แสดงวิธีการดำเนินการวิจัย.....	99
แผนผังที่ 4.2	แสดงโครงสร้างข้อมูล.....	100



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ผลกระทบจากภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ลูกหนี้เงินกู้ของสถาบันการเงินไม่สามารถชำระหนี้กับสถาบันการเงินได้นำไปสู่ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (Non Performing Loan: NPL) ของสถาบันการเงินจำนวนมาก ทำให้สถาบันการเงินมีสถานะล้มละลาย จนหลายแห่งต้องถูกปิดกิจการไป แต่ละสถาบันก็พยายามแก้ไขปัญหานี้ที่หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ของตนเองอย่างจริงจัง ในช่วงที่ผ่านมา การแก้ไขปัญหานี้ที่หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ สำเร็จลงได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น โดย ณ เดือน กรกฎาคม 2543 หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ในระบบสถาบันการเงินไทยยังคงมีจำนวนมากถึง 1.60 ล้านล้านบาท (ร้อยละ 31 ของหนี้คงค้างทั้งระบบ) และในจำนวนนี้ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ในหมวดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กว่า 290,000 ล้านบาท คิดเป็น 18.3% ของ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ทั้งระบบ หรือประมาณ 57% ของสินเชื่อกคงค้างในหมวดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ศูนย์วิชาการ, 2543 : 6)

ปัญหาดังกล่าวนั้น ทำให้สถาบันการเงินหาวิธีที่จะช่วยเหลือลูกหนี้ โดยให้มีการ “โอนทรัพย์สินชำระหนี้ หรือทรัพย์สินชำระหนี้” ส่งผลให้สถาบันการเงินต้องถือครองอสังหาริมทรัพย์ที่ลูกหนี้โอนกรรมสิทธิ์ให้แทนการชำระหนี้ และยังรวมถึงการเข้าไปประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้ของตน จากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีด้วย ถ้าปล่อยให้ผู้อื่นประมูลได้ราคาประมูลจะต่ำเกินไป ทำให้ไม่พอชำระหนี้ที่ค้างอยู่ จะส่งผลให้มีความสูญเสียมากกว่า

จากเหตุผลข้างต้นนี้ จึงทำให้เกิด ทรัพย์สินรอการขาย (Non Performing Asset : NPA) ที่มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จัดเป็นมูลค่าในปัจจุบันเกือบแสนล้านบาท ซึ่งเป็นปัญหาใหม่ของสถาบันการเงินที่จะต้องตามแก้ไขต่อการแก้ไขหนี้ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) สถาบันการเงินต่าง ๆ ถูกจำกัดระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์ โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกหนังสือเวียนเรื่องอสังหาริมทรัพย์สินรอการขายที่ได้มาจากการชำระหนี้ โดยมีนโยบายให้ผ่อนผันระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์สินรอการขาย ที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับโอนมาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2544 โดยให้ถือครองอสังหาริมทรัพย์สินรอการขายได้เกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด จากภายใน 5 ปี เป็น 10 ปี เมื่อ 28 กรกฎาคม 2543 แต่ยังคงต้องบริหารจัดการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์สินรอการขายได้ทันเวลา เพราะจะมีโทษปรับตามระเบียบ

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธนาคารแห่งประเทศไทย อ้างถึงในวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2543 : 31)

รายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย 2544 พบว่า ทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงิน(NPA) ซึ่งได้แก่ธนาคารพาณิชย์ 13 แห่ง และ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีมูลค่าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตั้งแต่ปี 2540 จนถึงปี 2544 จนกลางปี 2544 เป็นไปดังนี้¹ ปี 2540 มีจำนวน 21,438 ในปี 2541 มีจำนวน 31,407 ล้านบาท โดยในปี 2542 เพิ่มขึ้นอีกเท่าตัวมีจำนวนถึง 67,345 ล้านบาท และอ้างถึงต้นปี 2543 ตัวเลขก็ยิ่งเพิ่มสูงขึ้นเป็น 102,577 ล้านบาท และ ในปี 2544 ทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงินของธนาคารพาณิชย์ 13 แห่ง และ ธนาคารอาคารอาคารสงเคราะห์ รวมเป็น 154,424 ล้านบาท² ปัจจุบัน ยอดถึง มิ.ย. 45 มีมูลค่าถึง 158,718 ล้านบาท³

แม้ธนาคารพาณิชย์จะได้รับการผ่อนผันจาก ธนาคารแห่งประเทศไทย ในเรื่องของระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์แล้วก็ตาม แต่การเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของ ทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงิน (NPA) นั้น ทำให้สถาบันการเงินต่าง ๆ มีภาระค่าใช้จ่าย (Carry Costs) ในการดูแลรักษาสภาพทรัพย์สินนั้นเพิ่มขึ้นอีก อาทิ ค่าจ้างสำรวจการบุกรุก, ค่าน้ำประปา - ไฟฟ้า, ค่าภาษีโรงเรือน, ค่าประกันอัคคีภัย, ค่าซ่อมแซมรักษาสภาพอาคาร, ค่านิติบุคคลอาคารชุด, ค่าจ้างดูแลทรัพย์สินเพื่อป้องกันการบุกรุก และ ค่าจ้างตัวแทนนายหน้าช่วยขายหรือให้เช่า เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ ตามมา เช่น ปัญหาการบุกรุก และ การครอบครองปรปักษ์ ในที่ดินและอาคารที่ทิ้งร้างทำให้สถาบันการเงินสูญเสียสิทธิครอบครองได้, ปัญหาความเสื่อมโทรมของตัวอาคารซึ่งทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาปัญหาการเสื่อมมูลค่าของทรัพย์สินรอกการขายสถาบันการเงินจึงจำเป็นอย่างยิ่งจะต้องมีการบริหารทรัพย์สินรอกการขายเหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาทรัพย์สินให้ต่ำที่สุด ซึ่งต่างแก้ปัญหา โดยมีการจัดตั้งหน่วยงานบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ขึ้นมาเป็นฝ่าย หรือบางแห่งตั้งบริษัทย่อยขึ้นมาบริหารการขาย ทรัพย์สินรอกการขาย(NPA)ของตนเอง ซึ่งในแต่ละแห่งนั้น ถ้ามีการบริหารทรัพย์สิน (Property Management) ที่มีประสิทธิภาพเท่าใด ก็เป็นการเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายได้มากขึ้น ทำให้สถาบันการเงินนั้น ๆ มีสภาพคล่องทางการเงินมากพอที่จะนำมาปล่อยสินเชื่อใหม่ได้ให้แก่ผู้ที่มีความต้องการต่อไป

¹ อาคารสงเคราะห์, ธนาคาร, "วารสารวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์" ประจำเดือน กรกฎาคม-กันยายน พ.ศ. 2543. หน้า 9

² "19 สถาบันการเงินล้างกรอสังหาฯ แยกทรัพย์สินรอกขาย 140,000 ล้าน", วัฏจักรตลาดสัพพัตต์ (17-24 กรกฎาคม 2545) : 37

³ อาคารสงเคราะห์, ธนาคาร, "วารสารวิชาการธนาคารอาคารสงเคราะห์" ประจำเดือน กรกฎาคม-กันยายน พ.ศ. 2545. หน้า 15

ธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นรัฐวิสาหกิจสังกัดกระทรวงการคลัง ตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2496 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือด้านการเงินแก่ประชาชน เพื่อให้ประชาชนได้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ดังนั้น หลักประกันของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ได้รับโอนทรัพย์สินชำระหนี้หรือประมุขซื้อทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี มาเป็นทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารฯ นั้น ส่วนใหญ่จึงเป็นหลักประกันที่เป็นที่อยู่อาศัยตามวัตถุประสงค์หลักของการจัดตั้งธนาคารฯ

ทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ส่วนใหญ่ จึงเป็นที่อยู่อาศัยและยังมีปริมาณมาก ตามตารางที่ 1.1 จึงจำเป็นต้องเร่งบริหารจัดการ แต่ในภาวะตลาดที่มีอุปทาน (Supply) ที่อยู่อาศัยจำนวนมากจากสถาบันการเงินต่าง ๆ นั้น ไม่เอื้ออำนวยให้ธนาคารทำการขายทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารฯ ในช่วงนี้ แนวทางการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของธนาคารเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดจึงเป็นการให้เช่า แต่ปัญหาจากการเช่าก็เกิดขึ้นตามมาคือการค้างชำระค่าเช่า และการเรียกเก็บภาษีโรงเรือนที่สูงกว่าราคาที่ดินอาคารเปิดให้ผู้เช่าเช่าจริง จึงเป็นไปได้ว่าแนวโน้มจากการให้เช่าทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารอาจต้องยกเลิกไป ธนาคารฯ จึงจำเป็นต้องพิจารณาเรื่องการขายทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ออกไปให้เร็วและได้มากที่สุด ถึงแม้จะมีได้อยู่ภายใต้ข้อบังคับของธนาคารแห่งประเทศไทยก็ตามเนื่องจากธนาคารอยู่ในความดูแลของกระทรวงการคลัง แต่ธนาคารฯ ยังคงนำเงินที่ได้จากการขายมาหมุนเวียนในระบบสินเชื่อที่อยู่อาศัยต่อไป

ตารางที่ 1.1 : แสดงจำนวนทรัพย์สินรอกการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย ณ 3 มิ.ย. 45 (ไม่นับที่ดินเปล่าและแฟลต)

หน่วยงานดูแล	ประเภท	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	ห้องชุด	N/A	ผลรวมทั้งหมด
ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน	โอน	714	106	2,081	258	1,169	113	4,441
	บังคับ	553	138	1,115	173	1,203	78	3,260
ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน Total		1,267	244	3,196	431	2,372	191	7,701
ฝ่ายกิจการสาขามิภาค	โอน	171	12	243	131	9	83	649
	บังคับ	4,116	162	2,003	814	347	3,021	10,463
ฝ่ายกิจการสาขามิภาค Total		4,287	174	2,246	945	356	3,104	11,114
ผลรวมทั้งหมด		5,554	418	5,442	1,376	2,728	3,295	18,815

ที่มา : ฝ่ายบริหารสินทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ณ 3 มิ.ย. 45

โอน หมายถึง ทรัพย์สินที่ได้จากโอนทรัพย์สินชำระหนี้ของลูกหนี้ บังคับ หมายถึง ซื้อทรัพย์สินมาจากกรมบังคับคดี

กิจการของธนาคารฯ เป็นหน่วยงานบริการของรัฐ ซึ่งให้บริการช่วยเหลือด้านการเงินแก่ประชาชนในด้านที่อยู่อาศัย และปัจจุบันมีภาวะการแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ๆ รวมทั้งสถาบันการเงินของรัฐเองด้วย การที่ธนาคารฯ จะทำการบริหาร ทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของสถาบันการเงิน ให้เกิดผลเร็วมากที่สุดจำเป็นต้องเข้าใจและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายว่าเป็นกลุ่มใดและมีพฤติกรรมทางเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของสถาบันการเงินอย่างไร ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคกลุ่มนี้มากที่สุด เพื่อที่จะได้นำมาเป็นแนวทางพัฒนาและกำหนดนโยบายให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย และ ในที่สุดแล้วระบบเงินที่มีไว้เพื่อช่วยเหลือ และ สนองนโยบายรัฐบาล ในด้านที่อยู่อาศัย จะได้มีมาหมุนเวียนให้แก่ผู้ที่ต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในระบบต่อไป และ ทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารยังเป็นทางเลือกที่ดีอีกทางหนึ่งของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้ซื้อที่ซื้อ ทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

1.3 สมมติฐานการวิจัย

- 1.3.1 ปัจจัยทางด้านสินเชื่อมีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอกการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์มากกว่าปัจจัยทางด้านอื่นๆ
- 1.3.2 ทรัพย์สินรอกการขายที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วถูกเลือกซื้อมากกว่าทรัพย์สินรอกการขายที่เป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย
- 1.3.3 ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินรอกการขาย(NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เลือกซื้อ มีความสัมพันธ์กับทำเลที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อ

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตไว้ ดังนี้

- 1.4.1 กลุ่มประชากรที่ทำการศึกษานั้นเป็นกลุ่มของผู้ที่ตัดสินใจ เลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขาย(NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 และเป็นช่วงที่ธนาคารได้เก็บข้อมูลของกลุ่มประชากรได้สมบูรณ์แล้ว เพราะ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้เริ่มตั้งฝ่าย

บริหารทรัพย์สินอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2544⁴ และทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้นส่วนใหญ่จะเป็นที่อยู่อาศัยตามนโยบายหลักการจัดตั้งธนาคารอาคารสงเคราะห์ จากช่วงเวลาที่เลือกไว้สามารถแบ่งกลุ่มประชากรได้เป็น 2 กลุ่ม

- **กลุ่มที่ 1** เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว
- **กลุ่มที่ 2** เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ แต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือน กับธนาคารฯ

1.4.2 พื้นที่ทำการศึกษาอยู่เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน) ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ธนาคาร มียอดการขายทรัพย์สินรอการขาย ได้มากที่สุดร้อยละ 69.50 ตามตารางที่ 1.2

ตารางที่ 1.2 : แสดงจำนวนหน่วยของทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่ขายได้ภายในปี 2544

ฝ่าย	จำนวนหน่วย	ร้อยละ
บริหารทรัพย์สิน	205	69.50
กิจการสาขาภูมิภาค 1	36	12.20
กิจการสาขาภูมิภาค 2	54	18.30
รวมทั้งสิ้น	295	100

- ที่มา : ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2545

1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

1.5.1 การสำรวจข้อมูลเบื้องต้น

1.5.1.1 **ข้อมูลทุติยภูมิ** ได้จากการรวบรวมข้อมูลสถิติธนาคารอาคารสงเคราะห์ รายงานจากวารสาร นิตยสาร หนังสือจุลสาร งานวิจัย

⁴ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. "รายงานประจำปี 2544" (กรุงเทพมหานคร : ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

และสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ ของหน่วยงานราชการ และ เอกชนที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายงานเก็บข้อมูลของฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคารอาคารสงเคราะห์ วารสารราย 3 เดือน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์, จุลสารรายเดือนของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ.ห้องสมุดธนาคารอาคารสงเคราะห์, ห้องสมุดคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, หอสมุดกลาง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ งานมหกรรมอสังหาริมทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงิน วันที่ 26-28 กรกฎาคม 2545 ชั้น 4 เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

1.5.1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่นำมาใช้วิเคราะห์

กำหนดเลือกตัวแปรของปัจจัยที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์พิจารณาผลการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และจากแนวความคิด ทฤษฎีต่างๆ ที่กล่าวรายละเอียดในบทที่ 2 แบ่งกลุ่มตัวแปรปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอกการขาย ออกเป็น 8 ส่วนดังนี้ 1) ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้ง 2) ปัจจัยทางด้านกายภาพ 3) ปัจจัยทางด้านการเงิน 4) ปัจจัยทางด้านคมนาคม 5) ปัจจัยทางด้านสาธารณูปการ 6) ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค 7) ปัจจัยทางด้านสินเชื่อ 8) ปัจจัยทางด้านอื่นๆ

1.5.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลรายละเอียด

1.5.2.1 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวมข้อมูลสถิติของธนาคารอาคารสงเคราะห์ รายงานจากวารสาร นิตยสาร หนังสือจุลสาร งานวิจัย และสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ ของหน่วยงานราชการ และ เอกชนที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายงานเก็บข้อมูลของฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคารอาคารสงเคราะห์ วารสารราย 3 เดือน ของธนาคารอาคารสงเคราะห์, จุลสารรายเดือนของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ. ห้องสมุดธนาคารอาคารสงเคราะห์, ห้องสมุดคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, หอสมุดกลาง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, และ งานมหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงิน วันที่ 26-28 กรกฎาคม 2545 ห้องรีเจเนซี ชั้น 4 เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

1.5.2.2 **ข้อมูลปฐมภูมิ** แบบสอบถามกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ทั้งสองกลุ่มที่กำหนดไว้ในขอบเขตการวิจัย ส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ ถึงกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ตัดสินใจซื้อทางไปรษณีย์ และ ขอความร่วมมือให้ส่งกลับมายาภายในเวลา 1 เดือน ในกลุ่มตัวอย่างเดียวกันนี้ผู้วิจัยจะใช้วิธีการสุ่มทางโทรศัพท์ตามที่อยู่ที่ให้ไว้กับธนาคาร อีกครั้ง เพื่อตรวจสอบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยต้องการจริง ๆ

1.5.3 **การสุ่มตัวอย่าง และประชากร (Random Sampling)** กลุ่มตัวอย่างใช้เก็บและวิเคราะห์ข้อมูลของทั้งข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิ

1.5.3.1 **ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง** จากประชากรข้างต้น พบว่าจำนวนประชากรทั้ง 2 กลุ่ม ได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม (Nop) ของกลุ่มประชากรจำนวน 784 รายนี้ แยกคำนวณแต่ละกลุ่มโดยใช้จากสูตรของ Yamane โดยประมาณการค่าพารามิเตอร์ด้วยความเชื่อมั่นที่ 95 % และยอมให้ค่าพารามิเตอร์ ที่ประมาณได้นี้คลาดเคลื่อนไม่เกิน $\pm 5\%$

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

โดยที่ Nop คือ ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมสำหรับประชากร N คน

N คือ นวนประชากร

E คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ยอมรับได้ในที่นี้คือ $\pm 5\%$

1.5.3.2 **ประชากร(Population)และกลุ่มตัวอย่าง** ที่ใช้ในการศึกษารั้งนี้ เป็นกลุ่มผู้ตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ในช่วง 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 ประชากรกลุ่มเป้าหมาย ทั้ง 2 กลุ่มมีจำนวนรวม 784⁵ ราย โดย แยกตามกลุ่มได้ดังนี้

⁵ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ผลการขายทรัพย์สินรอการขาย ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน กรุงเทพมหานคร : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (อัคราณา)

ประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารและได้ทำ การโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว มีจำนวน 152 รายแทนค่าแล้วจะได้ประชากรที่เหมาะสม จำนวน 110 ราย

ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคาร แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารมีจำนวน632 ราย แทนค่าแล้ว จะได้ประชากรที่เหมาะสม จำนวน 245 ราย

1.5.3.3 **การคัดเลือกตัวอย่าง** ประชากรทั้ง 2 กลุ่มข้างต้น มีทั้งหมด 784 ราย ได้ส่งแบบสอบถามให้กับประชากรทุกรายตามจำนวนประชากรทั้งหมด เพื่อให้ประชากรทุกรายได้รับและส่งแบบสอบถามกลับมาไม่น้อยกว่าจำนวน 110 รายของประชากรกลุ่มที่ 1 และ245 รายของประชากรกลุ่มที่ 2

1.5.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1.5.4.1 **ข้อมูลทุติยภูมิจากสถิติรายงานธนาคารอาคารสงเคราะห์** รายละเอียดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ซึ่งเป็นข้อมูลทางด้านลักษณะส่วนตัวของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว (ประชากรกลุ่มที่ 1) เช่น อายุ สถานภาพสมรส การศึกษา อาชีพหลัก ตำแหน่งหน้าที่การงานของตนเองและคู่สมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว รายได้รวมของครอบครัว

1.5.4.2 **แบบสอบถาม (Questionnaire)** ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายเปิด มี 2 ชุด สำหรับประชากร แต่ละกลุ่ม

- 1) **ประชากรกลุ่มที่ 1** ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร และ ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว
- 2) **ประชากรกลุ่มที่ 2** ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารแต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือน กับธนาคาร

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษากลุ่มผู้ตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอกการ ขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ ในช่วง 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งออกแบบให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา

ภายหลังจากการสร้างแบบสอบถาม ผู้วิจัยนำไปทดสอบ เพื่อตรวจสอบ ความเข้าใจด้านการสื่อสารความหมายระหว่างผู้วิจัยกับผู้ตอบ และ เพื่อความ ถูกต้องของภาษาที่ใช้เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้จริง

1.5.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

1.5.6.1 **ข้อมูลทฤษฎี** นำข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้าเอกสารต่าง ๆ ตามที่ กล่าวมาแล้ว ข้างต้น มาวิเคราะห์เพื่อเป็นแนวทางประกอบการนำเสนอ รายงาน

1.5.6.2 **ข้อมูลปฐมภูมิ** นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามมาตัดความไม่ สมบูรณ์ออก วิเคราะห์ทางสถิติด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จ รูป SPSS Version + 10 For Windows (Statistical Package for Social Science for Window) วิเคราะห์ในรายละเอียดจำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) การหาค่าความสัมพันธ์ ระหว่างตัวแปร (Crosstab) วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผล และ สรุปผลการศึกษา เพื่อนำเสนอผลการวิจัยในรูปแบบของการ บรรยาย ตาราง แผนภูมิ

1.6 คำจำกัดความ

1.6.1 **ที่อยู่อาศัย** แบ่งตามลักษณะการก่อสร้าง(มานพ พงศ์ทัต 2542) หมายถึง บ้าน เดี่ยว,บ้านแฝด,บ้านแถว(ทาวน์เฮาส์) ,ตึกแถว(อาคารพาณิชย์),แฟลตหรืออพาร์ท เม้นต์ อาคารชุด(คอนโดมิเนียม) แต่ในงานวิจัยนี้ได้ใช้เฉพาะ บ้านเดี่ยว,บ้านแฝด, บ้านแถว(ทาวน์เฮาส์) ,ตึกแถว(อาคารพาณิชย์) , อาคารชุด(คอนโดมิเนียม) เท่านั้น

1.6.2 **ดีทรัพย์ชำระหนี้หรืออินเทอร์เน็ตชำระหนี้** หมายถึง วิธีการระดมหนี้ที่เปิด โอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการระดมหนี้อื่นๆ สามารถ ระบุภาระหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงินไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการ ทางศาลซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ใน อสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ ของสถาบันการเงิน

- 1.6.3 **การประมูล** รูปแบบการขายทรัพย์สินอย่างหนึ่ง โดยการให้ผู้สนใจในสินค้านั้น เข้าสู้ราคากันด้วยวาจา การยกมือ การชูป้าย หรือ การยื่นซองประมูล และ ผู้ที่ให้ ราคาสูงสุด จะมีการตกลงขายให้กับผู้นั้น
- 1.6.4 **ทรัพย์สินรอการขาย (Non Performing Asset : NPA)** หมายถึง ที่อยู่อาศัยที่ สถาบันการเงินใด ๆ ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์โดยการโอนทรัพย์สินชำระหนี้, การเข้าสู่ราคา และ การซื้อคืนจากการประมูลขายทรัพย์สินของกรมบังคับคดี เอกสารทางวิชาการ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะใช้คำว่าอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของ สถาบันการเงิน (Real Estate Owned : REO) เอกสารของธนาคารแห่งประเทศไทย จะใช้ทรัพย์สินรอการขาย ซึ่งมีความหมายเดียวกัน ในวิทยานิพนธ์ นี้จะใช้คำว่า NPA
- 1.6.5 **ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (Government Housing Bank)** หมายถึง สถาบันการเงินของรัฐจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2491 แก้ไขเพิ่มเติมตามประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 317 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2515 เป็นรัฐวิสาหกิจสังกัดกระทรวงการคลัง มีหน้าที่เป็นสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยเพียงอย่างเดียว วัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือด้านการเงินแก่ประชาชน โดยการบริการให้กู้ยืมเงิน เพื่อใช้ในการจัดหาที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

1.7 ประโยชน์ของการวิจัย

- 1.7.1 เพื่อทราบถึงแนวทางในการซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
- 1.7.2 ทำให้ทราบถึงเหตุผลในการเลือกซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารอาคารสงเคราะห์
- 1.7.3 ทราบถึงแนวโน้มของลักษณะของความต้องการในการเลือกซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของสถาบันการเงิน
- 1.7.4 เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาปรับปรุง ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารฯให้สอดคล้องกับความต้องการของประชาชน
- 1.7.5 ข้อมูลและผลสรุปของการวิเคราะห์สามารถนำมาใช้ประกอบการวางแผนงาน บริหารทรัพย์สิน และงานนโยบายที่อยู่อาศัย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์เพื่อสนองความต้องการของประชาชนอย่างเหมาะสม

1.8 สรุป

การบริหารงานทรัพย์สินให้มีประสิทธิภาพควรเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคว่าเป็นไปตามทิศทางใดเพื่อนำมาเป็นแนวทางและพัฒนานโยบายการบริหารงาน บริหารทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร จึงต้องศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของผู้เลือกซื้อ

วิธีดำเนินการวิจัยนี้ใช้ทั้ง ข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถามส่งไปยังประชากรทั้งหมด 100% ได้รับตอบกลับมากเกินจำนวนที่ต้องการคิดเป็นร้อยละ 107 ของประชากรรวมทั้ง 2 กลุ่ม ทำการคัดเลือกเฉพาะแบบสอบถามที่สมบูรณ์ได้เป็น 96% ของประชากรกลุ่มที่ 1 และ 102% ของประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งถือได้ว่าเป็นข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ และนำไปวิเคราะห์ร่วมกับทฤษฎีและแนวคิดต่อไป

ข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากเอกสารของธนาคารนั้นมีความเที่ยงสูงสุด ซึ่งได้นำมาใช้กับประชากรในกลุ่มที่ 1

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวความคิดและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยนั้น ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาข้อมูลพื้นฐานเบื้องต้นของการวิจัยครั้งนี้ โดยการศึกษาทฤษฎี แนวความคิดและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีหลายเรื่องด้วยกัน ผู้วิจัยได้นำมาศึกษาทบทวนถึงความเหมือนหรือแตกต่าง ทั้งในเรื่องของตัวแปร และสิ่งที่ค้นพบในการวิจัยนี้ มีรายละเอียด ต่อไปนี้

2.1 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการที่อยู่อาศัย

2.1.1 แนวความคิดเรื่องความต้องการของมนุษย์ของ Maslow มีดังนี้

ความต้องการของมนุษย์นั้นมีหลายระดับ เริ่มตั้งแต่ความต้องการเบื้องต้นแห่งชีวิตจนสูงขึ้นไปถึงความต้องการที่สูง ไม่มีตัวตนและไม่มีการสัมผัสได้ โดยเสนอแนะปิรามิด ของความต้องการ คือ คนทุกคนในสังคมจะผลักดันตัวเอง จากความต้องการพื้นฐานด้านร่างกาย ซึ่งเป็นเรื่องของ “ปัจจัย 4” แห่งชีวิต และมี “ที่อยู่อาศัย” เป็นส่วนหนึ่งของความต้องการเบื้องต้นให้สูงขึ้นทุกขณะไปสู่ความพอใจที่ได้รับความสำเร็จในที่สุด⁶

2.1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย⁷ (Housing Demand)

2.2.1.1 ความต้องการที่อยู่อาศัย ที่มีการกล่าวถึงโดยทั่วไป สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

- 1) ความจำเป็นในการมีที่อยู่อาศัย (Housing Need) มนุษย์ทุกคนมีความจำเป็นที่จะต้องมียู่อาศัย (Housing Need) เนื่องจากที่อยู่อาศัยถือเป็นปัจจัยสี่ของชีวิต มนุษย์ทุกคนเกิดมาแล้วต้องแสวงหาที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะที่อยู่นั้นจะมีคุณภาพต่ำเพียงใด หรือตนจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยนั้น หรือไม่ก็ตาม

⁶ มานพ พงศทัต, “แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ”, เอกสารวิจัยส่วนบุคคล เสนอที่วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร ปี 2538-2539. (พิมพ์ติด).

⁷ อุดลย์ จาตุรภาควล, หลักการตลาด (กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541), หน้า 41-52

- 2) ความอยากได้หรือความต้องการมีที่อยู่อาศัย (Housing Want) เมื่อมนุษย์ทุกคนต่างมีความจำเป็นในการได้รับการสนองตอบในการมีที่อยู่อาศัย ดังนั้น จึงต่างก็อยากได้หรือต้องการมีที่อยู่อาศัย ไม่มีที่สิ้นสุด แม้บุคคลที่มีที่อยู่อาศัยแล้ว แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เป็นของตนเอง ก็จะต้องดิ้นรนเพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ส่วนผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้ว ก็ยังมีความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีขึ้นไปอีกตามลำดับ
- 3) ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ (Housing Demand) ความอยากได้บ้าน หรือความใฝ่ฝันที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองนั้น จะเป็นจริงได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีเงินพอที่จะซื้อได้ (affordability) หากไม่มีเงินเพียงพอ ความฝันนั้นก็จะเป็นเพียงความต้องการ ไม่ใช่ความต้องการที่มีอำนาจซื้อ ดังนั้น “ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัย หรือ Housing Demand” จะหมายถึง “ความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีอำนาจซื้อ” หรือ “ความต้องการซื้อหาบ้าน” เนื่องจาก

$$\text{ความต้องการซื้อหาที่อยู่อาศัย} = \text{ความอยากได้บ้าน} + \text{กำลังซื้อ}$$

หากประชาชนไม่ต้องการ – และไม่มีกำลังซื้อ \Rightarrow ผู้ประกอบการไม่มีโอกาสในการขาย

หากประชาชนต้องการ – แต่ไม่มีกำลังซื้อ \Rightarrow ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขาย โดยการใช้กลยุทธ์ทางการผลิตและการเงินช่วย อาทิ ให้ผู้ซื้อผ่อนดาวน์น้อยแต่ผ่อนนาน หรือโดยวิธีซื้อแล้วเช่าอยู่ได้ทันที เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่าที่พักอาศัย

หากประชาชนมีกำลังซื้อ – แต่ไม่มีความ \Rightarrow ผู้ประกอบการมีโอกาสในการขายการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด กระตุ้นความต้องการ

หากประชาชนต้องการ – และมีกำลังซื้อ \Rightarrow การซื้อขายที่อยู่อาศัยจึงเกิดขึ้น + เต็มใจซื้อ

2.1.2.2 เหตุผลที่ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ประชาชนต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันหลายประการ ซึ่งอาจจำแนกได้ ดังนี้

- 1) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความจำเป็นหลัก ได้แก่ การซื้อหาที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ทั้งนี้ เพื่อการอยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวส่วนใหญ่การซื้อประเภทนี้ มักจะเป็นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ตามกำลังเงินที่มีอยู่
- 2) ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยซื้อด้วยเหตุจูงใจพิเศษ ได้แก่ การซื้อเพื่ออยู่อาศัยและพักผ่อนชั่วคราว การซื้อเพื่อการรับรองแขกและญาติมิตร การซื้อเพื่อลงทุนหรือหารายได้ในอนาคต เป็นต้น
- 3) การซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเลื่อนชั้นที่อยู่อาศัย (เลื่อนคุณภาพชีวิต) ได้แก่ การเปลี่ยนจากห้องชุด เป็นทาวน์เฮาส์ เป็นบ้านเดี่ยว และเป็นคฤหาสน์ ในที่สุด

2.1.2.3 กำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Purchasing Power)

กำลังซื้อที่อยู่อาศัย หรือ ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย จะขึ้นอยู่กับรายได้ของประชาชนโดยตรง อย่างไรก็ตามกำลังซื้อ มิได้หมายความว่า ผู้ซื้อจะต้องมีเงินสดที่จะซื้อตามราคาที่เสนอขาย แต่หมายถึงการที่ผู้ซื้อ มี “เงินออม” หรือเงินเก็บสะสมจำนวนหนึ่งประมาณ 20-30% ของราคาซื้อขาย และ “สามารถจะกู้ยืมเงิน” จากสถาบันการเงินประมาณ 70-80% หรือบางแห่งอาจให้กู้ได้ถึง 100% นอกจากนั้นผู้ซื้อจะต้องมี “รายได้ต่อเดือน” จำนวนมากเพียงพอในการ “ผ่อนชำระหนี้เงินกู้ในแต่ละเดือน” ตลอดระยะเวลาที่กู้ยืมประมาณ 20-30 ปี

โดยทั่วไปสถาบันการเงินจะกำหนดวงเงินให้กู้โดยพิจารณาจากรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ โดยมักจะให้กู้ในวงเงินประมาณ 15-30 เท่าของรายได้ ซึ่งจะพิจารณาตามลักษณะอาชีพของผู้กู้ หากผู้กู้มีรายได้เป็นเงินเดือนประจำที่แน่นอน เช่น เป็นข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ หรือพนักงานบริษัทเอกชน สถาบันการเงินอาจให้กู้ได้ถึง 30-65 เท่า แต่หากประกอบอิสระที่มีรายได้ไม่แน่นอน เช่น ขับแท็กซี่ ขายอาหารตามรถเข็น ฯลฯ สถาบันการเงินอาจให้กู้ได้ไม่เกิน 20 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนหักค่าใช้จ่ายแล้วเท่านั้น³

³ พัลลภ กฤตยานวัช, “บทความหลัก” ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 2 ฉบับที่ 10 ประจำเดือน กรกฎาคม-กันยายน, หน้า 4.

2.1.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย⁴

2.1.3.1 การศึกษาแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยเพื่อวิเคราะห์ว่าครัวเรือนในระดับรายได้ต่าง ๆ จะเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วนเท่าใดของรายได้ของครัวเรือนทั้งหมด จากการศึกษาของการเคหะแห่งชาติ ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาการคิดค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องที่อยู่อาศัย พบว่าอยู่ในช่วงร้อยละ 20-25 ของรายได้ครัวเรือน แต่ทางด้านเอกชนคิดว่าค่าใช้จ่ายที่จะจ่ายได้สำหรับที่อยู่อาศัย พบว่าอยู่ในช่วงร้อยละ 30-35 ของรายได้ของครัวเรือน ในการวิเคราะห์แบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย ควรจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ประกอบด้วย คือ

- 1) การพิจารณารายได้ของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาว่า ณ ระดับรายได้ที่ต่างกันจะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นอย่างไร มีความสัมพันธ์กับรายได้ได้อย่างไร
- 2) ขนาดของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาวิเคราะห์ว่า ขนาดของครัวเรือนนั้นมีความสัมพันธ์กับการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยหรือไม่ อย่างไร การศึกษาได้พบว่าครัวเรือนขนาดเล็กจะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยมากกว่าครัวเรือนขนาดใหญ่ อาจจะมาจกสาเหตุที่ว่าครัวเรือนที่มีรายได้น้อย แต่มีขนาดครัวเรือนใหญ่ จะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยน้อยกว่า เป็นต้น
- 3) สถานภาพการครอบครองที่อยู่ เนื่องจากสถานภาพการครอบครองที่ดิน การเป็นเจ้าของเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ซึ่ง มีผลกระทบต่อแบบแผนการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย

2.1.3.2 องค์ประกอบของการบริโภคที่อยู่อาศัย ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ว่าองค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย องค์ประกอบของโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ การมีประปา ไฟฟ้า ถนน ระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ว่ามีความสัมพันธ์กับรายได้ ขนาดของครัวเรือน และสถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัยที่จะช่วยให้

⁴ พิชัย สันติวงศ์, “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ” (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 11.

ทราบถึงคุณภาพของที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ในปัจจุบัน และได้มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องคุณภาพของที่อยู่อาศัยอย่างไรบ้าง

- 2.1.3.3 การศึกษาขีดความสามารถในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยของครัวเรือน จากการศึกษาความพึงพอใจของครัวเรือนในการใช้จ่ายทางด้านที่อยู่อาศัย โดยทั่วไปมักจะใช้สมมุติฐานที่ว่าครัวเรือนพอใจที่จะใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพียงร้อยละ 25 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แต่จากการสำรวจของการเคหะแห่งชาติเมื่อเดือนสิงหาคม 2533 พบว่าครัวเรือนที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ได้ใช้จ่ายเกี่ยวกับเรื่องที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 30 ของรายได้ครัวเรือน โดยเฉพาะรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง จะมีสัดส่วนของการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยคิดเป็นสัดส่วนของรายได้สูงกว่าผู้มีรายได้สูง

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเลือกที่อยู่อาศัย

2.2.1 พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัย

ในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยในลักษณะที่เป็นเหตุผลและผลนั้น ต้องใช้ความพยายามในการหาเหตุที่เกี่ยวข้องกับตัวบุคคลเฉพาะตัว และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ทำให้คนเลือกที่อยู่อาศัย Rossi (1995) ได้ทำการศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมเรื่องการย้ายถิ่นพบว่า มีสาเหตุต่าง ๆ ที่ผลักดันให้ครอบครัวเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ได้แก่

1. ความรู้สึกอัดอัดในครัวเรือน (ความหมายแน่นของจำนวนผู้อยู่อาศัยร่วมกัน)
2. ปัญหากับผู้ให้เช่า ในกรณีที่เป็นบ้านเช่า
3. สภาพของชุมชนที่อยู่อาศัย

ซึ่งข้อสรุปทางด้านจิตวิทยาสังคมนับว่าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะสามารถจำแนกชนิดสาเหตุอันเป็นตัวกระตุ้นทำให้เกิดความคิดที่จะย้ายได้

Walpert (1955) ได้นำเอาทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะที่เห็นว่า การกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้นเป็นผลของการคิดแบบเป็นขั้นตอนและเป็นเหตุผลมาอธิบายพฤติกรรมการย้ายถิ่นว่าการย้ายถิ่นของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการย้ายไปยังบริเวณใกล้เคียง หรือบริเวณที่อยู่ในระยะทางไกล เป็นการตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม โดยมีกลไก

อย่างหนึ่งที่บุคคลจำเป็นต้องใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งถือการประเมินผลของสภาพชุมชน ที่ตนอาศัย อยู่ว่าสามารถตอบสนองต่อความคาดหวังของตน และทำให้ตนพอใจได้หรือเพียงใด ถ้าผลการ ประเมินเป็นลบมนุษย์ก็จะหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองพอใจขึ้นมาโดยอาจจะพยายามปรับตัวให้เข้า กับสภาพแวดล้อมที่ไม่ดีนั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ กัน

Golant (1971) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวของมนุษย์กับการย้ายถิ่น ลักษณะที่เป็นแบบ จำลองของพฤติกรรมกรรมการย้ายถิ่น โดยใช้ตัวแปร 3 ชุด ของ Walpert คือ ตัวแปรที่เกี่ยวกับสภาพ แวดล้อม ตัวแปรที่เกี่ยวกับตัวบุคคลและตัวแปรที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ชุดแรก ซึ่ง สรุปได้ว่า ความคาดหวังและโอกาสที่จะมีได้ของแต่ละคนในสังคมสัมพันธ์กันในลักษณะที่ขัดแย้ง กัน ถ้าสังคมและชุมชนที่อยู่อาศัยแต่ละแห่งไม่สามารถให้โอกาสตามที่แต่ละคนคาดหวังได้ คนใน ชุมชนนั้น ๆ ก็จะแสวงหาทางออกโดยการย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่

Lee (1969) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นว่ามีปัจจัยเหลือคณา นับที่กระทำการยึดเหนี่ยวหรือดึงดูดประชากรเอาไว้ในพื้นที่นั้น และมีปัจจัยอย่างอื่นที่มีแนวโน้ม จะผลักดันให้ประชากรออกไปตัวอย่าง เช่น ภูมิอากาศที่ดี จึงเป็นแรงดึงดูดในขณะที่ภูมิอากาศเลว เป็นแรงขับไล่ที่เกิดกับทุกคน ผู้ย้ายถิ่นทุกคนจะนิยมปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นแ่งบวกและลบทั้งในถิ่นต้น ทางและปลายทางแตกต่างกันไป แต่เราอาจจำแนกประชากรที่ตอบได้ในแบบที่คล้ายคลึงกันต่อ กลุ่มของปัจจัยที่เหมือนกันที่ถิ่นต้นทางและถิ่นปลายทางได้

ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ที่มีผลต่อความต้องการเลือกที่อยู่ของมนุษย์ก็คือ ในเรื่อง ของรายได้ Golany (อ้างใน ยงยุทธ ดิถะระการกิจ, 2527:35) กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของ ผู้มีราย ได้ปานกลางมีอิทธิพลต่อประเทศที่พัฒนาอย่างสูงสุด เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศทางยุโรป ตะวันออก (ผู้มีรายได้ปานกลาง เป็นผู้ที่ทำการพัฒนาประเทศมากขึ้น จนมีผลต่อการเปลี่ยนแปลง มาตรฐานความเป็นอยู่ โดยการเพิ่มรายได้และการศึกษา ซึ่งกรุงเทพมหานครเองก็มีกลุ่มประชากร ที่มีรายได้ปานกลาง จัดอยู่ในกลุ่มคนที่มากที่สุดคือ ประมาณร้อยละ 52 ของประชากรทั้งหมด ซึ่ง การที่ครอบครัวหนึ่งจะซื้อบ้านพร้อมที่ดินจะต้องมีรายได้ประมาณ 15,000 ถึง 20,000 บาทต่อ เดือน ซึ่งก็แสดงว่า สามัภรรยาจะต้องช่วยกันทำงาน เพื่อรวบรวมรายได้ทั้ง 2 คน ให้ได้ถึง 15,000 ถึง 20,000 บาท ดังกล่าว และจะต้องมีการสะสมเงินมาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จึงสามารถจ่ายเงินดาวน์ได้ แสดงว่าเป็นช่วงรายได้ที่พอเป็นไปได้ ด้วยเหตุที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง จึงมีจำนวน เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้แล้ว ผู้มีรายได้ปานกลางจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยสองประการคือ ประการแรกความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นจริง (Housing need) ซึ่งเป็นความต้องการที่ขาดไม่ได้ และประการที่สอง ความต้องการฉาบฉวย (Housing want) ซึ่งเป็นความต้องการที่แม้จะไม่ได้มาซึ่งที่อาศัยใหม่ก็สามารถอยู่อย่างเหมาะสมตามอัตภาพได้ (มานพ พงศทัต, 2524:14)

ในการศึกษาทัศนคติความต้องการของผู้ใช้สอย ในการเลือกที่อยู่อาศัย จึงเป็นแนวทางที่ดีในการที่จะมองเป็นปัญหาของสภาพแวดล้อม และการแก้ไขให้สอดคล้องกับความต้องการแล้ว ยังจะเป็นแนวทางที่ดี สำหรับโครงการต่อไป ซึ่งจะเป็นการช่วยลดความสูญเสียทางเศรษฐกิจ อันเนื่องมาจากความล้มเหลวของโครงการที่ขาดการคำนึงถึงพฤติกรรมและความต้องการของผู้ใช้สอยอีกด้วย

Becker (1977) ได้อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยมีความพอใจที่อยู่ในปัจจุบันได้แม้ว่า จะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ

1. ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ
2. เงื่อนไขตามสภาพกรณี
3. กลไกการแก้ไขปัญหาตัวบุคคล

นอกจากนี้ Becker ได้ชี้แจงว่ามนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในแบบปัจจุบันของตน จะคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ เช่น ลักษณะครอบครัวของตน ตลอดจนข้อจำกัด เรื่องรายได้ของครอบครัวและราคาบ้าน ดังนั้นบ้านในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นเงื่อนไขตามสถานการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคลในขณะหนึ่งอาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติและเมื่อเงื่อนไขตามสถานการณ์และปัจจัยอื่น แปรเปลี่ยนไป ก็อาจจะทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความพอใจเป็นความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเดียวกันนั้นในเวลาต่อมาได้

ในประเด็นเกี่ยวกับที่พักอาศัยในอุดมคตินี้ Richard Muth (1974) ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงหน่วยอาศัยว่า เมื่อประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น จะมีแนวโน้มที่ความต้องการขนาดที่พักอาศัยใหญ่กว่าและอยู่ในแหล่งที่พักอาศัยที่ดีกว่า เช่น ในแหล่งที่ตั้งที่มีทางเดินเข้า-ออกสะดวก และมีสภาพแวดล้อมดีขึ้น

2.2.2 แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้ง

นักทฤษฎีหลายท่านได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ถึงปัจจัยดังต่อไปนี้ คือ

2.2.1.1 การเดินทาง Wingo (1961) ได้ให้ความสำคัญต่อการเดินทางมากที่สุด เนื่องจากได้ศึกษาพบว่ามีการเคลื่อนย้ายที่อยู่อาศัยเข้าสู่แหล่งงานเป็นจำนวนมาก เพราะต้องการความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง จนกระทั่งพบแหล่งทำเลที่ตั้งใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับ Goolall (1975) ที่มีความเห็นว่า การเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะใกล้แหล่งงานและใกล้โรงเรียนของบุตรหลาน โดยควรจะมีที่ตั้งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟ ซึ่งจะมีความได้เปรียบในด้านทางเข้ามามากกว่าที่ตั้งอยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานเหล่านี้ ส่วนความเห็นของ Needham (1977) นั้น เขามีความเห็นว่าคุณผลในการรวมตัวของย่านพักอาศัยเกิดขึ้นจาก ประการที่หนึ่ง ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความสะดวกในการเดินทางไปทำงานศึกษา จับบ้างซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ทำให้ย่านพักอาศัย จับบ้างตามแนวเดินทางคมนาคม และกระจายตัวรอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจร้านค้า ที่ทำงาน และสถานศึกษา ประการที่สอง การประหยัดด้วยปัจจัยนอก (External Economics) การจับบ้าง ดังกล่าวมีผลดีทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคของเมืองได้

2.2.2.1 สิ่งแวดล้อม Sicgel (1970) ให้ความเห็นว่าการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยต้องพิจารณาถึงคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของชุมชน สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติการบริการทางสาธารณูปโภค และสาธารณูปการในขณะที่ Buttan (1976) เสนอว่าองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยประการหนึ่ง คือ นอกเหนือจากความจำเป็นที่ต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญด้วยเช่นกัน ส่วน Claire (1975) เห็นว่าการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย นอกจากควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ควรจะปลอดภัยภัยธรรมชาติต่าง ๆ เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด เป็นต้น

2.2.2.2 การบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ Goodal (1975) กล่าวว่า การบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกัน จะมีผลต่อการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง และการบริการ สาธารณะพื้นฐานต่าง ๆ นี้จะเป็นตัวนำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่โดย เฉพาะย่านชานเมือง และ Chaire (1973) มีความเห็นสนับสนุนว่าการ เลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยที่ดีควรมีแหล่งสาธารณูปโภค และ สาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชนนอกเหนือจากมีสภาพ แวดล้อมที่ดี และสะดวกในการเดินทางแล้ว

ในสภาพปัจจุบัน การเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้และ สะดวกในการติดต่อกับแหล่งงาน และธุรกิจของเมือง เพื่อความสะดวกในการติดต่อ และ เดินทาง ทำให้คนส่วนหนึ่งที่มีความพร้อม หรือความสามารถทางการเงินเลือกจะพักอาศัย ในย่านธุรกิจของเมือง โดยอาจจะเป็นบ้านที่สี่ห้อง และมีบ้านพักอาศัยช่วงเสาร์ อาทิตย์ อีก หลังหนึ่งในย่านชานเมืองเพื่อบรรยากาศและคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ด้วยเหตุนี้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยในเมือง จึงสัมพันธ์กันระหว่างการใช้ที่ดินเพื่อ พักอาศัยกับที่ดินในเมืองที่จำนวนน้อยและราคาสูง ทำให้การใช้ที่ดินเพื่อพักอาศัยต้อง คำนึงถึงความเหมาะสมกับราคาที่ดิน ก่อให้เกิดรูปแบบของอาคารชุดพักอาศัยขึ้น

2.2.3 ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย

ผู้เสนอความคิดด้านนี้มีจุดเน้นความสำคัญ ที่การเข้าถึงการรับบริการ สาธารณูปโภค สาธารณูปการ และมีสภาพแวดล้อมที่จะเหมาะสมต่อการอยู่อาศัย ทั้งนี้ เพื่อให้ครอบครัวได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเลือกที่อยู่อาศัย ซึ่งนี่ก็คิดในแต่ละช่วงเวลา จะให้ความสำคัญต่อปัจจัยการเลือกที่อยู่อาศัยแตกต่างกันกล่าวคือ

William Alonso (1960) กล่าวถึงการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า ควรพิจารณา ปัจจัยเกี่ยวกับที่ตั้งของที่พักอาศัย ซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและความใกล้ เคียงกับสภาพที่ทำงาน

JeZy Siegel (1970) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่า ต้องพิจารณา ความสะดวกสบายของการเข้าถึง และคุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคม ของชุมชน สภาพธรรมชาติการบริการสาธารณะและความพึงพอใจในที่ตั้งนั้น

Brain Goodall (1972) กล่าวถึง ความสะดวกในการเข้าถึงว่า ที่ตั้งซึ่งอยู่ติดถนน สายสำคัญ หรือ สถานีรถไฟมีความได้เปรียบในด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งอยู่ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้ นอกจากนี้ ความไม่เท่าเทียมกันในการให้บริการใด ๆ ก็ตามที่จัดให้ อาจมีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้สูง นอกจากนี้ บริการสาธารณะ เช่น การประปา หรือการระบายน้ำ อาจทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาขึ้นได้ โดยเฉพาะในบริเวณชานเมือง แม้ว่าโดยตัวของมันเองแล้ว บริการเหล่านี้ ดูจะไม่น่ามีความสำคัญมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาขึ้นก็ตาม

Herbert (1972) อธิบายหลักการเลือกบริเวณพักอาศัยที่ขึ้นอยู่กับอิทธิพลภายนอก ซึ่งได้แก่ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของพื้นที่นั้น

Button (1976) เสนอองค์ประกอบในการเลือกบริเวณที่พักอาศัยว่า องค์ประกอบหนึ่งคือ ขึ้นอยู่กับคุณภาพของสิ่งแวดล้อม ซึ่งนอกจากจำเป็นต้องมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งด้วย

Barrie Needham (1977) ให้เหตุผลในการรวมตัวของบริเวณที่พักอาศัยว่า ความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) ผู้อยู่อาศัยต้องการเดินทางไปทำงาน ศึกษา จับจ่ายซื้อของ และติดต่อธุรกิจ ผู้อยู่อาศัยจึงพอใจที่จะจับกลุ่มอยู่ 2 บริเวณข้างทางเส้นทางคมนาคมและกระจายอยู่รอบ ๆ ศูนย์กลางธุรกิจ ร้านค้า สถานที่ทำงานและสถานที่ศึกษานั้น ๆ และ การประหยัดจากภายนอก (External Economies) การจับกลุ่มของอาคารที่พักอาศัยจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องการใช้บริการสาธารณูปโภคในเมือง

ในปัจจุบันการเลือกที่ตั้งสำหรับที่อยู่อาศัยนั้น ผู้อยู่อาศัยมักจะคำนึงถึงความใกล้เคียงของที่ตั้งกับศูนย์ธุรกิจการค้าและแหล่งงาน เพราะต้องการความสะดวกในการเดินทางไปทำงานหรือติดต่อธุรกิจ ดังนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วที่อยู่อาศัยที่นิยมมากจะอยู่ใกล้กับศูนย์กลางธุรกิจของเมืองเพื่อความสะดวกและเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและการติดต่อธุรกิจ

2.2.4 ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน พบว่ามีการเคลื่อนที่ระหว่างที่อยู่อาศัย และสถานที่ทำงานเป็นประจำในปริมาณที่สูง ทำให้เกิดการใช้ที่ดินในประเภทต่าง ๆ กัน เนื่องจากโดยทั่วไปบริเวณที่เป็นที่ทำงานหรือแหล่งงานทั้งหลายจะเป็น

บริเวณที่คนต้องประกอบกิจกรรมเป็นเขตรวมตัวมีความหนาแน่นปานกลางถึงสูง ส่วนเขตที่กระจายตัวจะมีความหนาแน่นรองลงไป ซึ่งความสัมพันธ์ในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานซึ่งมีความสำคัญดังกล่าวจึงได้มีผู้ศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ ในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานที่สำคัญคือ

เบอรี่ กับ ฮอร์ตตัน (Berry & Horton, 1970) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง โดยพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงาน กับตำแหน่งที่มีประชากรเดินทางออกมายังแหล่งงานนั้น ๆ หรือตำแหน่งที่อยู่อาศัยผลการศึกษารูปได้ดังนี้ ในกรณีที่แหล่งงานบริเวณศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีประชากรเดินทางมาจากทุกแห่งของเมืองโดยรูปแบบของการจัดตัวของแหล่งที่มีของประชากรวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนที่เป็นถนนหลัก หรือทางส่วนต่าง ๆ แต่ในกรณีที่แหล่งงานอยู่ในบริเวณขอบของศูนย์กลางธุรกิจ การค้าของเมือง จะมีรูปแบบของการเดินทางจากแหล่งที่มาคล้ายคลึงกันกับแหล่งงานของศูนย์กลางธุรกิจการค้า โดยมีรูปแบบวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนเช่นเดียวกัน ส่วนแหล่งงานในเขตชานเมือง จะไม่มีรูปแบบของการเดินทางอย่างของเขตรวด แต่มีที่มากการกระจัดกระจายจากเขตทั่วไป

ปัจจัยในการกำหนดรูปแบบของการเดินทางมี 3 ลักษณะ ดังนี้ คือ

- 1) เส้นทางคมนาคมและระยะทาง ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมจะสามารถเดินทางได้โดย สะดวกรวดเร็วและลดระยะเวลาในการเดินทาง
- 2) อาชีพการงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้แนวถนนหลักหรือทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางถึงที่ทำงานได้สะดวกรวดเร็ว ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานโดยพยายามใช้เวลาให้สั้นและเสียค่าขนส่งหรือค่าเดินทางให้ถูกที่สุดและมักเดินทางโดยอาศัยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะมีระยะทางสั้นมากกว่าผู้มีรายได้ดี
- 3) ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในส่วนหนึ่ง

ของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานในส่วนดังกล่าว
ของเมืองมีปริมาณสูง

2.3 แนวความคิดเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย¹⁰

2.3.1 สาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย

การย้ายที่อยู่อาศัยประกอบด้วย การตัดสินใจหาที่อยู่ใหม่ และการค้นหาเลือกที่อยู่ใหม่ การตัดสินใจเลือกที่อยู่ใหม่อาจขึ้นกับค่านิยมของเราเอง หรือเกี่ยวกับวิถีชีวิต สภาพบ้านที่ต้องการหรือละแวกที่ต้องการอาศัย แม้ว่าค่านิยมเหล่านี้จะเป็นเรื่องวัดยาก คือ เป็นเรื่องของแต่ละคน แต่ก็มียุทธวิธีผลต่อการตัดสินใจของแต่ละคนนอกจากนี้อาจเกี่ยวกับตัวบ้านที่จะค้นหาจะใหญ่เล็กเพียงใด มีที่ห้องและราคาเป็นอย่างไร เป็นต้น การเลือกที่อยู่อาศัยใหม่มีมูลเหตุมาจาก

- 2.3.1.1 ความจำเป็นต้องย้ายออกจากที่อยู่เก่าด้วยเหตุผลนานาประการ เช่น ถูกไล่ที่ ถูกไล่ออก ตลอดจนไม่สามารถเสียค่าเช่าได้
- 2.3.1.2 เกิดความจำเป็นในการปรับฐานะทางสังคม เช่น แต่งงาน ตาย หรือหย่าร้างเกิดขึ้นในครอบครัวหรือเกิดเปลี่ยนแปลงใหม่ หรือรายได้ของครอบครัวเปลี่ยนไป
- 2.3.1.3 ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไปอันอาจเนื่องมาจากสภาพแวดล้อมบางอย่างภายในบ้านเปลี่ยนไป เช่น ขนาดของครอบครัวใหญ่ขึ้น
- 2.3.1.4 เกิดจากแรงดึงดูดของการย้ายที่อยู่อาศัยอันเกิดขึ้นในแถบชานเมืองเป็นตัวดึงดูด

เหตุผลต่าง ๆ ใน 2 ข้อแรก อาจจะเรียกว่า เป็นการย้ายที่แบบถูกบังคับ (Forced moves) ส่วนสองประการหลังเป็นแบบสมัครใจ (Voluntary moves)

2.3.2 แรงกระตุ้นอันช่วยให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย

แทนที่จะพิจารณาสาเหตุเป็นแบบรวม ๆ อาจแบ่งสาเหตุออกเป็นข้อย่อย ๆ อีกรึก็ได้ ซึ่งทั้งหมดนี้จัดเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการย้ายเคหสถาน ซึ่งประกอบด้วยแรงกระตุ้นไม่พึงปรารถนา และ แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

¹⁰ ฉัตรชัย พงศ์ประยูร “ภูมิศาสตร์เมือง” กรุงเทพมหานคร. สำนักงานพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2531 หน้า 97-101

2.3.2.1 แรงกระตุ้นที่ไม่พึงปรารถนาประกอบด้วย

- 1) ขนาดของเคหะสถาน แรงกระตุ้นที่สำคัญอันทำให้คนเรา ต้องย้ายที่อยู่ใหม่ คือ ความไม่พอใจที่อยู่อาศัยเก่า ซึ่งเกิดได้ทั้งในวัยเริ่มต้นครอบครัวและวัยชรา โดยวัยเริ่มต้นครอบครัวสมาชิกจะเพิ่มขึ้น ส่วนวัยชราสมาชิกจะลดลง ซึ่งจะต้องปรับให้เพียงพอกับสมาชิกครอบครัว
- 2) ราคาบ้าน ปัญหาราคาทรัพย์สิน คือ ตัวบ้านรวมทั้งที่ดิน อาจเป็นสาเหตุให้เกิดการโยกย้ายที่อยู่อาศัย เช่น ถ้าฐานะดีขึ้นก็อาจย้ายไปอยู่ในเคหะสถานที่มีราคาสูงขึ้นก็ได้
- 3) สภาพตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย สภาพทั่วไปของตัวบ้านและละแวกที่อยู่อาศัย ซึ่งเกี่ยวกับการดูแลรักษาความสะอาดและปราศจากสิ่งรบกวน ถ้าหากสิ่งแวดล้อมไม่ดีก็อาจหาที่อยู่ใหม่ที่ดีกว่า
- 4) ความสะดวกในการเข้าถึง ความสะดวกในเรื่องการเดินทางไปทำงานตลอดจนการรับบริการต่าง ๆ เป็นมูลเหตุที่สำคัญที่ทำให้คนย้ายที่อยู่ใหม่ แต่ในขณะเดียวกันถ้าหากที่อยู่อาศัยอยู่ไกลใจกลางเมืองเกินไป ใกล้ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล หรือสถานพักผ่อน และใกล้ที่ทำงานมากก็อาจไม่เหมาะอีก เพราะเป็นแหล่งมีเสียงรบกวน ดังนั้น ความสะดวกในการเข้าถึง จึงเป็นปัญหาสองแง่ นับเป็นเรื่องต่างใจหรือพฤติกรรมของแต่ละคนมากกว่า
- 5) ลักษณะสภาพแวดล้อมของละแวกที่อยู่โดยทั่วไป หมายถึงองค์ประกอบทางสังคมของการย้ายที่อยู่อาศัย ซึ่งเปลี่ยนไปในทางดี เช่น อาจมีพวกที่ย้ายเข้ามามีฐานะที่ลำบาก หรือสาธารณูปโภคสภาพไม่ดี ทำให้ผู้อยู่อาศัยก่อนพิจารณาย้ายออกไป

2.3.2.2 แรงกระตุ้นอันพึงปรารถนา

ประกอบด้วยสาเหตุต่าง ๆ กันนั้น แรงดึงดูดจากเขตที่อยู่อาศัยอื่น ซึ่งมีวิถีชีวิตตามที่คุณต้องการ หรือไม่มีสภาพแวดล้อมเหมือนดังที่คาดหวัง สมมุติว่า พบว่าที่ต้องการก็อาจย้ายเข้าไปอยู่ก็ได้ สาเหตุในการดึงดูดอื่น ๆ อาจมีดังนี้

- 1) ความหวังในเรื่องการอยู่อาศัยที่ดี แรงด้านทางด้านนี้เกิดจากความสะดวกสบายทางวัตถุของสังคมสมัยใหม่ ในแง่ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยซึ่งสนองความต้องการดังกล่าวได้ดี คือ อพาร์ทเมนต์ที่อันตั้งอยู่ในเมืองใกล้กับความสะดวกทุกอย่าง ซึ่งอาจถูกใจคนโสดหรือคู่แต่งงานที่อยู่ในวัยหนุ่มสาว ซึ่งยังไม่มีบุตร และการขาดความสะดวกเป็นปัญหาของคนในวัยเหล่านี้
- 2) ความหวังชื่อเสียงทางสังคม ส่วนมากเกิดจากวิถีชีวิตในอาชีพที่ประกอบและชุมชนที่อาศัยอยู่ โดยทั่วไปในสังคมตะวันตก ก็คือการมีเคหสถานอยู่ตามชานเมือง เพราะเป็นละแวกของชุมชนชั้นกลางขึ้นไป บ้านช่องก็มีราคาแพงและมักจะได้รับการดึงดูดโฆษณาจากผู้จัดสรรที่ดินว่าเป็นละแวกที่อยู่อาศัยของชุมชนที่มีฐานะดีเหมือน ๆ กัน
- 3) ความหวังเกี่ยวกับครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการเติบโตของเด็ก ๆ ตัวบ้าน สนามหญ้าและอุปกรณ์อื่น ๆ ซึ่งได้รับการตกแต่งอย่างดี และเป็นปัจจัยดึงดูดให้ครอบครัวของชนชั้นกลางขึ้นไปอาศัยอยู่ในย่านเดียวกัน
- 4) ความหวังเกี่ยวกับชุมชน เรื่องนี้จัดเป็นวิถีชีวิตซึ่งประสบผลสำเร็จถ้ามีการพบปะติดต่อกับผู้ที่มีฐานะทางสังคมเหมือนกัน ในสังคมตะวันตกจะเห็นได้ชัดจากกลุ่มชนที่มีชีวิตคล้ายกันจะอยู่ในละแวกเดียวกัน เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มฮิปปีหรือโบฮีเมเนียน และกลุ่มข้าราชการบำนาญ เป็นต้น

2.3.2.3 แรงต้านทางการย้ายที่อยู่อาศัย

แม้ว่าแรงกระตุ้นภายนอกเป็นแรงดึงดูดให้มีการย้ายที่อยู่อาศัยผนวกเข้ากับแรงผลักดันภายในให้คนเราคิดที่จะย้ายที่อยู่อาศัยมีมากก็ตาม ในบางครั้งคนเราก็มีโอกาสย้ายที่อยู่อาศัยได้ เพราะยังมีแรงต้านทานการย้ายที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นได้เช่นกัน แรงดังกล่าวอาจระงับการคิดหาที่อยู่อาศัยใหม่เสียเลยก็ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทุนรอนในการย้ายสูง เมื่อคิดเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่พึงได้รับจากการย้ายที่อยู่ใหม่ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องกับทุนรอนในการย้ายอีกด้วย

- 1) ลักษณะการถือครอง ไม่ว่าจะเป็นพิจารณาในด้านเศรษฐกิจ จิตวิทยา หรือทางกายภาพก็ตามที่ โดยทั่วไปผู้เป็นเจ้าของบ้านไม่ค่อยคิดที่จะย้ายบ่อยเหมือนผู้ที่เช่าอยู่ ถ้าไม่ต้องคำนึงถึงอายุหรือรายได้ ผู้เช่าบ้านอยู่มีแนวโน้มที่จะย้ายที่อยู่มากกว่าผู้เป็นเจ้าของบ้านเอง
- 2) ระยะเวลาอาศัย การอาศัยอยู่ในที่หนึ่งนาน ๆ จะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้ายให้น้อยลง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเกิดนิสัยความเคยชินกับที่อยู่เก่าไม่ยากที่จะไปปรับตัวเข้ากันใหม่
- 3) พลังทางสังคม ครั้งหนึ่งเคยเข้าใจกันว่ากรอยู่ใกล้เพื่อนฝูงและญาติสนิทเป็นปัจจัยสำคัญ จึงทำให้คนเราต้องย้ายบ้านไปอยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น แต่ในปัจจุบันความเชื่อดังกล่าวอยู่ในขั้นสงสัยเสียแล้ว ทั้งนี้ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุอื่น ต้องพิจารณาในเรื่องคุณภาพของการติดต่อซึ่งกันและกัน แทนที่จะมองเฉพาะระยะทาง ถ้าบุคคลผู้นั้นเห็นว่าเขามีบทบาทสำคัญทางสังคมที่จะย้ายไปอยู่ใหม่ อาจทำให้เขาตัดสินใจย้ายมากขึ้นก็ได้

2.3.2.4 วัฏจักรชีวิต สุนะทางเศรษฐกิจสังคมและเชื้อชาติ

จากสาเหตุต่างๆ อันเชื่อว่าทำให้คนเราย้ายที่อยู่หรือคิดจะย้ายที่อยู่ตลอดจนอุปสรรคต่างๆ ในการขัดขวางมิให้คนเราคิดย้ายที่อยู่ใหม่จริง ๆ แล้วอาจสรุปลงได้เพียง 3 สาเหตุด้วยกันคือ

- 1) วัฏจักรชีวิต ในการศึกษาเกี่ยวกับการย้ายที่อยู่อาศัย รายงานส่วนมากเห็นความสัมพันธ์ระหว่างจังหวัดหรือวัยแห่งชีวิตกับการย้ายที่อยู่เป็นอย่างดี ตั้งแต่เริ่มมีครอบครัวขยายครอบครัวเจริญจนถึงขั้นอยู่ตัวและแยกย้ายกันมีครอบครัว ล้วนแล้วแต่มีการย้ายที่อยู่กันด้วย ในช่วงแรกของชีวิตครอบครัว คือ ตอนแต่งงานจะมีแนวโน้มในการแยกครอบครัวมากที่สุด ในจังหวัดที่เด็ก ๆ กำลังอยู่ในวัยเรียน และหัวหน้าครอบครัวกำลังมีความก้าวหน้าในอาชีพจะเป็นช่วงที่มั่นคงที่สุด คือ ไม่มีการย้ายที่อยู่ ขั้นสุดท้ายก็คือช่วงที่เด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจากครอบครัวอาจมีการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง ดังนั้น วัยที่มีแนวโน้มในการย้ายที่อยู่สูงคือ ช่วงอายุ 20-30 หลังจากวัยนั้นจะไม่ค่อยมี จนกว่าจะถึงวัยที่เด็กเติบโตแยกย้ายออกไปจากบ้าน จึงจะมีการปรับตัวในเรื่องที่อยู่อาศัยอีกครั้งหนึ่ง

Short ได้จำแนกชั้นของวัยของชีวิตซึ่งมีผลกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการเฉพาะในช่วงที่บุคคลนั้น ๆ มีความรับผิดชอบ ตัดสินใจเกี่ยวกับที่พักของตนได้ดังต่อไปนี้

1. ชั้นของวัยของชีวิต ก่อนมีบุตร (Pre-child Stage) ลักษณะที่อยู่อาศัย ที่ต้องการห้องชุด ห้องเช่าราคาถูก อยู่คนเดียวในเมือง
2. ชั้นของวัยของชีวิต เริ่มมีบุตร (Child-bearing) ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการบ้าน เช่น หลังเดี่ยวอยู่ใกล้โซนที่มีห้องชุดให้เช่า
3. ชั้นของวัยของชีวิต เลี้ยงดูบุตร (Child-rearing) ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการบ้านของตนเอง ค่อนข้างใหม่อยู่แถบชานเมือง
4. ชั้นของวัยของชีวิต ปลูกฝังบุตร (Post-child) เช่นเดียวกับชั้น 3 แต่ย้ายไปอยู่ในละแวกที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีกว่า
5. ชั้นของวัยของชีวิต ชีวิตบั้นปลายลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการห้องชุด บ้านพักคนชรา หรือ อยู่กับบุตรหลาน

- 2) ฐานะทางเศรษฐกิจ-สังคม เท่าที่ผลงานการวิจัยได้เปิดเผยในเรื่องนี้ ผลยังมิได้ยืนยันว่าการย้ายที่อยู่มีความสัมพันธ์กันโดยตรงกับฐานะทางเศรษฐกิจ รายงานกระทรวงเกษตรของสหรัฐอเมริกาแสดงให้เห็นว่า ผู้มีรายได้สูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่ม

วิชาชีพชอปปายที่อยู่ ผู้ที่มีฐานะดีก็มักจะนิยมย้ายที่อยู่ระหว่างเมือง ในระยะทางไกลมากกว่าที่จะย้ายแหล่งที่อยู่ภายในเมืองนั่นเอง ผิดกับกลุ่มสังคมที่มีฐานะค่อนข้างยากจนจะนิยมย้ายที่อยู่ภายในเมืองเดียวกันนั่นเอง อย่างไรก็ตามปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ-สังคม เป็นตัวร่วมผสมผสานกับปัจจัยอื่นด้วย เช่น อายุของหัวหน้าครอบครัว สภาพของ ตัวบ้านลักษณะการถือครอง การเข้าถึงและอื่น ๆ เป็น ตัวสัมพันธ์ร่วมด้วย ในอันที่จะก่อให้เกิดการย้ายถิ่น

- 3) เชื้อชาติ สำหรับสังคมในสหรัฐอเมริกาหรือยุโรปนั้นมีชนกลุ่มน้อยอาศัยปะปนอยู่กับชาวผิวขาว ชนกลุ่มน้อยเหล่านี้มักเข้าบ้านอาศัย มีครอบครัวขนาดใหญ่และสมาชิกอยู่ในวัยหนุ่มสาวมาก และมักจะเข้าบ้านอาศัย มีครอบครัว ขนาดใหญ่และสมาชิกอยู่ในวัยหนุ่มสาวต่าง ๆ เหล่านี้มีส่วนทำให้เขาเหล่านั้นต้องย้ายที่อยู่บ่อย

2.4 แนวความคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค มี 2 ด้านใหญ่ ๆ ดังนี้

2.4.1 ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค

ปัจจัยภายในของผู้บริโภค (ปัจจัยทางด้านจิตวิทยา) ได้แก่ ตัวแปรทางด้านความรู้สึกนึกคิดของความต้องการภายในตัวบุคคล มีอิทธิพลต่อการบริโภคปัจจัยภายใน ได้แก่

2.4.1.1 การจูงใจ (Motivate) หมายถึง จุดเริ่มต้นของการก่อพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งพฤติกรรมทุกอย่างเริ่มต้นด้วยความต้องการ เช่น ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการให้สังคมยอมรับ และ ความต้องการชื่อเสียงเมื่อความต้องการถูกกระตุ้นก็จะเป็นแรงจูงใจของแต่ละบุคคล ทำให้เกิดการปฏิบัติ เพื่อแสดงหาความพอใจ เพื่อตอบสนองความต้องการ

2.4.1.2 การรับรู้ (Perception) หมายถึง เมื่อบุคคลถูกกระตุ้นและเกิดความต้องการขึ้นภายในก่อนจะไปถึงกระบวนการตัดสินใจ บุคคลจะเริ่มคิดวิเคราะห์ จากการรวบรวมข่าวสารจากสิ่งแวดล้อมหรือข้อมูลในอดีตมา

ประกอบการคิด เพื่อช่วยในการเลือกตัดสินใจ การรับรู้เป็นกระบวนการ ซึ่งแต่ละบุคคลเลือกสรร จัดระเบียบและกำหนด ความหมายแก่ข่าวสารหรือสิ่งกระตุ้น ออกเป็นภาพที่มีความหมายและต่อเนื่อกัน และสิ่งที่รับรู้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของแต่ละบุคคล

2.4.1.3 การเรียนรู้ (Learning) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม อันเนื่องมาจากบุคคลได้ประสบการณ์และความรู้ จากการได้เคยทดลองทำ การซื้อและการบริโภค สิ่งเหล่านี้อาจจะมีอิทธิพลหรือไม่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมปัจจุบันและอนาคต ภายใต้สถานการณ์อย่างใดอย่างหนึ่ง

2.4.1.4 บุคลิกภาพและแนวความคิดส่วนตัว (Personality and self concept) หมายถึง ลักษณะด้านจิตวิทยาซึ่งกำหนดและสะท้อนถึงวิธีการที่บุคคลมีการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม ปัจจัยและลักษณะท่าทางซึ่งทำให้บุคคลหนึ่งแตกต่างจากอีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้า และมีการตอบสนองต่อผู้บริโภคต่อการใช้ความพยายามในการส่งเสริมการตลาด รวมทั้งพิจารณาว่าจะเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติอย่างไร นำเสนอที่ไหนและเมื่อใด

2.4.1.5 ทักษะคติ (Attitudes) หมายถึง ความโน้มเอียงอันเกิดจากการเรียนรู้ที่จะก่อปฏิกิริยาต่อวัตถุเป้าหมายในแง่การชอบหรือไม่ชอบ ทักษะคตินีมีบทบาทสูงในการประเมินค่าทางเลือก

2.4.2 ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค

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

2.4.2.1 กลุ่มอ้างอิง (Reference group) ได้แก่ กลุ่มที่มีสมาชิกที่มีค่านิยมเดียวกันและกลุ่มคาดหวังว่าพฤติกรรมของสมาชิกจะต้อง สอดคล้องกับพฤติกรรมของกลุ่ม เป็นกลุ่มของคนที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรมของบุคคลในการเลือกซื้อ

2.4.2.2 ครอบครัวและครัวเรือน (Families and Household) ครอบครัว ได้แก่ กลุ่มคน 2 คนหรือมากกว่าที่เกี่ยวข้องพันกันโดยสายเลือด แต่งงานหรือ มีการรับบุตรบุญธรรม กลุ่มนี้รวมกันอยู่ด้วยกันเป็นครัวเรือนตลอดชีวิต คนส่วนใหญ่มักมีครอบครัว 2 ครอบครัว คือ ครอบครัวที่เรากำเนิดมา และครอบครัวที่เราสร้างขึ้นมาโดยเริ่มจากการแต่งงาน ครอบครัวที่เรา เกิดมาสร้างค่านิยมและทัศนคติแก่ ตัวเรา ครอบครัวที่เราสร้างจาก การแต่งงานมีอิทธิพลโดยตรงต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ เช่น ขนาด ของครอบครัวมีความสำคัญต่อความต้องการขนาดพื้นที่ของห้องชุด ขนาดห้องนอน เป็นต้น

ครัวเรือนประกอบด้วยคนโสด ครอบครัวหรือกลุ่มคนที่ไม่ได้เป็นญาติกัน มาอยู่ ในครัวเรือนเดียวกัน โครงสร้างของครัวเรือนมีความสำคัญในการวางแผนกลยุทธ์ทางการ ตลาด ขนาดของผลิตภัณฑ์แบบของโฆษณา เป็นต้น

2.4.2.3 ชั้นทางสังคม (Social class) ชั้นชั้นในด้านการตลาดซึ่งจะถูก กำหนดด้วยตัวแปรทางด้านสังคม บุคคลที่ประกอบกันขึ้นเป็นชั้นหนึ่ง ชั้นใดของสังคม มักจะประพฤติไปในทำนองเดียวกันหรือคล้ายกัน เสมอ มีค่านิยมที่เหมือนกัน จะมีวิธีการตัดสินใจซื้อที่เหมือนกัน สามารถ แบ่งชนชั้นของสังคมได้เป็น 6 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่

- 1) กลุ่มชั้นสูงส่วนบน (Upper-upper class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ดี ชั้นสูงที่อยู่ในวงศ์ตระกูลที่มีชื่อเสียงและมีฐานะร่ำรวย ปกติจะมี บ้านหลายหลัง มีบ้านพักตากอากาศ
- 2) กลุ่มชั้นสูงส่วนล่าง (Lower~upper class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ มีรายได้และมีเงินเดือนสูงๆ มีตำแหน่งหน้าที่การงานอยู่ใน ระดับสูง และมีฐานะทางสังคมคนกลุ่มนี้มีอะไรคล้ายกับกลุ่ม แรก การตัดสินใจซื้อเพื่อการบริโภคของกลุ่มนี้มักจะเป็นไปอย่าง ฟุ่มเฟือย เช่น การซื้อบ้านหลังใหญ่ราคาแพงและสร้างสระว่ายน้ำ น้ำขึ้นภายในบ้าน ตามปกติชั้นของสังคมชั้นสูงกลุ่มนี้ มักจะมี จำนวนน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ แต่ก็เป็นส่วนที่มีความ สำคัญสำหรับสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีราคาแพง
- 3) กลุ่มชั้นกลางส่วนบน (Upper~middle class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่ม ของผู้มีรายได้สูงซึ่งมักจะเป็นหลักหมื่นหรือผู้ประกอบอาชีพที่มี

รายได้เป็นจำนวนมาก พฤติกรรมในการบริโภคมักจะขึ้นอยู่กับเงินเดือนของพ่อบ้าน และใช้จ่ายตามเกณฑ์ของเงินเดือน คนกลุ่มนี้มักเป็นกลุ่มที่ได้รับการศึกษาสูง ซึ่งเป็นค่านิยมที่สำคัญสำหรับกลุ่มนี้เนื่องจากถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นยิ่งสำหรับการประกอบอาชีพ

- 4) กลุ่มชั้นกลางส่วนล่าง (Lower~middle class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ที่พยายามจะมีบ้านเป็นของตนเองกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ชอบของดีแต่ราคาถูก ส่วนมากมักจะซื้อสินค้าที่ทำสำเร็จรูปมากกว่าที่จะสั่งทำเป็นพิเศษ ปกติกลุ่มนี้มักจะได้แก่ พวกที่มีอาชีพชั้นกลางที่ใช้แรงงานน้อย
- 5) กลุ่มชั้นต่ำส่วนบน (Upper~lower class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มมีขนาดใหญ่ที่สุด การประกอบอาชีพเป็นการหารายได้วันต่อวัน ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในชุมชนแออัด มักอาศัยอยู่บ้านเช่า หรือมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในขนาดเล็กหรืออยู่แฟลต กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ต้องใช้แรงงาน
- 6) กลุ่มชั้นต่ำส่วนกลาง (Lower~lower class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มักจะเป็นผู้เสียเปรียบในสังคมมักอาศัยในชุมชนแออัด และการตัดสินใจซื้อกระทำโดยไม่มี การวางแผนในการซื้อ

กิจกรรมทางการตลาดทั้งหลายที่จัดทำขึ้น จะต้องจัดทำสำหรับชนชั้นในสังคมสองชั้นควบคู่กันไป กล่าวคือ ในขณะที่จัดทำแผนทางการตลาดและการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ต้องพิจารณาให้ครอบคลุมถึงชั้นที่รองลงไปมักจะทำการตัดสินใจซื้อตามกันกับชั้นที่อยู่สูงขึ้นไปเสมอ ชั้นของสังคมสามารถกำหนดเป็น จำนวนได้ ทำให้ทราบถึงส่วนแบ่งของตลาด

2.4.2.4 วัฒนธรรม (Culture factor) เป็นความเชื่อ ค่านิยม และ ความสนใจของแต่ละสังคมที่แตกต่างกันออกไป วัฒนธรรมที่แตกต่างกันจะทำให้เป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดต่างกัน รวมไปถึงพฤติกรรมในการบริโภคด้วย จึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภค เช่น วัฒนธรรมการอยู่อาศัย รูปแบบที่อยู่อาศัย วัฒนธรรมการสร้างชุมชน เป็นต้น สังคมที่ทันสมัยและยอมรับการเปลี่ยนแปลงใหม่ ๆ ได้เร็ว ย่อมเป็นที่มั่นใจว่าการแนะนำสินค้าใหม่ที่เป็นแนวความคิดใหม่ มีโอกาสที่จะเป็นไปได้มากกว่าสังคมที่มีค่า

นิยมแข็งและไม่ยอมรับแนวความคิดใหม่ได้ง่าย ๆ การที่จะพยายามเปลี่ยนแปลงเป็นสิ่งที่จะทำให้สำเร็จได้ยาก กล่าวโดยสรุปก็คือ ถ้าหากธุรกิจใดจะทำการเสนอขายสินค้าให้แก่ส่วนของตลาดส่วนใดส่วนหนึ่ง โดยเฉพาะ ควรมีการพิจารณาถึงลักษณะวัฒนธรรมของกลุ่มที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะ ย่อมจะเป็นหนทางให้มีการตอบสนองของส่วนของตลาดนั้น ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

Kolter (1997 : 165-178) ได้อธิบายถึงปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อว่า ลักษณะของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านต่าง ๆ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้¹¹

- 1) ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Culture factor) สัญลักษณ์และสิ่งที่เป็นมนุษย์สร้างขึ้น โดยเป็นที่ยอมรับจากรุ่นหนึ่งจนถึงรุ่นหนึ่ง โดยเป็นตัวกำหนดและควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ในสังคมหนึ่ง
- 2) ปัจจัยด้านสังคม (Social Factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อประกอบด้วย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาทและสถานะของผู้ซื้อ
- 3) ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological factor) การเลือกตั้งของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านจิตวิทยาซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยภายในตัวผู้บริโภค ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้า ปัจจัยภายในประกอบด้วย การสนใจ การรับรู้ ความเชื่อถือทัศนคติ บุคลิกภาพ และแนวความคิดของตนเอง
- 4) ปัจจัยด้านบุคคล ประกอบด้วย
 - อายุ (Age) อายุที่แตกต่างกันจะมีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน
 - ขั้นตอนวัฏจักรชีวิต (Family life cycle stage) เป็นขั้นตอนการดำรงชีวิตของบุคคลในลักษณะของการมีครอบครัว เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อความต้องการ ทัศนคติ และค่านิยมของบุคคล ทำให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกัน

¹¹ วรุฒม์ ธรรมกุล, “ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ใช้อินเตอร์เน็ตในประเทศไทย.” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 16.

- อาชีพ (Occupation) อาชีพของแต่ละบุคคลจะนำไปสู่ความจำเป็นและความต้องการสินค้าและบริการ ที่แตกต่างกัน
- รายได้ หรือโอกาสทางเศรษฐกิจ (Income & Economic circumstances) รายได้ การออมทรัพย์ อำนาจการซื้อและทัศนคติเกี่ยวกับการจ่ายเงิน มีผลกระทบต่อสินค้าและบริการที่ตัดสินใจซื้อ
- การศึกษา (Education) ผู้ที่มีการศึกษาสูงมีแนวโน้มจะบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพที่ดีมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาต่ำ
- รูปแบบการดำรงชีวิต (Life style) รูปแบบการดำรงชีวิต ประกอบด้วย กิจกรรม ความสนใจ ความคิดเห็น รูปแบบของการดำรงชีวิต วัฒนธรรม ชั้นของสังคมและกลุ่มอาชีพของแต่ละบุคคล นักการตลาดเชื่อว่าการเลือกผลิตภัณฑ์ของบุคคลขึ้นอยู่กับรูปแบบของการดำรงชีวิต

2.5 แนวความคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ

2.5.1 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค¹²

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

2.5.1.1 การรับรู้ปัญหา (Problem recognition) และการรับรู้ถึงความต้องการ เป็นขั้นตอนแรกซึ่งเกิดขึ้นเมื่อมีการรับรู้ถึงความแตกต่างระหว่างสภาพที่ดีขึ้น และสภาพเดิมของบุคคล ความแตกต่างนั้นอาจเกิดขึ้นสามารถแก้ปัญหาให้ได้

2.5.1.2 การค้นหาข้อมูล (The information search) เมื่อผู้บริโภคระลึกว่าปัญหาที่เกิดขึ้นหรือรับรู้ถึงความต้องการที่เกิดขึ้น เขาจะค้นหาข้อมูลที่จำเป็นเพื่อแก้ไขปัญหา นั้น การค้นหาเบื้องต้นก็จะพยายามทบทวน

¹²ศิริวรรณ เสรีรัตน์, การบริหารการโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพิมพ์พัฒนาศึกษา

ความทรงจำจากเหตุการณ์ในอดีตและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และ จะทำการเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียของทางเลือกต่างๆ เหล่านี้ การค้นหา ข้อมูลประกอบด้วย 2 วิธี คือ

- 1) การค้นหาข้อมูลภายใน (Internal search) ในกรณีนี้ผู้บริโภคจะ ค้นหาข้อมูลจากความทรงจำโดยอาศัยขอบเขตด้านจิตวิทยา อัน ได้แก่ การจูงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ บุคลิกภาพ และทัศนคติของ บุคคลจากประสบการณ์ที่ผ่านมา ถ้าการค้นหาข้อมูล ภายในไม่เพียงพอ ผู้บริโภคจะค้นหา ข้อมูลจากภายนอกต่อไป
- 2) การค้นหาข้อมูลจากภายนอก (External search) ประกอบด้วย แหล่งบุคคล ได้แก่ เพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัว แหล่งการค้า เช่น การโฆษณา พนักงานขาย การจัดแสดงสินค้า ณ จุดซื้อ แหล่งชุมชน ได้แก่ สื่อมวลชนอื่นๆ การใช้สินค้า การสำรวจ หรือ การทดสอบผลิตภัณฑ์ของสถาบันต่างๆ

2.5.1.3 การประเมินผลทางเลือก (Alternative evaluation) จากการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเมื่อได้ข่าวสารมาจนเป็นที่เพียงพอข้อมูลนั้นจะถูกนำมา พิจารณาทางเลือกที่มีศักยภาพ โดยพิจารณาถึงกลุ่มของคุณสมบัติ ซึ่งเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาหรือถือว่าเป็นเกณฑ์ในการประเมินผลสินค้า คุณสมบัติผลิตภัณฑ์ต่างๆ ประกอบด้วยต้นทุน ความชอบ ภาพพจน์ เป็นต้น ผู้บริโภคจะทำการประเมินค่าทางเลือกในแง่ของคุณประโยชน์ที่ คาดหมายไว้ และทำให้การเลือกแคบลงจนกระทั่งได้ทางเลือกที่ตน ชอบมากที่สุด

ธงชัย สันติวงษ์¹³ ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า การทราบถึงทางเลือกเพียงทางเดียวเท่านั้นก็อาจเป็นที่พอใจสำหรับบางบุคคล แต่การตัดสินใจโดยไม่มี การเปรียบเทียบอาจก่อให้เกิดปัญหา ถ้าผิดพลาดไปอันเนื่องจากการตัดสินใจโดยมิได้พิจารณาโดยละเอียดถึงความถูกต้อง ก็จะเป็นการเสี่ยงที่ไม่คุ้มค่า โดยส่วนใหญ่จะไม่กระทำการตัดสินใจโดยที่มิได้มีข้อมูลอย่างพอเพียง และด้วยเหตุผลดังกล่าวระบบจึงจูงชวนให้เกิดกระบวนการ

¹³ ธงชัย สันติวงษ์, พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด, หน้า 69

เสาะหาขึ้นอีก เมื่อได้ข้อมูลข่าวสารมาจนเป็นที่เพียงพอ การค้นหาข้อมูลต่อไปจะไม่ใช่เป็นการคุ้มค่า กระบวนการขั้นต่อไปได้แก่การตัดสินใจ

2.5.1.4 การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) หลังจากประเมินผลทางเลือก ในขั้นนี้ผู้บริโภคจะทำการซื้อหรือพัฒนาเป็นความตั้งใจซื้อหรือทำการตัดสินใจซื้อ ซึ่งการตัดสินใจซื้อนี้จะเป็นการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้น โดยประเมินผลคุณสมบัติสินค้าต่าง ๆ การตัดสินใจซื้อจะเกี่ยวข้องกับ กระบวนการเรียนรู้ และการกำหนดทัศนคติของ ผู้บริโภค ความตั้งใจซื้อที่มีต่อสินค้าชนิดหนึ่งจะสมบูรณ์ได้เมื่อ ได้ทำการซื้อจริง การส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อ นอกจากนี้ ถ้าตัดสินใจว่าซื้อก็ต้องตัดสินใจหลาย ๆ อย่างที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ซื้อที่ไหน ซื้อเมื่อใด โอนกรรมสิทธิ์กันอย่างไรและวิธีการจ่ายเงิน เป็นต้น จะเห็นได้ว่าการตัดสินใจซื้อเป็นจุดเริ่มต้นของการตัดสินใจอื่น ๆ

2.5.1.5 การประเมินผลภายหลังการซื้อ (Postrurchase evaluation) กระบวนการตัดสินใจซื้อไม่ได้สิ้นสุดลงเมื่อผู้ซื้อได้ทำการซื้อสินค้า ข้อมูลจากการใช้สินค้าจะป้อนกลับเพื่อการซื้อซ้ำในอนาคต ในการวิเคราะห์ถึง การเรียนรู้และทัศนคติ สิ่งซึ่งผู้บริโภคได้เรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และ ทัศนคติใช้สำหรับการตัดสินใจซ้ำในอนาคต ถ้าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าเป็นที่พอใจ แต่ถ้าผลลัพธ์ไม่เป็นที่พอใจ ผู้ซื้อก็จะไม่ซื้อซ้ำ

ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อ “วิถีทาง” ที่ผู้บริโภคทำการตัดสินใจก็คือ ระดับของการทุ่มเทความพยายาม (Level of involvement) หรือจำนวนความพยายามของผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการ บางสถานการณ์ก็มีการทุ่มเทความพยายามสูง กล่าวคือ เมื่อรู้สึกตนว่าตนมีความต้องการขึ้นมาผู้บริโภคตกลงใจจะ รวบรวมและประเมินข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์การซื้อดังกล่าวต้องผ่านขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ ทั้ง 5 ขั้นตอน แต่ผู้บริโภคนั้นก็มีความแตกต่างกัน ดังนั้น จึงเกิดสถานการณ์ที่มีการซื้ออย่างฉับพลัน (Impulse buying) หรือการซื้อโดยไม่มี การวางแผนล่วงหน้าหรือวางแผนล่วงหน้า น้อยมาก สถานการณ์เช่นนี้ผู้บริโภคอาจจะข้ามขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งของ กระบวนการตัดสินใจ หรือพิจารณาขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งอย่างรวดเร็ว จัดได้ว่าเป็นรูปแบบของการตัดสินใจแบบทุ่มเทความพยายามต่ำ

2.5.2 กระบวนการในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย¹⁴

WALLACE F. SMITH ได้กล่าวว่ากระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย จะประกอบด้วยการใช้ข้อมูลและการดำเนินการอย่างมีกระบวนการ ดังนี้คือ

ขั้นที่ 1 เมื่อถึงเวลาพิจารณาเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ในขั้นตอนนี้เกิดจากความเป็นที่ต้องการเปลี่ยนแปลงรสนิยม รายได้เพิ่มขึ้น ความคาดหวังใหม่ ประกอบกับเงื่อนไขทางการตลาดเอื้ออำนวยให้เกิดความคิดในการเปลี่ยนที่อยู่อาศัย หากคิดว่าจะไม่คิดจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะกลับไปเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่อีกครั้ง แต่ถ้าหากคิดว่าจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัยก็จะเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 2

ขั้นที่ 2 การตั้งเป้าหมาย ผู้ซื้อจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของตนเองและพิจารณางบประมาณของตนเองที่มีอยู่ พิจารณาที่ตั้ง ประเภทของบ้านและลักษณะการครอบครองจะเป็นการเช่าหรือซื้อโดยจะต้องพิจารณาข้อมูลดังกล่าวภายใต้ข้อจำกัดของตนเองที่จะสามารถรับได้หรือไม่ กล่าวคือ จะต้องทำการวางแผนโดยมีข้อจำกัด แล้วเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 3

ขั้นที่ 3 การคัดเลือกเบื้องต้น ในขั้นนี้จะต้องทำการศึกษาข้อมูลทั้งสองด้าน คือ ข้อมูลเกี่ยวกับราคาขาย และข้อมูลทางการตลาดที่มีการขาย ว่ามีเงื่อนไขทางการเงินอย่างไร เช่น เงินดาวน์ เงินผ่อน ระยะเวลาและความเสี่ยง จากนั้นจึงทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้ทรัพยากรและงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ หากข้อมูลมีความเป็นไปได้น้อย คือ ข้อมูลทางการเงินของตนเองกับข้อมูลทางการตลาดไม่สอดคล้องกันก็จะกลับไปสู่กระบวนการเริ่มตัดสินใจใหม่ แต่ถ้าหากตรวจสอบข้อมูลพบว่ามีความเป็นไปได้ก็จะเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 4

ขั้นที่ 4 กระบวนการเปรียบเทียบ ในกระบวนการเปรียบเทียบจะรวบรวมข้อมูลเพื่อกำหนดทางเลือกนั้น โดยทำการประเมินผล 2 ระดับในขั้นที่ 5 และขั้นที่ 6

ขั้นที่ 5 ประเมินผลที่ได้รับ ในขั้นตอนนี้จะต้องได้รับรู้ข้อมูลทางด้านตลาด เช่น ข้อมูลทางด้านกายภาพ ที่ตั้งโครงการ ลักษณะของการอยู่อาศัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัย เพื่อ รวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาประเมินผล

¹⁴พิชัย สันติวงศ์, "ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ," หน้า 9.

ขั้นที่ 6 ประเมินผลทางการเงิน ในขั้นตอนนี้จะต้องตรวจสอบข้อมูลทางการเงิน เช่น เงื่อนไขทางการเงิน เงินสด เงินคาวน์ เงินผ่อนชำระ ระยะเวลา และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ เพื่อประเมินฐานะตนเอง

ขั้นที่ 7 กระบวนการเลือกในกระบวนการนี้จะหาทางเลือกที่ดีที่สุด

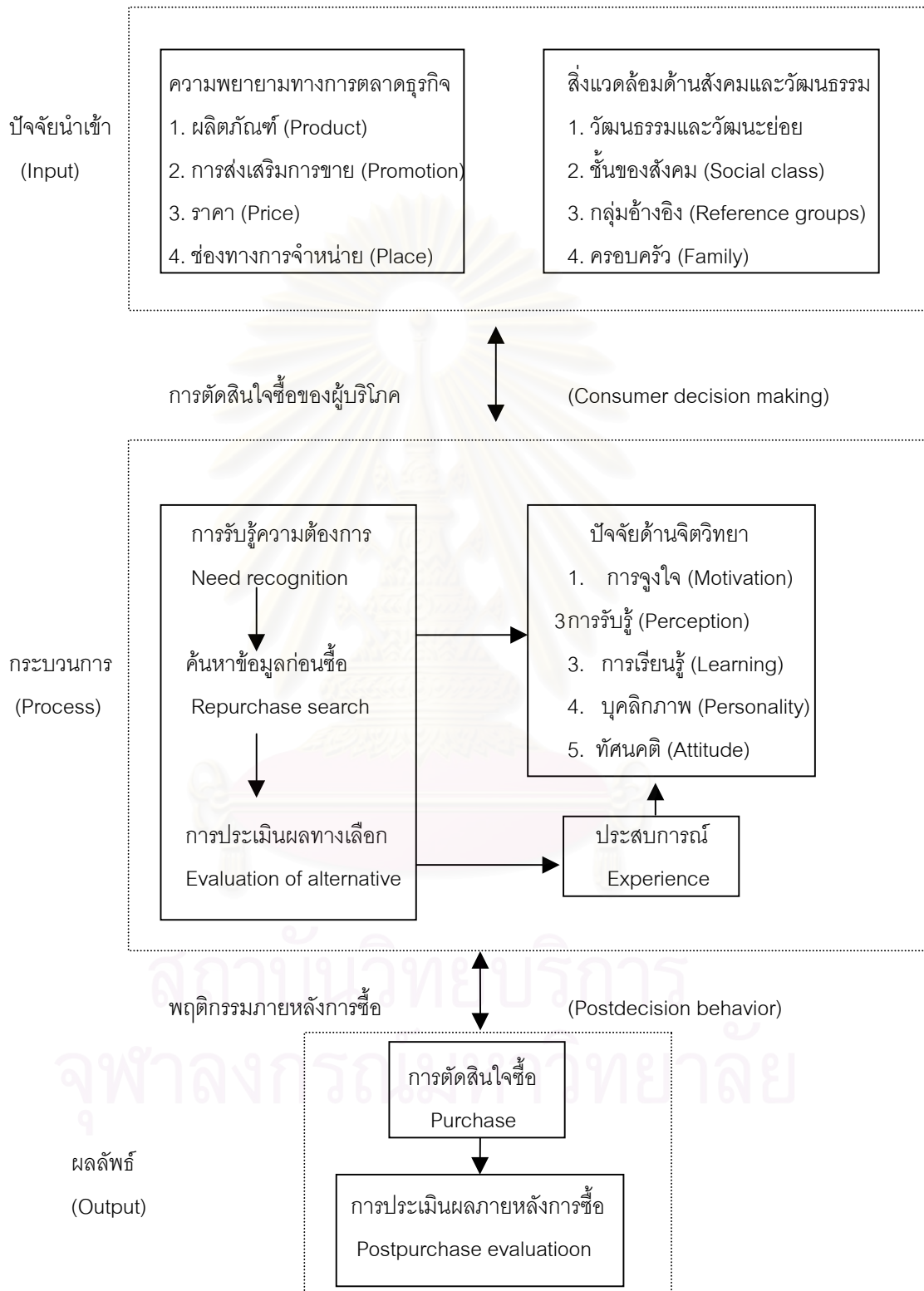
ขั้นที่ 8 พิจารณาใหม่เพื่อตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อ หรือไม่ซื้อ ถ้าผ่อนผันการซื้อก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่

ขั้นที่ 9 สามารถย้ายเข้าไปอยู่อาศัยในบ้านหลังใหม่



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนผังที่ 2.1 แสดงกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อปัจจัยภายนอก (External influences)



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

2.6 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

- 2.6.1 **เตชะ บุญยะชัย** เรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร”¹⁵ ได้ทำการศึกษาการตัดสินใจซื้อในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจเป็นปกติ

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรม การซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร

ขอบเขตของการศึกษา

1. โดยให้การสัมภาษณ์ทั้งหมด 350 ตัวอย่าง โดยสำรวจบ้านจัดสรรที่สร้างขึ้นในเขตกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่อดีตถึงกรกฎาคม 2538 โดยให้การสำรวจภาพถ่ายทางอากาศของศูนย์วิชาการที่อยู่อาศัย การเคหะแห่งชาติ จำนวน 88,965 หลัง
2. ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเป็นขั้น ๆ (Multistage) ตามโควต้าโดยการแบ่งเขตของทางกรุงเทพมหานครเทียบกับจำนวนบ้านจัดสรรในเขตนั้น ๆ
3. โดยใช้พนักงานในการสัมภาษณ์และสำรวจในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2539 - มกราคม 2530 ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านคือ

1. ปัจจัยเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง
 - 1.1 ทำเลที่ตั้งที่น้ำไม่ท่วม
 - 1.2 ทำเลใกล้ที่ทำงาน
2. พิจารณาปัจจัยเกี่ยวกับตัวบ้านและการก่อสร้าง
 - 2.1 คุณภาพและฝีมือในการก่อสร้าง
 - 2.2 พื้นที่หรือขนาดตัวบ้าน

¹⁵ เตชะ บุญยะชัย “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2530)

3. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน

- 3.1 ราคาขาย
- 3.2 ตราดอกเบี้ยผ่อนชำระ
- 3.3 สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

2.6.2 **ฉวีวรรณ เต้นไพบูลย์**¹⁶ เรื่อง “ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง” เป็นอภินิหารวิจัยหนึ่งที่ได้ทำการศึกษาไว้โดยมี

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง โดยแยกลักษณะสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ซื้อที่จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่มีความแตกต่างกันอย่างไร
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง

ขอบเขตของการศึกษา

1. ทำการศึกษาเฉพาะในเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร ที่มีจำนวนที่อยู่อาศัยเพิ่มมากที่สุดในรอบ 5 ปี
2. เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง ที่มีรายได้ครัวเรือน 20,000-50,000 บาท และอยู่ในโครงการที่อยู่อาศัยระดับราคา 1-2 ล้านบาท
3. ใช้จำนวนตัวอย่าง 321 ตัวอย่างโดยทำการสำรวจในช่วง 10 มกราคม-28 กุมภาพันธ์ 2536 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่ได้ซื้อบ้านในปี 2531

จากการศึกษาพบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง มิได้เกิดจากความขาดแคลนที่อยู่อาศัย แต่เกิดจากความต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่ เป็นของตนเอง

¹⁶ฉวีวรรณ เต้นไพบูลย์ “ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารศึกษาศาสตร์ ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536)

ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้าน คือ

1. พิจารณาความสามารถในการจ่าย
2. ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าการออมเป็นเงินสด
3. พิจารณาทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน

ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยครั้งต่อไป เรียงลำดับความสำคัญมากไปหาน้อย

1. เกี่ยวกับทำเลที่ตั้งจะพิจารณาในบริเวณใกล้ที่ทำงานและใกล้ถนนใหญ่
2. ด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ
 - 2.1 ขนาดถนน ซอยกว้าง
 - 2.2 มีน้ำประปา
3. รูปแบบและการก่อสร้าง

2.6.3 **พิชัย สันติวงศ์** ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (กรณีศึกษา : ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์)¹⁷

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

¹⁷พิชัย สันติวงศ์, "ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ," หน้า 104-112.

2. ข้อมูลสาเหตุการย้ายออกจากบ้านหลังเดิม เนื่องจากต้องการแยกครอบครัว
3. ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก โดยมีวัตถุประสงค์ในการซื้อคือ เพื่ออยู่อาศัยเอง
4. ข้อมูลด้านการวางแผนทางการเงิน พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนทางการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากแหล่งเงินที่นำมาชำระเงินดาวน์ซึ่งแบ่งจ่ายเป็นงวด ส่วนใหญ่ใช้เงินรายได้ประจำของผู้มีรายได้หลักในการชำระเงินดาวน์
5. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์เป็นลำดับแรก รองลงมาได้แก่ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ส่วนปัจจัยเรื่องที่ตั้งโครงการเป็นลำดับที่ 3

2.6.4 สมถวิล แซ่ลี ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ”¹⁸

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาปัจจัยการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ และศึกษาพฤติกรรมการซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ตลอดจนทัศนคติ ความพึงพอใจที่มีต่อบ้านมือสอง รูปแบบวิธีการขายบ้านมือสอง ความคาดหวังที่จะซื้อบ้านมือสอง และความพึงพอใจการใช้บริการนายหน้าในอนาคต

กลุ่มตัวอย่าง

ได้แก่ ผู้ทำสัญญาซื้อขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ และผู้ขายบ้านมือสอง

ผลการวิจัยพบว่า

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขการดำรงชีวิตในระยะเวลาสั้น

¹⁸ สมถวิล แซ่ลี, “ปัจจัยการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532) หน้า 3.

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยในการตัดสินใจขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ
3. เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมในการซื้อขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ
4. เพื่อศึกษาถึงทัศนคติและความพึงพอใจที่มีต่อบ้านมือสองและรูปแบบการขายบ้านมือสอง
5. เพื่อศึกษาถึงความคาดหวังที่จะซื้อบ้านมือสองและความพึงพอใจในการใช้บริการนายหน้าในอนาคต

กลุ่มผู้ซื้อ ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขการดำรงชีวิตในระยยะเวลานั้น โดยมี อันดับ 1 ทำเลที่ตั้งอันดับที่ 2 ราคา อันดับที่ 3 การเดินทางสะดวก และอันดับที่ 4 สภาพบ้าน อันดับที่ 5 เข้าอยู่ได้ทันทีและสภาพแวดล้อมผู้ขาย เฉพาะกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จะขายบ้านในเขตบางกะปิแล้ว กลับมาซื้อบ้านในเขตบางกะปิอีก ซึ่งมีเหตุผลสำคัญ คือ เป็นสถานประกอบธุรกิจหรืออยู่ใกล้สถานที่ทำงาน ร้อยละ 71.4 และมีจำนวนร้อยละ 318 ของกลุ่มตัวอย่างผู้ขายและซื้อกลับมาซื้อบ้านในหมู่บ้านเดิมในเขตบางกะปิ ร้อยละ 31.8 โดยมีเหตุผลสำคัญเป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ ร้อยละ 57.1 และเหตุผลอื่น คือ คู่แข่งกับพื้นที่ ทำธุรกิจซื้อขายบ้านมือสอง ใกล้บ้านญาติไม่มีความจำเป็นและเงื่อนไขของการอยู่อาศัยเกี่ยวกับปัจจัยในเรื่องทำเลแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิพอใจที่จะซื้อบ้านเปิดขายใหม่มากกว่า ร้อยละ 73.8 เพราะไม่ต้องซ่อมแซม สามารถเลือกได้ และให้ความรู้สึกดีกว่าได้อาศัยเป็นคนแรก

กลุ่มผู้ขาย ปัจจัยในการขายบ้านมือสอง อันดับแรก นำเงินไปซื้อบ้านใหม่ อันดับ 2 ขายได้ราคาดี อันดับ 3 มีภาระค่าใช้จ่ายมาก โดยมีสาเหตุจากการย้ายที่อยู่เดิมเพื่อต้องการที่อยู่อาศัย สภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น การเดินทางสะดวก และย้ายไปใกล้สถานที่ทำงานใหม่

2.6.5 บุศรินทร์ ตริระพงศ์พิชิต ได้ศึกษาเรื่อง “การจัดการด้านการตลาดบ้านมือสอง”¹⁹

วัตถุประสงค์ของศึกษา คือ วิธีการจัดการด้านการตลาดของนายหน้า เหตุผลในการขายบ้านมือสองของผู้ขาย เหตุผลในการซื้อบ้านมือสองของผู้ซื้อ

¹⁹บุศรินทร์ ตริระพงศ์พิชิต “การจัดการตลาดบ้านมือสอง” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการบริหาร บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542) หน้า 3.

ซึ่งผลของการวิจัยนี้ มีเหตุผลที่น่าสนใจและเกี่ยวข้องกับงานที่ผู้วิจัยทำคือเหตุผลของการซื้อบ้านมือสองของผู้ซื้อ คือ เนื่องจากต้องการเลือกเพื่อนบ้าน ชุมชนและสิ่งแวดล้อม เพราะบ้านมือสองนั้นสามารถเห็นได้จากสภาพจริงในปัจจุบัน ไม่ต้องเสี่ยงเหมือนบ้านใหม่ ซึ่งยังก่อสร้างไม่เสร็จ ไม่สามารถเลือกจากสภาพจริงได้และผู้ซื้อเกรงว่าซื้อบ้านใหม่ ผ่อนดาวน์แล้วไม่ได้บ้าน เพราะผู้ประกอบการของงานที่จะก่อสร้างให้เสร็จ

บทสรุป ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่นำมาใช้วิเคราะห์ จากผลงานวิจัยที่ได้ทำการศึกษามาแล้วนั้นสามารถสรุป

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยตามแต่ละคน ดังนี้

- 1) เศรษฐะ บุญยะชัย 2530 พบว่าปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านราคาปานกลาง
 1. ปัจจัยเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง
 - ทำเลที่ตั้งที่น้ำไม่ท่วม
 - ทำเลที่ใกล้ที่ทำงาน
 2. ปัจจัยเกี่ยวกับตัวบ้านและการก่อสร้าง
 - คุณภาพและฝีมือการก่อสร้าง
 - พื้นที่หรือขนาดตัวบ้าน
 3. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน
 - ราคาขาย
 - อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระ
- 2) ฉวีวรรณ เค้นไพบูลย์ 2531 พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านของผู้มีรายได้ปานกลางด้วย
 1. พิจารณาความสามารถในการจ่าย
 2. ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าการออมเป็นเงินสด
 3. พิจารณาทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน
- 3) สมถวิล แซ่ลี 2538 พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองเกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขในการดำรงชีวิตในช่วงเวลานั้น ผู้ซื้อจึงพิจารณาในเรื่องของ
 1. ทำเลที่ตั้ง
 2. ราคา
 3. การเดินทางสะดวก
 4. สภาพอาคารที่สามารถที่อยู่อาศัยได้ทันที

- 4) พิชัย สันติวงศ์ 2541 พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านในราคาระดับปานกลางในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำนั้น เกิดจากความจำเป็นทางสังคม คือ การแต่งงานแยกครอบครัวใหม่ ซึ่งในกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง

จะเห็นว่า ผู้วิจัยทุกคนจะได้คำตอบของการวิจัยถึงผู้เลือกซื้อได้ให้ความสำคัญเหมือนกันอย่างชัดเจน นั่นคือ ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้ง ส่วนจะให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับช่วงเวลา เหตุการณ์ และ เงื่อนไขในการดำรงชีวิตในเวลานั้นๆ ซึ่งจากการศึกษาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้วิจัยในแต่ละคน แต่ละช่วงเวลา และจากทฤษฎีและแนวคิด สรุปได้ว่า ปัจจัยสำคัญที่สามารถนำมาใช้ในการศึกษาการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ดังนี้

1. ปัจจัยทางทำเลที่ตั้ง

- ทำเลที่ตั้งน้ำท่วมไม่ถึง
- ใกล้ถนนใหญ่
- ใกล้ที่ทำงาน
- ใกล้โรงเรียนบุตร
- อื่น ๆ

2. ปัจจัยทางด้านกายภาพ

- สภาพบ้านดี
- คุณภาพและฝีมือในการก่อสร้าง
- มีการต่อเติมอาคารไว้แล้ว
- พื้นที่ใช้สอยมาก
- สภาพแวดล้อมดี
- เพื่อนบ้านดี
- อื่น ๆ

3. ปัจจัยทางด้านราคา

- ราคาถูกกว่าตลาดทั่วไป
- ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
- อื่น ๆ

4. ปัจจัยทางด้านคมนาคม

- มีรถประจำทางผ่านหลายสาย
- ใกล้เคียงทางด่วน
- ใกล้เคียงรถไฟฟ้า
- เดินทางสะดวก
- ใกล้รถไฟฟ้า
- อื่น ๆ

5. ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค และ สาธารณูปการ

- ถนนซอยกว้าง
- ใกล้สถานีตำรวจ
- ใกล้วัด
- ใกล้ตลาดสด
- สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ
- ใกล้โรงพยาบาล
- ใช้น้ำประปา
- ใกล้ศูนย์การค้า
- อื่น ๆ

6. ปัจจัยด้านสินเชื่อ

- เงินดาวน์น้อยผ่อนดาวน์ได้
- กู้ได้ 90% ของราคาซื้อ
- อัตราดอกเบี้ยต่ำ
- มีแหล่งเงินกู้แน่นอน
- อื่น ๆ

7. ปัจจัยด้านอื่น ๆ

- ได้แหล่งเงินกู้ของสถานการณ์เงินของรัฐ
- ใกล้เคียงบ้านบิดา-มารดา และพี่น้อง
- ต้องการออมในรูปอสังหาริมทรัพย์
- เข้าอยู่อาศัยได้ทันที
- ให้เช่าเพื่อเป็นรายได้เพิ่ม
- ชื่อแทนผู้กู้เดิม
- ให้นำบุตรหรือญาติพักอาศัย
- ชื่อสภาพหนี้แทนผู้อื่น
- ขยายกิจการ
- ชื่อเป็นบ้านหลังที่ 2
- ขยายที่พักอาศัยตนเอง
- โฉนดกรรมสิทธิ์ได้แน่นอน
- อื่น ๆ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

3.1 ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน คืออะไร

อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน (Real Estate Owned : REO) หรือทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน (Non Performing Asset : NPA) หมายถึงอสังหาริมทรัพย์ที่สถาบันการเงินถือครองกรรมสิทธิ์ซึ่งได้มาจากการโอนทรัพย์สินชำระหนี้หรือการตีทรัพย์สินชำระหนี้ของลูกค้า และจากการประมูลอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นหลักประกัน การชำระหนี้ของตนจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

3.2 ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน เกิดขึ้นมาได้อย่างไร

ภาวะวิกฤติเศรษฐกิจตั้งแต่ปี 2540 เป็นต้นมา ส่งผลให้ลูกหนี้เงินกู้ของสถาบันการเงินจำนวนมากไม่สามารถชำระหนี้กับสถาบันการเงินได้ จนก่อให้เกิดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ของสถาบันการเงิน หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) จำนวนมหาศาล และนำไปสู่ภาวะล้มละลายของสถาบันการเงิน จนกระทั่งหลายแห่งต้องถูกปิดกิจการไปอย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมา สถาบันการเงินต่าง ๆ ได้พยายามแก้ไขปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ของตนอย่างจริงจังแต่เนื่องจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ยังคงซบเซา ทำให้การแก้ไขปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) สำเร็จลงได้ระดับหนึ่งเท่านั้น โดย ณ เดือนกรกฎาคม 2543 หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ในระบบสถาบันการเงินไทยยังคงมีจำนวนมาถึง 1.60 ล้านล้านบาท (ร้อยละ 31 ของหนี้คงค้างทั้งระบบ) และในจำนวนนี้เป็น หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ในหมวดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กว่า 290,000 ล้านบาท คิดเป็น 18.3% ของ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ทั้งระบบ หรือประมาณ 57% ของสินเชื่อคงค้างในหมวดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์²⁰

จากปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) จำนวนมหาศาล สถาบันการเงินส่วนใหญ่จะช่วยเหลือลูกหนี้ด้วยวิธีเปิดโอกาสให้มีการ “ตีทรัพย์สินชำระหนี้” ส่งผลทำให้สถาบันการเงินต้องถือครองอสังหาริมทรัพย์ที่ลูกหนี้โอนกรรมสิทธิ์ให้แทนการชำระหนี้ นอกจากนี้ สถาบันการเงินบางแห่ง ยังเข้าไป “ประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์” ที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้ของตน จากการขายทอดตลาด

²⁰“ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน” ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 6 ฉบับที่ 22 (กรกฎาคม- กันยายน 2543), หน้า 6-7.

ของกรมบังคับคดีด้วย เนื่องจาก หากปล่อยให้ผู้อื่นประมูลได้ ราคาประมูลจะต่ำมากเกินไปและไม่พอชำระหนี้ที่ค้างอยู่ ทำให้สถาบันการเงินต้องสูญเสียมาก

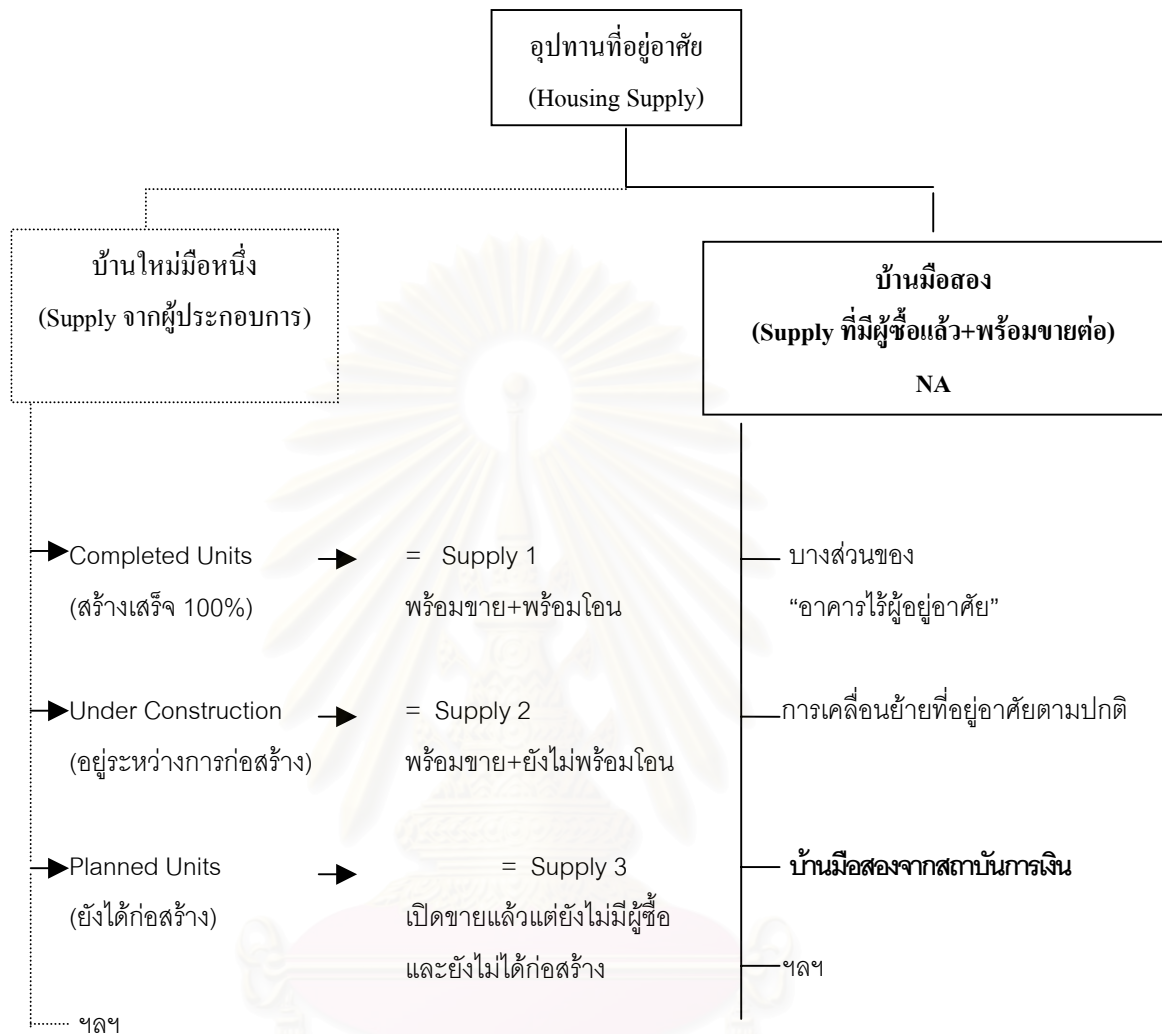
ทรัพย์สินรอการขายสถาบันการเงิน หนี้ที่ไม่ก่อรายได้(NPL)ที่มีเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ คิดเป็นมูลค่าในปัจจุบันเกือบแสนล้านบาท กลายเป็นปัญหาใหม่ของสถาบันการเงินที่จะต้องตามแก้ไขต่อจากการแก้ไขหนี้ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) เนื่องจากสถาบันการเงินจะถูกจำกัดระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์ และ ยังต้องมีภาระการดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงตามมาตรฐาน BIS ซึ่งหากสถาบันการเงินแก้ไขปัญหาได้รวดเร็วเท่าใด ย่อมทำให้ผลกำไรเพิ่มขึ้นมากเท่านั้น

อเนิงทรัพย์สินรอการขาย(NPA) ของสถาบันการเงินปล่อยทิ้งไว้ หากไม่เร่งจำหน่ายออกไป จะก่อให้เกิดปัญหาหลายประการ เช่น ปัญหาการบุกรุกและการครอบครองปรปักษ์ในที่ดินและอาคารที่ทิ้งร้างทำให้สถาบันการเงินสูญเสียสิทธิครอบครองได้ ปัญหาความเสื่อมโทรมของตัวอาคารซึ่งทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาปัญหาการเสื่อมมูลค่าของทรัพย์สิน เป็นต้น ดังนั้น สถาบันการเงินจึงจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการ (NPA) เหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด กล่าวคือ จะต้องนำมาบริหารการขายหรือให้เช่า เพื่อให้เกิดรายได้มากที่สุด และมีค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด ซึ่งหากสถาบันการเงินแต่ละแห่งมี “การบริหารการขาย” (sales management หรือ “การบริหารทรัพย์สิน (property management)” ที่มีประสิทธิภาพมากเท่าใด ก็จะนำไปสู่การเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายมากขึ้นเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีจำนวน อุปทานที่ล้มความต้องการจำนวนมาก หากสถาบันการเงินต่าง ๆ เร่งรัดการขาย ทรัพย์สินรอการขาย(NPA) ของตน ก็อาจจะเป็นการกดดันให้ตลาดมีการแข่งขันกันรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันขายลดราคา

ทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้น ถือได้ว่าเป็นที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของสถาบันการเงิน เพราะหลักประกันการชำระหนี้ของธนาคารต้องเป็นที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น ตามนโยบายหลักในพระราชบัญญัติจัดตั้งธนาคารอาคารสงเคราะห์ พ.ศ. 2496 และที่อยู่อาศัยในครอบครองของธนาคารนั้น จึงเป็นส่วนหนึ่งของอุปทานที่อยู่อาศัยและเป็นส่วนหนึ่งของบ้านมือสองตามแผนผังทั้ง 2 นี้

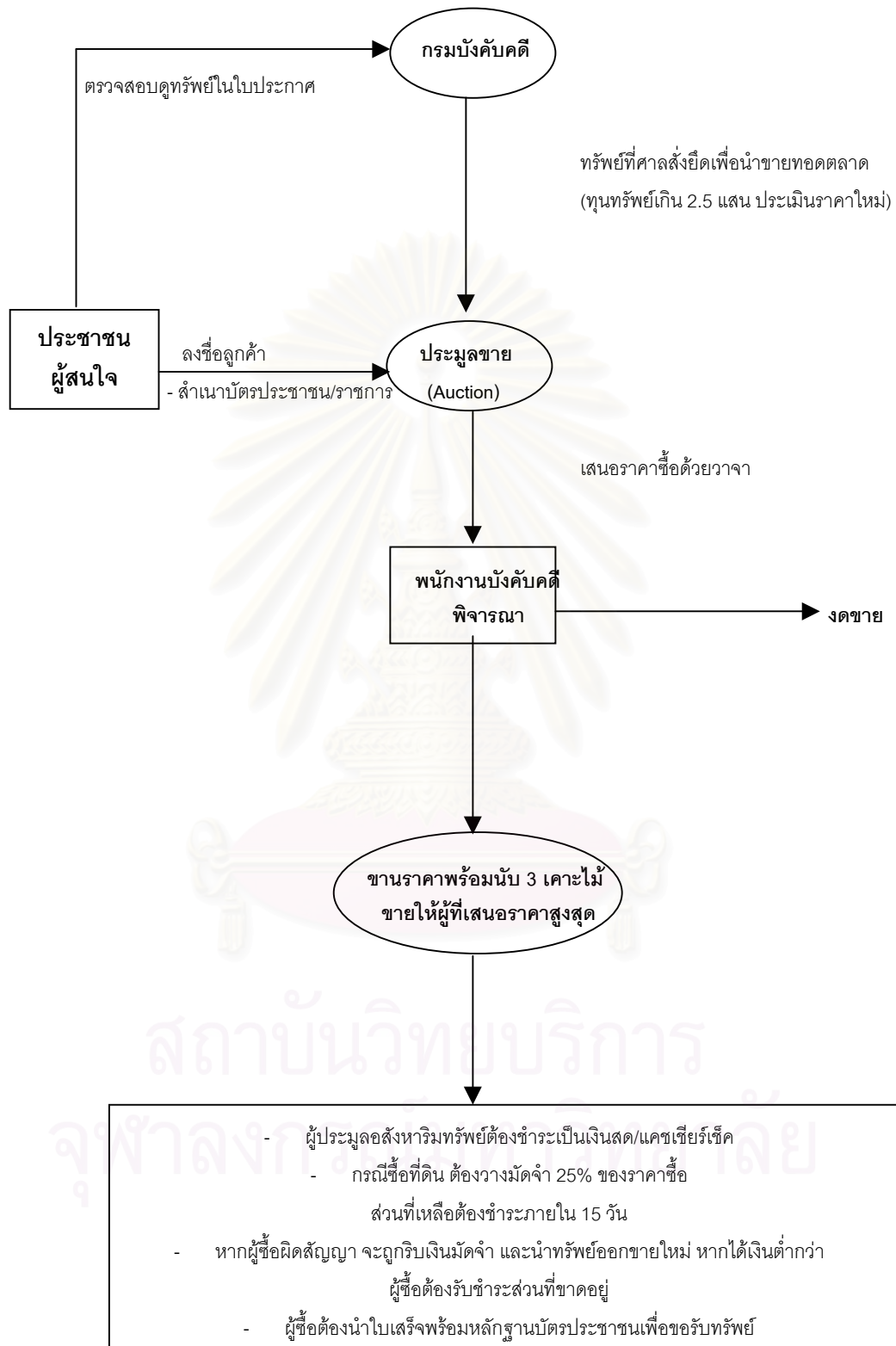
แผนผังที่ 3.1 : แสดงโครงสร้าง “อุปทานที่อยู่อาศัย” (Housing Supply)



ที่มา : โครงการสำรวจวิจัย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปี 2541 (ข้อมูลสำรวจปี 2533-เมษายน 2541)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนผังที่ 3.2 แสดงขั้นตอนการประมูลสังหาริมทรัพย์ของกรมบังคับคดี



ที่มา : “การประมูลขายสังหาริมทรัพย์” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ฉบับที่ 12 (เมษายน-มิถุนายน 2541) : 33

3.3 แหล่งที่มาของทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (Non Performing Loan : NPL) และการฟ้องร้องบังคับจำนวนจึงเป็นที่มาของ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

3.3.1 NPL อสังหาริมทรัพย์ค้ำ

ธนาคารแห่งประเทศไทยรายงานว่ ณ เดือนกรกฎาคม 2543 สถาบันการเงินไทย ทั้งระบบ (ธนาคารของรัฐ, ธนาคารเอกชน, บริษัทเงินทุน และสาขาธนาคารต่างประเทศ) มีสินเชื่อค้ำรวมทุกประเภทจำนวน 5.11 ล้านล้านบาท ในจำนวนนี้ เป็น หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) 1.60 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31 ของสินเชื่อรวมทั้งระบบ ลดลงจากเดือนธันวาคม 2542 ร้อยละ -23.7

ส่วนสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ค้ำในระบบสถาบันการเงินมีจำนวนทั้งสิ้น 509,596 ล้านบาท เป็น หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) จำนวน 291,591 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 57.2 ของสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ค้ำทั้งระบบ ลดลงจาก ณ เดือนธันวาคม 2542 ร้อยละ -19.6

ตารางที่ 3.1 สินเชื่อและ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ค้ำในระบบสถาบันการเงิน (มูลค่า : ล้านบาท)

รายละเอียด	2541	2542	2543 (ก.ค.)	% เปลี่ยนแปลง 41-42	% เปลี่ยนแปลง 42-43
สินเชื่อรวม	5,941,205	5,381,049	5,107,128	-9.4	-5.1
NPL รวม	2,674,533	2,092,559	1,597,432	-21.8	-23.7
สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ค้ำ	642,500	562,294	509,596	-10.0	-9.4
NPL อสังหาริมทรัพย์	424,429	362,751	291,591	-14.5	-19.6
% ต่อสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ค้ำ	68.0	64.5	57.2	-	-

ที่มา ธปท. ใน "ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน" วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 22 (กรกฎาคม-กันยายน 2543) : 7

แม้ว่าจำนวน หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ในหมวดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะขยายตัว ลดลงจากปี 2542 แต่สัดส่วนหนี้ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ต่อสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ค้ำ ยังคงอยู่ในระดับสูงถึงร้อยละ 57.2 ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจยังคงซบเซาและประชาชนไม่มีรายได้ เพิ่มขึ้นโอกาสที่จะทำให้นี้ NPL กลายมาเป็น NPA ของสถาบันการเงินมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นได้

3.3.2 สถิติฟ้องร้องบังคับคดีจำนองอสังหาริมทรัพย์

สถิติการรับฟ้องของศาลแพ่งเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร มีคดีที่ฟ้องเกี่ยวกับ “การกู้ยืม” ขยายตัวเพิ่มขึ้นจาก 10,531 คดีในปี 2539 เป็น 20,254 คดีในปี 2542 ซึ่งในจำนวนนี้ประมาณ ร้อยละ 80 เป็นคดี “กู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย” ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่า คดีกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี จากจำนวน 10,329 คดี ในปี 2540 เป็น 16,203 คดี ในปี 2542 และคาดว่าในปี 2543 จะมีคดีที่ฟ้องเกี่ยวกับการกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยอีกกว่า 10,000 คดี แสดงให้เห็นว่าแนวโน้มการบังคับจำนองของสถาบันการเงินยังมีอยู่ในเกณฑ์ที่สูง และส่วนหนึ่งจะแปรสภาพไปเป็น NPA ต่อไป

ตารางที่ 3.2 แสดงสถิติการฟ้องคดีแพ่ง ในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2539 – 2543 (ม.ย.)

เรื่องที่ฟ้อง	2539	2540	2541	2542	2543 (ม.ค.-มิ.ย.)
คดีกู้ยืม	10,531	12,774	19,989	20,254	7,203
- คดีกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย **	8,425	10,219	15,991	16,203	5,762
(% ขยายตัว)	n.a.	21.3	56.5	1.3	n.a.
คดีเช่าซื้อ	4,871	6,211	5,962	5,713	1,764
คดีอื่น ๆ	11,148	13,885	17,839	14,660	7,044
รวมคดีแพ่ง	26,550	32,362	43,790	40,627	16,011

หมายเหตุ: ** เป็นตัวเลขประมาณการ คำนวณจากร้อยละ 80 ของ “คดีกู้ยืม”

ที่มา : ศาลแพ่ง

จึงสรุปได้ว่าทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงิน (NPA) นั้นส่วนใหญ่มาจาก 2 ทางได้แก่

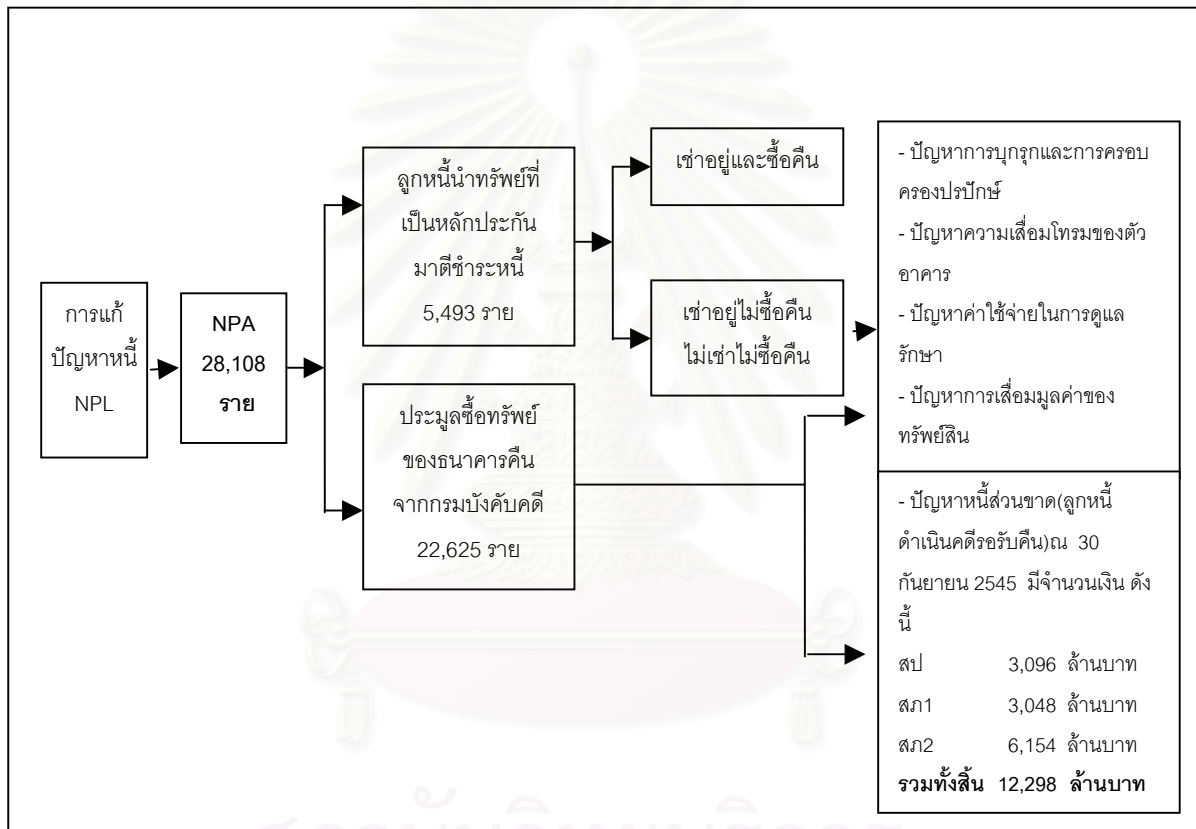
1) การตีทรัพย์ชำระหนี้ หรือ การโอนทรัพย์ชำระหนี้

เป็นวิธีการประนอมหนี้ที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการประนอมหนี้อื่นๆ สามารถระงับภาระหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงิน ไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการทางศาล ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ ของสถาบันการเงิน

2) การเข้าสู่ราคาและซื้อคืนจากการประมูลขายของกรมบังคับคดี

ในกรณีที่อสังหาริมทรัพย์ของลูกค้าหนี้สถาบันการเงินถูกศาลสั่งยึดทรัพย์บังคับจำนอง แต่ในการเปิดประมูลขายของกรมบังคับคดี ไม่มีผู้เข้าสู่ราคา หรือ มีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าต้นทุนของสถาบันการเงิน สถาบันการเงินจึงต้องทำการเข้าสู่ราคาและประมูลซื้อ กลับมาเป็น NPA ของตน

แผนผังที่ 3.3 สาเหตุของการเกิดปัญหา NPA ของธนาคารอาคารสงเคราะห์



ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ 30 กันยายน 2545

ตารางที่ 3.3 แสดงมูลค่าทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินปี 2540 – 2543 (ม.ย.)
(มูลค่า : ล้านบาท)

ชื่อสถาบันการเงิน	ปี 2540	ปี 2541	ปี 2542	ปี 2543 (ม.ย.)	อัตราการขยายตัว (%)		
					ปี 40-41	ปี 41-42	ปี 42-43
1. ธนาคารกสิกรไทย	1,458	1,561	6,705	11,503	7.1	329.5	71.6
2. ธนาคารไทยพาณิชย์	3,620	3,739	9,063	10,684	42.7	142.4	17.9
3. ธนาคารกรุงไทย	1,167	4,354	7,013	10,281	273.1	61.1	46.6
4. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	252	2,380	7,703	10,242	844.4	223.7	33.0
5. ธนาคารกรุงเทพ	5,494	6,703	7,676	9,699	22.0	14.5	26.4
6. ธนาคารเอเซีย	140	225	4,369	6,928	60.7	1,841.8	58.6
7. ธนาคารดีบีเอส ไทยธนุ	8	550	4,319	6,266	6,775.0	685.3	45.1
8. ธนาคารไทยธนาคาร	622	775	1,966	7,796	24.6	153.7	143.9
9. ธนาคารนครหลวงไทย	3,802	2,291	3,562	4,787	-39.7	55.5	34.4
10. ธนาคารทหารไทย	4,022	4,206	4,318	4,318	4.6	2.7	0.0
11. ธนาคารศรีนคร	1,251	908	3,625	3,132	-27.4	299.2	-13.6
12. ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด นครธน	28	109	490	653	289.3	349.5	33.5
13. ธนาคารรัตนสิน	196	221	213	206	12.8	-3.6	-3.3
14. ธนาคารอาคารสงเคราะห์	378	3,385	6,323	7,321	795.5	86.8	15.8
รวม	21,438	31,407	67,345	90,816	46.5	114.4	34.9

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 3.4 แสดงมูลค่าทรัพย์สินรอการขายในระบบสถาบันการเงินปี 2544 – 2545 สิงหาคม)

(มูลค่า : ล้านบาท)

สถาบันการเงิน	ธ.ค. 2544	ส.ค. 2545	% ขยายตัว
1 ธนาคารพาณิชย์ 13 แห่ง	139,380	146,735	5.3
2 บริษัทเงินทุน 16 แห่ง	12,751	10,574	-17.1
3 ธนาคารอาคารสงเคราะห์	13,044	14,781	13.3
4 ธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ	379	478	26.1
5 เครดิตฟองซิเอร์	470	512	8.9
รวมทั้งสิ้น	166,024	173,080	4.2

ที่มา : ธปท., ธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.4 แนวทางการจัดการทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

การขยายตัวอย่างรวดเร็วของจำนวนอสังหาริมทรัพย์สินรอการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี และทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารพาณิชย์ 13 แห่ง ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และบริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงินนั้น คิดเป็นมูลค่ากว่าแสนล้านบาท เป็นปัญหาใหม่ที่สถาบันการเงินต้องรีบดำเนินการแก้ไขเนื่องจากยิ่งธนาคารมี ทรัพย์สินรอการขาย มากเท่าใด ก็ยิ่งต้องดำรงเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยงมากขึ้น นอกจากนั้นตามพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 มาตรา 12 ตี กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ที่ได้อสังหาริมทรัพย์มาจากการชำระหนี้ การประกันให้กู้ยืม หรือการซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ รับจ้างองไว้จากการขายทอดตลาด โดยคำสั่งศาลหรือเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ที่ตกเป็นของธนาคารฯ ภายใน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่อสังหาริมทรัพย์นั้นตกเป็นของธนาคารฯ และ มาตรา 44 ได้กำหนดไว้ว่าหากธนาคารฯ ใดฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตาม ต้องระวางโทษไม่เกินสามแสนบาท ถ้าเป็นกรณี การกระทำผิดต่อเนื่อง ให้ปรับได้ไม่เกินวันละสามพันบาท ซึ่งในระยะ 1-2 ปีที่ผ่านมา ให้ปรับได้ไม่เกินวันละสามพันบาท ซึ่งในระยะ 1-2 ปีที่ผ่านมา พบว่าสถาบันการเงินไม่สามารถจำหน่าย ทรัพย์สินรอการขาย ออกไปได้ทันภายใน 5 ปี ต้องถูกเปรียบเทียบปรับเป็นรายวันจำนวนมาก

การถูกจำกัดระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์นี้ ทำให้สถาบันการเงินจำเป็นต้องเร่งรัดการขาย และอาจทำให้เกิดการลดราคาลงมากผิดปกติ ซึ่งไม่เป็นผลดีต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวมและตลาดที่อยู่อาศัยซึ่งซบเซาเนื่องจากมีสินค้าล้นตลาดในปัจจุบัน ดังนั้น ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) จึงมีหนังสือลงวันที่ 24 ธันวาคม 2542 ผ่อนผันระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์สินรอการขายที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับโอนมาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540-31 ธันวาคม 2544 โดยให้ถือครองอสังหาริมทรัพย์ได้เกิน 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี นับจากวันที่ได้รับโอน และเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2543 ธนาคารแห่งประเทศไทย มีหนังสือผ่อนผันให้อสังหาริมทรัพย์สินรอการขายที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับมาก่อนวันที่ 1 มกราคม 2540 โดยให้เวลาไม่เกิน 5 ปี นับจากวันที่มีกำหนดได้รับการผ่อนผัน

อย่างไรก็ตาม แม้ธนาคารพาณิชย์จะได้รับการผ่อนผัน เรื่องของระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์แล้วก็ตาม การถือครอง ทรัพย์สินรอการขาย เป็นเวลานานจะทำให้ทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่น ๆ มีภาระค่าใช้จ่าย (Carrying Costs) ในการดูแลรักษาสภาพอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอีก อาทิ 1) ค่าจ้างสำรวจการบุกรุก 2) ค่าน้ำประปา-ไฟฟ้า 3) ค่าภาษีโรงเรือน 4) ค่าประกันอัคคีภัย 5) ค่าซ่อมแซมรักษาสภาพอาคาร 6) ค่านิติบุคคลอาคารชุด 7) ค่าจ้างดูแลทรัพย์สินเพื่อป้องกันการบุกรุก 8) ค่าจ้างตัวแทนนายหน้าช่วยขายหรือให้เช่า เป็นต้น ดังนั้น หาก

สถาบันการเงินมี ทรัพย์สินรอการขาย จำนวนมากขึ้นเท่าใด ก็จะมีภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เหล่านี้เพิ่มมากขึ้นเท่านั้น ด้วยเหตุนี้ สถาบันการเงินจึงจำเป็นต้องมีการบริหารอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีรายจ่ายในการดูแลรักษาสภาพทรัพย์สินให้ต่ำที่สุด

จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้สถาบันการเงินให้ความสนใจแก้ปัญหาอสังหาริมทรัพย์ที่ตนถือครอง โดยจะเห็นได้จากในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา เกือบทุกสถาบันการเงินมีการจัดตั้ง “หน่วยงานบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์” ขึ้นเป็นระดับฝ่าย หรือบางแห่งจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นมาบริหารการขาย ทรัพย์สินรอการขาย ของตน โดยอาศัยกลยุทธ์การขายหลากหลาย เช่น การให้บริษัทตัวแทนนายหน้าช่วยขาย ให้พนักงานของตนช่วยขายโดยได้รับค่าบำเหน็จหรือการประเมินผลงานปลายปี การขายผ่าน Web Site ระบบอินเทอร์เน็ต การให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำและเงื่อนไขพิเศษ การร่วมมือกับลูกหนี้ช่วยกันขาย การจัดการประมูลขาย ฯลฯ

3.5 แนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

ตารางที่ 3.5 แสดงแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

ชื่อสถาบันการเงิน/ หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ช่องทางการจำหน่าย	เงื่อนไขสินเชื่อสำหรับ ลูกค้าที่ซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารฯ
1. ธนาคารอาคารสงเคราะห์ - ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน T. 0-2202-1016 - งานบังคับคดี ฝ่ายกฎหมาย T. 0-2202-1218	1) จัดประมูลขายทอดตลาด ณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ 2) เผยแพร่ข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต www.GHBHomeCenter.com 3) ให้พนักงานช่วยขาย โดยให้คอมมิชชั่น 2% ของราคาขาย 4) ให้บริษัทตัวแทนนายหน้าขาย	<ul style="list-style-type: none"> ❖ ชำระได้นาน 18 , 24 เดือน โดยไม่เสียดอกเบี้ย ❖ ให้วงเงินกู้ 90% ของราคาประเมินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ส่วนที่ขาดผ่อน ❖ พร้อมเช่าอยู่ได้ทันที โดยวงเงินประกันการซื้อทรัพย์สินเพียง 1.5% ของราคาซื้อขาย

ตารางที่ 3.5 แสดงแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน (ต่อ)

ชื่อสถาบันการเงิน/ หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ช่องทางการจำหน่าย	เงื่อนไขสินเชื่อสำหรับ ลูกค้าที่ซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารฯ
2. ธ. กสิกรไทย - ฝ่ายทรัพย์สินรอการขาย T. 0-2273-2564	1) ให้พนักงานขาย โดยให้ค่านายหน้า 3% หากขายได้ในทุกระดับราคา 2) ขายผ่าน Web Site ของธนาคาร (www.tfb.co.th) 3) ผักขายผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตอื่นๆ เช่น www.home.co.th 4) ขายผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น นิตยสารบ้านพร้อมอยู่ 5) ให้บริษัทตัวแทนและนายหน้าช่วยขายเป็นรายๆ โดยไม่ได้ทำสัญญาไว้	มีให้เลือก 7 รูปแบบ สำหรับวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาท 1. อัตราดอกเบี้ยคงที่ 1 ปีแรก 3.5% 2. อัตราดอกเบี้ยคงที่ 2 ปีแรก 4.5% 3. อัตราดอกเบี้ยคงที่ 3 ปีแรก 5.5% 4. อัตราดอกเบี้ยลอยตัว 1 ปีแรก MLR-3.5% 5. อัตราดอกเบี้ยลอยตัว 2 ปีแรก MLR-2.5% 6. อัตราดอกเบี้ยลอยตัว 3 ปีแรก MLR-1.5% 7. อัตราดอกเบี้ยลอยตัวพิเศษ MLR-0.75% ตลอดอายุการกู้ ❖ วงเงินให้สินเชื่อ 90% ของราคาทรัพย์สินที่ประมูลได้ แต่ไม่เกิน 100% ของราคาประเมิน ❖ คิดค่าธรรมเนียมจัดการให้กู้สำหรับลูกค้ารายใหม่ ในอัตรา 0.25% ของวงเงินอนุมัติ (ขั้นต่ำ 2,500 บาท) 8. สำหรับลูกค้าเก่า คิดค่าธรรมเนียมจัดการให้กู้ 0.75% ของยอดหนี้คงค้าง (ขั้นต่ำ 5,000 บาท)

ตารางที่ 3.5 แสดงแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน (ต่อ)

ชื่อสถาบันการเงิน/ หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ช่องทางการจำหน่าย	เงื่อนไขสินเชื่อสำหรับ ลูกค้าที่ซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารฯ
3. ธ.ไทยพาณิชย์ - สำนักงานจัดการ ทรัพย์สิน T.0-2544-1970-5	1) จัดตลาดนัดบ้านพร้อมอยู่ ณ ธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงาน ใหญ่ และสาขาต่างๆ 4 มุมเมือง 2) ขายผ่าน Web Site ของธนาคาร www.scb.co.th 3) ฝากบริษัท นายหน้า อสังหาริมทรัพย์ขาย 4) ลงโฆษณาตามสื่อต่างๆเช่น สื่อ สิ่งพิมพ์,ป้ายโฆษณา	มีดอกเบี้ย 5 แบบ 1) คงที่ 3.75% 1 ปีแรก 2) คงที่ 4.75% 2 ปีแรก 3) คงที่ 5.75% 3 ปีแรก 4) คงที่ 6.75% 5 ปี 5) อัตราดอกเบี้ย 8.75% 15 ปี หลังจากนั้น นั้นคิดอัตราดอกเบี้ย MLR ตลอดอายุ สัญญา ❖ วงเงินกู้ 80% ของราคาซื้อขาย แต่ไม่ เกิน 90% ของราคาประเมิน ❖ ระยะเวลากู้สูงสุด 30 ปี หรือรวมอายุผู้ กู้แล้วต้องไม่เกิน 65 ปี
4. ธ.กรุงไทย - ส่วนจัดการทรัพย์สิน T. 0-2298-0896-7	1) ให้พนักงานช่วยขาย โดยให้ค่า นายหน้า กรณีขายเงินสดได้ค่า นายหน้า 3% และเงินผ่อน 2% 2) ประกาศขายผ่านอินเทอร์เน็ต 3) ฝากบริษัท นายหน้า อสังหาริมทรัพย์ขาย 4) ประกาศขายเป็นการทั่วไปและให้ สาขาของธนาคารช่วยประกาศ ขาย	มีอัตราดอกเบี้ย 3 แบบ 1. คงที่ 1 ปี 3.50% 2. คงที่ 2 ปี 4.25% 3. คงที่ 3 ปี 4.75% หลังจากนั้นคิด MLR-0.75% ❖ ตรวจสอบสภาพและประเมินราคาคิด 0.25% ของวงเงินกู้ แต่ไม่ต่ำกว่า 1,500 บาท และไม่เกิน 12,000 บาท
5. ธ.กรุงศรีอยุธยา - ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน T. 0-2296-2519	1) ขายผ่าน Web Site ของธนาคาร www.bay.co.th 2) ให้พนักงานธนาคารช่วยขาย (ให้ ตามเกณฑ์ของ ธปท.) 3) ลงโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ เช่น สื่อ สิ่งพิมพ์, ป้ายโฆษณา, สลิป ATM ของธนาคารฯ	ปีแรกคิด 3.5 %ปีที่ 2-3 คิด MLR-0.25-% หลังจากนั้นคิด MLRตลอด สัญญาที่เหลือ ❖ ค่าธรรมเนียมยื่นกู้ไม่เกิน 1 ล้านคิด 500 บาท 1 ล้านบาทถึง 3 ล้านบาท คิด 1,000 บาทและเกิน 3 ล้านบาทคิด 1,500 บาท ❖ ค่าธรรมเนียมประเมินราคาหลักประกัน คิด 0.25% ของวงเงินกู้

ตารางที่ 3.5 แสดงแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน (ต่อ)

ชื่อสถาบันการเงิน/ หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ช่องทางการจำหน่าย	เงื่อนไขสินเชื่อสำหรับ ลูกค้าที่ซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารฯ
6. ธ. กรุงเทพ - ฝ่ายทรัพย์สิน T. 0-2230-2611-2	1) ให้พนักงานธนาคารช่วยขาย โดยไม่มีค่าคอมมิชชันแต่จะนำมาเป็นสัดส่วนหนึ่งในการประเมินผลงานของพนักงานในแต่ละปีแทน 2) ฝ่ายบริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ขาย 3) มีแผนเผยแพร่ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต	❖ ปีแรกอัตราดอกเบี้ยลด 1% จากสินเชื่อบัวหลวงพึงใจ ซึ่งมีด้วยกัน 3 แบบ คือ 1. คงที่ 1 ปี 3.75% 2. คงที่ 2 ปี 4.75% และ 3. คงที่ 3 ปี 5.75% ปีต่อไป คิดตามอัตราดอกเบี้ยอัตราโครงการสินเชื่อบัวหลวง(อัตราดอกเบี้ย MLR+0.50% ตลอดอายุสัญญา) ❖ วงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 90% ของราคาซื้อขาย ยกเว้นค่าธรรมเนียมประเมินราคาและการจัดการสินเชื่อ
7. ธ. เอเชีย - สายงานบริหาร ทรัพย์สินรอการขาย T. 0-2287-2211-3 ต่อ 1125-9	1) ให้พนักงานธนาคารช่วยขาย โดยให้ผลตอบแทนเป็นเงินรางวัลและโบนัส 2) ให้บริษัทประมูลเอกชนนำออกประมูลขาย 3) เผยแพร่ข้อมูลใน Web Site ของธนาคาร (www.bankasia4u.com)	❖ อัตราดอกเบี้ย มี 3 แบบ 1. คงที่ 3.5% 2 ปีแรก 2. คงที่ 4.25% 3 ปีแรก และ 3. คงที่ 5.75% 5 ปีแรก หลังจากนั้นใช้อัตราดอกเบี้ย MLR-1% ❖ วงเงินกู้ 80% ของราคาประเมิน ❖ ผ่อนชำระนาน 25 ปี
8. ธ. ดีบีเอส ไทยท努 - ฝ่ายบริหารสิน ทรัพย์สินรอการขาย T. 0-2230-5607	1) จัดทำรายการ ทรัพย์สินรอการขาย เป็นแผ่นพับ ส่งให้กับลูกค้าธนาคาร 2) ฝ่ายบริษัทตัวแทนนายหน้าช่วยขาย 3) เผยแพร่ข้อมูลในเว็บไซต์ขายบ้าน 4) เตรียมให้บริษัทประมูลเอกชนนำออกประมูลขาย	❖ ปีแรก 4.75% ปีที่ 2-3 คิดอัตราดอกเบี้ย MLR-2% หลังจากนั้นคิด MLR ❖ วงเงินให้กู้ 90-120% ของราคาประเมินหรือราคาซื้อขาย ❖ ระยะเวลากู้สูงสุด 30 ปี รวมอายุผู้กู้ไม่เกิน 65 ปี

ตารางที่ 3.5 แสดงแนวทางการจัดจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน (ต่อ)

ชื่อสถาบันการเงิน/ หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ช่องทางการจำหน่าย	เงื่อนไขสินเชื่อสำหรับ ลูกค้าที่ซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย ขายของธนาคารฯ
9. ธ. ทหารไทย - สำนักงานจัดการทรัพย์สิน T. 0-2299-2042-4	1) ให้พนักงานช่วยขาย โดยให้คอมมิชชั่น 2% ของราคาขาย 2) เผยแพร่ข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต www.tmb.co.th 3) ฝากบริษัทตัวแทนนายหน้าขาย - ทำแผ่นพับส่งให้ลูกค้า - จัดบูธตามสถานที่ต่าง ๆ	❖ ปีแรก 4.5% ปีที่ 2 คิด MLR-2% หลังจากนั้นคิดอัตราดอกเบี้ย MLR-0.5% ❖ คิดค่าธรรมเนียมยื่นกู้ 0.2% ของ วงเงินที่ขอขึ้นต่อรายละ 1,000 บาท

ที่มา: จากการสำรวจของฝ่ายวิชาการและศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 8 ฉบับ ค.ค-ช.ค 2545)

แม้ว่าสถาบันการเงินจะพยายามใช้กลยุทธ์การขายรูปแบบต่างๆ แต่ยอดขายในช่วงที่ผ่านมาปรากฏว่ายังขายได้น้อยมาก ธนาคารพาณิชย์ 13 แห่งและ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ มียอดขายในปี 2543 ไม่ถึง 1,000 ล้านบาท เนื่องจากสถาบันการเงินไม่สามารถขายต่ำกว่าราคาต้นทุนได้ ราคา ทรัพย์สินรอการขาย ที่นำออกขายส่วนใหญ่จึงมีราคาสูงกว่าราคาตลาด และแม้ว่าจะฝากบริษัท จัดการประมูลเอกชนขาย ก็ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจาก ทรัพย์สินรอการขาย ที่บริษัทประมูลขายได้จะต่ำกว่าราคาประเมินประมาณ ร้อยละ 40-50 ทำให้สถาบันการเงินขาดทุนจนเป็นเหตุให้ต้องยุติการขายโดยวิธีการประมูล ยกเว้น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ซึ่งมีระเบียบของธนาคารฯ ให้ขายโดยวิธีการประมูลและไม่ให้ขายต่ำกว่าราคาทุน แต่ก็สามารถขายได้น้อยมาก

จากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์มีสินค้าตลาดและมีการแข่งขันกันลดราคาขาย และสถาบันการเงินได้รับการผ่อนผันจากธนาคารแห่งประเทศไทย ให้สามารถถือครอง ทรัพย์สินรอการขาย ได้นานถึง 10 ปี จึงทำให้สถาบันการเงินไม่ต้องเร่งรัดการขายโดยการลดราคามากผิดปกติ และหันมาแสวงหารายได้จากทรัพย์สินโดยวิธีการให้เช่า แทน และรอคอยจนกว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะฟื้นตัวกลับคืนสู่สภาวะปกติ

3.6 การจัดตั้งบริษัทบริหารสินทรัพย์ (AMC) ของสถาบันการเงินต่างๆ

สำหรับสถาบันการเงินที่มีการจัดตั้ง “บริษัทบริหารสินทรัพย์” หรือที่เรียกว่า Asset Management Corporation : AMC ขึ้น เพื่อถ่ายโอนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) และสิน

ทรัพย์ ประเภทอสังหาริมทรัพย์ออกไปนั้น ธปท. ยังได้อนุญาตให้ บริษัทบริหารสินทรัพย์ ทำการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่อจากลูกหนี้ได้โดยขอใบอนุญาตจัดสรรจากกรมที่ดิน สามารถดำเนินการ พื้นฟูฐานะการเงินของลูกหนี้ได้ ไม่ว่าจะเป็นการปล่อยเงินกู้เพิ่มเติมแก่ลูกหนี้ที่โอนมา การแปลง สินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ การเรียกเก็บดอกเบี้ย ส่วนลด ค่าธรรมเนียม และค่าบริการทางการเงินอื่น ๆ การถือหุ้นในกิจการของลูกหนี้ การให้เช่า เช่าซื้อ หรือขายลูกหนี้ได้ ดังนั้น จึงมีแนวโน้มว่า ตลาด บ้านเช่าจะมีการแข่งขันรุนแรงต่อไป

ในช่วงที่ผ่านมา สถาบันการเงินมีการจัดตั้ง บริษัทบริหารสินทรัพย์ ไปแล้ว 11 แห่ง และมีการ โอนสินทรัพย์ให้ บริษัทบริหารสินทรัพย์ บริหารจัดการแล้วเป็นมูลค่ามากกว่า 921,000 ล้านบาท

ตารางที่ 3.6 แสดงการตั้งบริษัทบริหารทรัพย์สินของสถาบันการเงิน

สถาบันการเงิน	ชื่อบริษัทบริหารสินทรัพย์ (AMC)	วันที่ได้รับ อนุมัติ จาก ธปท.	มูลค่าสินทรัพย์ด้วย คุณภาพที่โอนมา (ล้านบาท)**
1. กรุงเทพฯ พาณิชยกรรม (BBC)	บริษัท บริหารสินทรัพย์กรุงเทพฯพาณิชย์	28 ม.ค. 2542	150,000
2. ยูโอบี รัตนสิน	บริษัท บริหารสินทรัพย์รัตนสิน	31 ส.ค. 2542	45,000
3. กสิกรไทย (www.tfb.co.th)	1) บริษัท บริหารสินทรัพย์ธนบุรี (รับโอนสินทรัพย์จาก ธ.กสิกรไทย) 2) บริษัท บริหารสินทรัพย์จันทบุรี 3) (รับโอนสินทรัพย์จาก บง.ภัทรธนกิจ)	31 ส.ค. 2542	64,000
4. กรุงเทพ (www.bbl.co.th)	บริษัท บริหารสินทรัพย์ทวี	30 ธ.ค. 2542	2,000
5. บง. ธนชาติ	บริษัท บริหารสินทรัพย์เอ็นเอฟเอส	22 มี.ค. 2543	10,000
6. ไทยพาณิชย์ (www.scb.co.th)	บริษัท บริหารสินทรัพย์จุฬจักร	28 เม.ย. 2543	32,000
7. กรุงไทย (www.ktb.co.th)	บริษัท บริหารสินทรัพย์สุขุมวิท	31 พ.ค. 2543	537,000
8. นครหลวงไทย (www.scib.co.th)	บริษัท บริหารสินทรัพย์นครหลวงไทย	อยู่ระหว่างการดำเนินการขออนุมัติ	N.A.
9. ทหารไทย (www.tmb.co.th)	บริษัท บริหารสินทรัพย์พญาไท	อยู่ระหว่างการดำเนินการขออนุมัติ	40,000
10. ดีบีเอส ไทยทูน (www.dbs.co.th)	บริษัท บริหารสินทรัพย์พาลาก	อยู่ระหว่างการดำเนินการขออนุมัติ	N.A.
11. บค. ส่งเสริมออมทรัพย์ไทย รวม	บริษัท บริหารสินทรัพย์ออมทรัพย์	อยู่ระหว่างการดำเนินการขออนุมัติ	N.A. 921,000

หมายเหตุ : ** เป็นตัวเลขประมาณการ

ที่มา : จากการสำรวจของศูนย์วิชา ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (กันยายน 2543)

3.7 การขยายตัวของทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินมีผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์

การเพิ่มขึ้นของทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) มีผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมเนื่องจากผู้ขายในตลาด นอกจากจะมีผู้ประกอบการ ที่เน้นขายที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ และเจ้าของทรัพย์สินที่เน้นขายที่อยู่อาศัยมือสองแล้ว ในตลาดยังมีธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่มี ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) จำนวนมาก เป็นคู่แข่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นมาอีกด้วย

และเนื่องจาก หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ (NPL) ในหมวดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังมีสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 57.2 จึงมีแนวโน้มว่าทรัพย์สินบังคับจำนอง ณ กรมบังคับคดี และทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารพาณิชย์ 13 แห่ง และ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ยังคงขยายตัวสูงขึ้นในช่วงเวลา 1-2 ปี ข้างหน้า โดยเฉพาะหากภาวะเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัว และการจ้างงานไม่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากต้นทุน ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของสถาบันการเงิน มีความใกล้เคียงกับต้นทุนของผู้ประกอบการจัดสรร และบางรายการมีต้นทุนสูงกว่าอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการจัดสรร ดังนั้น หากสถาบันการเงินไม่เร่งขายทรัพย์สินออกมาในราคาที่ต่ำผิดปกติมาก ก็จะไม่สร้างผลกระทบในด้านราคาขาย แต่ผู้ประกอบการอาจจะได้รับผลกระทบในด้านการตลาด ในแง่ของการมีข้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขสินเชื่อที่สถาบันการเงินยื่นให้กับผู้ซื้อ NPA ของตน ทำให้ผู้ประกอบการถูกแย่งชิงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและหากสถาบันการเงินจะชะลอการขาย ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของตนโดย หันมาให้เช่ามากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการขายขาดทุน ก็อาจส่งผลกระทบทำให้ผู้ประกอบการบ้านเช่ามีคู่แข่งมากขึ้นกว่าเดิม

ประเด็นด้านราคาขายอสังหาริมทรัพย์เจ้าของทรัพย์สินอื่นๆ อาจจะได้รับผลกระทบได้ ในกรณีที่ บริษัทบริหารสินทรัพย์ มีต้นทุนเฉลี่ยที่ประมูลซื้อมาจาก ปรส. เพียงร้อยละ 20-22 ของยอดหนี้เดิม

จากภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังคงไม่กระเตื้องมากนักในปี 2543 เนื่องจากกำลังซื้อ ยังไม่ดีขึ้น ในขณะที่ตลาดยังมีที่อยู่อาศัยที่ปล่อยว่าง และที่เจ้าของประกาศขายจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีที่ดินและที่อยู่อาศัยที่เป็น NPA ของสถาบันการเงินที่พร้อมขายจำนวนมาก ดังนั้น จะส่งผลให้การขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ในปี 2544 ไม่เพิ่มขึ้นมากนัก

3.8 แนวทางและนโยบายการบริหารทรัพย์สินรอการขาย การบังคับคดี หรือการโอนทรัพย์สินชำระหนี้ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.8.1 การขายสินทรัพย์คืนให้กับเจ้าของเดิมที่ขอโอนทรัพย์สินชำระหนี้ และมีเงื่อนไข ขอซื้อคืน ภายใน 3 ปีหรือผู้ที่เจ้าของเดิมติดต่อนำมาขอซื้อทรัพย์สินดังกล่าวคืน

หลักเกณฑ์ : ราคาขายคืน = ยอดหนี้คงเหลือที่ใช้หักกลบลบหนี้กับหลักประกัน + ดอกเบี้ยในอัตราปกติ ตั้งแต่วันโอนกรรมสิทธิ์ชำระหนี้ถึงวันรับโอนซื้อคืน และรวมถึงค่าธรรมเนียม ค่าภาษี และค่าใช้จ่ายในการโอนที่ธนาคาร ได้ออกแทนผู้กู้ไป ในการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินจำนองให้กับธนาคาร - ค่าเช่าที่ผู้กู้ได้ ชำระมาทั้งหมด

* ค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ ค่าอากร และค่าใช้จ่ายอื่นใดในวันรับโอนทรัพย์สินคืน

3.8.2 การขยายระยะเวลาการซื้อทรัพย์สิน

หลักเกณฑ์

3.8.2.1 ผู้ขอซื้อคืนต้องมาแจ้งความประสงค์กับธนาคารด้วยตนเองก่อนครบกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในการแจ้งความประสงค์ต้องแสดงเหตุผลและความจำเป็นในการขอขยายระยะเวลา ซึ่งธนาคารจะพิจารณาให้เป็นราย ๆ ไป

3.8.2.2 ธนาคาร จะพิจารณาขยายระยะเวลาการซื้อคืนให้อีกไม่เกิน 2 ปี โดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้

- 1) ผู้ขอซื้อคืนจะต้องเช่าสินทรัพย์ที่ขอซื้อคืนนั้นอยู่อาศัย และหากเช่าอยู่แล้วต้องไม่มีค่าเช่าค้างชำระ ในกรณีนี้ผู้ขอซื้อคืนที่เช่าทรัพย์สินนั้น ยังคงได้สิทธิ์ที่จะนำค่าเช่าในช่วงที่ขอขยายระยะเวลา มาหักราคาซื้อคืนได้
- 2) ในกรณีที่ไม่มีเช่า หรือค้างชำระค่าเช่า หรือมีเหตุจำเป็นทำให้มาแจ้งความจำนงภายหลังกำหนดเวลาแล้ว ธนาคาร อาจขยายระยะเวลาขอซื้อคืนให้ก็ได้
 - ทั้ง 2 กรณีข้างต้น ธนาคาร สงวนสิทธิ์ที่จะนำทรัพย์สินนั้นออกขายได้ หากมีผู้สนใจโดยธนาคารจะแจ้งให้ลูกหนี้ทราบ และให้ลูกหนี้เสนอราคาซื้อก่อนภายในระยะเวลา

30 วัน นับแต่ได้รับแจ้ง โดยธนาคาร จะพิจารณาขายให้กับ ผู้เสนอราคาสูงสุด

- สำหรับลูกหนี้รายใหม่ที่โอนทรัพย์สินชำระหนี้ ให้กำหนดเงื่อนไขให้ธนาคาร สามารถนำทรัพย์สินออกขายได้ตลอดเวลา โดยแจ้งให้ลูกหนี้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน เพื่อให้โอกาสลูกหนี้ได้เสนอราคาซื้อก่อน ธนาคารฯ จะพิจารณาขายให้กับผู้ให้ราคาสูงสุด

หมายเหตุ

1. กรณีลูกหนี้ขอยกเลิกเงื่อนไขขอซื้อคืนก่อนครบกำหนดระยะเวลาที่ขอซื้อคืนไว้ หรือระยะเวลาที่ธนาคารขยายให้ หรือพ้นกำหนด 30 วัน ที่ธนาคารแจ้งให้ทราบเพื่อเสนอราคาซื้อ แล้วไม่เสนอซื้อคืน (เนื่องจากยอดซื้อคืนอาจสูงกว่าราคาประเมิน) ภายหลังจากจะมาใช้สิทธิซื้อเสมือนบุคคลภายนอก ให้พิจารณาขายในราคาสูงสุดระหว่างยอดต้องซื้อคืนกับราคาประเมินปัจจุบัน (เห็นว่ากรณีดังกล่าวอาจเป็นการหลบเลี่ยงพันธะสัญญาที่มีไว้กับธนาคาร) สำหรับบุคคลภายนอกที่ขอซื้อภายในระยะเวลาของลูกหนี้เดิม ให้พิจารณาจากราคาประเมินปัจจุบัน โดยธนาคารจะพิจารณาขายให้กับผู้เสนอราคาสูงสุด

2. หากพ้นกำหนดระยะเวลาที่ขอซื้อคืนไว้ หรือระยะเวลาที่ธนาคารขยายให้แล้ว ลูกหนี้สามารถใช้สิทธิซื้อเสมือนบุคคลภายนอกได้ โดยพิจารณาจากราคาประเมินปัจจุบัน และเสนอราคาซื้อแข่งกับบุคคลภายนอก (ถ้ามี) โดยธนาคารจะพิจารณาขายกับผู้เสนอราคาสูงสุดเช่นกัน

3.8.3 การขายสินทรัพย์โดยวิธีตกลงราคา

3.8.3.1 การขายสินทรัพย์ที่ได้จากการโอนทรัพย์สินชำระหนี้โดยวิธีตกลงราคา โดยตรงแก่บุคคลทั่วไป

หลักเกณฑ์ : ธนาคารจะขายทรัพย์สินในราคาไม่ต่ำกว่าราคาต้นทุน โดยนำราคาประเมินในปัจจุบัน (ราคาตลาด) มาประกอบการพิจารณา

3.8.3.2 การขายสินทรัพย์ที่ซื้อได้จากการบังคับคดีโดยวิธีตกลงราคาโดยตรงแก่ลูกหนี้เดิม

หลักเกณฑ์ : ธนาคารจะขายทรัพย์สินในราคาไม่ต่ำกว่าราคาซื้อทรัพย์สินนั้น มาจากกรมบังคับคดีรวมค่าใช้จ่ายในการโอน โดยนำราคาประเมินในปัจจุบัน (ราคาตลาด) มาประกอบการพิจารณา บวกด้วยหนี้ส่วนขาด ณ วันที่ธนาคารซื้อทรัพย์สินได้

(ตามบัญชีแสดงรายการรับ-จ่ายของกรมบังคับคดี)

3.8.3.3 การขายสินทรัพย์ที่ซื้อได้จากการบังคับคดี โดยวิธีตกลงราคา โดยตรง แก่บุคคลทั่วไป

หลักเกณฑ์ : ธนาคาร จะขายทรัพย์สินในราคาที่ไม่ต่ำกว่าราคาซื้อทรัพย์สินนั้น มาจากกรมบังคับคดีรวมค่าใช้จ่ายในการโอน โดยนำราคาประเมิน (ราคาตลาด) มาประกอบการพิจารณา

3.8.3.4 การพิจารณาให้สินเชื่อ

- 1) อนุมัติให้ธนาคาร ให้สินเชื่อที่ดินเปล่าได้เฉพาะกรณีที่เป็น การซื้อทรัพย์สินจากธนาคาร
- 2) อนุมัติการให้สินเชื่อในวงเงินร้อยละ 90 ของมูลค่าหลักประกัน สำหรับผู้ซื้อทรัพย์สินของธนาคาร (รายละเอียดที่เสนอ คือ กรณีลูกค้ารายย่อย ผ่อนผันให้กู้ได้ไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาประเมิน แต่ไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาขายทรัพย์สินทุกประเภท กรณีลูกค้า แพลต เป็นไปตามระเบียบสินเชื่อ)

3.8.3.5 การโอนกรรมสิทธิ์

- 1) อนุมัติหลักการยื่นราคาอนุมัติไว้ 3 เดือน ได้ตามที่เสนอ (รายละเอียดที่เสนอ คือกรณีผู้ซื้อซื้อไม่โอนกรรมสิทธิ์ภายใน 1 เดือน และไม่ได้แจ้งความประสงค์ขอขยายเวลาไว้และมีผู้อื่นประสงค์ จะซื้อในราคาไม่น้อยกว่าราคาอนุมัติ ให้สาขาสามารถดำเนินการ ได้ ทั้งนี้ราคาอนุมัติให้ใช้ได้ไม่เกิน 3 เดือน นับจากวันอนุมัติ)
- 2) กรณีผู้ซื้อทรัพย์สินไม่โอนกรรมสิทธิ์ภายใน 1 เดือน และ ไม่ได้แจ้งความประสงค์ขอขยายเวลาไว้ และมีผู้อื่นประสงค์จะซื้อใน ราคาไม่น้อยกว่าราคาอนุมัติเดิม ภายในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือนนับจากวันอนุมัติให้ธนาคาร สามารถอนุมัติขายได้ โดยไม่ต้องเสนอคณะกรรมการบริหารอีก
 - กรณีผู้ซื้อทรัพย์สินประสงค์จะโอนกรรมสิทธิ์เป็นของบุคคล ในครอบครัว เช่น บิดา มารดา บุตร หรือพี่น้อง หรือให้ผู้อื่น เข้าถือกรรมสิทธิ์ร่วม (ไม่ใช่เจ้าของเดิมหรือลูกหนี้เดิม) ให้ ธนาคารฯ สามารถดำเนินการได้ โดยไม่ต้องขออนุมัติจาก คณะกรรมการบริหาร

3.8.3.6 ระยะเวลาการใช้ราคาประเมิน ให้ใช้ราคาประเมินไม่เกิน 1 ปี ในการประกอบการพิจารณากำหนดราคาขายทรัพย์สิน หากเกิน 1 ปี ต้องประเมินราคาใหม่

3.8.4 ข้อเสนอเพื่อจูงใจผู้ซื้อทรัพย์สินอาคาร

3.8.4.1 ธนาคารได้กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการขายทรัพย์สิน และการขายของธนาคารสำหรับข้าราชการในสำนักกระทรวงการคลัง สำนักงานงบประมาณและสำนักงานตรวจเงินแผ่นดินผู้ซื้อทรัพย์สินในงาน “ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อบ้านเพื่อคุณ” (Homeownership Counseling) ที่กระทรวงการคลัง ดังนี้

- 1) กำหนดราคาขายทรัพย์สินในอัตราร้อยละ 80 ของราคากำหนดขายปกติ (ราคาประเมินเพื่อซื้อขาย)ทุกรายการ (โดยจะ นำเสนอ เฉพาะทรัพย์สินที่เมื่อลดราคาลงร้อยละ 20 แล้วยังสูงกว่าต้นทุน)
- 2) ให้ผ่อนชำระเงินดาวน์ร้อยละ 10 ของราคาซื้อขายเป็นเวลา 18 เดือน อัตราดอกเบี้ย 0%(เท่ากับลดราคาให้อีกประมาณร้อยละ 10 ของราคาซื้อขาย)
- 3) สามารถเข้าอยู่อาศัยได้ทันที โดยไม่ต้องเสียค่าเช่าซื้อหรือ ค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น (คิดเป็นส่วนลดค่าเช่าอีกประมาณ ร้อยละ 10 ของราคาซื้อขาย)
- 4) สิทธิพิเศษนี้ให้เฉพาะกลุ่มข้าราชการที่กำหนดเฉพาะโครงการที่ กระทรวงการคลัง ซึ่งลงรายชื่อเข้าร่วมโครงการในงาน และขอซื้อ ทรัพย์สินภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2544 เท่านั้น

* รวมทั้งจะขอใช้หลักเกณฑ์นี้สำหรับการขายทรัพย์สินในงาน “ธนาคารอาคารสงเคราะห์เพื่อบ้าน เพื่อคุณ” สำหรับข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ตามโครงการด้วย

* ต้องให้สิทธิกับข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจอื่น ๆ ที่ไปซื้อทรัพย์สินในงานด้วย

3.8.4.2 ให้ผู้ซื้อทรัพย์สินอาคารสามารถผ่อนชำระเงินส่วนที่ขาด (เงินดาวน์) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 (ให้สินเชื่อไม่เกินร้อยละ 90*) กับธนาคาร เป็นระยะเวลาไม่เกิน 24 เดือน โดยไม่คิดดอกเบี้ยหลังจากนั้น เป็นไปตามระเบียบธนาคาร และสามารถเข้าอยู่อาศัยได้ทันที ด้วยการวางเงินประกันการซื้อทรัพย์สิน ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 1.5 ของราคาขาย

- * หมายถึง ธนาคาร ให้สินเชื่อไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาประเมิน แต่ไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาขายส่วนที่เกินจากวงเงินสินเชื่อ คือ เงินส่วนที่ขาด

3.8.4.3 หลักเกณฑ์อื่น ๆ

- 1) ข้อเสนอที่กำหนดระยะเวลาถึงสิ้นธันวาคม 2544 การขยายเวลาให้อยู่ในอำนาจกรรมการผู้จัดการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติ
 - 2) ราคาประเมินในการให้สินเชื่อใช้ราคาเดิมขณะขอซื้อทรัพย์สิน
 - 3) กรณีลูกค้าขอโอนทรัพย์สินชำระหนี้และขอซื้อคืน ธนาคารจะคิดดอกเบี้ยตั้งแต่วันโอนทรัพย์สินจนถึงวันที่ทำสัญญาจะซื้อ จะขาย และผู้ซื้อสามารถผ่อนชำระเงินส่วนที่ขาดจากวงเงินที่ธนาคารฯ ให้กู้ได้ 24 เดือน โดยไม่เสียดอกเบี้ย เช่นกัน
 - 4) เมื่อทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว ถือว่าทรัพย์สินนั้นได้ขายไปแล้ว เป็นส่วนหนึ่งของเป้าหมายที่กำหนดไว้
 - 5) ข้อเสนอให้ใช้กับผู้ที่ธนาคาร ได้อนุมัติให้ซื้อทรัพย์สินธนาคารฯ แล้ว แต่ยังไม่ได้ออกกรรมสิทธิ์ด้วย
- * ให้ขยายระยะเวลาผ่อนชำระเงินส่วนที่ขาด กรณี 4.1 จาก 18 เดือน เป็นไม่เกิน 24 เดือน เช่นเดียวกับข้อเสนอสำหรับผู้ซื้อทรัพย์สินธนาคาร กรณีทั่วไปด้วย

3.8.5 การรายงาน

- 3.8.5.1 ให้รายงานผลการขายสินทรัพย์สินรอกการขายประกอบด้วยรายละเอียดข้อมูลต้นทุนราคาขายผลกำไรขาดทุนในการขาย ให้ คณะกรรมการธนาคารทราบทุกเดือน
- 3.8.5.2 เรื่องเป้าหมายในการจำหน่ายสินทรัพย์ ให้รายงานการขายทรัพย์สินว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ โดยให้รายงานให้คณะกรรมการจัดการและ คณะกรรมการธนาคารทราบทุกเดือน
- 3.8.5.3 อนุมัติให้ตั้งคณะกรรมการเป็นผู้อนุมัติขายทรัพย์สิน กรณีราคาขายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของราคาประเมิน โดยให้รายงานผลการขายให้คณะกรรมการบริหารทราบด้วย

3.8.6 คำสั่งและข้อสังเกตที่เกี่ยวข้องกับการขายทรัพย์สินธนาคาร

3.8.6.1 ปัจจุบันธนาคารยังมีปัญหาในการขายทรัพย์สินที่ได้รับจากการชำระหนี้ว่าจะสามารถขายต่ำกว่าทุนได้หรือไม่ จึงให้ตั้งคณะกรรมการเพื่อพิจารณาในเรื่องนี้ โดยให้บุคคลจากหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้องได้แก่ สำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน กรมบัญชีกลาง สำนักรัฐวิสาหกิจ และหลักทรัพย์ของรัฐและอัยการ โดยวิเคราะห์ข้อมูล ทั้งข้อดีและข้อเสียที่อาจเกิดขึ้น เพื่อกำหนดมาตรการดำเนินงานให้ชัดเจน และให้นำเสนอขออนุมัติจากคณะรัฐมนตรีต่อไป

3.8.6.2 หลักเกณฑ์การนำเสนอ

- 1) ให้นำเสนอหลักเกณฑ์การประมูลซื้อทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี และพิจารณาว่าธนาคารจำเป็นต้องซื้อทรัพย์สินหรือไม่
- 2) ให้นำเสนอขออนุมัติเป็นราย ๆ สำหรับการจำหน่ายทรัพย์สินให้แก่ผู้ขอเสนอซื้อในราคาต่ำกว่าราคาประเมิน แต่สูงกว่าต้นทุนทรัพย์สิน
- 3) ให้เสนอนโยบายว่า ธนาคารจะมีวิธีการลด NPA (Non-performing Asset) ได้อย่างไร

3.8.6.3 การเห็นชอบแผนการบริหารทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร โดยมีข้อสังเกตดังนี้

- 1) เป้าหมายของแผนการบริหารจัดการทรัพย์สินในปี 2544-2545 ควรจะเพิ่มเป้าการลดมูลค่าสินทรัพย์สินรอการขายลงให้ได้มากกว่า 15%
- 2) ควรเพิ่มเครือข่ายการขายให้ได้มากที่สุด และควรให้สาขาของธนาคารมีส่วนร่วมช่วยขายสินทรัพย์ โดยมีผลตอบแทนในรูปแบบที่ถูกต้องและเหมาะสม โดยให้ฝ่ายบริหารสินทรัพย์ตรวจสอบจากธนาคารแห่งประเทศไทย เกี่ยวกับหลักเกณฑ์ในเรื่องการจ่ายค่าตอบแทนให้กับพนักงานที่ช่วยขายทรัพย์สินรอการขาย รวมทั้งวิธีปฏิบัติของธนาคารอื่นว่า ค่านายหน้าในการขายนี้จะรวมเป็นต้นทุนของทรัพย์สินหรือไม่ และ นำเสนอคณะกรรมการจัดการภายในเดือนมิถุนายน 2544

3.8.6.4 ทรัพย์สินบางรายการไม่สามารถตรวจสอบข้อมูลยอดหนี้คงเหลือได้ จึงให้เสนอวิธีการปรับปรุงต่อไป

- กระบวนการนำเสนอล่าช้า ทำให้ผู้เสนอซื้ออาจเปลี่ยนไปและรอไม่ได้
- ให้แจ้งทุกสาขาว่าต้องให้ผู้เสนอซื้อยืนยันว่าจะซื้อจริง และในกรณีขอสินเชื่อจะต้องมีความสามารถในการกู้ด้วย

3.8.6.5 คณะกรรมการธนาคารมีมติให้ดำเนินการดังนี้ ให้ธนาคารถือว่าเป็นเรื่องสำคัญและต้องถือปฏิบัติตามข้อเสนอแนะของคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้งข้อเสนอแนะของธนาคารแห่งประเทศไทยด้วย ความเห็นและข้อเสนอแนะของคณะกรรมการตรวจสอบ “ธนาคารควรมีแผนงานบริหารทรัพย์สินรอการขายของธนาคารให้ชัดเจน โดยขอให้ธนาคารกำหนดแนวทางในการบริหารทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร”

3.8.6.6 การที่ให้พนักงานสาขาเป็นผู้ประเมินราคาเอง ซึ่งจะทราบต้นทุนของทรัพย์สินและเป็นผู้กำหนดราคาขายด้วย อาจทำให้ธนาคารไม่ได้ราคาขายที่ดีที่สุด และอาจเป็นช่องทางการหาประโยชน์ได้

- ควรให้ทุกสาขามีการประชาสัมพันธ์การขายทรัพย์สินให้ลูกค้าทราบอย่างทั่วถึง เพื่อให้มีผู้มาขอซื้อมากขึ้น

3.8.6.7 การให้ค่านายหน้าในการขายทรัพย์สิน จะต้องกำหนดเงื่อนไขให้ชัดเจน และป้องกันมิให้มีการใช้ช่องทางนี้ในการหาประโยชน์ได้ ซึ่งในกรณีพนักงานช่วยขายทรัพย์สิน อาจให้ผลประโยชน์ในรูปแบบอื่น เช่น การพิจารณาความดีความชอบ เป็นต้น

- การให้ค่านายหน้าในการขายทรัพย์สินสำหรับบุคคลภายนอก ในระยะแรกควรเริ่มที่นิติบุคคลก่อนโดยจะต้องเขียนเป็นสัญญาให้ชัดเจน
- หากมีการอนุมัติขายทรัพย์สินแล้ว ผู้เสนอซื้อไม่มาซื้อทรัพย์สินภายในระยะเวลาอันควร ให้รายงานให้คณะกรรมการบริหารทราบด้วย
- ราคาประเมินทรัพย์สินที่เสนอขายหลายรายการ มีราคาประเมิน ณ วันขายทรัพย์สิน ลดลงจากราคาประเมิน ณ วันที่ธนาคารได้ทรัพย์สินมาเป็นจำนวนมาก ทั้งที่ระยะเวลาในการประเมิน ห่างกันไม่มาก จึงให้ตรวจสอบข้อเท็จจริงและหามาตรการควบคุม ดูแลเพื่อมิให้ธนาคารเสียประโยชน์

- ให้แสดงรายละเอียดวงเงินกู้เดิม เงินต้น และดอกเบี้ยคงค้าง ณ วันที่ธนาคารได้ทรัพย์สินมาในตารางขออนุมัติขายทรัพย์สินด้วย
- เห็นชอบความเห็นในเรื่องการกระจายอำนาจการขายทรัพย์สินโดยวิธีอื่น และให้นำเสนอหลักเกณฑ์ในการขายให้คณะกรรมการธนาคารเพื่อพิจารณาต่อไป
- ให้เร่งดำเนินการตั้งคณะกรรมการเพื่อพิจารณากรณีการขายทรัพย์สินต่ำกว่าต้นทุน ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 3 หน่วยงาน ได้แก่ สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน สำนัก รัฐวิสาหกิจ และหลักทรัพย์สินของรัฐ กรมบัญชีกลาง และอัยการ ตามมติคณะกรรมการบริหาร ครั้งที่ 12/2543 วันที่ 25 ธันวาคม 2543 ทั้งนี้ ให้ทำเป็นหนังสือหรือไปด้วยอีกทางหนึ่ง และหากจำเป็นต้องขออนุมัติจากคณะรัฐมนตรีให้เร่งดำเนินการต่อไป

3.8.6.8 เนื่องจากสาขาภูมิภาคทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ประเมินราคาหลักประกัน และผู้กำหนดราคาขาย รวมทั้งทราบต้นทุนทรัพย์สินแต่ละรายการ ซึ่งอาจเป็นช่องทางในการหาประโยชน์ได้ จึงมอบหมายให้รองกรรมการผู้จัดการ สายงานปฏิบัติการสินเชื่อร่วมกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง ศึกษาหาวิธีการที่ชัดเจนอีกครั้งหนึ่ง

- มอบหมายให้ที่ปรึกษา (คุณชัยธวัช วงศ์สว่าง) ดำเนินการ DOA อำนาจอนุมัติขายทรัพย์สินของธนาคาร กรณีโอนทรัพย์สินชำระหนี้ที่ราคาอนุมัติขายเกินต้นทุนทรัพย์สิน ทั้งหมด ให้แล้วเสร็จภายในเดือนกรกฎาคม 2544
- ให้เพิ่มเป้าหมายการลดมูลค่าทรัพย์สินรอการขายให้ได้มากกว่า 15% ในปี 2544-2545 (หรือ 1,500 ล้านบาท) โดยให้ดำเนินการดังนี้
 1. ให้รองกรรมการผู้จัดการ สายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ ดำเนินการพัฒนาระบบข้อมูลในการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ให้แล้วเสร็จโดยเร็ว ซึ่งอาจจ้างบุคคลภายนอกมาดำเนินการได้
 2. ให้ reprocess กระบวนการบริหารจัดการทรัพย์สิน เพื่อลดขั้นตอนในการปฏิบัติงานให้ฝ่ายบริหารทรัพย์สินสามารถเข้าสู่ฐานข้อมูลที่จำเป็นได้โดยตรง

3. เนื่องจากปัจจุบันธนาคารมีทรัพย์สินรอการขายเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากดังนั้น หากธนาคารมีความจำเป็นต้องหาผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะให้ดำเนินการจ้างได้

- รับทราบระเบียบ ธปท.ใหม่ ที่ไม่ให้จ่ายค่านายหน้าให้พนักงาน
- เรื่องค่านายหน้าไปรวมเป็นต้นทุนทรัพย์สิน โดยถือเป็นค่าใช้จ่ายในการขาย เพื่อให้สามารถขาย ทรัพย์สินได้ง่ายขึ้น
- ในการบริหารการขายให้เป็นนิติบุคคลทั่วไปมาช่วยขายได้ โดยไม่จำกัดเฉพาะนิติบุคคลที่ทำหน้าที่เป็นนายหน้าโดยเฉพาะ ส่วนกรณีการจ้างบุคคลธรรมดาให้ศึกษาข้อดี ข้อเสีย ที่มีผลต่อธนาคารและนำเสนอคณะกรรมการจัดการพิจารณาให้แล้วเสร็จภายใน 2 เดือน

3.8.6.9 ให้ธนาคารติดต่อกับกรมบังคับคดี เพื่อเข้าร่วมให้สินเชื่อนางานประมูลทรัพย์สินดังกล่าว เช่นเดียวกับธนาคารกสิกรไทย เพื่อให้ธนาคารได้ประโยชน์สูงสุด

- ให้ธนาคารมีการประเมินราคาทรัพย์สินรอการขายไว้ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วเวลามีผู้มาติดต่อขอซื้อทรัพย์สิน หากราคาเหมาะสมสามารถขายได้ทันที และรับปล่อยสินเชื่อนี้ให้กับผู้ซื้อทรัพย์สินด้วย

3.8.6.10 เห็นชอบให้นำเสนอแผนการบริหารทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคาร ในปี 2544-2545 เพื่อลด NPA ต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังต่อไป (ปี 2544 = 300 ล้านบาท ปี 2545 = 1,700 ล้านบาท)

- ควรมีการปรับเปลี่ยนเป้าหมายการจำหน่ายสินทรัพย์รอการขายระหว่างเดือนกรกฎาคม – ธันวาคม 2544 ซึ่งมีกำหนดไว้เพียง 210 ล้านบาท เนื่องจากต่อไปจะมีการกระจายอำนาจการขายทรัพย์สิน ซึ่งจะทำให้สามารถขายทรัพย์สินได้คล่องตัวยิ่งขึ้น
- ให้ธนาคารเร่งพิจารณาเรื่องการให้เข้าซื้อทรัพย์สินของธนาคาร เนื่องจากตามกฎหมายกระทรวง ธนาคารสามารถทำได้ สำหรับการติดขัดที่ธนาคารต้องเสียภาษีโรงเรือน ธนาคารสามารถให้ผู้เข้าซื้อเป็นผู้รับภาระได้

- ให้ตั้งคณะกรรมการเพื่อพิจารณากำหนดหลักเกณฑ์และควบคุมดูแลการขายทรัพย์สิน โดยให้มีลักษณะของการถ่วงดุลอำนาจการอนุมัติให้มีความรัดกุมยิ่งขึ้น
- ให้ธนาคารเร่งศึกษาแนวทางในการขายทรัพย์สินต่ำกว่าต้นทุน พร้อมวิธีการที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้สามารถเร่งการขายทรัพย์สินให้เร็วขึ้น
- ให้ธนาคารพิจารณากำหนดอัตราดอกเบี้ยต่ำเป็นพิเศษสำหรับผู้ขอสินเชื่อเพื่อซื้อทรัพย์สินและข้อเสนออื่น ๆ ที่สามารถจูงใจให้มีการซื้อทรัพย์สินของธนาคารเพิ่มขึ้น เช่น กำหนดอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3 ต่อปี ระยะเวลา 1 ปี
- ธนาคารควรพิจารณาปรับวงเงินให้สินเชื่อสำหรับผู้ซื้อทรัพย์สินของธนาคาร เพิ่มเป็นร้อยละ 100 ของมูลค่าหลักประกัน และปรับอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับอัตราที่เหมาะสม เพื่อจูงใจให้สามารถขายทรัพย์สินได้เร็วขึ้น และควรให้มีการประเมินราคาหลักประกันไว้ล่วงหน้า เพื่อให้สามารถขายทรัพย์สินได้ทันทีที่มีผู้ต้องการซื้อ ซึ่งจะช่วยลด NPL และ NPA ของธนาคารได้พร้อมกัน และสามารถลดภาระค่าใช้จ่ายในการดูแลทรัพย์สินและภาระด้านอื่น ๆ อีก จึงขอให้ธนาคารถือเป็นนโยบายที่จะต้องมีการเร่งรัดให้มีการขายทรัพย์สินของธนาคารออกไปโดยเร็ว
- ปัจจุบันเริ่มมีทรัพย์สินนำออกประมูลขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาวะอสังหาริมทรัพย์ จึงให้มีการนำเสนอเรื่องนี้เป็นวาระแห่งชาติ (National Agenda) ต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง โดยผ่านคณะกรรมการฟื้นฟูภาคอสังหาริมทรัพย์แห่งชาติ เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติต่อไป

3.6.8.11 ในการเสนอขออนุมัติขายทรัพย์สิน ให้ระบุว่าบริษัทที่ประเมินราคาและวันที่ประเมินราคาด้วย

- ลูกหนี้หลายรายมีการชำระหนี้เพียงไม่กี่งวด และกลายเป็นหนี้ค้างชำระและมีการยึดทรัพย์สินเข้ามาทำให้ธนาคารเสียประโยชน์ จึงให้ปรับปรุงระบบการดำเนินการทางกฎหมายให้ชัดเจนด้วย
- การที่ธนาคารขายทรัพย์สินได้ในราคาที่ต่ำกว่าวงเงินกู้เดิมมากควรมีการหาผู้รับผิดชอบ เพื่อไม่ให้ เกิดกรณีเช่นนี้อีก

- กรณีที่ผู้ซื้อแจ้งขอยกเลิกการซื้อขายหลังจากที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร โดยชี้แจงว่าราคาขายทรัพย์สินสูงเกินไป ให้ธนาคารแจ้งติดต่อผู้ซื้อ โดยปรับราคาขายลดลง แต่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของราคาประเมิน และไม่ต่ำกว่าราคาต้นทุนทรัพย์สินว่าสนใจจะซื้อทรัพย์สินหรือไม่
- ทรัพย์สินบางรายการธนาคารซื้อมาในราคาที่สูงมาก ส่งผลให้ธนาคารประสบผลขาดทุนในการขายทรัพย์สินดังกล่าว ในภายหลัง
- มีทรัพย์สินหลายรายการที่ยังไม่ทราบผลการดำเนินการ จึงให้เร่งติดตามผลโดยเร็ว โดยเฉพาะฝ่ายบริหารทรัพย์สิน เมื่อทราบผลการอนุมัติแล้ว ต้องเร่งขายโดยเร็ว
- ให้ธนาคารศึกษาว่าจะสามารถตั้ง Holding Company ให้มาทำการขายทรัพย์สินโดยเฉพาะหรือใช้วิธี Outsource ได้หรือไม่ เพื่อเร่งการขายทรัพย์สินโดยเร็ว
- เนื่องจากปัจจุบันธนาคารอยู่ระหว่างดำเนินการหาข้อยุติว่าจะสามารถขายทรัพย์สินต่ำกว่าต้นทุนได้หรือไม่ และเพื่อให้การขายทรัพย์สินของธนาคารเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถลดปริมาณสินทรัพย์สินรอการขายได้รวดเร็ว จึงให้ธนาคารศึกษาวิธีการขายทรัพย์สิน โดยให้สินเชื่อปลอดดอกเบี้ยระยะเวลาดำเนินการ ซึ่งจะเป็นการลดราคาขายลงได้เช่นกัน และให้ธนาคารเร่งรัดจัดประชุมระหว่าง สำนักกฤษฎีกาและหลักทรัพย์ของรัฐ สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินและอัยการ เพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ในการขายทรัพย์สินต่ำกว่าทุนโดยเร็ว

3.8.6.12 การจำหน่ายสินทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร ควรเริ่มจำหน่ายให้แก่ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจในราคาพิเศษก่อน ภายในระยะเวลาที่กำหนด เฉพาะผู้ที่มาลงทะเบียนร่วมงานเท่านั้น ส่วนที่เหลือจึงจัดประมูลขายให้กับประชาชนทั่วไป และให้ธนาคารศึกษาว่าจะสามารถให้สินเชื่อปลอดดอกเบี้ยสำหรับผู้ซื้อทรัพย์สิน ของธนาคารได้ระยะเวลาเท่าไร

- อนุมัติให้จ่ายค่านายหน้าไม่เกินร้อยละ 3 ของราคาขายได้ โดยให้จ้างเฉพาะนายหน้าที่มีสถานะเป็นนิติบุคคลและที่มาลง

ทะเบียนกับธนาคาร และให้กรรมการผู้จัดการกำหนดรายละเอียดหลักเกณฑ์ในการจ่ายค่านายหน้า โดยให้เป็นไปตามผลการปฏิบัติงานของแต่ละนิติบุคคล และไม่นำ ค่านายหน้ามารวมกับต้นทุนในการขายทรัพย์สินได้ตามเสนอ

3.8.6.13 ในการเสนอขออนุมัติขายทรัพย์สิน หากมีรายละเอียดราคาประเมินเดิม วันที่และผู้ประเมิน ให้เพิ่มเติมในเอกสารด้วย และในกรณีที่ราคาประเมินใหม่ลดลงจากเดิมมาก ให้ชี้แจงเหตุผลให้ชัดเจนในหมายเหตุด้วย

3.8.6.14 สำหรับในส่วนที่เป็นการให้สินเชื่อตามโครงการความร่วมมือ ของรัฐบาลนั้น เห็นว่า ควรให้ธนาคารที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้น สามารถเสนออัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขในการขายทรัพย์สินโดยอิสระได้ แต่หากเป็นสินทรัพย์อื่น ๆ ที่ไม่ได้เป็นของธนาคารใด ให้ธนาคารที่เข้าร่วมโครงการพิจารณาให้สินเชื่อใน เงื่อนไขผ่อนปรนร่วมกัน โดยให้ธนาคารหารือร่วมกับธนาคารกรุงไทยให้ชัดเจนว่าจะมีเงื่อนไขผ่อนปรนได้มากน้อยเพียงไร

- ให้ธนาคารจัดทำ Mapping ที่ตั้งสินทรัพย์สินรอกการขายของธนาคาร ว่า มีการกระจายตัวอย่างไร อยู่ในเขตพื้นที่ใด สภาพทรัพย์สินเป็นอย่างไร สามารถจัดกลุ่มตามโครงการหรือเขตพื้นที่ที่ใกล้เคียงกันได้หรือไม่
- ให้เสนอแผนการตลาดที่จะนำสินทรัพย์เหล่านั้นออกขาย เช่น กรณีที่อยู่เป็นกลุ่มอาจให้การเคหะแห่งชาติรับไปดำเนินการจำหน่าย สำหรับทรัพย์สินที่อยู่กระจัดกระจายให้ธนาคาร ติดป้ายประกาศขายพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อที่ทรัพย์สิน เพื่อให้ผู้สนใจสามารถติดต่อธนาคารได้โดยตรง เป็นต้น

3.8.6.15 ให้ชี้แจงเหตุผลที่ต้องขายทรัพย์สินต่ำกว่าราคาประเมินให้ชัดเจนอีกครั้ง หากกรรมการผู้จัดการเห็นชอบในเหตุผลที่ชี้แจงแล้ว ให้อนุมัติขายทรัพย์สินของธนาคารได้

- ธนาคารควรมีระบบตรวจสอบว่าผู้ที่มาซื้อทรัพย์สินไม่ได้มีส่วนได้เสียกับบุคคลภายในธนาคาร
- ในเรื่องการให้ค่านายหน้าในการขายทรัพย์สินกับนิติบุคคล ร้อยละ 3 ของราคาขาย ให้มีการ ปิดประกาศ ณ ที่ทำการสาขาทุกแห่ง

เพื่อให้หนีบุคคลทั่วไปสามารถมาลงทะเบียนขอเป็นตัวแทน ในการขายทรัพย์สินของธนาคารได้เพิ่มขึ้น

- ให้ธนาคารรวบรวมสถิติข้อมูลในการขายทรัพย์สินแต่ละรายการ ว่า มี ยอดหนี้คงเหลือ ค่าใช้จ่ายผลกำไรขาดทุนจากการขายเป็นเท่าไร ซึ่งจะสามารถใช้ข้อมูลเหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อการกำหนดกลยุทธ์ ในการขายที่มีประสิทธิภาพในอนาคตต่อไป
- ให้ทำความเข้าใจกับพนักงานที่เกี่ยวข้อง ว่า ธนาคารไม่ได้มี นโยบายที่จะขายทรัพย์สินในราคา 80% ของราคาประเมิน ทั้งหมด และกรณีที่มีการเสนอขายต่ำกว่าราคาประเมิน จะต้องชี้แจงข้อเท็จจริงในเชิงธุรกิจ ว่ามีเหตุผลใดที่สามารถลดราคาให้ ได้ตามราคาที่เสนอนั้น
- การให้ค่านายหน้าแก่ผู้ขายทรัพย์สิน 3% ควรมีการกำหนดเป็น ร้อยละในอัตราที่แตกต่างกันเพื่อเป็นการจูงใจให้มีการขายทรัพย์สิน ให้ได้ราคาที่ดีที่สุด เช่น ราคาขายเท่ากับ 100% ของราคา ประเมินให้ค่านายหน้า 3% หากขายได้ 90% ของราคาประเมิน ให้ค่านายหน้า 2% เป็นต้น
- ให้มีคณะกรรมการในการขายทรัพย์สิน เป็นผู้ควบคุมดูแลระบบการ ขายทรัพย์สิน ให้มีการถ่วงดุลอำนาจซึ่งกันและกัน

3.8.6.16 ให้รายงานเรื่องความคืบหน้าในการรับสมัครบริษัทตัวแทนนายหน้า ว่า ปัจจุบันมีบริษัทตัวแทนนายหน้าที่ธนาคารสามารถติดต่อได้แล้วกี่ราย และจะประกาศรับสมัครบริษัทตัวแทนนายหน้าอย่างไร คุณสมบัติที่จะ รับสมัครเป็นอย่างไร

3.8.6.17 เนื่องจากการประเมินราคาหลักทรัพย์เพื่อกำหนดราคาขาย จำเป็นต้อง ดำเนินการอย่างรวดเร็วเพื่อลด NPA ของธนาคารตามเป้าหมาย จึงให้ ฝ่ายประเมินราคาหลักทรัพย์ตรวจสอบ ควบคุมดูแลผลการประเมิน ของบริษัทประเมินอย่างใกล้ชิด เพื่อลดความเสี่ยงจาก ข้อผิดพลาด ของการประเมินที่อาจเกิดขึ้นได้

- ให้ทำความเข้าใจให้ผู้เกี่ยวข้องทราบนโยบายในการขายทรัพย์สิน ให้ชัดเจนว่า ธนาคารไม่ได้ให้ใช้ 80% ของราคาประเมิน เป็น หลักเกณฑ์ในการขาย แต่ให้อิงกับราคาประเมินเป็นสำคัญ

- 3.8.6.18 เนื่องจากปัจจุบันธนาคารมีลูกหนี้ดำเนินคดีรอรับคืนประมาณ 6,000 ล้านบาท ที่สามารถบังคับชำระหนี้จากทรัพย์สินอื่นของ ลูกหนี้ได้ จึงให้ธนาคารเร่งดำเนินการและให้เสนอคณะกรรมการ ธนาคารให้ทราบ สถานะปัจจุบันด้วย
- 3.8.6.19 ให้ฝ่ายบริหารทรัพย์สินเป็นผู้ประสานกับบริษัทนายหน้า จัดหา ผู้มาซื้อทรัพย์สินจำนองจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี โดยงานควบคุมดูแลการขายทอดตลาดทั้งกระบวนการจนเสร็จสิ้น ยังคงอยู่ในการบริหารจัดการของฝ่ายกฎหมาย เนื่องจากทำได้ง่ายและรวดเร็ว กว่า และเมื่อทำไประยะหนึ่งแล้ว จึงให้ทบทวนว่าจะมีการปรับปรุงเพิ่มเติมหรือไม่ อย่างไร
- 3.8.6.20 สามารถขายทรัพย์สินของธนาคารได้ และความคืบหน้าในการดำเนินการ
- มีข้อสังเกตว่า ธนาคารจะจ่ายค่าตอบแทนให้กับนายหน้าเพิ่มขึ้น กรณีที่สามารถขายทรัพย์สินได้ในราคาที่สูงกว่าราคาขายของธนาคารได้หรือไม่ เพื่อจูงใจให้ขายทรัพย์สินในราคาที่สูงขึ้น
- 3.8.6.21 ให้แก่พนักงานที่ติดต่อหาผู้ซื้อทรัพย์สินให้ธนาคาร
- อนุมัติในหลักการในการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงานและลูกจ้างธนาคาร ในการติดต่อหาผู้ซื้อทรัพย์สิน (NPA) ให้กับธนาคาร โดยมอบหมายให้ คุณสมเจตน์ หมู่ศิริเลิศ และ กรรมการผู้จัดการ พิจารณาประกาศธนาคารอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งได้อนุมัติใช้ประกาศธนาคารแล้ว เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2545
- 3.8.6.22 ให้กรรมการผู้จัดการรับข้อเสนอแนะของคณะกรรมการตรวจสอบไปดำเนินการ และรายงานให้ให้คณะกรรมการธนาคารทราบในการประชุมครั้งต่อไป คือ เพื่อให้การบริหารหนี้ NPL และการ บริหาร NPA มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลและสอดคล้องกัน จึงเห็นควรให้ธนาคารโดยฝ่ายกฎหมายและฝ่ายบริหารทรัพย์สินร่วมกันกำหนดแผนงานและมาตรการในการบริหารจัดการทรัพย์สินรอการขายให้สอดคล้องกับแผนงานในการเข้าประมูลซื้อ สินทรัพย์ของลูกหนี้จากการบังคับคดีด้วย เช่น การเข้าซื้อควรเลือกเข้าซื้อในประเภทหรือทำเลที่มีแนวโน้มในการเติบโตของชุมชนสูงและสามารถขายได้ง่ายหรือหากจำเป็นต้องซื้อทรัพย์สินโดยเลือกไม่ได้ ก็ควรมีการวางแผนและมาตรการเพื่อ

ดำเนินการกับทรัพย์สินเหล่านั้น เป็นต้น อันจะเป็นการลด NPA ของธนาคาร และลดค่าใช้จ่ายในการดูแลทรัพย์สินของธนาคารด้วย

3.9 การบริหารทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ผลกระทบจากภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมา ทำให้ลูกหนี้จำนวนมาก ไม่สามารถผ่อนชำระหนี้กับธนาคารฯ ได้ จนจำนวนหนี้ หนี้ที่ไม่ก่อรายได้ NPL ของธนาคารฯ เพิ่มขึ้นมาก ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา ธนาคารฯ ได้ช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกหนี้โดยการประนอมหนี้ วิธีต่าง ๆ มากมาย แต่ลูกหนี้บางส่วนก็ยังไม่สามารถชำระหนี้ได้ ธนาคารฯ จึงเปิดโอกาสให้ ลูกหนี้ทำการ “โอนทรัพย์สินชำระหนี้” นอกจากนี้ ธนาคารฯ ยังได้เข้าประมูลซื้อทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีด้วย ทำให้จำนวน ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ (NPA) มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดย ณ 30 กันยายน 2545²¹ มีจำนวนถึง 28,108 หน่วย แบ่งเป็น NPA ในเขต กทม. และปริมณฑล ที่จำนวน 9,018 หน่วย (จากการซื้อคืนจากกรมบังคับคดี 4,250 หน่วย และการโอนทรัพย์สินชำระหนี้ 4,768 หน่วย) และ ทรัพย์สินรอการขายในต่างจังหวัดอีก 19,090 หน่วย (จากการซื้อคืนจากกรมบังคับคดี 18,375 หน่วย และจากการโอนทรัพย์สินชำระหนี้ 725 หน่วย (รายละเอียดตามตารางที่ 3.7)

3.9.1 การบริหารจัดการทรัพย์สินรอการขายของธนาคารในปัจจุบัน

ทรัพย์สินรอการขายมี 2 ประเภท คือ ทรัพย์สินที่ได้จากการโอนทรัพย์สินจำนองชำระหนี้ และทรัพย์สินที่ได้มาจากการซื้อทรัพย์สินในการบังคับจำนองลูกหนี้ ธนาคารฯได้ดำเนินการในเรื่องทรัพย์สินรอการขายในช่วงที่ผ่านมาและกำลังดำเนินการอยู่ดังนี้

- 1) ทรัพย์สินรอการขายที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อยู่ในความดูแลของฝ่ายบริหารทรัพย์สิน สำนักงานใหญ่ ส่วนทรัพย์สิน รอการขายที่ตั้งอยู่ในเขตภูมิภาคให้สาขาภูมิภาคเป็นผู้ดำเนินการ โดยฝ่ายบริหารทรัพย์สินเป็นผู้กำหนดวิธีการต่างๆ ในการบริหารจัดการ
- 2) ทรัพย์สินที่ได้จากการโอนทรัพย์สินชำระหนี้ บางส่วนผู้โอนทรัพย์สินขอเช่าและขอซื้อคืนภายใน 3 ปี ส่วนที่ผู้โอนทรัพย์สินไม่ขอเช่าและทรัพย์สินที่ได้จากการ

²¹ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ผลการขายทรัพย์สินรอการขาย ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน กรุงเทพมหานคร : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (อัคราเนนา)

บังคับคดี เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาและก่อให้เกิดรายได้
ธนาคารได้ให้ประชาชนทั่วไปเช่า

- 3) การขาย ปัจจุบันธนาคารยกเลิกการประมูลเป็นการชั่วคราว เนื่องจากไม่
คุ้มค่าใช้จ่ายแต่เปิดโอกาสให้ผู้สนใจซื้อโดยตรงกับธนาคารได้ในราคาที่
ธนาคารเห็นสมควร แต่ไม่ต่ำกว่าต้นทุน
- 4) ทรัพย์สินที่ไม่มีผู้เช่า ธนาคารได้จัดจ้างบริษัทรับจ้างสำรวจดูแลทรัพย์สิน
จำนวน 6 บริษัท เป็นผู้ดูแล โดยแบ่งตามโซน สำหรับทรัพย์สินที่อยู่ในสาขา
ภูมิภาคแต่ละสาขาจะมีบริษัทดูแลสาขาละ 1 บริษัท เพื่อป้องกันการบุกรุก
ของบุคคลภายนอกและดูแลรักษาสภาพทรัพย์สิน

3.9.2 กลยุทธ์ในการบริหารจัดการทรัพย์สินรอการขาย

3.9.2.1 การขาย

- 1) เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการโอนทรัพย์สินชำระหนี้ ซึ่งเดิมธนาคารไม่
สามารถนำทรัพย์สินที่รับโอนชำระหนี้มาบริหารจัดการได้ เนื่องจาก
ติดเงื่อนไขการขอซื้อคืน ปัจจุบันธนาคารได้เปลี่ยนแปลงเงื่อนไข
การโอนทรัพย์สินชำระหนี้ ถึงแม้ว่าผู้โอนทรัพย์สิน จะมีสิทธิ์ซื้อคืนได้
แต่ยังเปิดโอกาสให้ธนาคารนำทรัพย์สินนั้นออกไปจำหน่ายได้ โดย
เพียงแต่แจ้งให้ผู้โอนทรัพย์สินเข้ามาเสนอราคาซื้อก่อนภายใน
กำหนด (30 วัน) หากไม่มาธนาคารสามารถนำทรัพย์สินออก
จำหน่ายได้ทันที
- 2) กำหนดระเบียบและวิธีการในการจ่ายค่านายหน้าจากการขาย
- 3) กำหนดหลักเกณฑ์ในการซื้อทรัพย์สินธนาคารเพื่อจูงใจผู้ซื้อ เช่น
การกำหนดอัตราดอกเบี้ยพิเศษสำหรับผู้ซื้อทรัพย์สินและขอคืน
เชื่อกับธนาคาร ธนาคารจะพิจารณาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้ต่ำกว่า
ผู้กู้รายย่อยทั่วไป และวงเงินให้กู้ได้ถึงร้อยละ 90 ถึงร้อยละ 100
ของราคาประเมินหรือราคาขายทรัพย์สินนั้น ระยะเวลาการวาง
เงินมัดจำ, การให้กู้เงินเพื่อซื้อที่ดินเปล่าได้ เป็นต้น
- 4) จัดให้มีการประเมินราคาทรัพย์สินที่จะขายและกำหนดราคาไว้
ล่วงหน้า

- ขายโดยผ่านบริษัทสำรวจดูแลทรัพย์สินที่ธนาคารจ้างอยู่ในปัจจุบัน โดยให้บริษัทแจ้งรายการทรัพย์สินที่บริษัทฯ ได้รับมอบหมายดูแลและมีสภาพคล่อง พร้อมขาย เพื่อทำการประเมินราคาและกำหนดราคาขายให้บริษัทฯ ทราบ
- ขายโดยผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าทั่วไป
- ขายตรงให้แก่บุคคลทั่วไป โดยการประชาสัมพันธ์และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่าน Internet Web site ของธนาคาร (GHB Home.co.th) สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ตลอดจนสาขาทั่วประเทศ

3.9.2.2 การให้เช่า

- 1) การเปิดให้ประชาชนทั่วไปได้เช่าทรัพย์สินธนาคาร เป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการดูแลทรัพย์สินและรายได้จากการให้เช่าสามารถนำมาชดเชยกับค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นได้ เช่น ค่าจ้างดูแลทรัพย์สิน ค่าประกันอัคคีภัยทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายทรัพย์สินส่วนกลาง และปัจจุบันธนาคารกำลังพิจารณา กรณีผู้เช่าทรัพย์สินของธนาคารประสงค์จะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ โดยขอซื้อจากธนาคาร ธนาคารอาจพิจารณานำค่าเช่าที่ผู้เช่ารายนั้นได้ชำระมาแล้วมาหักจากราคาขายทรัพย์สินของธนาคารได้
- 2) ปัญหาที่ผ่านมา คือ มีผู้ค้างชำระค่าเช่าพอสมควร เนื่องจากธนาคารยังไม่ระบบในการจัดการหรือไม่มีพนักงานที่จะดำเนินการได้
- 3) ปัจจุบันธนาคารได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการให้เช่าทรัพย์สินเพิ่มเติม เช่น การพิจารณารายได้ของผู้เช่า การกำหนดให้วางเงินประกันการเช่า 2 เดือน และสิ่งที่อยู่ระหว่างดำเนินการคือ การออกหนังสือทวงถามค่าเช่าค้างชำระ และการดำเนินการตามกฎหมาย ต่อผู้ค้างชำระค่าเช่า
- 4) พยายามให้ผู้บุกรุกทรัพย์สินธนาคารมาทำสัญญาเช่า กับธนาคารให้ถูกต้องเป็นสิ่งแรกที่จะต้องเร่งดำเนินการต่อไป

3.9.2.3 การให้เช่าซื้อ

ขณะนี้ธนาคารกำลังพิจารณาระบบการเช่าซื้อ เพื่อที่จะเป็นช่องทางอีกช่องทางหนึ่งในการจำหน่ายทรัพย์สิน โดย

- 1) สำนักรวความต้องการในการเช่าซื้อทรัพย์สินธนาคาร ผู้เช่าทรัพย์สินอยู่ในปัจจุบัน(ประมาณ 2,000 ราย) โดยคัดเลือกเฉพาะผู้ชำระค่าเช่าสม่ำเสมอ
- 2) กำหนดระเบียบและหลักเกณฑ์ในการให้เช่าซื้อทรัพย์สินธนาคาร เช่น การวางเงินมัดจำ การคิดอัตราดอกเบี้ย ในการเช่าซื้อเงินงวดค่าเช่าซื้อ เป็นต้น
- 3) ทำการประเมินราคาทรัพย์สินที่จะให้เช่าซื้อและกำหนดราคาเช่าซื้อ
- 4) พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์เพื่อรองรับระบบการเช่าซื้อ
- 5) แจ้งให้ผู้เช่าทรัพย์สินธนาคารและประสงค์จะทำการเช่าซื้อทราบ เพื่อให้ติดต่อธนาคาร
- 6) ประชาสัมพันธ์การให้เช่าซื้อทรัพย์สินธนาคาร ให้ประชาชนทั่วไปทราบ

ตารางที่ 3.7 ทรัพย์สินรอการขายทุกประเภทของธนาคารฯ ณ 30 กันยายน 2545

เขตพื้นที่	จำนวนหน่วยรวม	โอนทรัพย์สินชำระหนี้	ประมูลซื้อจากกรมบังคับคดี
กทม. – ปริมณฑล	9,018	4,768	4,250
ต่างจังหวัด	19,090	725	18,375
รวม	28,108	5,493	22,625

ที่มา : ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์

3.9.3 ภาวะการขาย

ปัจจุบัน ตลาดที่อยู่อาศัยเป็นตลาดของผู้ซื้อ เนื่องจากกำลังซื้อที่อยู่อาศัย มีจำนวนลดลง ในขณะที่ที่อยู่อาศัยพร้อมขายมีจำนวนเพิ่มขึ้นมหาศาล ตลาดจึงมีการแข่งขันการขายสูง นอกจากนั้นกลุ่มผู้ถือครองอุปทาน (Supply) ที่อยู่อาศัย พร้อมขายในปัจจุบัน ได้เปลี่ยนจาก “กลุ่มผู้ประกอบการจัดสรร” กลายเป็น “กลุ่มสถาบันการเงิน” และ “บริษัทบริหารสินทรัพย์” (บริษัท บริหารสินทรัพย์สถาบัน การเงิน) โดยจะเห็นได้จากทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบรวมธนาคารอาคารสงเคราะห์

ในปี 2542 มีมูลค่าสูงถึง 68,000 ล้านบาท และคาดว่าในปี 2543 อาจมีสูงถึง 100,000 ล้านบาท ส่วน บริษัทบริหารสินทรัพย์ มี ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) สูงถึง 190,000 ล้านบาท รวมแล้ว จะมี ทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของสถาบันการเงิน 2 กลุ่มนี้เป็นมูลค่าสูงถึง 300,000 ล้านบาท และในปีนี้ บริษัทบริหารสินทรัพย์ ได้ประกาศว่าจะนำ (ทรัพย์สินรอการขาย) NPA ที่เป็นอยู่อาศัยพร้อมอยู่อาศัยของตนออกขายในงาน “มหกรรมจำหน่ายทรัพย์สินของ บริษัทบริหารสินทรัพย์ (AMC’s Property Grand Sale) ต้นเดือนกันยายนที่จะถึงนี้ ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์มูลค่า 3,000 ล้านบาท ยิ่งทำให้ผู้ซื้อซึ่งคาดหวังซื้อที่อยู่อาศัยราคาถูกระลอกการตัดสินใจ รอคูณินค้าจาก บริษัทบริหารสินทรัพย์ ก่อน

อุปทาน (Supply) จำนวนมหาศาลจากสถาบันการเงิน บริษัทบริหารสินทรัพย์ และผู้ประกอบการ ซึ่งจะนำออกขายในช่วงปลายปี 2543 เป็นต้นไปนี้ จะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยปั่นป่วนพอสมควร เนื่องจากผู้ขายในปัจจุบัน เป็นสถาบันการเงินซึ่งปล่อยสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยด้วย ทำให้กลยุทธ์กระตุ้นการขายที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเน้นการให้สินเชื่อเงื่อนไขผ่อนปรนกับผู้ซื้อ หรือ การลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อจูงใจผู้ซื้อ หรือการแจก – แถมของรางวัล อาทิ รถยนต์ ฯลฯ ให้กับผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย บางสถาบันการเงินพยายามหาช่องทางขายใหม่ ๆ นอกจากเปิดประมูลขายเองแล้ว ยังมีการขายตรง ให้พนักงานธนาคารช่วยขายโดยได้รับคอมมิชชั่น จากบริษัทตัวแทนนายหน้าให้ช่วยขาย ฯลฯ

อย่างไรก็ตาม ในภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวอย่างชัดเจนตลาดที่อยู่อาศัยมี อุปทาน (Supply) ให้เลือกในราคาถูกรวมกันมาก โดยเฉพาะ อุปทาน (supply) ราคาถูกจาก บริษัทบริหารสินทรัพย์ ประชาชนจึงไม่เร่งรีบตัดสินใจซื้อ กลยุทธ์ต่าง ๆ ที่สถาบันการเงินและผู้ประกอบการนำมากระตุ้นยอดขายนั้น จึงไม่ประสบผลสำเร็จ เท่าที่ควร โดยประมาณการว่าในช่วงที่ผ่านมาสถาบันการเงินทั้งระบบจะมียอดขายทรัพย์สินรอการขายไม่เกิน 1,000 ล้านบาท ส่วนธนาคารอาคารสงเคราะห์สามารถขายทรัพย์สินรอการขายในช่วง 6 เดือน ที่ผ่านมาได้เพียง 8 หน่วย 5.5 ล้านบาท (ปี 2542 ขายได้ 25 หน่วย 28.4 ล้านบาท) ซึ่งการขายทรัพย์สินรอการขาย ดังกล่าว ส่วนใหญ่สถาบันการเงินจะขายในราคาต้นทุนหรือขาดทุน แต่สำหรับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ทรัพย์สินรอการขายที่ขายได้ทุกหน่วยจะมีกำไรจากการขาย

การที่ธนาคารพาณิชย์และบริษัทบริหารสินทรัพย์จะเร่งรัดนำอสังหาริมทรัพย์รอการขายไว้จำนวนมหาศาลออกขายในตลาดนั้น จะส่งผลกระทบต่อให้เกิดการขาย ตัดราคาจนไม่เป็นผลดีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์และอาจทำให้ตลาดซบเซาต่อไปอีกนาน ดัง นั้น เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2543 ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ออกหนังสือเวียน ผ่อน

ผันระยะเวลาการถือครอง ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินจากที่ต้องจำหน่ายภายใน 5 ปี เป็น 10 ปี แต่สำหรับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ไม่มีเพดานระยะเวลาในการถือครอง ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน นี้

3.9.4 การบริหารจัดการทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน

จากปัญหาทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในช่วง 2-3 ปีมานี้ ทำให้สถาบันการเงินต่างจัดตั้งหน่วยงานบริหารจัดการ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน ทั้งในรูปแบบหน่วยงานภายใน อาทิ ธนาคารทหารไทยตั้ง “ศูนย์จัดการทรัพย์สิน” ฯลฯ และบางส่วนตั้งเป็นบริษัทย่อยขึ้นบริหาร อาทิ ธนาคารนครหลวงไทยตั้ง “บริษัทศูนย์ประมูลและจำหน่ายทรัพย์สิน คราวน์ พร็อพเพอร์ตี้เซ็นเตอร์” ซึ่งจะเห็นว่าธนาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญกับหน่วยงานบริหารจัดการทรัพย์สินมากเช่นเดียวกับหน่วยงานแก้ไขปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อรายได้ NPL ในปัจจุบัน

ในส่วนของธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้เห็นความสำคัญของการจัดการอสังหาริมทรัพย์ (ทรัพย์สินรอการขาย) ได้ตั้งฝ่ายบริหารทรัพย์สินขึ้นมาเมื่อ 15 มกราคม 2544 เพื่อทำหน้าที่บริหารทรัพย์สินเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและมีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด โดยการประมูลซื้อทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี ดำเนินงานขายอสังหาริมทรัพย์ โดยวิธีการประมูลและขายตรงกับลูกค้า บริการให้เช่า ซึ่งจะให้บริการลูกค้าที่สนใจดูเพื่อขอเช่า, ซื้อ และประมูลทำประกันอสังหาริมทรัพย์ จำหน่ายโรงเรือนดูแลรักษาคุณภาพ ซ่อมแซมรักษาสภาพ และจัดการประมูลเกี่ยวกับ ทรัพย์สินรอการขายทั้งหมด ทำสัญญาโอนกรรมสิทธิ์ หรือสัญญาเช่า จัดทำคู่มือการประมูล และ จัดการประมูลออกงานมหกรรมเกี่ยวกับทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน เช่น ที่ผ่านมาเมื่อ 27-28 กรกฎาคม 2545 ณ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า (ลาดพร้าว) เรียกว่างาน “มหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของสถาบัน การเงิน หรือ NPA Grand Sale”

สำหรับหน่วยงานที่เข้าร่วมงานมีทั้งหมด 27 แห่ง แบ่งออกเป็น ธนาคารพาณิชย์ไทย 9 สถาบัน ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารไทยพาณิชย์, ธนาคารกรุงศรีอยุธยา, ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารเอเซีย, ธนาคารนครหลวงไทย, ธนาคารยูโอบี รัตนสิน, ธนาคารกรุงไทย และ ธนาคารไทยธนาคาร

สถาบันการเงินพิเศษของรัฐ 5 สถาบัน ประกอบด้วย ธนาคารอาคารสงเคราะห์, การเคหะแห่งชาติ, บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน (บริษัทบริหารสินทรัพย์) ธนาคารออมสิน, บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยส่วนบริษัทเงินทุนและบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มี 5 สถาบัน ได้แก่ บริษัทเงินทุนเกียรตินาคนิ จำกัด (มหาชน) , บริษัทเงินทุนธนาชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด BANGKOK CAPITAL ALLIANCE CO.,LTD. และบริษัทอิออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)

ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ 7 ราย ได้แก่ บริษัทพฤษภา เรียดเอสเตท จำกัด, บริษัทลิลลแลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด, บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน), บริษัท เอ็นพี แฟบรีค จำกัด (ในเครือ MDI กรุ๊ป), บริษัท บิ๊กเจียง แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด, บริษัท โฮมเพลส กรุ๊ป จำกัด และ บริษัท เอ อี เอส จำกัด นอกจากนี้ยังมีบริษัท บริหาร สินทรัพย์จันทบุรี จำกัด

ทั้งนี้ สถาบันการเงินต่าง ๆ จะนำสินทรัพย์สินรอกการขายมาเปิดประมูล เป็นกรณีพิเศษจำนวน 226 รายการ โดยแบ่งเป็นสินทรัพย์สินรอกการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์) จำนวน 150 รายการ ซึ่งจะเปิดประมูลในวันที่ 27 กรกฎาคม ทั้ง 226 รายการดังกล่าวที่นำมาประมูลราคาจะถูกกว่าปรกติมากเพื่อเป็นไฮไลท์ของงาน

ตารางที่ 3.8 แสดงทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงินที่นำมาประมูล

รายชื่อ	สินทรัพย์ของ 9 ธนาคาร			
	นำสินทรัพย์เข้าร่วมงาน		เป้าหมาย	
	รายการ	มูลค่า (ล้านบาท)	รายการ	มูลค่า (ล้านบาท)
1. บริษัทบริหารสินทรัพย์	268	6,745*	30-50	-
2. ธนาคารเอเชีย	1,059	1,513	30-50	30
3. ธนาคารกรุงเทพ	556	2,996.6	-	-
4. ธนาคารไทยธนาคาร	12	27.7	-	-
5. ธนาคารนครหลวงไทย	616	1,298	-	259
6. ธนาคารออมสิน	-	-	21	10
7. ธนาคารอาคารสงเคราะห์	156	179.2	75	90
8. ธนาคารกสิกรไทย	827	3,589.5	82	359
9. ธนาคารไทยพาณิชย์	111	417	-	110

ที่มา : “19 สถาบันการเงินล้างครุอสังหาริมทรัพย์ แบงก์พาณิชย์รุกขาย 140,000 ล้าน” วัฏจักรคลาสสิกฟายล์ ปีที่ 3 ฉบับ 78 7-14 กรกฎาคม 2545

ผลของการออกงานมหกรรมนี้ทำให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ขายทรัพย์สินที่รอการขายได้ถึง 306 รายการ เป็นเงิน 292 ล้านบาท²²

นอกจากนี้ สถาบันการเงินต่างๆ ยังได้ร่วมมือกันจัดงานมหกรรมอสังหาริมทรัพย์สถาบันการเงินนำทรัพย์สินรอการขายออกขายให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยเมื่อวันที่ 26 – 28 ก.ค. 45 ที่ผ่านมา **สมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย** ร่วมกับสถาบันการเงินและหน่วยงานของรัฐบาลจำนวน 18 แห่ง จัดงาน **“มหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงิน” (NPA GRAND SALE)** ณ บางกอกคอนเวนชัน เซ็นเตอร์ ชั้น 4 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ซึ่งปรากฏว่ามีผู้ให้ความสนใจเข้าร่วมงานเป็นจำนวนมาก โดยภายในงานดังกล่าวสถาบันการเงินที่ร่วมออกบูธจำนวน 18 แห่ง สามารถขายทรัพย์สินได้จำนวน 354 รายการ คิดเป็นมูลค่ากว่า 1,270 ล้านบาท

นอกจากนี้ สมาคมธนาคารไทย ยังได้ร่วมกับสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิกและบริษัทฮอริสันเรียลตี้จัดงาน **“มหกรรมประมวลอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงิน”** ในวันที่ 16 – 17 พฤศจิกายน 2545 . ณ ห้องบางกอกคอนเวนชันเซ็นเตอร์ โรงแรมโซฟิเทล เซ็นทรัล ลาดพร้าว

3.9.5 วิธีการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในความหมายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตามพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 และ พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุนธุรกิจหลักทรัพย์และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ พ.ศ. 2522 กำหนดให้สถาบันการเงิน ที่ได้ อสังหาริมทรัพย์มาจากการชำระหนี้ การประกันการให้กู้ยืมเงินหรือการซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่รับ จ้างนองไว้จากการขายทอดตลาดโดยคำสั่งศาลหรือเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ต้องจำหน่าย อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนดโดยหากเป็นธนาคารพาณิชย์ ต้องจำหน่าย อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวภายในเวลา 5 ปี นับแต่วันที่อสังหาริมทรัพย์นั้นตกมาเป็นของตน ส่วน บริษัทเงินทุนและบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ภายในเวลา 3 ปี

จากข้อกำหนดของกฎหมายดังกล่าว เป็นสาเหตุทำให้สถาบันการเงินที่มีอสังหาริมทรัพย์ อยู่ใน ครอบครองซึ่งได้มาจากการเข้าสู่ราคาเพื่อซื้อทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี การเอาทรัพย์สินจำนอง หลุด และการโอนทรัพย์สินดีชำระหนี้ของผู้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ฯลฯ ออกขายโดยวิธีต่างๆ โดย ธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นสถาบันการเงินแห่งแรกที่ดำเนินการในการ นำอสังหาริมทรัพย์ออก ขายโดยวิธีประมวลด้วยตนเอง ส่วนสถาบันการเงินอื่น ๆ จะใช้บริษัทประมวลในเครือหรือบริษัท ประมูลมืออาชีพภาคเอกชนจัดการประมวลแทน เช่น ธนาคารนครหลวงไทย ใช้บริษัท คราวน์ ดี

²²“ธอส.สัมพันธ” ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จุลสาร ปีที่ 4 ฉบับที่ 37 สิงหาคม 2545 : หน้า 12

เวลลอปเมนต์ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ทำการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารโดยเฉพาะ ส่วนธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเอเซีย ธนาคารซีทีแบงก์ ได้มอบหมายให้บริษัทประมูลมืออาชีพ (บริษัทสหการประมูล) เป็นผู้ดำเนินการประมูลขายแทน ฯลฯ

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีวิธีการซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน 2 วิธี

วิธีที่ 1 อสังหาริมทรัพย์ที่ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ นำออกประมูลขายทอดตลาดส่วนหนึ่ง ได้มาจากการที่ธนาคารฯ ฟ้องบังคับจำนองและเข้าผู้ราคาประมูลซื้อทรัพย์สินได้จากกรมบังคับคดีและศาลในจังหวัดภูมิภาคต่าง ๆ และอีกส่วนหนึ่งเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ได้จากการโอนทรัพย์สินจำนองชำระหนี้ของลูกหนี้ที่ประสบปัญหาด้านการเงิน ทรัพย์สินทั้ง 2 ประเภทนี้ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ จะทำการประเมินราคาใหม่และนำออกประมูลขายทอดตลาด สำหรับผู้ที่สนใจจะเข้าร่วมการประมูลจะต้องกรอกชื่อ ที่อยู่ และรายการอสังหาริมทรัพย์ที่ สนใจจะประมูลลงใน “แบบคำขอ” เข้าประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์ พร้อมกับแสดงสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนต่อ คณะกรรมการประมูลขายทรัพย์สิน หากผู้ประมูล เข้าประมูลในนามบุคคลอื่น ต้องแสดงหนังสือมอบอำนาจพร้อมติดอากรแสตมป์ 30 บาท ต่อคณะกรรมการฯ ก่อนวันประมูล หากผู้ประมูลไม่แสดงหนังสือมอบอำนาจคณะกรรมการฯ จะถือว่าผู้ประมูลกระทำในนามตนเอง และ ในการจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ ผู้ประมูลจะขอเปลี่ยนชื่อผู้อื่นโดยอ้างว่าตนเป็นตัวแทนไม่ได้

การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นวิธีการประมูลแบบ สงวนสิทธิไม่ตกลงขาย โดยจะใช้วิธีเสนอราคาด้วยวาจา เมื่อกรรมการฯ เห็นว่าราคาเสนอเป็นราคาที่เหมาะสม จะขานราคาพร้อมนับ 1 ถึง 3 ซึ่งในระหว่างนั้น ผู้สนใจอาจเข้าร่วมการประมูลเพื่อเสนอราคาซื้อได้อีก และการประมูลจะสมบูรณ์ได้ก็ต่อเมื่อกรรมการฯ ขานราคาเสนอซื้อพร้อมนับ 3 และเคาะไม้

สำหรับผู้ที่ได้ประมูลได้ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ กำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินไว้ 2 วิธี ได้แก่

- 1) ชำระเป็นเงินสด ผู้ซื้อต้องทำสัญญามัดจำ 10% ของราคาที่ได้ประมูลซื้อได้ โดยต้องชำระเป็นเงินสด หรือเช็คเชียร์เช็ค ทันทีที่กรรมการฯ เคาะไม้ขายให้ และต้องชำระส่วนที่เหลือภายใน 30 วัน หรือ
- 2) ชำระด้วยการขอสินเชื่อ สำหรับผู้ซื้อที่ต้องการขอสินเชื่อกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ต้องทำสัญญามัดจำจำนวน 10% ของราคาที่ได้ประมูลซื้อได้ โดยชำระด้วยเงินสด หรือเช็คเชียร์เช็ค และภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ประมูลซื้อได้ ต้องชำระเงินสดอีก 15% ของราคาที่ได้ประมูลซื้อได้ พร้อมทั้งยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารฯ ในวงเงินที่เหลืออีก 75%

หากพันกำหนดจะถูกริบมัดจำ สำหรับการให้สินเชื่อแก่ ผู้ประมวลได้ธนาคารฯ จะให้ 1 คน ต่อ 1 รายการเท่านั้น

วิธีที่ 2 ซื้อตรงกับธนาคารตามที่ธนาคารตั้งราคาไว้เหมือนกับการซื้อบ้านมือสองทั่วไป

3.10 แนวโน้มของทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน²³

ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ยังมีปัจจัยนำห่วงบางประการ โดยเฉพาะสถานการณ์ที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจโดยรวมที่ยังความเชื่อมั่นต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ทำหน้าที่เป็นกลไกสำคัญในการกระตุ้นเศรษฐกิจหรือสามารถเติบโตต่อไปได้ด้วยตนเองโดยลำพังคาดว่าจะยังเป็นไปได้ยาก และเชื่อว่ายังจำเป็นต้องอาศัยมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องไปอีกระยะหนึ่ง

สำหรับประเด็นสำคัญที่จะมีผลกำหนดทิศทางของตลาดอย่างมากคือ กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ซึ่งจะได้รับอิทธิพลจากภาวะเศรษฐกิจมากโดยในปี 2545 คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะสามารถขยายตัวได้ในระดับร้อยละ 2-3 ภายใต้สมมุติฐานที่ว่าเศรษฐกิจญี่ปุ่นไม่ทรุดตัวลงมากนัก และสหรัฐสามารถฟื้นตัวได้ ประกอบกับมาตรการเร่งด่วนเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐเห็นผล และ มาตรการเร่งรัดเบิกจ่ายงบประมาณเป็นไปตามนโยบาย แต่การเติบโตดังกล่าวยังถือว่าเมื่ออัตราต่ำ ขณะที่อัตราการว่างงานยังมีสูง ส่งผลให้กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคโดยรวมไม่กระเตื้องขึ้นมาก สภาพการณ์ดังกล่าวเป็นตัวชี้ว่า การขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ในระดับร้อยละ 10-15 ถือเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐเป็นหลัก

ทั้งนี้ การจะหากกลุ่มเป้าหมายใหม่ ๆ ในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลางที่เป็นประชาชนทั่วไปยังคงทำได้ค่อนข้างยากหากสถานการณ์เศรษฐกิจโดยรวมยังไม่ขยายตัวในระดับที่สูงกว่าร้อยละ 4 เพราะด้านรายได้จะยังคงเป็นปัจจัยอุดหนุนลูกค้าในกลุ่มนี้

จากปัญหาหนี้เสียที่พุ่งขึ้นสูงภายหลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ และมูลค่าอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไปก็มีแนวโน้มตกต่ำลง ส่งผลต่อมูลค่าหลักประกันของสถาบันการเงิน ขณะที่อัตราดอกเบี้ยก็ปรับตัวขึ้นมาอยู่ในระดับสูง หลังจากสภาพคล่องของประเทศได้ แห้งเหือดลงผู้ประกอบการจำนวนมากต้องล้มหายไปจากตลาด หลายรายกลายเป็นหนี้เสียสถาบันการเงิน จนนำไปสู่การแก้ปัญหาด้วยการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ หรือการตีทรัพย์สินชำระหนี้ที่ทำให้สินทรัพย์สินรอการขาย

²³“ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หวังแรงกระตุ้นภาครัฐจับตาทรัพย์สินรอการขายพุ่งเกินแสนล้าน” วิกิกรกาสสพิพาส ปีที่ 3 (4/14) ฉบับที่ 78 (152/717) วันที่ 7-14 กรกฎาคม 2545 หน้า 139

ขายของสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล และรายที่ไม่สามารถเจรจาตกลงกันได้ก็กลายเป็น คดีความฟ้องร้อง สภาพที่เกิดขึ้นกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ครั้งนี้จึงนับเป็นความรุนแรงที่ไม่เคยปรากฏ มาก่อนในประวัติศาสตร์

วิกฤตการณ์ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สถาบันการเงิน และเศรษฐกิจประเทศในช่วงที่ผ่านมา นับว่ามีความเกี่ยวพันในลักษณะที่เป็นสาเหตุและเป็นผลกระทบซึ่งกันและกันอย่างลึกซึ้ง กล่าวเฉพาะสถาบันการเงิน หลังวิกฤตการณ์ปี 2540 สถาบันการเงินต้องเผชิญปัญหาสำคัญที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ 2 ประการ คือ ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ในภาคอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวมาก สร้างภาระการกันทุนสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น และปัญหาจากปริมาณสินทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินในรูปอสังหาริมทรัพย์ที่ เพิ่มขึ้นมากมายอันเป็นผลจากการตีทรัพย์ชำระหนี้ของลูกหนี้ที่มีปัญหา ซึ่งปัญหาประการหลังจะสร้างความเสี่ยงให้กับสถาบันการเงินในกรณีที่มีการตีทรัพย์เป็นไปอย่างไม่คุ้มหนี้ หรือสินทรัพย์ที่ธนาคารรับโอนมา มีการเสื่อมค่าหรือมีการขาดทุนเมื่อขายออกไปในภายหลัง

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีปัญหาหนี้เสียภาคอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงินมี แนวโน้มลดลง ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากปัจจัยการโอนย้ายหนี้เข้าสู่บรรษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท.) ของทางราชการและบริษัท บริหารสินทรัพย์ที่สถาบันการเงินจัดตั้งขึ้นเอง ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ในหมวดอสังหาริมทรัพย์ได้มีการแก้ไขจนกระทั่งมีการลดลงอย่าง ต่อเนื่อง จากปี 2542 ที่มีจำนวน 508,444 ล้านบาท ลดลงเหลือ 236,299 ล้านบาท และ 144,062 ล้านบาท ในปี 2543 และปี 2544 ตามลำดับ ทำให้ หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อสังหาริมทรัพย์ต่อสินเชื่้อสังหาริมทรัพย์คงค้างมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง จากสัดส่วนร้อยละ 52.9 ในปี 2542 ลดลงเป็นร้อยละ 31.4 ในปี 2543 และเหลือเพียงร้อยละ 22.4 ในปี 2544 อย่างไรก็ตาม หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ในระบบกว่า 1 แสนล้านบาท รวมหนี้ในรูปอสังหาฯ ที่มีการโอนย้ายเข้าไปอยู่ในมือบรรษัทบริหารสินทรัพย์ไทยก็นับว่ายังคงอยู่ในระดับสูง แม้การปรับโครงสร้างหนี้จะยังมีแนวโน้มดีขึ้นตามทิศทางตลาดคาดสิ้นปี ทรัพย์สินรอการขายน่าจะถึง 160,000 ล้าน

ปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งได้แก่ ปริมาณที่อยู่อาศัยรอการระบายสู่ตลาดยังมีเหลืออีกจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันมีสูง ปัจจุบันปริมาณการก่อสร้างบ้านใหม่แม้จะมีน้อยมาก เมื่อเทียบกับอดีตแต่ก็นับว่ามีอัตราการขยายตัวเพิ่มสูงเมื่อเทียบกับ 2-3 ปีที่ผ่านมาอันเป็นการปรับตัวตามความต้องการที่เพิ่มขึ้น ขณะที่บ้านในระดับราคาไม่เกิน 1,000,000 บาท โดยเฉพาะบ้านมือสองได้ถูกดูดซับออกไปมากจากโครงการ ธอส. - กบข. เพื่อที่อยู่อาศัยสมาชิกกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ จนทำให้ตลาดบ้านมือสองมีโอกาสขยายตัวได้ถึงร้อยละ 20-30 ก็ตาม แต่ทั้ง

นี้ต้องไม่ลืมว่าสินทรัพย์สินรอกการขายในรูปที่อยู่อาศัยที่ยังเหลืออยู่ในมือสถาบันการเงิน รวมทั้งสินทรัพย์จากบรรษัทบริหารสินทรัพย์ไทย บรรษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน และที่อยู่อาศัยในโครงการที่ค้างค้างเดิมในมือผู้ประกอบการตลอดจน บ้านมือสองที่กระจายอยู่ในมือประชาชนทั่วไป คาดว่ายังมีอยู่อีกมากมายโดยเฉพาะแรงกดดันในการระบายสินทรัพย์สินรอกการขายของสถาบันการเงินคาดว่าจะมีเพิ่มขึ้นในระยะต่อไป ตามปริมาณสินทรัพย์ประเภทนี้ที่ขยายตัวเพิ่มเป็นลำดับจากปี 2540 ที่มีมูลค่าเพียง 27,062 ล้านบาท คาดว่าจะเพิ่มขึ้นถึงระดับ 160,000 ล้านบาท ในปี 2545

หากเศรษฐกิจในปี 2545 และ 2546 ยังขยายตัวได้ไม่เพียงพอที่จะแก้ไขปัญหาคารวางงาน และยังไม่มีการมาตรการสนับสนุนเพิ่มเติม เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านฐานะการคลังของรัฐบาลในการกระตุ้นเศรษฐกิจในระยะต่อไป แม้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะยังขยายตัวต่อเนื่องได้ในปี 2545 จากปัจจัยอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ และมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาลที่ดำเนินอยู่รวมถึงที่อยู่อาศัยค้างสต็อกเต็มทีอาจจะขายออกมาในราคาต่ำ แต่จากข้อจำกัดด้านกำลังซื้อของประชาชนส่วนใหญ่ในระดับรายได้ปานกลางและต่ำจะทำให้การดูดซับอสังหาริมทรัพย์ไม่อาจขยายตัวอย่างรวดเร็ว ดังนั้น แรงกดดันการแข่งขันและระดับราคาในตลาดอสังหาริมทรัพย์จะยังมีอยู่อย่างต่อเนื่องอีกหลายปี

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ว่าปัจจัยใดที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และ การคาดหวังในการซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารโดยมีขั้นตอนของการศึกษา ดังนี้

4.1 ขอบเขตของการวิจัย

ผู้วิจัยสามารถกำหนดขอบเขตได้ ดังนี้

- 4.1.1 กลุ่มประชากรที่ทำการศึกษานั้นเป็นกลุ่มของผู้ที่ตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ ตั้งแต่ วันที่ 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 และเป็นช่วงที่ธนาคารได้เก็บข้อมูลของกลุ่มประชากรได้สมบูรณ์แล้ว เพราะธนาคารอาคาร-สงเคราะห์ได้ เริ่มตั้งฝ่ายบริหารทรัพย์สินอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2544 และ ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้น เป็นที่อยู่อาศัยตามนโยบายหลักในการจัดตั้งธนาคารอาคารสงเคราะห์
- 4.1.2 พื้นที่ที่ทำการศึกษาอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลซึ่งเป็นพื้นที่ ที่ธนาคารมียอดขายที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายได้มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 69.50 ตามตารางที่ 1.2

4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

4.2.1 ประชากร (Population) ที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้เป็นกลุ่มผู้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ในช่วง 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 ซึ่งประชากรทั้งหมด 784 ราย สามารถแยกประชากรออกเป็น 2 กลุ่ม ได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ และทำการโอนสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว **มีจำนวน 152 ราย**

กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อ เพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์กับธนาคาร 24 เดือน **มีจำนวน 632 ราย**

4.2.2 กลุ่มตัวอย่าง

1.2.2.1 **ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง** จากประชากรทั้ง 2 กลุ่ม ได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม (Nop) ของกลุ่มประชากร จำนวน 784 ราย นี้ แยกคำนวณแต่ละกลุ่มโดยใช้สูตรของ Yamane ซึ่งประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยความเชื่อที่ 95% และยอมให้ค่าพารามิเตอร์ที่ประมาณนี้คลาดเคลื่อนได้ไม่เกิน $\pm 5\%$

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

โดยที่ Nop คือ ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมสำหรับประชากร N คน
 N คือ จำนวนประชากร
 E คือ ขนาดความคลาดเคลื่อนสูงสุดที่ยอมรับได้ในที่นี้คือ $\pm 5\%$

1) **ประชากรกลุ่มที่ 1** เป็นกลุ่มที่ประชากรที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วมีจำนวน 152 ราย เมื่อแทนค่าสูตรแล้วจะได้

$$Nop = \frac{152}{1+[(152)(0.5)^2]} = 110 \text{ ราย}$$

ได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการวิจัยครั้งนี้ คือ 110 ราย

2) ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย แต่ยังไม่ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อ เพราะอยู่ในโครงการพิเศษดาวน์กับธนาคาร 24 เดือน โดยไม่มีดอกเบี้ยมีจำนวน 632 ราย เมื่อแทนค่าสูตรแล้วจะได้

$$Nop = \frac{632}{1 + [(632) (0.5)^2]} = 245 \text{ ราย}$$

ได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการวิจัยครั้งนี้ คือ 245 ราย

3) การคัดเลือกตัวอย่าง ประชากรทั้ง 2 กลุ่มข้างต้น มีทั้งหมด 784 ราย ได้ส่งแบบสอบถามให้กับประชากรทุกรายตามจำนวนประชากรทั้งหมด เพื่อให้ประชากรทุกรายได้รับและส่งแบบสอบถามกลับมามากที่สุดตามจำนวนที่เหมาะสมตามขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

4.3 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ

4.3.1 ข้อมูลจากสถิติรายงานธนาคารอาคารสงเคราะห์ รายละเอียดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ซึ่งเป็นข้อมูลทางด้านลักษณะส่วนตัวของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว (ประชากรกลุ่มที่ 1) เช่น อายุ สถานภาพสมรส การศึกษา อาชีพหลัก ตำแหน่งหน้าที่การงานของตนเองและคู่สมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว รายได้รวมของครอบครัว

4.3.2 แบบสอบถาม (Questionnaire) ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายปิด มี 2 ชุด สำหรับประชากร แต่ละกลุ่ม

4.3.2.1 ประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ และทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วมีคำถาม 18 ข้อ (เป็นคำถามส่วนที่ 2-6) ข้อมูลในส่วนที่ 1 ใช้ข้อมูล ทุติยภูมิ ตามข้อ 4.3.1

4.3.2.2 ประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือน กับธนาคารมีคำถาม 25 ข้อ

4.3.3 โครงสร้างของข้อมูลและตัวแปร

4.3.3.1 การกำหนดตัวแปรปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ในแต่ละประเด็นหลักมากำหนดตัวแปรด้านต่าง ๆ ซึ่งได้มาจากการวิเคราะห์ (ตามตารางที่ 4.1) ข้อมูลจากทฤษฎี แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมดมาประมวลเข้าด้วยกัน สามารถจำแนกตัวแปรได้ดังนี้

1) ตัวแปรควบคุม

- กลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545
- ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

2) ตัวแปรลักษณะ และสภาพด้านสังคมและเศรษฐกิจ กระบวนการและเหตุผลในการตัดสินใจ เหตุที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในเขตกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล รายละเอียดตามแผนผังที่ 4.2

4.3.3.2 การกำหนดโครงสร้างของแบบสอบถามนี้ เพื่อศึกษาประเด็นสำคัญที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ ซึ่งได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 5 ส่วนซึ่งมีประเด็นหลัก ดูแผนผังที่ 4.2 ประกอบ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจ เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลลักษณะส่วนตัวของผู้ตอบ เช่น อายุ สถานภาพการสมรส การศึกษา อาชีพหลัก ตำแหน่งหน้าที่ของตนเองและคู่สมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัวรายได้รวมของครอบครัวมีจำนวน 7 ข้อ (ประชากรในกลุ่มที่ 1 จะได้จากข้อมูลทฤษฎี)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม เป็นคำถามเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิมก่อนมาซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ เช่น การครอบครองบ้านหลังเดิม วัตถุประสงค์การซื้อบ้านหลังเดิม การซื้อนั้นซื้อด้วยเงินสดหรือกู้จากสถาบันการเงิน สถานที่ตั้ง และ ลักษณะโครงการหมู่บ้านของที่อยู่อาศัยเดิมจำนวน 4 ข้อ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA) เป็นคำถามที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่ซื้อจากธนาคาร เช่น ลักษณะของบ้านที่ซื้อ (จะเป็นข้อที่บอกความต้องการ ทรัพย์สิน รอการขายเพื่ออยู่อาศัยหรือไม่) การชำระเงินในการซื้อเงินไขในการซื้อ วัตถุประสงค์ของการซื้อ สิ่งที่คาดหวังในการซื้อ ทรัพย์สิน รอการขาย และ ได้ตามการคาดหวังหรือไม่ สถานที่ตั้งและลักษณะโครงการหมู่บ้านของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ จำนวน 7 ข้อ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA) เป็นคำถามที่เกี่ยวกับขั้นตอนในการตัดสินใจเป็นพฤติกรรมเกี่ยวกับการกระทำ เช่น การค้นหาข้อมูล การเปรียบเทียบข้อมูลเพื่อประเมินผลทางเลือก การใช้เวลาในการตัดสินใจ จำนวน 3 ข้อ

ส่วนที่ 5 ข้อมูลที่เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA) เป็นคำถามที่เกี่ยวกับสิ่ง ที่คำนึงถึงเมื่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เช่น เหตุผลทางด้านสินเชื่อ การเงิน การคมนาคม ทำเลที่ตั้ง เป็นต้น เป็นข้อที่ให้ลำดับความสำคัญมีจำนวน 2 ข้อ

ส่วนที่ 6 ข้อมูลที่เกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นคำถามที่เกี่ยวกับประสบการณ์ในการกู้เงินธนาคารอาคารสงเคราะห์ และเหตุผล ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จำนวน 2 ข้อ

(ดูแผนผังโครงสร้างแบบสอบถาม แผนผังที่ 4.2)

4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

4.3.4.1 การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ผู้วิจัย ได้ทำแผนผังโครงสร้างของแบบสอบถามที่ประกอบด้วยประเด็นหลัก และตัวแปรในแต่ละประเด็น โดยเทียบวัตถุประสงค์ของการวิจัยและนำมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้แบบสอบถามมีความตรงในระดับสูงก่อนนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่าง

4.3.4.2 การทดสอบ (Pretest) ใช้วิธีการสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติเหมือนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 5 ราย และส่งไปรษณีย์ ไปยังกลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 5 ราย พร้อมโทรศัพท์ ขอความร่วมมือ ในการทดสอบเพื่อนำมาแก้ไขข้อผิดพลาด ให้ถูกต้องและเหมาะสม แล้วทำการทดสอบรอบสองอีก 5 ราย จึงได้แบบสอบถามที่พร้อมส่งจริง

4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.4.1 ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวมข้อมูลสถิติของธนาคารอาคารสงเคราะห์ รายงานจากวารสาร นิตยสาร หนังสือจุลสาร งานวิจัย และสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ ของหน่วยงานราชการ และ เอกชนที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายงานเก็บข้อมูลของฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคารอาคารสงเคราะห์ วารสารราย 3 เดือนของธนาคารอาคารสงเคราะห์, จุลสารรายเดือนของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ ห้องสมุดธนาคารอาคารสงเคราะห์, ห้องสมุดคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, หอสมุดกลาง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, และ งานมหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงิน วันที่ 26-28 กรกฎาคม 2545 ห้องวีเจเนซี ชั้น 4 เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

4.4.2 ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากแบบสอบถามกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ทั้งสองกลุ่ม ที่กำหนดไว้ในขอบเขตการวิจัย

4.4.3 วิธีรวบรวมข้อมูล ใช้วิธีส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ไปยังกลุ่มตัวอย่างแล้วให้ผู้ตอบส่งกลับคืนมาทางไปรษณีย์ถึงผู้วิจัย และมีรายละเอียดของขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 1) ออกหนังสือจากภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ไปยังฝ่ายบริหารทรัพย์สินธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อขอรายชื่อลูกค้าที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคาร

สงเคราะห์ สำนักงานใหญ่ ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 ซึ่งมีจำนวนลูกค้าทั้งหมด 784 ราย รายชื่อที่ได้สามารถส่งได้ทั้งหมด เพราะเป็นที่อยู่ที่ลูกค้าให้ธนาคารไว้

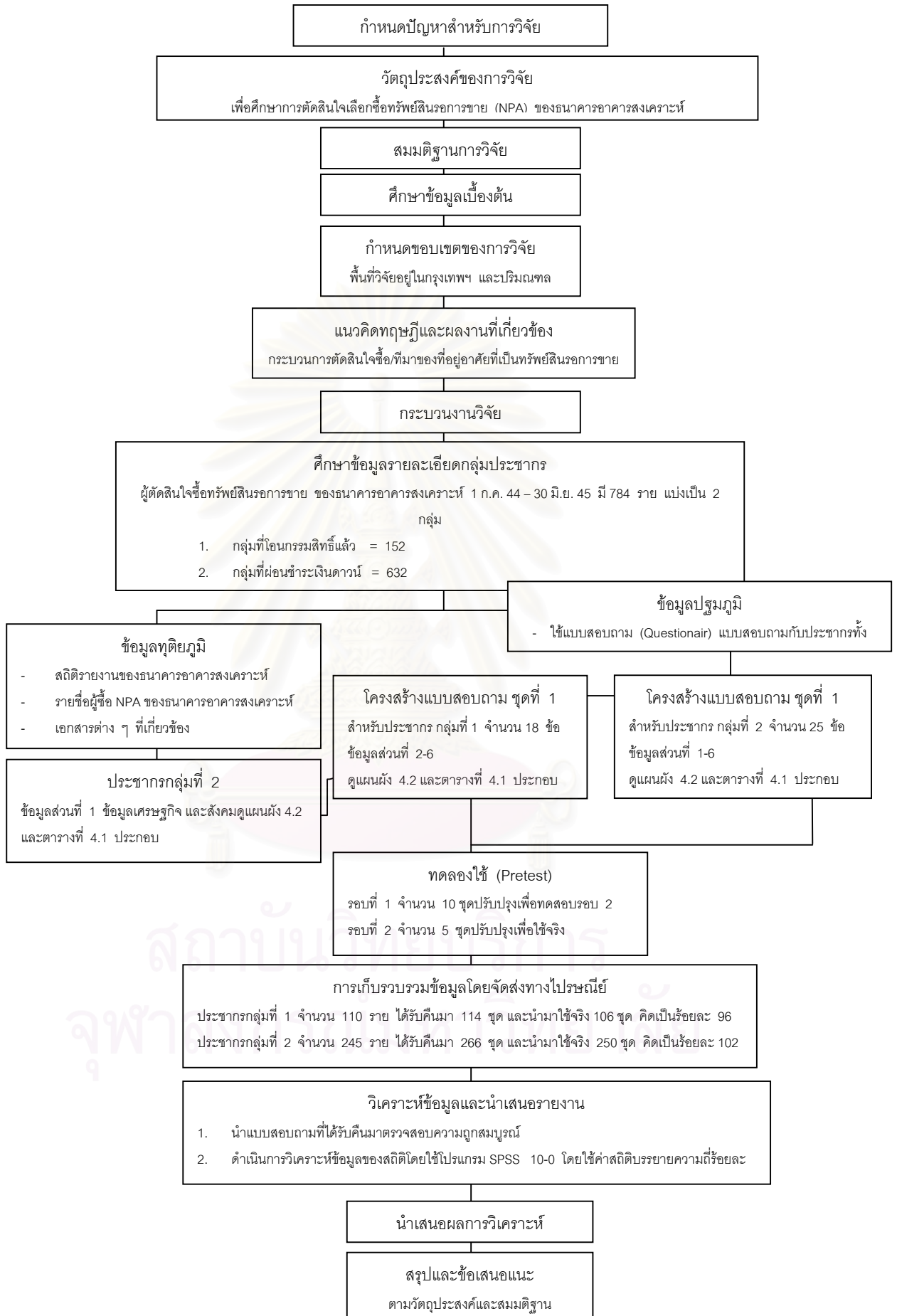
- 2) จำนวนประชากรทั้งหมด 784 ราย ซึ่งแยกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 152 ราย และยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ซึ่งอยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์กับโครงการพิเศษของธนาคาร 24 เดือน จำนวน 632 ราย ซึ่งผู้วิจัยต้องการกลุ่มตัวอย่างจากจำนวนทั้งหมด 110 ราย และ 245 ราย ตามลำดับ รวม 355 ราย ไม่สามารถกำหนดได้ที่จะได้รับการตอบกลับจากรายใดบ้าง จึงส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มประชากร ทั้งหมด
- 3) ทำการส่งแบบสอบถามรอบแรก จำนวน 400 ราย เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2545 และ จำนวนที่เหลืออีก 384 ราย เมื่อ 10 ธันวาคม 2545 รวมทั้งสิ้น 784 ราย
- 4) ได้ติดต่อขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีทางโทรศัพท์แจ้งให้ทราบว่าได้จัดส่งแบบสอบถามและขอความกรุณาให้กลุ่มตัวอย่าง รับผิดชอบการตอบแบบสอบถามไปยังผู้วิจัยและใช้วิธีการสุ่มโทรศัพท์เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ตอบเป็นประชากรกลุ่มเป้าหมาย
- 5) ใช้เวลารอแบบสอบถามกลับมายังผู้วิจัยประมาณ 60 วัน คือตั้งแต่วันที่ 10 ธันวาคม 2545 – 10 กุมภาพันธ์ 2546 ได้รับแบบสอบถามกลับมา ทั้งหมด 380 ราย ได้แยกเป็นกลุ่มแรกจำนวน 114 ราย ซึ่งมีจุดหมาย ตีกลับจำนวน 6 ราย เนื่องจากย้ายที่อยู่และแบบสอบถามที่ใช้ไม่ได้ 2 ราย ตามแบบกลุ่มที่ 1 ใช้ได้จริง 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 96 ของกลุ่ม ตัวอย่างที่ต้องการ กลุ่มที่ 2 จำนวน 266 ราย ซึ่งมีจุดหมายตีกลับจำนวน 7 ราย เนื่องจากที่อยู่ผิดและมีการย้ายที่อยู่และมีแบบสอบถามที่ใช้ไม่ได้ 9 ราย รวมแบบสอบถามที่ใช้ได้จริง 250 ราย คิดเป็นร้อยละ 102 ของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ

4.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

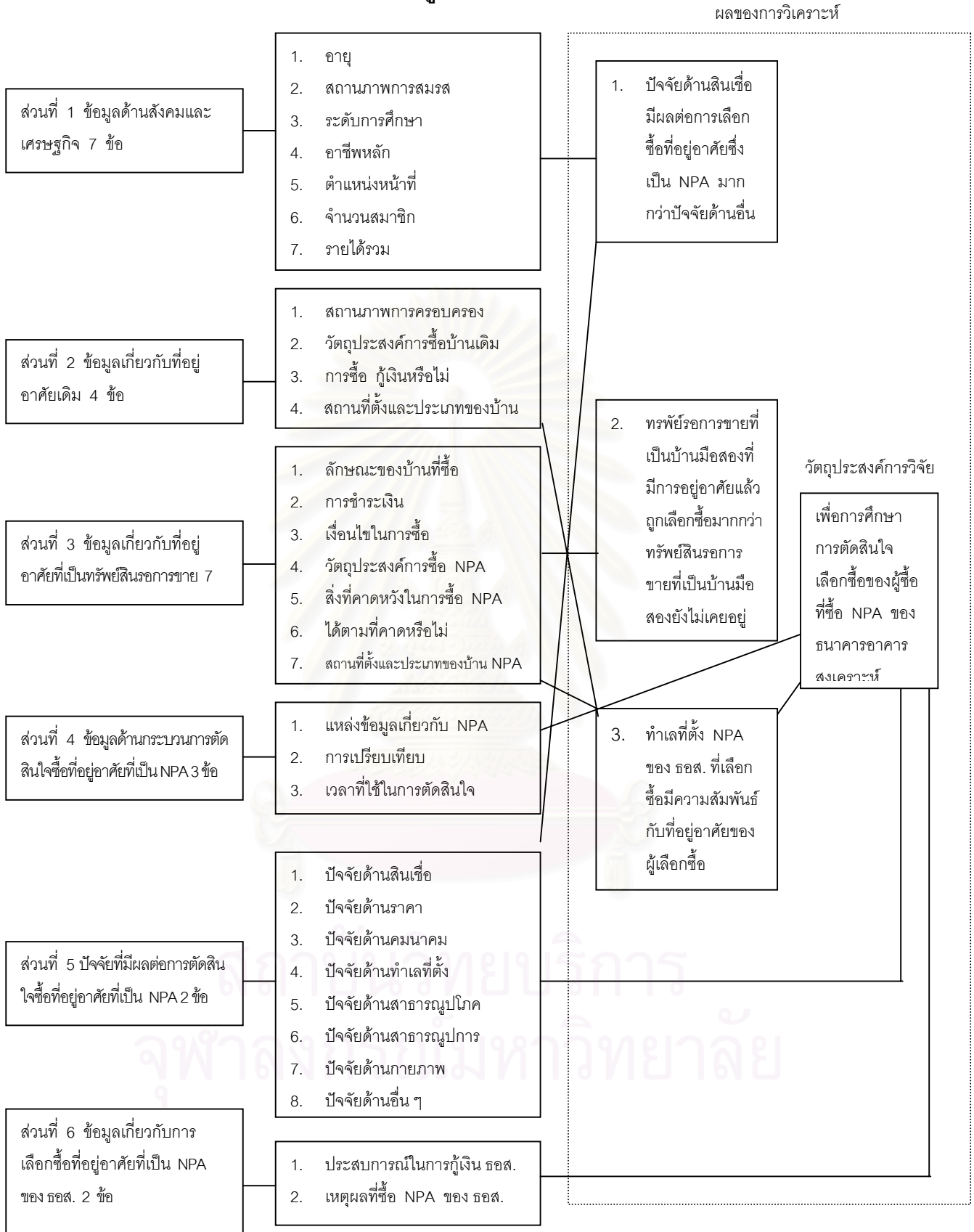
รวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ได้นำมาวิเคราะห์ตามรายละเอียด ดังนี้

- 1) นำแบบสอบถามมาคัดเลือกเพื่อคัดแบบสอบถามที่มีความสมบูรณ์ที่สุด
- 2) ทำการลงรหัส (Code) ลงในแบบสอบถามทุกชุด
- 3) วิเคราะห์จากข้อมูลทุกติยภูมิประกอบข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากแบบสอบถาม ดูแผนผัง 4.2 ประกอบ

- 4) วิเคราะห์ทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS สำหรับส่วนที่เป็นคำถามปลายเปิด
- ค่าสถิติบรรยาย (Descriptive Statistic) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)
 - การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ในรูปของตารางความสัมพันธ์ (Crosstab)
 - หาลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญ (Index value) เป็นตัวอธิบาย
 - การวัดความสำคัญของปัจจัย โดยกำหนดค่าตัวแปร 5 ระดับ โดยให้ 1 แทนระดับที่มากที่สุด และ 5 แทนความสำคัญที่น้อยที่สุด
 - วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลและสรุปผลการศึกษา สอดคล้องกับสมมติฐาน วัตถุประสงค์ของการวิจัย นำเสนอผลงานวิจัยในรูปของการบรรยาย ตารางและแผนภูมิ
- 5) วิเคราะห์และประมวลสรุปผลการศึกษา โดยนำเสนอผลการศึกษาในรูปการบรรยาย ตาราง แผนภูมิ และ แผนที่ แผนผังการศึกษา



แผนผังที่ 4.2 แสดงโครงสร้างข้อมูลและขบวนการวิเคราะห์



หมายเหตุ ข้อมูลส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของประชากรกลุ่มที่ 1 ได้จากข้อมูลทุติยภูมิ ที่เป็นรายละเอียดของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

โครงสร้างข้อมูลของแบบสอบถามทั้ง 6 ส่วน จำนวน 25 ข้อ

ตารางที่ 4.1 แสดงตัวแปรเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็น
ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่

ข้อมูลที่ต้องการศึกษา	รายละเอียด
<p>1. ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจ</p> <p>- เพื่อทราบลักษณะโดยทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง</p>	<p>สังคม</p> <ul style="list-style-type: none"> - อายุ - สถานภาพสมรส - ระดับการศึกษา - อาชีพและตำแหน่งงาน - สมาชิกในครอบครัว <p>เศรษฐกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - รายได้รวมของครอบครัว
<p>2. ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม (ก่อนจะมาซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร)</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ต้องการทราบถึงการซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย นั้น เพราะเคยเป็นเจ้าของบ้านเดิมมาก่อน หรือซื้อเพราะความจำเป็นในการอยู่อาศัย หรือเงื่อนไขอื่น ๆ - ทราบความสัมพันธ์ของที่อยู่อาศัยเดิมกับ ทรัพย์สินรอการขาย ที่ซื้อ - ผู้ซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย นั้นเคยมีประสบการณ์ในการใช้สินเชื่อหรือไม่ 	<p>ที่อยู่อาศัย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะการครอบครอง - วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม (เช่น อยู่อาศัยเอง) - การชำระในการซื้อบ้านหลังเดิม - ทำเลบ้านที่เคยอยู่อาศัย - ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม (เช่น โครงการใหม่, มือสอง)
<p>3. ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย (NPA)</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <ul style="list-style-type: none"> - เพื่อทราบว่า การซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย เพราะต้องการอยู่อาศัย หรือ กู้เงินแทนกัน และมีความสัมพันธ์กับบ้าน ทรัพย์สินรอการขาย มาก่อนหรือไม่ - ทราบถึงลักษณะการขอสินเชื่อ และ เงื่อนไข - ทราบถึงความจำเป็นที่แท้จริงหรือเป็นความต้องการ - ทราบถึงสิ่งที่คาดหวังในการเลือกซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย - ทราบถึงความสัมพันธ์ที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขาย เป็นการทดสอบสมมติฐานข้อ 3 - ทราบถึง ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เลือกซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย 	<p>ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย (ทรัพย์สินรอการขาย)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะการซื้อ (เช่น บ้านหลังแรก, เคยอยู่อาศัยมาแล้ว) - ลักษณะการใช้สินเชื่อในการซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย - เงื่อนไขที่ต่อรองกับธนาคารฯ - วัตถุประสงค์ในการซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย - สิ่งที่คาดหวังในการซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย - ทำเลที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขาย - ลักษณะที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขาย ที่เลือกซื้อ (เจ้าของเดิมสร้างเอง, มือสองใหม่ยังไม่อยู่อาศัย เป็นต้น)
<p>4. ข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองจากธนาคารฯ</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ทราบถึงแหล่งข้อมูลของ ทรัพย์สินรอการขาย ในการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด - มีการเปรียบเทียบหลายโครงการหรือไม่ - ระยะเวลาที่ใช้ในการตัดสินใจ 	<p>การหาข้อมูล</p> <ul style="list-style-type: none"> - แหล่งข้อมูลในการซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย <p>การเปรียบเทียบ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จำนวนโครงการที่เปรียบเทียบ <p>การใช้เวลาในการตัดสินใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ระยะเวลาในการตัดสินใจ

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลที่ต้องการศึกษา	รายละเอียด
<p>5. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <ul style="list-style-type: none"> - เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ผู้เลือกซื้อใช้พิจารณาในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย และ สิ่งที่มีค่านึงถึงที่สำคัญที่สุดในปัจจัยนั้น ๆ - เป็นการทดสอบสมมติฐาน ข้อที่ 1 ปัจจัยด้านสินเชื่อมีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขาย มากกว่าปัจจัยด้านอื่น ๆ 	<p>ปัจจัยที่สำคัญและข้อคำนึงถึงในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ ได้แก่ เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์ที่นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย, กู้ได้ถึง 90%, ไม่เสียค่าประเมินราคา, ได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์, ปรึกษาปัญหาสินเชื่อได้ อัตราดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น 2. ข้อพิจารณาด้านการเงิน ได้แก่ ราคาถูกกว่า, ราคาเหมาะสม, คุณภาพเหมาะสม, เป็นต้น ได้รับการลดหย่อนค่าธรรมเนียม ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา 3. ข้อพิจารณาด้านคมนาคม ได้แก่ สภาพถนนดีซอยไม่ลึก, รถเมล์ผ่านหลายสาย, รถไฟฟ้าผ่าน , การเดินทางสะดวก เป็นต้น 4. ข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม ได้แก่ มีเพื่อนบ้านดี, มีต้นไม้ร่มรื่น, อากาศดี, โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ เป็นต้น 5. ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปโภค ได้แก่ ใช้น้ำประปาถนนหมู่บ้านกว้าง, มีทางเท้า, มียาม, สภาพโดยรวมสะอาด, น้ำไม่ท่วม, มีท่อระบายน้ำ เป็นต้น 6. ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ ได้แก่ ใกล้แหล่งการศึกษา, ใกล้ป้ายรถเมล์, ใกล้ห้างสรรพสินค้า, ใกล้ตลาด, ใกล้แหล่งชุมชน เป็นต้น 7. ข้อพิจารณาด้านกายภาพ ได้แก่ สภาพอาคารดี ไม่แออัด, พื้นที่ใช้สอยมาก, วัสดุดี เป็นต้น 8. ข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ ได้แก่ ชื่อเพื่อการยอมรับ, ชื่อแทนผู้อื่น, มั่นใจในสถาบันการเงิน ติดอยู่ กับที่อยู่อาศัยเดิม เป็นต้น
<p>6. ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขาย จากธนาคารอาคารสงเคราะห์</p> <p>วัตถุประสงค์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ทราบถึงประสบการณ์ในการกู้กับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ - เหตุผลในการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 	<p>ประสบการณ์และเหตุผลในการซื้อทรัพย์สินรอการขาย ธนาคารอาคารสงเคราะห์</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประสบการณ์การใช้สินเชื่อกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ - เหตุผลในการซื้อทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

บทที่ 5

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาเหตุที่แท้จริงในการซื้อทรัพย์สินรอการขาย ปัจจัยสำคัญและสิ่งที่ผู้ซื้อคำนึงถึงในการซื้อทรัพย์สินรอการขาย ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากรายละเอียดของผู้ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร่วมกับแบบสอบถามโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS Version + 10 For Windows วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ ซึ่งรายละเอียดการวิเคราะห์มีดังนี้

1. ค่าสถิติบรรยาย (Descriptive Statistic) ได้แก่ จำนวนความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)
2. การหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ในรูปของตารางความสัมพันธ์ (Crosstab) หากลำดับความสำคัญเฉลี่ย โดยใช้ดัชนีความสำคัญ (Index value) เป็นตัวอธิบาย
3. การวัดความสำคัญของปัจจัย โดยกำหนดค่าตัวแปร 5 ระดับ โดยให้ 1 แทนระดับที่มากที่สุด และ 5 แทนความสำคัญที่น้อยที่สุด
4. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลและสรุปผลการศึกษา สอดคล้องกับสมมติฐาน วัตถุประสงค์ของการวิจัย นำเสนอผลงานวิจัยในรูปของการบรรยาย ตารางและแผนภูมิ

ขั้นตอนของการวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 6 ประเด็น ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

ส่วนที่ 6 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

5.1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

5.1.1 อายุ

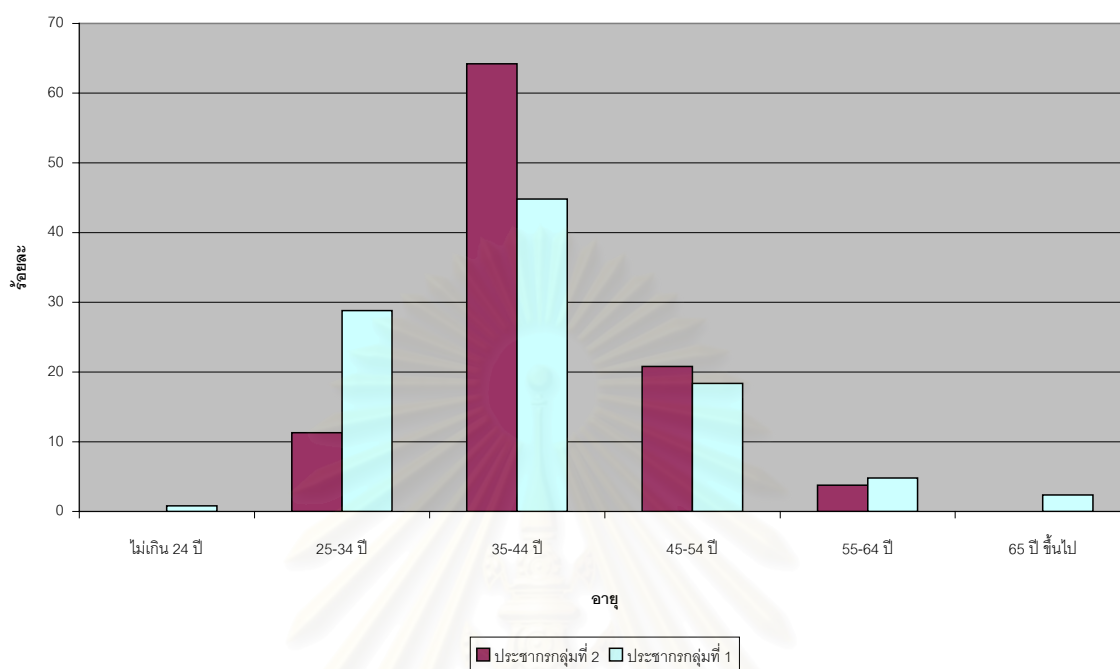
จากการสำรวจข้อมูลทุติยภูมิของประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 35-44 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.2 รองลงมา มีอายุระหว่าง 45-54 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.8 อายุระหว่าง 25-34 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.3 และอายุ 55-64 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.1 และ แผนภูมิที่ 5.1

ข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่า ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 35-44 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.8 รองลงมา มีอายุระหว่าง 25-34 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.8 อายุระหว่าง 45-54 ปี คิดเป็นร้อยละ 18.4 และอายุ 55-64 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.8 และอายุ 65 ปี ขึ้นไป และ อายุไม่เกิน 24 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.2 รายละเอียดตามตารางที่ 5.1 และ แผนภูมิที่ 5.1

ตาราง 5.1 แสดงจำนวนด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพการสมรส	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 24 ปี	--	-	2.0	0.8
25 – 34 ปี	12.0	11.3	72.0	28.8
35 – 44 ปี	68.0	64.2	112.0	44.8
45 – 54 ปี	22.0	20.8	46.0	18.4
55 – 64 ปี	4.0	3.8	12.0	4.8
65 ปี ขึ้นไป	-	-	6.0	2.4
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.1 แสดงจำนวนด้านอายุ ของผู้ตอบแบบสอบถาม



5.1.2 สถานภาพการสมรส

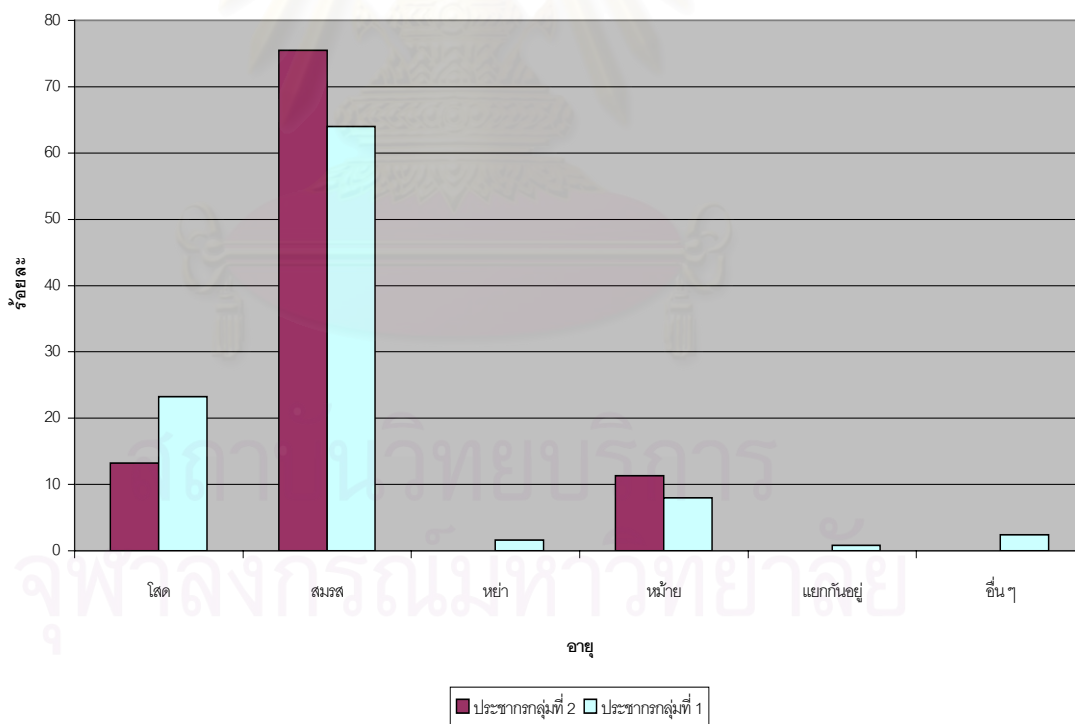
จากการสำรวจข้อมูลพฤติกรรมประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วพบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพการสมรส คิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมาคือสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 13.2 ส่วนสถานภาพหม้าย คิดเป็นร้อยละ 11.3 รายละเอียดตามตารางที่ 5.2 และ แผนภูมิที่ 5.2

ข้อมูลจากแบบสอบถามพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 64.0 รองลงมาคือสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 23.2 ส่วนสถานภาพหม้าย และสถานภาพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 12.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.2 และ แผนภูมิที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 แสดงจำนวนด้านสถานภาพการสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพการสมรส	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	14.0	13.2	58.0	23.2
สมรส	80.0	75.5	160.0	64.0
หย่า	-	-	4.0	1.6
ม้าย	12.0	11.3	20.0	8.0
แยกกันอยู่	-	-	2.0	0.8
อื่น ๆ	-	-	6.0	2.4
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.2 แสดงจำนวนด้านสถานภาพการสมรสของผู้ตอบแบบสอบถาม



5.1.3 ระดับการศึกษา

จากการสำรวจข้อมูลพฤติกรรมการศึกษาของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินหรือการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 63.2 และ จบการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 36.8 และคู่สมรสของประชากรกลุ่มที่ 1 นี้ส่วนใหญ่จบปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 58.8 และจบการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 41.3 รายละเอียดตามตารางที่ 5.3 และ แผนภูมิที่ 5.3

ข้อมูลแบบสอบถามของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินหรือการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 57.6 และจบการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 41.6 ไม่ตอบข้อมูลอีกร้อยละ 0.8 และ คู่สมรสของประชากรกลุ่มที่ 2 นี้ส่วนใหญ่มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 61.4 และ จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 38.6 รายละเอียดตามตารางที่ 5.4 และ แผนภูมิที่ 5.3

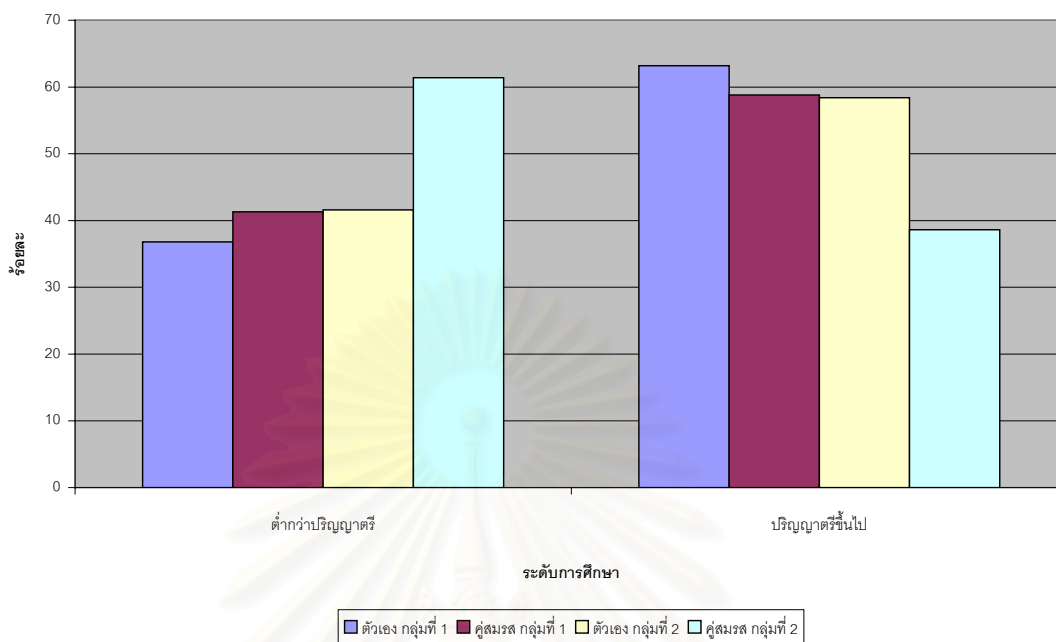
ตารางที่ 5.3 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม
ของประชากรกลุ่มที่ 1

ระดับการศึกษา	ประชากรกลุ่มที่ 1			
	ตัวเอง		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	39.0	36.8	33.0	41.3
ปริญญาตรีขึ้นไป	67.0	63.2	47.0	58.8
รวม	106	100	80	100

ตารางที่ 5.4 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม
ของประชากรกลุ่มที่ 2

ระดับการศึกษา	ประชากรกลุ่มที่ 2			
	ตัวเอง		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	104.0	41.6	102.0	61.4
ปริญญาตรีขึ้นไป	148.0	58.4	64.0	38.6
รวม	250	100	166	100

แผนภูมิที่ 5.3 แสดงจำนวนด้านระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม



5.1.4 อาชีพ

จากการสำรวจข้อมูลทุติยภูมิของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่ทำงานข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 38.7 รองลงมาเป็นอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 33.0 และทำงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 28.3

และคู่สมรสของประชากรกลุ่ม 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 37.8 รองลงมา รับราชการ และ รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 34.1 และทำงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 28.0 รายละเอียดตามตารางที่ 5.5

ข้อมูลแบบสอบถามของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่ทำงานบริษัทเอกชนคิดเป็นร้อยละ 35.2 รองลงมา รับราชการและ รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 28.8 ประกอบกิจการส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 15.2 อาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 10.4 ข้าราชการบำนาญ และ อาชีพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 10.4

และคู่สมรสของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 25.9 รองลงมาทำงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 22.4 และทำงานรับราชการ และ รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 20.0 เป็นเจ้าของกิจการ 17.6 อาชีพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 14.1 รายละเอียดตามตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.5 แสดงจำนวนด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามของประชากร กลุ่มที่ 1

อาชีพ	ประชากรกลุ่มที่ 1			
	ตัวเอง		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ทำงานบริษัทเอกชน	30.0	28.3	23.0	28.0
2. ทำงานรัฐวิสาหกิจ/ราชการ	41.0	38.7	28.0	34.1
3. ข้าราชการบำนาญ	-	-	-	-
4. เจ้าของกิจการ	-	-	-	-
5. อาชีพอิสระ	35.0	33.0	31.0	37.8
6. อื่น ๆ	-	-	-	-
รวม	106	100	82	100

ตารางที่ 5.6 แสดงจำนวนด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามของประชากร กลุ่มที่ 2

อาชีพ	ประชากรกลุ่มที่ 2			
	ตัวเอง		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ทำงานบริษัทเอกชน	88.0	35.2	38.0	22.4
2. ทำงานรัฐวิสาหกิจ/ราชการ	72.0	28.8	34.0	20.0
3. ข้าราชการบำนาญ	4.0	1.6	-	-
4. เจ้าของกิจการ	38.0	15.2	30.0	17.6
5. อาชีพอิสระ	26.0	10.4	44.0	25.9
6. อื่น ๆ	22.0	8.8	24.0	14.1
รวม	250	100	170	100

5.1.5 ตำแหน่งงาน

จากการสำรวจข้อมูลทัศนคติของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับกลาง คิดเป็นร้อยละ 52.8 รองลงมาเป็นเจ้าของกิจการ และ ประกอบอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 33.1 พนักงานทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 13.2 และผู้บริหารระดับสูง คิดเป็นร้อยละ 0.9

และคู่สมรสของประชากรกลุ่ม 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งงานผู้บริหารระดับกลาง คิดเป็นร้อยละ 45.1 รองลงมาเป็นเจ้าของกิจการ และ อาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 35.4 และทำงานเป็นพนักงานทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 17.1 ผู้ปฏิบัติการโดยวิชาชีพ คิดเป็นร้อยละ 2.4 รายละเอียดตามตารางที่ 5.7

ข้อมูลแบบสอบถามของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับกลาง คิดเป็นร้อยละ 25.6 รองลงมาเป็นพนักงานทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 24.8 อาชีพอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 24 อาชีพผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ คิดเป็นร้อยละ 21.6 ผู้บริหารระดับสูงคิดเป็นร้อยละ 4 เท่านั้น

และคู่สมรสของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่มีตำแหน่งงานเป็นผู้บริหารระดับกลาง คิดเป็นร้อยละ 24.1 ซึ่งมีจำนวนเท่ากับผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24.1 รองลงมาเป็นพนักงานทั่วไปและอาชีพอื่น ๆ ซึ่งมีจำนวน คิดเป็นร้อยละ 22.9 เท่ากัน ส่วนผู้บริหารระดับสูงมีน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 6 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7 แสดงจำนวนด้านตำแหน่งงานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตำแหน่งงาน	ประชากรกลุ่มที่ 1				ประชากรกลุ่มที่ 2			
	ตัวเอง		คู่สมรส		ตัวเอง		คู่สมรส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ผู้บริหารระดับสูง	1.0	0.9	-	-	10.0	4.0	10.0	6.0
2. ผู้บริหารระดับกลาง	56.0	52.8	37.0	45.1	64.0	25.6	40.0	24.1
3. พนักงานทั่วไป	14.0	13.2	14.0	17.1	62.0	24.8	38.0	22.9
4. ผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ	-	-	2.0	2.4	54.0	21.6	40.0	24.1
6. อื่น ๆ เช่น เจ้าของกิจการและอิสระ	32.0	33.1	29.0	35.4	60.0	24.0	38.0	22.9
รวม	106	100	82	100	250	100	166	100

5.1.6 สมาชิกในครอบครัว

จากการสำรวจข้อมูลทุติยภูมิของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินหรือการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่มีสมาชิกในครอบครัวมี 4 คน คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมามีสมาชิกในครอบครัว 2 คน คิดเป็นร้อยละ 27.4 และมีสมาชิก 3 คน และ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 22.6 รายละเอียดตามตารางที่ 5.8

ข้อมูลแบบสอบถามของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินหรือการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่มีสมาชิกในครอบครัวมี 4 คน คิดเป็นร้อยละ 28.8 ลงมามีสมาชิกในครอบครัว 3 คน คิดเป็นร้อยละ 26.4 ส่วนมีสมาชิก 2 คน 1 คน และ อื่น ๆ รวม 20.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 แสดงจำนวนด้านสมาชิกในครอบครัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

สมาชิกในครอบครัว	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. 1 คน	2.0	1.9	10.0	4.0
2. 2 คน	29.0	27.4	40.0	16.0
3. 3 คน	22.0	20.7	66.0	26.4
4. 4 คน	53.0	50.0	72.0	28.8
5. อื่น ๆ	-	-	62.0	24.8
รวม	106	100	250	100

5.1.7 รายได้รวมต่อครัวเรือน

จากการสำรวจข้อมูลทุติยภูมิของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในช่วง 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.2 รองลงมา มีรายได้ในช่วง 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.5 รายได้ในช่วง 50,001-70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.5 รายได้ช่วง 40,001-50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.3 รายได้ช่วง 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.5 รายได้มากกว่า 70,000 บาท ขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 1.9 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.9

ข้อมูลแบบสอบถามของประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.2 ลงมาเป็นช่วง 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.2 และ 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.2 รายได้ช่วง 40,001-50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.8 รายได้ 50,001-70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12 รายได้ 70,000 ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 16 รายละเอียดตามตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 แสดงจำนวนด้านรายได้รวมต่อครัวเรือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้รวมต่อครัวเรือน	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่เกิน 10,000 บาท	-	-	14.0	5.6
2. 10,001 – 20,000 บาท	8.0	7.5	38.0	15.2
3. 20,001 – 30,000 บาท	27.0	25.5	58.0	23.2
4. 30,001 – 40,000 บาท	31.0	29.2	38.0	15.2
5. 40,001 – 50,000 บาท	12.0	11.3	32.0	12.8
6. 50,001 – 70,000 บาท	26.0	24.5	30.0	12.0
7. 70,001 – 100,000 บาท	2.0	1.9	18.0	7.2
8. มากกว่า 100,000 บาท	-	-	22.0	8.8
รวม	106	100	250	100

5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยหลังเดิม

5.2.1 สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

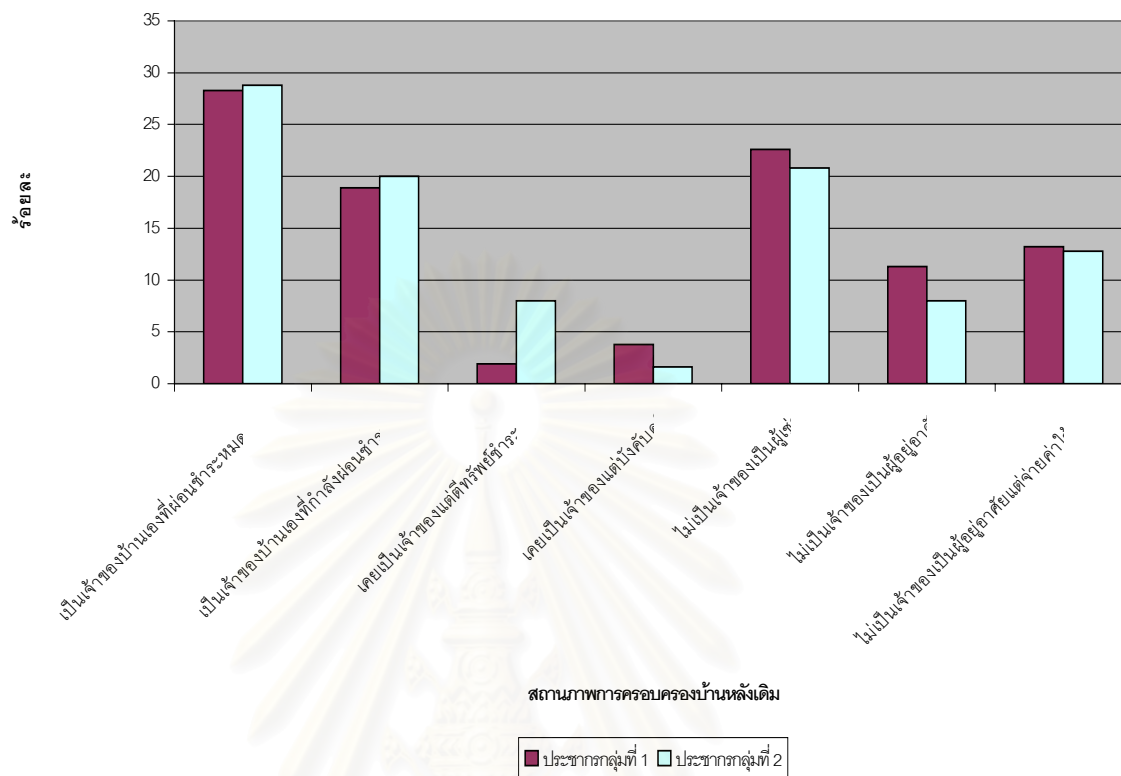
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมโดยเป็นเจ้าของและผ่อนชำระหมดแล้วคิดเป็นร้อยละ 28.3 รองลงมาจะเป็นผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 22.6 และ บ้านที่ตนเองกำลังผ่อนชำระอยู่ คิดเป็นร้อยละ 18.9 ส่วนการครอบครองที่ไม่เป็นเจ้าของแต่อยู่อาศัยฟรี คิดเป็นร้อยละ 11.3 ส่วนไม่เป็นเจ้าของแต่เป็นผู้อยู่อาศัยช่วยค่าใช้จ่าย คิดเป็นร้อยละ 13.2 ส่วนการครอบครองที่เคยเป็นเจ้าของแต่ตีทรัพย์ชำระหนี้ และ บังคับคดี คิดเป็นร้อยละ 5.7 เท่านั้น ตามตารางที่ 5.10 และ แผนภูมิที่ 5.4

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่มีสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิมโดยเป็นเจ้าของและผ่อนชำระหมดแล้ว คิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงมาเป็นผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 20.8 และ บ้านที่ตนเองกำลังผ่อนชำระอยู่ คิดเป็นร้อยละ 20.0 ไม่เป็นเจ้าของแต่อยู่อาศัยฟรี คิดเป็นร้อยละ 8.0 ส่วนไม่เป็นเจ้าของแต่เป็นผู้อยู่อาศัยช่วยค่าใช้จ่าย คิดเป็นร้อยละ 12.8 ส่วนเคยเป็นเจ้าของแต่ตีทรัพย์ชำระหนี้ และ บังคับคดี คิดเป็นร้อยละ 9.6 เท่านั้น ตามตารางที่ 5.10 และ แผนภูมิที่ 5.4

ตารางที่ 5.10 แสดงจำนวนด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เป็นเจ้าของบ้านเองที่ผ่อนชำระหมดแล้ว	30.0	28.3	72.0	28.8
2. เป็นเจ้าของบ้านเองที่กำลังผ่อนชำระอยู่	20.0	18.9	50.0	20.0
3. เคยเป็นเจ้าของแต่ตีทรัพย์ชำระหนี้	2.0	1.9	20.0	8.0
4. เคยเป็นเจ้าของแต่บังคับคดี	4.0	3.8	4.0	1.6
5. ไม่เป็นเจ้าของเป็นผู้เช่า	24.0	22.6	52.0	20.8
6. ไม่เป็นเจ้าของเป็นผู้อยู่อาศัยฟรี	12.0	11.3	20.0	8.0
7. ไม่เป็นเจ้าของเป็นผู้อยู่อาศัยแต่จ่ายค่าใช้จ่าย	14.0	13.2	32.0	12.8
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.4 แสดงจำนวนด้านสถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม



5.2.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิมก่อนมาเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิมเพื่อวัตถุประสงค์ในการอยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 66 รองลงมาเป็นการซื้อเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ เช่น การออม คิดเป็นร้อยละ 21.7 อันดับ 3 จะเป็นการซื้อเพื่อเป็นบ้านพักสำหรับญาติและบุตร คิดเป็นร้อยละ 13.2 สำหรับวัตถุประสงค์เพื่อให้ขายต่อ และให้เช่า นั้น พบว่ามีสัดส่วนที่น้อยมาก รายละเอียดตามตารางที่ 5.11 และ แผนภูมิที่ 5.5

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิมเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 76 รองลงมาเป็นการซื้อบ้านหลังเดิม เพื่อวัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกและญาติพักอาศัยคิดเป็นร้อยละ 20.0 การซื้อบ้านเพื่อไว้ประกอบกิจการ คิดเป็นร้อยละ 11.2 การซื้อบ้านเพื่อเป็นบ้านพักหลังที่สอง คิดเป็นร้อยละ 10.4 การซื้อบ้านเพื่อ

วัตถุประสงค์อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 6.4 ส่วนการซื้อบ้านเพื่อขายต่อ และ ให้เช่า พบว่ามีสัดส่วนที่น้อยมากเช่นเดียวกับประชากรกลุ่มที่ 1 ตามตารางที่ 5.11 และ แผนภูมิที่ 5.5

จากประชากรทั้ง 2 กลุ่ม สามารถลำดับวัตถุประสงค์หลักในการซื้อบ้านหลังเดิมโดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1

ลำดับที่ 1 เพื่อต้องการอยู่อาศัยเอง	คิดเป็นร้อยละ 66.0
ลำดับที่ 2 เพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 21.7
ลำดับที่ 3 เพื่อให้บุตรหรือญาติพักอาศัย	คิดเป็นร้อยละ 13.2
ลำดับที่ 4 เพื่อเป็นบ้านพักหลังที่สอง	คิดเป็นร้อยละ 6.6
ลำดับที่ 5 เพื่อลงทุนเพื่อให้เช่า	คิดเป็นร้อยละ 3.8
ลำดับที่ 6 เพื่อลงทุนเพื่อขายต่อ	คิดเป็นร้อยละ 5.7
ลำดับที่ 7 เพื่อลงทุนให้เช่า	คิดเป็นร้อยละ 0.0

ประชากรกลุ่มที่ 2

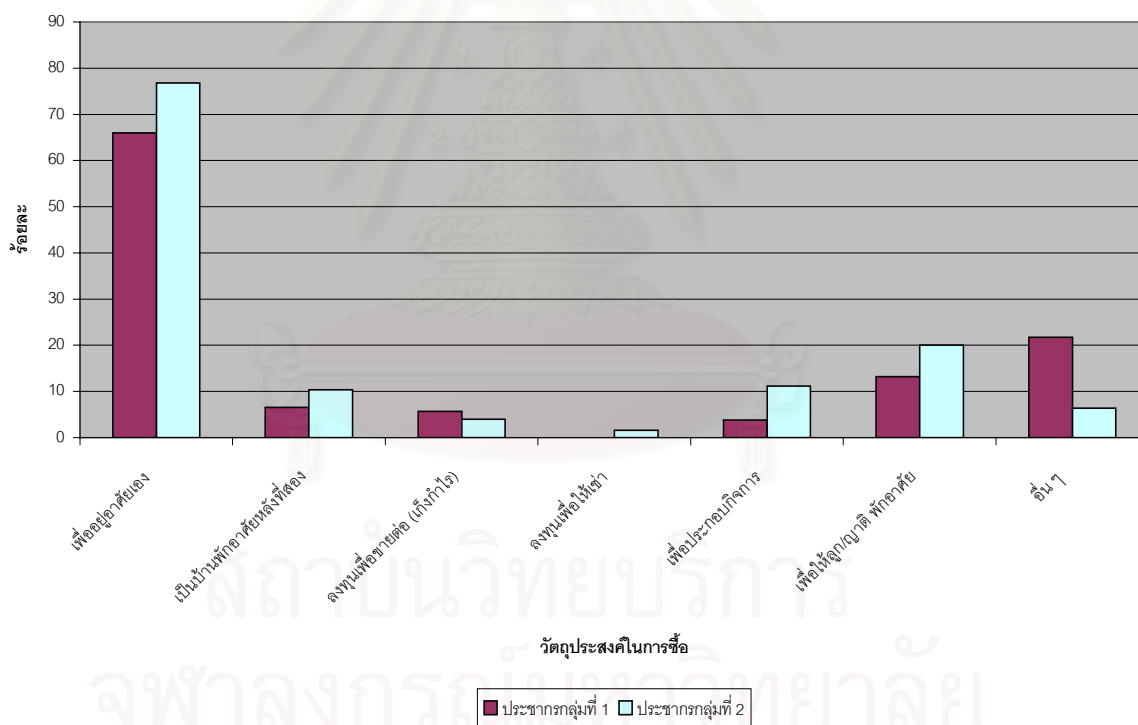
ลำดับที่ 1 เพื่อต้องการอยู่อาศัยเอง	คิดเป็นร้อยละ 76.8
ลำดับที่ 2 เพื่อให้ลูกหรือญาติพักอาศัย	คิดเป็นร้อยละ 20.0
ลำดับที่ 3 เพื่อประกอบกิจการ	คิดเป็นร้อยละ 11.2
ลำดับที่ 4 เพื่อเป็นบ้านพักหลังที่สอง	คิดเป็นร้อยละ 10.4
ลำดับที่ 5 เพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 6.4
ลำดับที่ 6 เพื่อลงทุนเพื่อขายต่อ	คิดเป็นร้อยละ 4.0
ลำดับที่ 7 เพื่อลงทุนให้เช่า	คิดเป็นร้อยละ 1.6

หมายเหตุ จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในวัตถุประสงค์ แต่ละข้อเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 จำนวน 106 ตัวอย่าง ประชากรกลุ่มที่ 2 จำนวน 250 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.11 แสดงจำนวนด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพื่ออยู่อาศัยเอง	70.0	66.0	192.0	76.8
2. เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง	7.0	6.6	26.0	10.4
3. ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร)	6.0	5.7	10.0	4.0
4. ลงทุนเพื่อให้เช่า	-	-	4.0	1.6
5. เพื่อประกอบกิจการ	4.0	3.8	28.0	11.2
6. เพื่อให้ลูก/ญาติพักอาศัย	14.0	13.2	50.0	20.0
7. อื่น ๆ	23.0	21.7	16.0	6.4

แผนภูมิที่ 5.5 แสดงจำนวนด้านวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม



5.2.2 การชำระเงินในการซื้อบ้านหลังเดิม

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ซื้อบ้านหลังเดิมโดยการกู้ จากสถาบันการเงินคิดเป็นร้อยละ 48.1 รองลงมาจะเป็นเงินจากแหล่งอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 34.9 ส่วนการซื้อด้วยเงินสดคิดเป็นร้อยละ 17 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.12 และแผนภูมิที่ 5.6

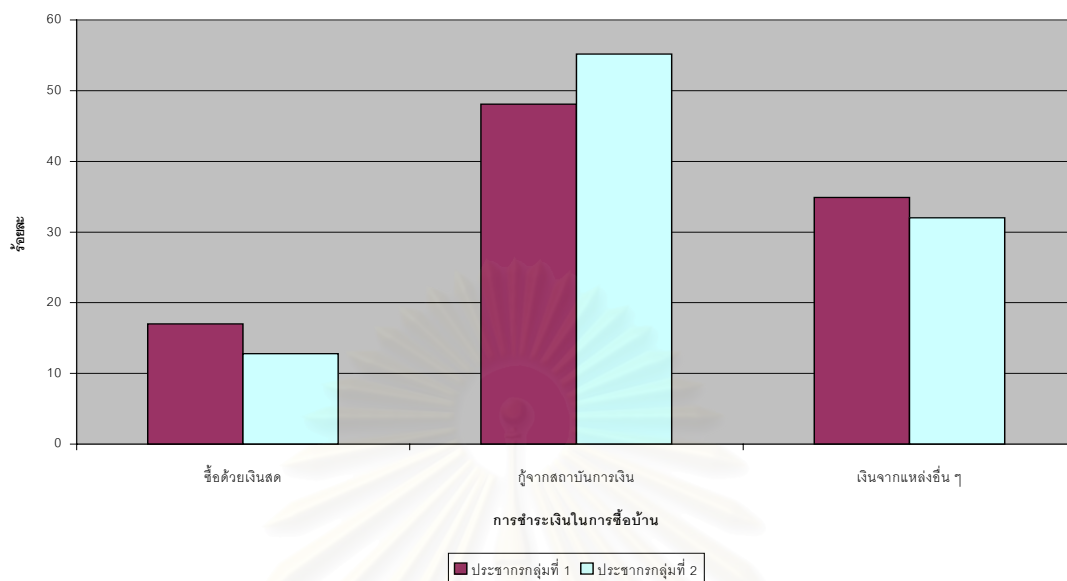
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าส่วนใหญ่ซื้อบ้านหลังเดิมโดยการกู้จากสถาบันการเงินคิดเป็นร้อยละ 55.2 รองลงมาจะมีเงินจากแหล่งอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 32 ส่วนการซื้อด้วยเงินสด คิดเป็นร้อยละ 12.8 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.12 และ แผนภูมิที่ 5.6

ตารางที่ 5.12 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านหลังเดิม

การชำระเงิน	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ซื้อด้วยเงินสด	18.0	17.0	32.0	12.8
2. กู้จากสถาบันการเงิน	51.0	48.1	138.0	55.2
3. เงินจากแหล่งอื่น ๆ	37.0	34.9	80.0	32.0
รวม	106	100	250	100

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิที่ 5.6 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านหลังเดิม



5.2.3 เขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิม

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าเขตพื้นที่เดิมของที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่อยู่กรุงเทพฯ ตอนเหนือ คิดเป็นร้อยละ 42.5 รองลงมาเป็นต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 38.0 ส่วนอันดับ 3 เป็นกรุงเทพฯ ตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 18.9 ส่วนศูนย์กลางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 16.0 กรุงเทพฯ ตอนอื่น ๆ มีเพียงร้อยละ 11.4 รายละเอียดตามตารางที่ 5.13 และ แผนภูมิที่ 5.7

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าเขตพื้นที่เดิมของที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่อยู่กรุงเทพฯ ตอนเหนือ คิดเป็นร้อยละ 33.6 รองลงมาเป็นกรุงเทพฯ ตอนตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 18.4 ส่วนกรุงเทพฯ ตอนตะวันตก คิดเป็นร้อยละ 15.2 กรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 13.6 กรุงเทพฯ ตอนตะวันออก และ ต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 12.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.13 และ แผนภูมิที่ 5.7

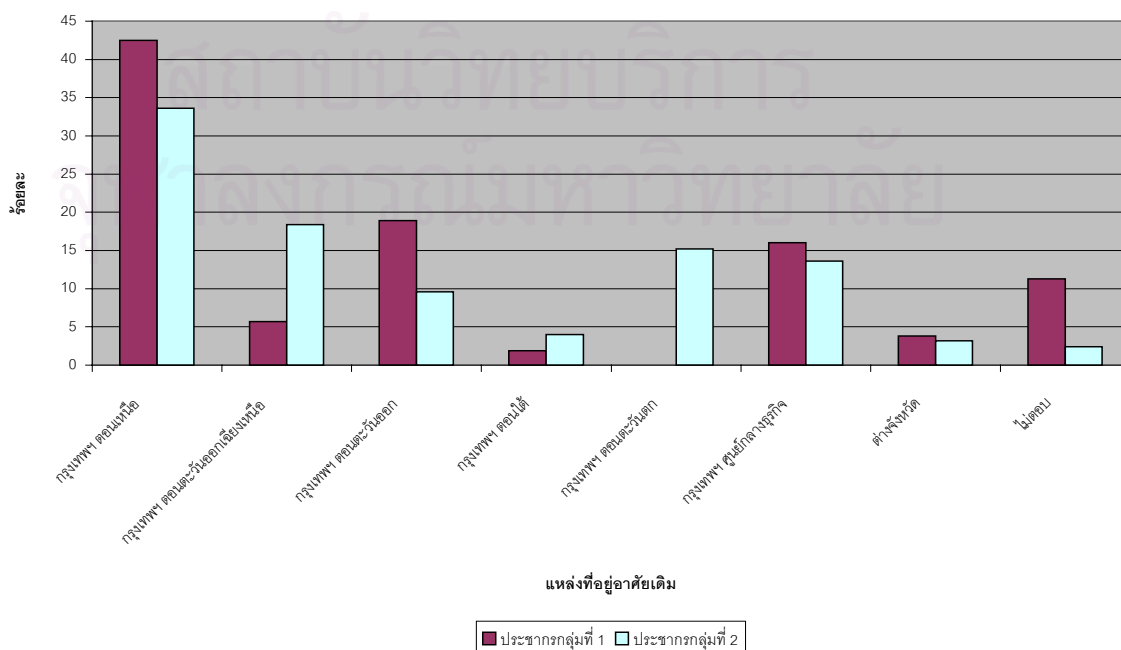
ตารางที่ 5.13 แสดงแหล่งที่อยู่อาศัยเดิมผู้ที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

แหล่งที่อยู่อาศัยเดิม	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	45.0	42.5	84.0	33.6
2. กรุงเทพฯ ตอนตะวันออกเฉียงเหนือ	6.0	5.7	46.0	18.4
3. กรุงเทพฯ ตะวันออก	20.0	18.9	24.0	9.6
4. กรุงเทพฯ ตอนใต้	2.0	1.9	10.0	4.0
5. กรุงเทพฯ ตะวันตก	-	-	38.0	15.2
6. กรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ	17.0	16.0	34.0	13.6
7. ต่างจังหวัด	4.0	38.0	8.0	3.2
8. อื่น ๆ (ไม่ตอบ)	12.0	11.3	6.0	2.4
รวม	106	100	250	100

หมายเหตุ

- 1) กรุงเทพฯตอนเหนือ : จตุจักร, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, นนทบุรี, ปากเกร็ด, ลำลูกกา, ปทุมธานี, ัญญบุรีและสามโคก
- 2) กรุงเทพฯตะวันออกเฉียงเหนือ : บางกะปิ, บึงกุ่ม, มีนบุรี, วังทองหลาง, คลองสามวา, สะพานสูง, คันนายาว, และหนองจอก
- 3) กรุงเทพฯตะวันออก : พระโขนง, ประเวศ, ลาดกระบัง, สมุทรปราการ, บางพลี, ปากน้ำและบางนา
- 4) กรุงเทพฯตอนใต้ : ราษฎร์บูรณะ, จอมทอง, บางขุนเทียน, พระประแดง, อ้อมน้อย, ทุ่งครุและบางบอน
- 5) กรุงเทพฯตะวันตก : ดลิ่งชัน, ภาษีเจริญ, หนองแขม, บางกอกใหญ่, บางบัวทอง, ไทรน้อย, ทวีวัฒนาและบางแค
- 6) กรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ : พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบ, ดุสิต, บางซื่อ, คลองสาน, ธนบุรี, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, ราชเทวี, พญาไท, ยานนาวา, ห้วยขวาง, คลองเตย, บางคอแหลม, และวัฒนา

แผนภูมิที่ 5.7 แสดงเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมผู้ที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย



5.2.3 ลักษณะของบ้านหลังเดิม

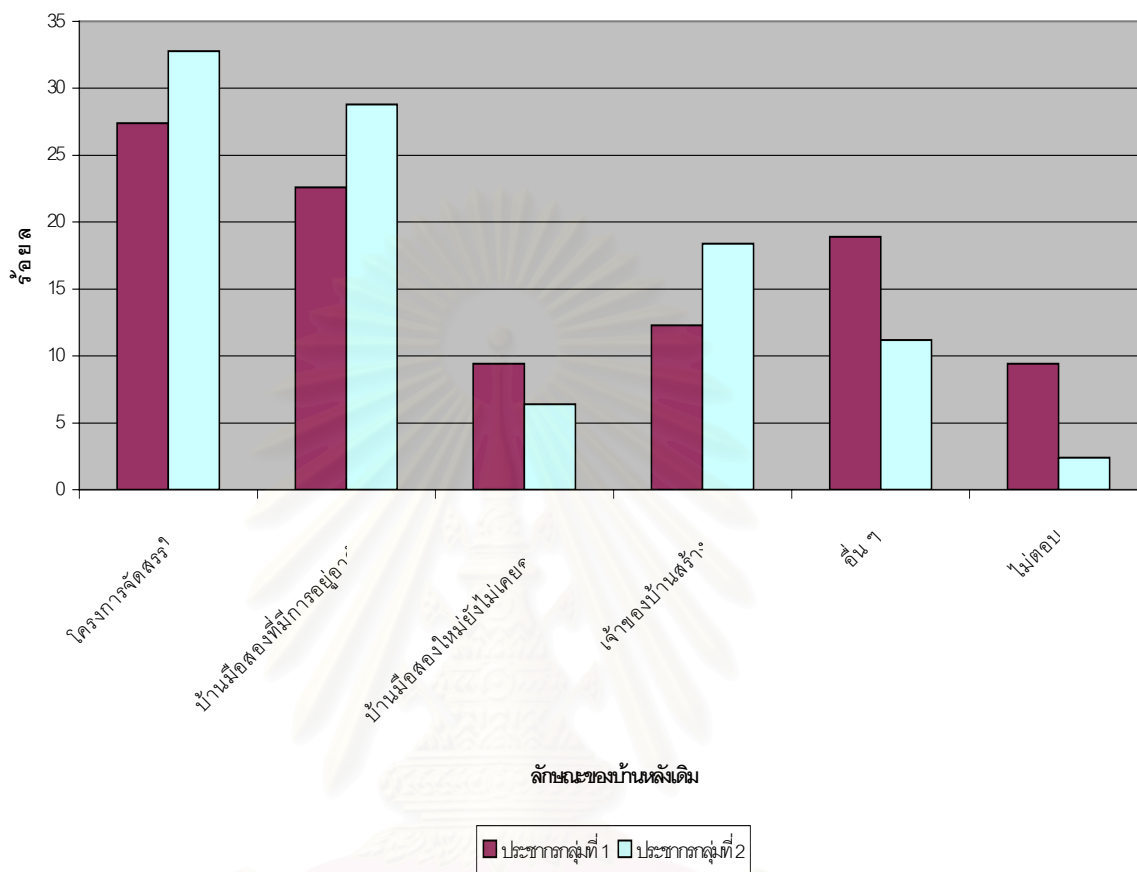
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่บ้านหลังเดิมที่เคยอยู่อาศัยจะเป็นบ้านอยู่ในโครงการจัดสรรใหม่ คิดเป็นร้อยละ 27.4 รองลงมาเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 22.6 บ้านอื่น ๆ เช่น บ้านเช่า บ้านบิดา-มารดา เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 18.9 บ้านเดิมที่เจ้าของสร้างเอง คิดเป็นร้อยละ 12.3 ส่วนบ้านมือสองใหม่คิดเป็นร้อยละ 9.4 และไม่ตอบข้อมูล คิดเป็นร้อยละ 9.4 รายละเอียดตามตารางที่ 5.14 และ แผนภูมิที่ 5.8

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่บ้านหลังเดิมอยู่อาศัยจะเป็นบ้านอยู่ในโครงการจัดสรรใหม่ คิดเป็นร้อยละ 32.8 รองลงมาเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 28.8 บ้านที่เจ้าของสร้างเอง คิดเป็นร้อยละ 18.4 บ้านอื่น ๆ เช่น บ้านเช่า บ้านบิดา-มารดา เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 11.2 บ้านมือสองใหม่มีสัดส่วนที่น้อยมาก คิดเป็นร้อยละ 6.4 ไม่ตอบข้อมูล คิดเป็นร้อยละ 2.4 รายละเอียดตามตารางที่ 5.14 และ แผนภูมิที่ 5.8

ตารางที่ 5.14 แสดงจำนวนลักษณะของบ้านหลังเดิมของผู้ที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

ลักษณะของบ้านหลังเดิม	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. โครงการจัดสรรใหม่	29.0	27.4	82.0	32.8
2. บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว	24.0	22.6	72.0	28.8
3. บ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยอยู่อาศัย	10.0	9.4	16.0	6.4
4. เจ้าของบ้านสร้างเอง	13.0	12.3	46.0	18.4
5. อื่น ๆ เช่น บ้านบิดา – มารดา บ้านเช่า	20.0	18.9	28.0	11.2
6. ไม่ตอบข้อมูล	10.0	9.4	6.0	2.4
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.8 แสดงจำนวนลักษณะของบ้านหลังเดิมของผู้ที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัย



5.3 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร

5.3.1 ความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 54.7 รองลงมาซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายเพราะเป็นบ้านหลังที่สองเพื่อให้บุตรหรือญาติอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 31.1 และเหตุผลที่เคยเป็นบ้านของตนเองมาแล้ว ร้อยละ 10.4 ซึ่งเท่ากับการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เพราะเหตุผลอื่น ๆ เช่น การซื้อแทนกัน คิดเป็นร้อยละ 10.4 รายละเอียดตามตารางที่ 5.15 และแผนภูมิ 5.9

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าส่วนใหญ่ซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 50.4 รองลงมาเป็นการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายเพราะเป็นบ้านหลังที่สอง เพื่อให้บุตรและญาติอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 32.0 ส่วนการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายเพราะเคยเป็นเจ้าของบ้านที่ซื้อมาแล้ว คิดเป็นร้อยละ 14.4 ซื้อเพราะเป็นบ้านบิดามารดา เพียงร้อยละ 4.8 เท่ากับเหตุผลอื่น ๆ เช่น การซื้อแทนกัน คิดเป็นร้อยละ 4.8 ส่วนการเป็นบ้านของญาติที่ หลุดจ่านองมีเพียงร้อยละ 0.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.15 และ แผนภูมิที่ 5.9

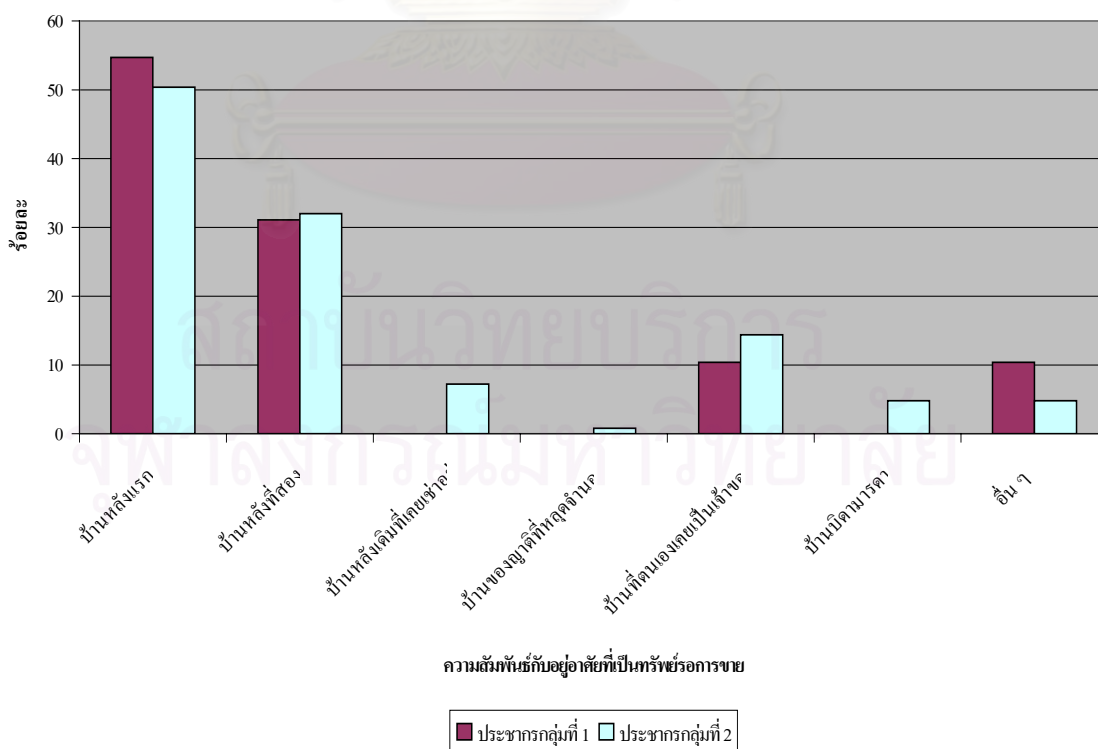
ประชากรกลุ่มที่ 1	คิดเป็นร้อยละ
ลำดับที่ 1 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เป็นบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเอง	54.7
ลำดับที่ 2 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เป็นบ้านหลังที่สองเพื่อให้บุตร หรือญาติ อยู่อาศัย	31.1
ลำดับที่ 3 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย บ้านที่ตนเองเคยเป็นเจ้าของ	10.4
ลำดับที่ 4 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เหตุผลอื่น ๆ เช่น การซื้อแทนกัน	10.4
ประชากรกลุ่มที่ 2	คิดเป็นร้อยละ
ลำดับที่ 1 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เป็นบ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเอง	50.4
ลำดับที่ 2 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เป็นบ้านหลังที่สองเพื่อให้บุตร หรือ ญาติอยู่อาศัย	32.0
ลำดับที่ 3 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย บ้านที่ตนเองเคยเป็นเจ้าของ	14.4
ลำดับที่ 4 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย บ้านเดิมที่เคยเช่าอยู่	7.2
ลำดับที่ 5 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ที่เคยเป็นบ้านบิดามารดา	4.8
ลำดับที่ 6 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เหตุผลอื่น ๆ เช่น การซื้อแทนกัน	4.8
ลำดับที่ 7 ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย เป็นบ้านญาติที่หลุดจ่านอง	0.8

หมายเหตุ จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ตามความสัมพันธ์ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย แต่ละข้อเทียบจากกลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามทั้งหมดของประชากรกลุ่มที่ 1 จำนวน 106 ตัวอย่าง และกลุ่มที่ 2 ประชากรทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.15 แสดงจำนวนของความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ที่ซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

ความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. บ้านหลังแรกเพื่ออยู่อาศัยเอง	58.0	54.7	126.0	50.4
2. บ้านหลังที่สอง เช่น เพื่อให้บุตรหรือญาติอยู่อาศัย	33.0	31.1	80.0	32.0
3. บ้านหลังเดิมที่เคยเช่าอยู่	-	-	18.0	7.2
4. บ้านของญาติที่หลุดจำนอง	-	-	2	0.8
5. บ้านที่ตนเองเคยเป็นเจ้าของ	11.0	10.4	36.0	14.4
6. บ้านบิดามารดา	-	-	12.0	4.8
7. เหตุผลอื่น ๆ เช่น การซื้อแทนกัน	11.0	10.4	12.0	4.8

แผนภูมิที่ 5.9 แสดงจำนวนของความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ที่ซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์



5.3.2 การชำระเงินในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

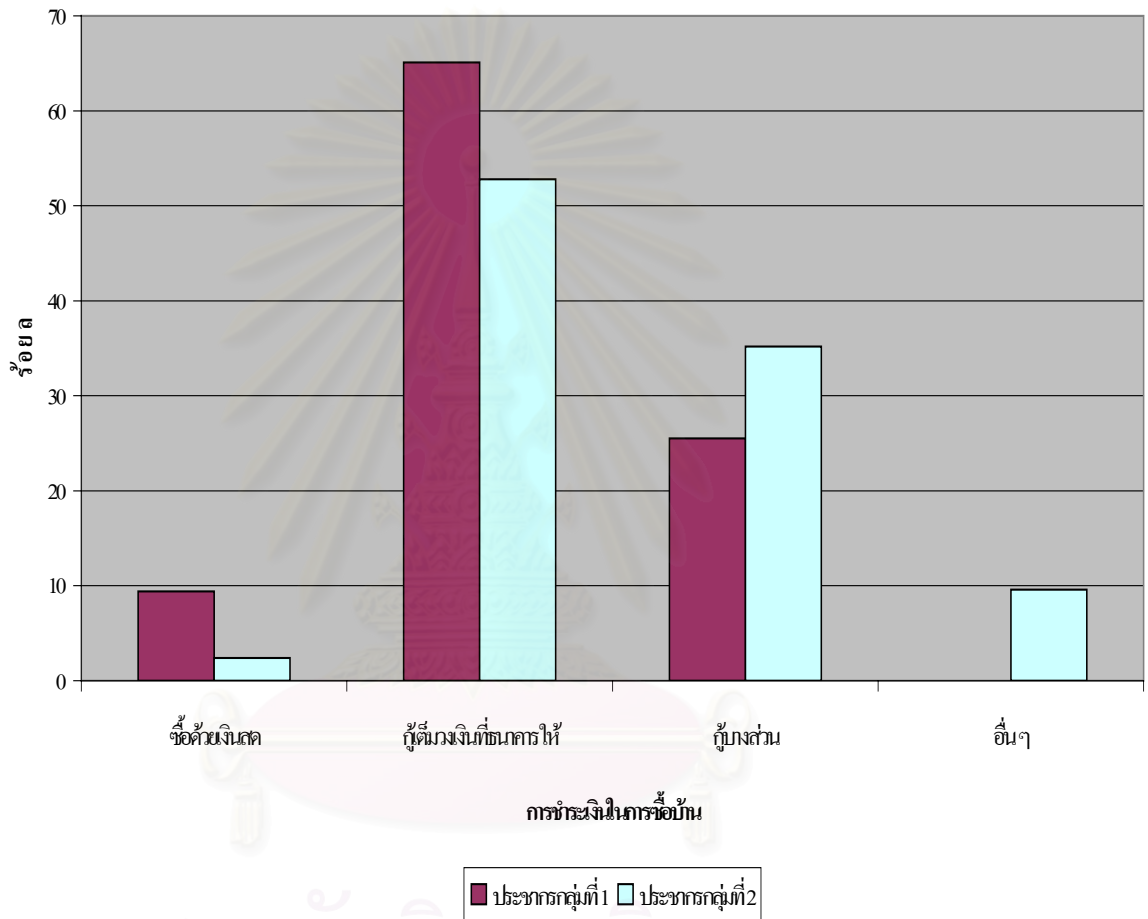
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นส่วนใหญ่จะขอกู้จากธนาคารฯ เต็มจำนวน คิดเป็นร้อยละ 65.1 รองลงมาเป็นการขอกู้เงินบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 25.5 ซื้อด้วยเงินสดมีสัดส่วนที่น้อยมากเพียงร้อยละ 9.4 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.16 และ แผนภูมิที่ 5.10

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์เป็นส่วนใหญ่จะกู้เงินจากธนาคารฯ เต็มวงเงิน คิดเป็นร้อยละ 52.8 รองลงมาเป็น กู้บางส่วนจากธนาคารฯ คิดเป็นร้อยละ 35.2 ส่วนแหล่งเงินจากที่อื่น ๆ เช่น เงินช่วยจากบิดา-มารดา เป็นร้อยละ 9.6 ส่วนซื้อด้วยเงินสดมีเพียงร้อยละ 2.4 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.16 และ แผนภูมิที่ 5.10

ตารางที่ 5.16 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

การชำระเงินในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ซื้อด้วยเงินสด	10.0	9.4	6.0	2.4
2. กู้เต็มวงเงินที่ธนาคารให้	69.0	65.1	132.0	52.8
3. กู้บางส่วน	27.0	25.5	88.0	35.2
4. อื่น ๆ เป็นเงินช่วยจากบิดา-มารดา เป็นต้น	-	-	24	9.6
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.10 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการชำระเงินในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์



5.3.3 การต่อรองเงื่อนไขงของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่ซื้อจาก ธนาคารอาคารสงเคราะห์

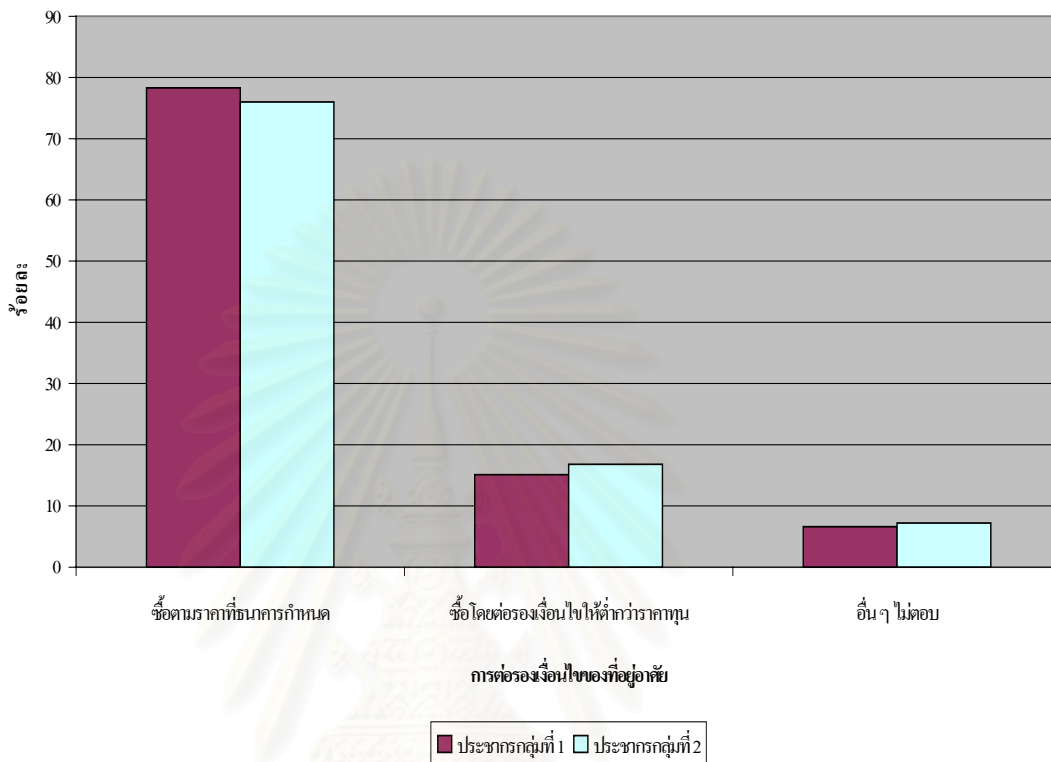
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายนั้นส่วนใหญ่จะซื้อตามราคาที่ดินาคารกำหนด คิดเป็นร้อยละ 78.3 รองลงมา เป็นจะขอต่อรองเพื่อให้ราคาต่ำกว่าทุนของธนาคารฯ คิดเป็นร้อยละ 15.1 ส่วนขอต่อรองของเงื่อนไขงอื่น ๆ มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6.6 รายละเอียดตามตารางที่ 5.17 และ แผนภูมิที่ 5.11

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวนในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายนั้นส่วนใหญ่จะซื้อตามราคาที่ดินาคารฯกำหนด คิดเป็นร้อยละ 76.0 รองลงมาเป็นขอต่อรองเงื่อนไขงให้ต่ำกว่าราคาทุน คิดเป็นร้อยละ 16.8 และ การต่อรองเงื่อนไขงอื่น ๆ และไม่ตอบมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 7.2 รายละเอียดตามตารางที่ 5.17 และ แผนภูมิที่ 5.11

ตารางที่ 5.17 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการต่อรองเงื่อนไขงของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สิน รอกการขายที่ซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

การต่อรองเงื่อนไขงของที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอกการขายที่ซื้อจากธนาคารฯ	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ซื้อตามราคาที่ดินาคารกำหนด	83.0	78.3	190.0	76.0
2. ซื้อโดยต่อรองเงื่อนไขงให้ต่ำกว่าราคาทุน	16.0	15.1	42.0	16.8
3. อื่น ๆ และ ไม่ตอบ	7.0	6.6	18.0	7.2
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.11 แสดงจำนวนเกี่ยวกับการต่อรองเงื่อนไขของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สิน
รอกการขายที่ซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์



5.3.4 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายมีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 81.1 รองลงมาเป็นการซื้อเพื่อให้บุตรหรือญาติพักอาศัย คิดเป็นร้อยละ 27.4 เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 16 เพื่อการลงทุนขายต่อ คิดเป็นร้อยละ 10.4 เพื่อให้เช่า คิดเป็นร้อยละ 7.5 ซึ่งเท่ากับ ซื้อไว้เพื่อประกอบกิจการ และ เพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ เพียงร้อยละ 4.7 รายละเอียดตามตารางที่ 5.18 และ แผนภูมิที่ 5.12

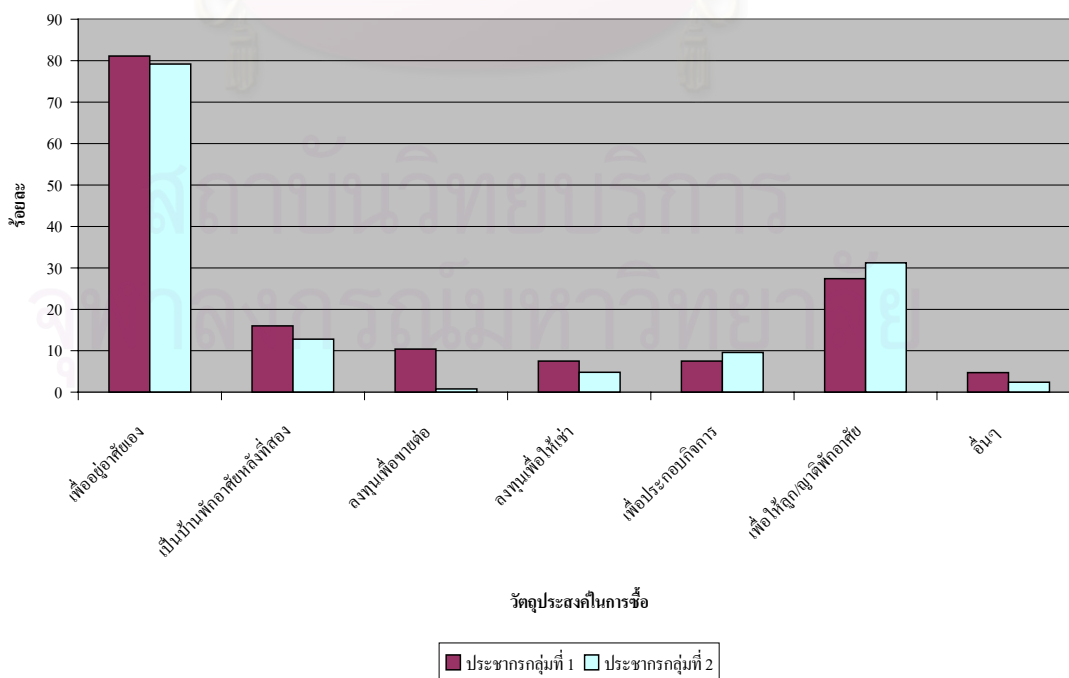
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายมีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 79.2 รองลงมาเป็นการซื้อเพื่อให้บุตร และญาติ

พักอาศัย คิดเป็นร้อยละ 31.2 ซื้อเพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 12.8 เพื่อให้เช่า คิดเป็นร้อยละ 4.8 ซื้อเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 2.4 และ การซื้อเพื่อการลงทุนขายต่อ คิดเป็นร้อยละ 0.8 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.18 และ แผนภูมิที่ 5.12

ตารางที่ 5.18 แสดงจำนวนเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอการขาย

วัตถุประสงค์ในการซื้อ	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพื่ออยู่อาศัยเอง	86.0	81.1	198	79.2
2. เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง	17.0	16.0	32.0	12.8
3. ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร)	11.0	10.4	2.0	0.8
4. ลงทุนเพื่อให้เช่า	8.0	7.5	12.0	4.8
5. เพื่อประกอบกิจการ	8.0	7.5	24.0	9.6
6. เพื่อให้ลูก/ญาติพักอาศัย	29.0	27.4	78.0	31.2
7. อื่น ๆ	5.0	4.7	6.0	2.4
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.12 แสดงจำนวนเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอการขาย



จากประชากรทั้ง 2 กลุ่ม สามารถลำดับวัตถุประสงค์หลักในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1

ลำดับที่ 1 เพื่ออยู่อาศัยเอง	คิดเป็นร้อยละ 81.1
ลำดับที่ 2 เพื่อให้บุตรหรือญาติพักอาศัย	คิดเป็นร้อยละ 27.4
ลำดับที่ 3 เพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2	คิดเป็นร้อยละ 16.0
ลำดับที่ 4 เพื่อลงทุนขายต่อ	คิดเป็นร้อยละ 10.4
ลำดับที่ 5 เพื่อให้เช่า	คิดเป็นร้อยละ 7.5
ลำดับที่ 6 เพื่อประกอบกิจการ	คิดเป็นร้อยละ 7.5
ลำดับที่ 7 เพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 4.7

ประชากรกลุ่มที่ 2

ลำดับที่ 1 เพื่ออยู่อาศัยเอง	คิดเป็นร้อยละ 79.2
ลำดับที่ 2 เพื่อให้บุตรหรือญาติพักอาศัย	คิดเป็นร้อยละ 31.2
ลำดับที่ 3 เพื่อเป็นบ้านพักอาศัย	คิดเป็นร้อยละ 12.8
ลำดับที่ 4 เพื่อประกอบกิจการ	คิดเป็นร้อยละ 9.6
ลำดับที่ 5 เพื่อให้เช่า	คิดเป็นร้อยละ 4.8
ลำดับที่ 6 เพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 2.4
ลำดับที่ 7 เพื่อลงทุนขายต่อ	คิดเป็นร้อยละ 0.8

หมายเหตุ จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในวัตถุประสงค์ แต่ละข้อเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 จำนวน 106 ตัวอย่าง ประชากรกลุ่มที่ 2 จำนวน 250 ตัวอย่าง

5.3.5 การคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่ซื้อจาก ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าคนที่ซื้อบ้านอยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายนั้นคาดหวังว่าด้านอื่น ๆ เช่น การให้บริการที่ดี คิดเป็นร้อยละ 84.9 รองลงมาเป็นการขอสินเชื่อได้ 100% คิดเป็นร้อยละ 62.3 ต่อมาต้องการสภาพอาคารที่ดีถึงร้อยละ 61.3 รวมถึงการขอสินเชื่อที่อยู่ง่ายกว่าการซื้อบ้านโดยทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 55.7 และ มีความ

มั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์ คิดเป็นร้อยละ 46.2 ส่วนคาดหวังว่าราคาขายควรต่ำกว่าราคาตลาดทั่วไปร้อยละ 25.5 รายละเอียดตามตารางที่ 5.19 และ แผนภูมิที่ 5.13

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าคนที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้นคาดหวังด้านอื่น ๆ เช่น การบริการที่ดีจากธนาคาร ถึงร้อยละ 88.2 รองลงมายังต้องการการขอสินเชื่อได้ถึง 100% คิดเป็นร้อยละ 72 คาดหวังซึ่งเป็นบ้านจากธนาคารแล้วต้องได้บ้านที่มีสภาพอาคารที่ดี คิดเป็นร้อยละ 56.0 การคาดหวังถึงความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์ คิดเป็นร้อยละ 54.4 การคาดหวังว่าราคาขายของทรัพย์สินรอการขายนั้น ควรต่ำกว่าราคาตลาดทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 40.0 และ การคาดหวังว่าการซื้อบ้านที่ทรัพย์สินรอการขายนั้นจะขอสินเชื่อได้ง่ายกว่าการซื้อบ้านโดยทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 39.2 รายละเอียดตามตารางที่ 5.19 และ แผนภูมิที่ 5.13

จากประชากรทั้ง 2 กลุ่ม สามารถลำดับวัตถุประสงค์หลักในการซื้อจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1

ลำดับที่ 1 มีความคาดหวังด้านอื่น ๆ เช่น การให้บริการที่ดี	คิดเป็นร้อยละ 84.9
ลำดับที่ 2 การขอสินเชื่อได้ถึง 100% ของราคาประเมิน	คิดเป็นร้อยละ 62.3
ลำดับที่ 3 ทรัพย์สินรอการขายมีสภาพอาคารดี	คิดเป็นร้อยละ 61.3
ลำดับที่ 4 ทรัพย์สินรอการขายจะขอสินเชื่อง่ายกว่าการซื้อบ้านทั่วไป	คิดเป็นร้อยละ 55.7
ลำดับที่ 5 ทรัพย์สินรอการขายมีความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์	คิดเป็นร้อยละ 46.2
ลำดับที่ 6 ราคาทรัพย์สินรอการขายควรต่ำกว่าราคาตลาดทั่วไป	คิดเป็นร้อยละ 25.5

หมายเหตุ จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในเรื่องการคาดหวัง แต่ละข้อเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่างสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 และ ประชากรกลุ่มที่ 2 จำนวน 250 ตัวอย่าง

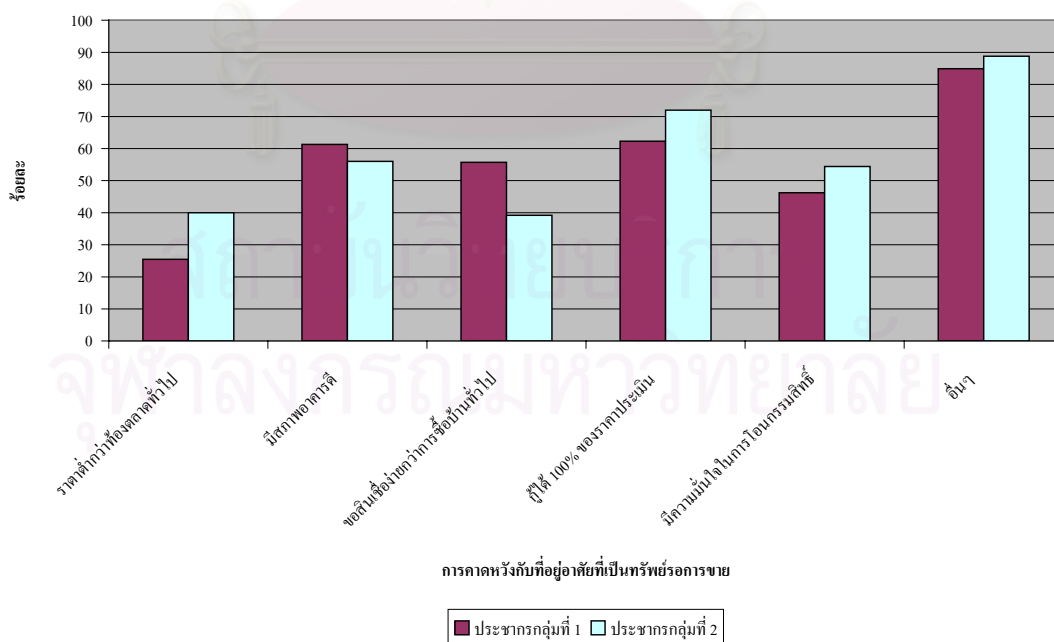
ประชากรกลุ่มที่ 2

ลำดับที่ 1 มีความคาดหวังด้านอื่น ๆ เช่น การให้บริการที่ดี	คิดเป็นร้อยละ 88.2
ลำดับที่ 2 การขอสินเชื่อได้ถึง 100%	คิดเป็นร้อยละ 72.0
ลำดับที่ 3 ทรัพย์สินรอการขายมีสภาพอาคารดี	คิดเป็นร้อยละ 56.0
ลำดับที่ 4 ทรัพย์สินรอการขายมีความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์	คิดเป็นร้อยละ 54.4
ลำดับที่ 5 ราคาทรัพย์สินรอการขายควรต่ำกว่าราคาตลาดทั่วไป	คิดเป็นร้อยละ 40.0
ลำดับที่ 6 ทรัพย์สินรอการขายจะขอสินเชื่อง่ายกว่าการซื้อบ้านทั่วไป	คิดเป็นร้อยละ 39.2

ตารางที่ 5.19 แสดงจำนวนในเรื่องการคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

การคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ราคาต่ำกว่าท้องตลาดทั่วไป	27.0	25.5	100.0	40.0
2. มีสภาพอาคารดี	65.0	61.3	140.0	56.0
3. ขอสินเชื่อง่ายกว่าการซื้อบ้านทั่วไป	59.0	55.7	98.0	39.2
4. กู้ได้ 100% ของราคาประเมิน	66.0	62.3	180.0	72.0
5. มีความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์	49.0	46.2	136.0	54.4
6. อื่น ๆ เช่น การบริการที่ดีจากธนาคาร	90.0	84.9	222.0	88.8

แผนภูมิที่ 5.13 แสดงจำนวนในเรื่องการคาดหวังกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย



5.3.6 การสมประสงค์ของการคาดหวังในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

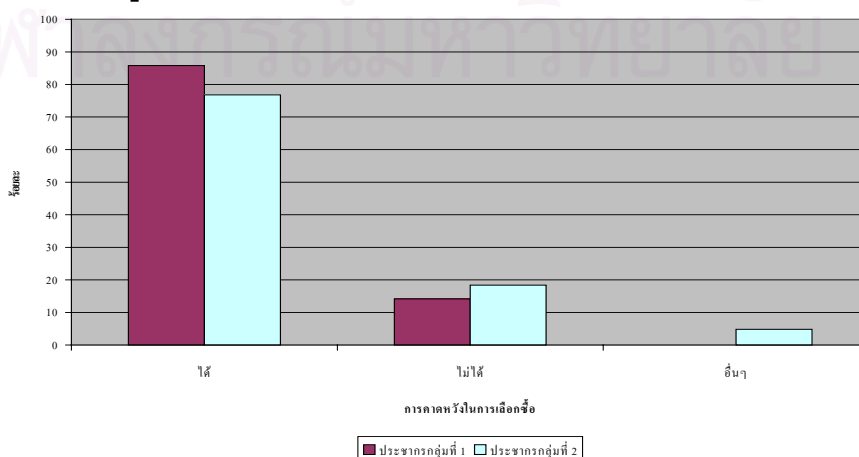
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ได้ตามสิ่งทีคาดหวังคิดเป็นร้อยละ 85.8 และไม่สมประสงค์ในสิ่งที่คาดหวังคิดเป็นร้อยละ 14.2 รายละเอียดตามตารางที่ 5.20 และ แผนภูมิที่ 5.14

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าส่วนใหญ่ได้ตามสิ่งทีคาดหวังคิดเป็นร้อยละ 76.8 และไม่สมประสงค์ในสิ่งที่คาดหวังคิดเป็นร้อยละ 18.4 ไม่ตอบข้อมูลคิดเป็นร้อยละ 4.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.20 และ แผนภูมิที่ 5.14

ตารางที่ 5.20 แสดงจำนวนการสมประสงค์ของการคาดหวังในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

การสมประสงค์ของการคาดหวังในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยทรัพย์สินรอการขาย	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ได้	191.0	85.8	192.0	76.8
2. ไม่ได้	15.0	14.2	46.0	18.4
3. อื่น ๆ	-	-	12.0	4.8
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.14 แสดงจำนวนการสมประสงค์ของการคาดหวังในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์



5.3.7 เขตพื้นที่ที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์เลือก

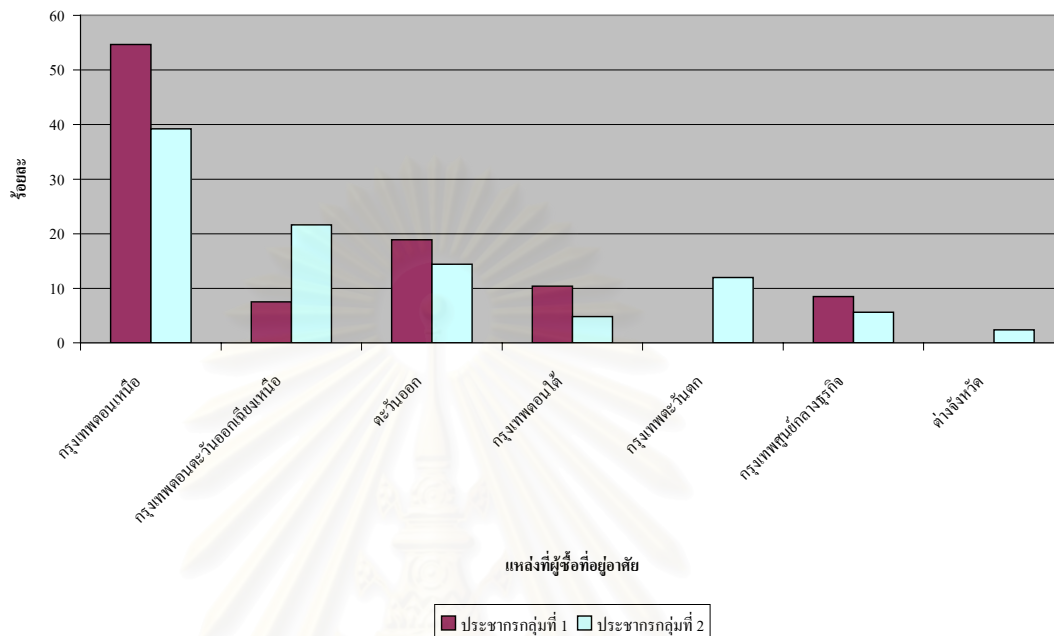
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินส่วนใหญ่อยู่กรุงเทพฯ ตอนเหนือ คิดเป็นร้อยละ 54.7 รองลงมาคือตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 18.9 และตอนใต้ คิดเป็นร้อยละ 10.4 ส่วนศูนย์กลางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 8.5 และตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 7.5 รายละเอียดตามตารางที่ 5.21 และ แผนภูมิที่ 5.15

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินส่วนใหญ่อยู่กรุงเทพฯ ตอนเหนือ คิดเป็นร้อยละ 39.2 รองลงมาคือตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 21.6 ตะวันออก คิดเป็นร้อยละ 14.4 ตะวันตก คิดเป็นร้อยละ 12.0 กรุงเทพฯ ตอนใต้ คิดเป็นร้อยละ 7 ส่วนศูนย์กลางธุรกิจคิดเป็นร้อยละ 5.6 เท่านั้น รายละเอียดตามตารางที่ 5.21 และ แผนภูมิที่ 5.15

ตารางที่ 5.21 แสดงจำนวนของเขตพื้นที่ ที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

เขตพื้นที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	58.0	54.7	98.0	39.2
2. กรุงเทพฯ ตอนตะวันออกเฉียงเหนือ	8.0	7.5	54.0	21.6
3. กรุงเทพฯ ตะวันออก	20.0	18.9	36.0	14.4
4. กรุงเทพฯ ตอนใต้	11.0	10.4	18.0	7.2
5. กรุงเทพฯ ตะวันตก	-	-	30.0	12.0
6. กรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ	9.0	8.5	14.0	5.6
7. ต่างจังหวัด	-	-	-	-
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.15 แสดงจำนวนของพื้นที่ที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ของอาคารสงเคราะห์



5.3.8 ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ถูกเลือกซื้อ

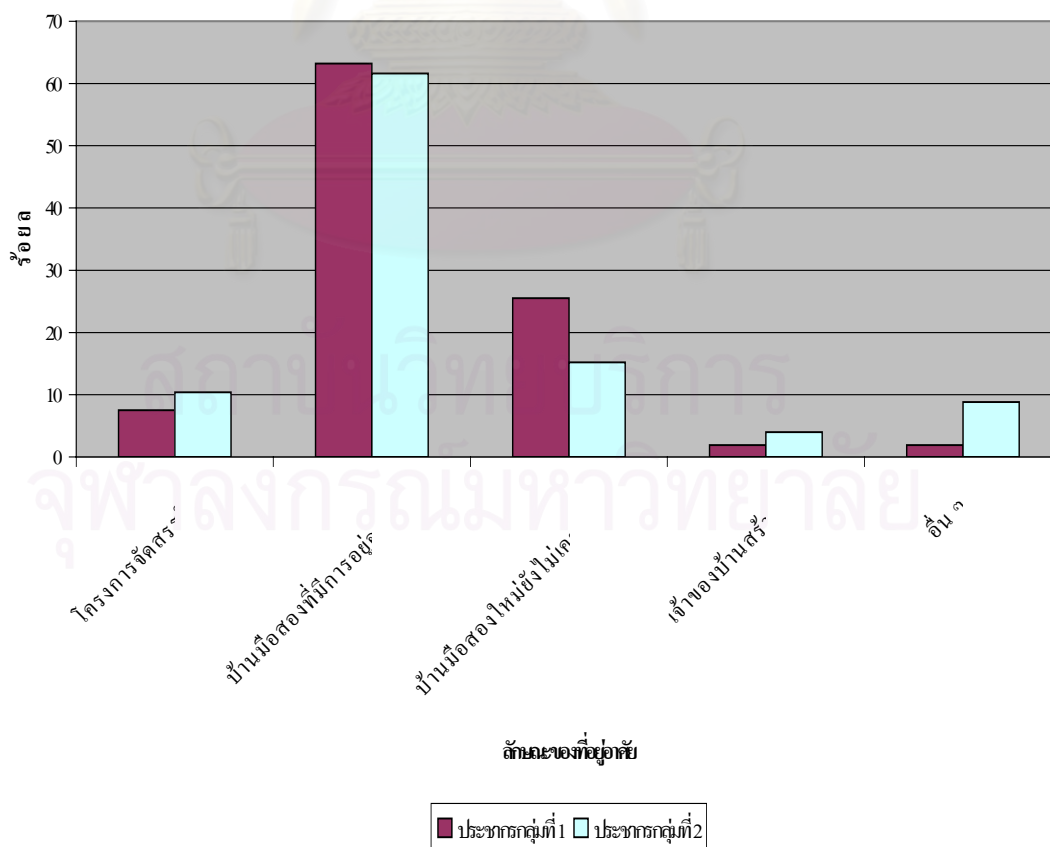
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายมักจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 63.2 รองลงมาเป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 25.5 ส่วนบ้านโครงการจัดสรรใหม่มีเพียงร้อยละ 7.5 และเจ้าของบ้านเดิมสร้างเอง และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 3.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.22 และ แผนภูมิที่ 5.16

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายมักจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละ 61.6 รองลงมาเป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 15.2 ส่วนบ้านโครงการจัดสรรใหม่มีเพียงร้อยละ 10.4 และเจ้าของบ้านเดิมสร้างเอง และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 12.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.22 และแผนภูมิที่ 5.16

ตารางที่ 5.22 แสดงจำนวนของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ถูกเลือกซื้อ

ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ถูกเลือกซื้อ	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. โครงการจัดสรรใหม่	8.0	7.5	26.0	10.4
2. บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว	67.0	63.2	154.0	61.6
3. บ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยอยู่อาศัย	27.0	25.5	38.0	15.2
4. เจ้าของบ้านสร้างเอง	2.0	1.9	10.0	4.0
5. อื่น ๆ	2.0	1.9	22.0	8.8
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.16 แสดงจำนวนของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่ถูกเลือกซื้อ



5.4 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

5.4.1 แหล่งข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร

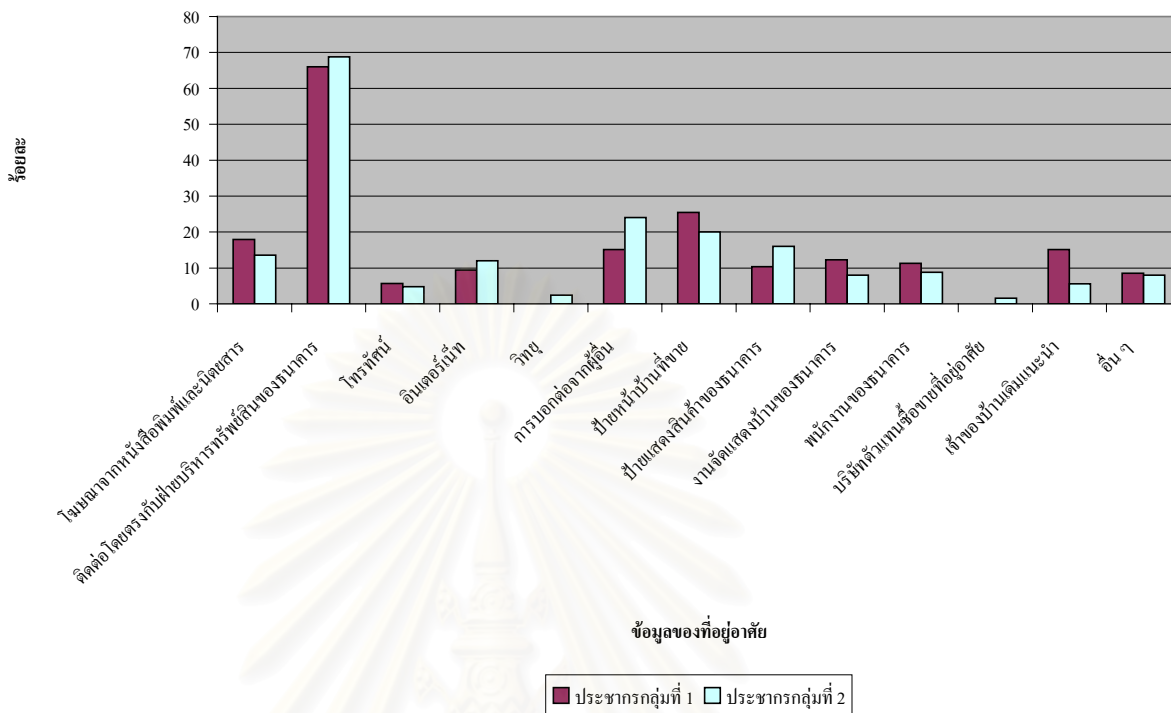
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้วพบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ นั้น ส่วนใหญ่ทราบข้อมูลมาจากการติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 66.0 รองลงมาทราบข้อมูลจากป้ายหน้าบ้านที่ขาย คิดเป็นร้อยละ 25.5 และการโฆษณาจากหนังสือพิมพ์ และ นิตยสาร คิดเป็นร้อยละ 17.9 เจ้าของบ้านเดิมแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 15.1 ส่วนโฆษณาจากวิทยุ และบริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัยไม่มีการใช้บริการเลย รายละเอียดตามตารางที่ 5.23 และ แผนภูมิที่ 5.17

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ ในโครงการพิเศษของธนาคารพบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์นั้น ส่วนใหญ่ทราบข้อมูลมาจากการติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 68.8 รองลงมาจากการบอกต่อจากคนอื่น คิดเป็นร้อยละ 24.0 ป้ายหน้าบ้านที่ขาย คิดเป็นร้อยละ 20 ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 16 สัดส่วนที่น้อยมากคือสื่อจากวิทยุ และบริษัทตัวแทน ซื้อขายที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามตารางที่ 5.23 และแผนภูมิที่ 5.17

ตารางที่ 5.23 แสดงแหล่งข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร

แสดงแหล่งข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. โฆษณาจากหนังสือพิมพ์และนิตยสาร	19	17.9	34	13.6
2. ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร	70	66.0	172	68.8
3. โทรทัศน์	6	5.7	12	4.8
4. อินเทอร์เน็ต	10	9.4	30	12.0
5. วิทยุ	-	-	6	2.4
6. การบอกต่อจากผู้อื่น	16	15.1	60	24.0
7. ป้ายหน้าบ้านที่ขาย	27	25.5	50	20.0
8. ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร	11	10.4	40	16.0
9. งานจัดแสดงสินค้าของธนาคารตามสถานที่ต่างๆ	13	12.3	20	8.0
10. พนักงานของธนาคารแนะนำ	12	11.3	22	8.8
11. บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย	-	-	4	1.6
12. เจ้าของบ้านเดิมแนะนำ	16	15.1	14	5.6
13. อื่นๆ	9	8.5	20	8.0

แผนภูมิที่ 5.17 แสดงแหล่งข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร



จากตารางที่ 5.23 สามารถลำดับความสำคัญของแหล่งข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1 สามารถจัดลำดับแหล่งข้อมูลได้ดังนี้

- ลำดับที่ 1 ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริการทรัพย์สินของธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 66.0
- ลำดับที่ 2 ป้ายหน้าบ้านที่ขาย คิดเป็นร้อยละ 25.5
- ลำดับที่ 3 โฆษณาจากหนังสือพิมพ์และนิตยสาร คิดเป็นร้อยละ 17.9
- ลำดับที่ 4 การบอกต่อจากผู้อื่น และ เจ้าของบ้านเดิมแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 15.1
- ลำดับที่ 5 งานจัดแสดงบ้านของธนาคารตามสถานที่ต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 12.3
- ลำดับที่ 6 พนักงานของธนาคารฯ แนะนำ คิดเป็นร้อยละ 11.3
- ลำดับที่ 7 ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 10.4
- ลำดับที่ 8 อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 9.4
- ลำดับที่ 9 อื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 8.5
- ลำดับที่ 10 โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 5.7
- ลำดับที่ 11 วิทยุ คิดเป็นร้อยละ 0.0
- ลำดับที่ 12 บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 0.0

ประชากรกลุ่มที่ 2 สามารถจัดลำดับแหล่งข้อมูลได้ดังนี้

ลำดับที่ 1	ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริการทรัพย์สินของธนาคาร	คิดเป็นร้อยละ 68.8
ลำดับที่ 2	การบอกต่อจากผู้อื่น	คิดเป็นร้อยละ 24.0
ลำดับที่ 3	ป้ายหน้าบ้านที่ขาย	คิดเป็นร้อยละ 20.0
ลำดับที่ 4	ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร	คิดเป็นร้อยละ 16.0
ลำดับที่ 5	โฆษณาจากหนังสือพิมพ์และนิตยสาร	คิดเป็นร้อยละ 13.6
ลำดับที่ 6	อินเทอร์เน็ต	คิดเป็นร้อยละ 12.0
ลำดับที่ 7	พนักงานของธนาคารฯ แนะนำ	คิดเป็นร้อยละ 8.8
ลำดับที่ 8	งานจัดแสดงบ้านของธนาคารตามสถานที่ต่าง ๆ	คิดเป็นร้อยละ 8.0
ลำดับที่ 9	อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 8.0
ลำดับที่ 10	เจ้าของบ้านเดิมแนะนำ	คิดเป็นร้อยละ 5.6
ลำดับที่ 11	โทรทัศน์	คิดเป็นร้อยละ 4.8
ลำดับที่ 12	วิทยุ	คิดเป็นร้อยละ 2.4
ลำดับที่ 13	บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย	คิดเป็นร้อยละ 1.6

หมายเหตุ จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในเรื่องการคาดหวัง แต่ละข้อเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่างสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 และตัวอย่าง ประชากรกลุ่มที่ 2 จำนวน 250 ตัวอย่าง

5.4.1 การศึกษาเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคาร

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ทำการเปรียบเทียบกับบ้านหลังอื่น ๆ จำนวน มากกว่า 4 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 33.0 รองลงมาเปรียบเทียบจำนวน 3 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 28.3 และเปรียบเทียบเพียง 1 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 23.6 รายละเอียดตามตารางที่ 5.24

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่ทำการเปรียบเทียบกับบ้านหลังอื่น ๆ จำนวนมากกว่า 4 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 30.4 รองลงมาเปรียบเทียบเพียง 1 แห่ง คิดเป็นร้อยละ

22.4 เปรียบเทียบจำนวน 2 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 17.6 จำนวน 3 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 11.2 จำนวน 4 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 8 ไม่ตอบข้อมูล คิดเป็นร้อยละ 10.4 รายละเอียดตามตารางที่ 5.24

**ตารางที่ 5.24 แสดงจำนวนของการศึกษาเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อ
ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคาร**

จำนวนโครงสร้างที่ทำการเปรียบเทียบ ก่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. จำนวน 1 แห่ง	25.0	23.6	56.0	22.4
2. จำนวน 4 แห่ง	4.0	3.8	20.0	8.0
3. จำนวน 2 แห่ง	12.0	11.3	44.0	17.6
4. จำนวน 3 แห่ง	30.0	28.3	28.0	11.2
5. มากกว่า 4 แห่ง	35.0	33.0	76.0	30.4
6. ไม่ตอบ	-	-	26.0	10.4
รวม	106	100	250	100

**5.4.2 การใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ของธนาคารอาคารสงเคราะห์**

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายนั้นใช้นเวลาน้อยกว่า 1 เดือนคิดเป็นร้อยละ 27.4 รองลงมาใช้เวลาจำนวน 2-3 เดือน ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 26.4 เท่ากัน ส่วนซื้อทันทีเมื่อชมครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 19.8 รายละเอียดตามตารางที่ 5.25

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่ใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายเพียง 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 27.2 รองลงมาใช้เวลาพิจารณาโดยใช้เวลา 2-3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 26.4 ใช้เวลามากกว่า 3 เดือน ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 22.4 และซื้อทันทีเมื่อชมครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 24.0 รายละเอียดตามตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.25 แสดงจำนวนของการใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร

แสดงการใช้ในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ของธนาคาร	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ซื้อมากกว่าเมื่อซื้อมาก่อน	21.0	19.8	60.0	24.0
2. ใช้เวลาพิจารณา 1 เดือน	29.0	27.4	68.0	27.2
3. ใช้เวลาพิจารณา 2-3 เดือน	28.0	26.4	66.0	26.4
4. มากกว่า 3 เดือน ขึ้นไป	28.0	26.4	56.0	22.4
รวม	106	100	250	100

5.5 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

5.5.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย สามารถลำดับปัจจัยที่สำคัญที่สุดโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ ตามลำดับประชากร

ประชากรกลุ่มที่ 1

ลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านราคา	ค่าดัชนี 4.01
ลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านสินเชื่อ	ค่าดัชนี 3.59
ลำดับที่ 3 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง, สิ่งแวดล้อม	ค่าดัชนี 3.57
ลำดับที่ 4 ปัจจัยด้านคมนาคม	ค่าดัชนี 3.04
ลำดับที่ 5 ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค	ค่าดัชนี 2.90
ลำดับที่ 6 ปัจจัยด้านสาธารณูปการ	ค่าดัชนี 2.70
ลำดับที่ 7 ปัจจัยด้านอื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.62
ลำดับที่ 8 ปัจจัยด้านกายภาพ	ค่าดัชนี 1.53

ประชากรกลุ่มที่ 2

ลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านสินเชื่อ	ค่าดัชนี 4.42
ลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านราคา	ค่าดัชนี 3.32
ลำดับที่ 3 ปัจจัยด้านคมนาคม	ค่าดัชนี 3.12
ลำดับที่ 4 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง,สิ่งแวดล้อม	ค่าดัชนี 3.08
ลำดับที่ 5 ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค	ค่าดัชนี 2.72
ลำดับที่ 6 ปัจจัยด้านสาธารณูปการ	ค่าดัชนี 2.24
ลำดับที่ 7 ปัจจัยด้านกายภาพ	ค่าดัชนี 2.22
ลำดับที่ 8 ปัจจัยด้านอื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.55

ตารางที่ 5.26 แสดงจำนวนของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของประชากรกลุ่มที่ 1

รายละเอียด	ประชากรกลุ่มที่ 1							
	ลำดับความสำคัญ							
	1	2	3	4	5	ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
1. ปัจจัยด้านราคา	28 (26.4)	28 (26.4)	6 (5.7)	23 (21.7)	4 (3.8)	17	4.01	1
2. ปัจจัยด้านสินเชื่อ	33 (31.1)	10 (9.4)	16 (15.1)	7 (6.6)	8 (7.5)	32	3.59	2
3. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง,สิ่งแวดล้อม	17 (16.0)	19 (17.9)	21 (19.8)	20 (18.9)	9 (8.5)	20	3.57	3
4. ปัจจัยด้านคมนาคม	8 (7.5)	15 (14.2)	24 (22.6)	17 (16.0)	10 (9.4)	32	3.04	4
5. ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค	2 (1.9)	16 (15.1)	21 (19.8)	20 (18.9)	25 (23.6)	22	2.90	5
6. ปัจจัยด้านสาธารณูปการ	10 (9.4)	12 (11.3)	13 (12.3)	8 (7.5)	28 (26.7)	35	2.70	6
7. ปัจจัยด้านอื่น ๆ	8 (7.7)	4 (3.8)	-	3 (2.8)	4 (3.8)	87	1.62	7
8. ปัจจัยด้านกายภาพ	-	2 (1.9)	5 (4.7)	8 (7.5)	18 (17.0)	73	1.53	8

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

$(\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 1 \times 6) + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 2 \times 5) + (\text{ความถี่ของความสำคัญอันดับ } 6 \times 1)$
จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด

ตารางที่ 5.27 แสดงจำนวนของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของประชากรกลุ่มที่ 2

รายละเอียด	ประชากรกลุ่มที่ 2							
	ลำดับความสำคัญ							
	1	2	3	4	5	ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
1. ปัจจัยด้านสินเชื่อ	146 (58.4)	22 (8.8)	14 (5.6)	8 (3.2)	20 (8.0)	40	4.42	1
2. ปัจจัยด้านราคา	28 (11.2)	52 (20.8)	46 (18.4)	26 (10.4)	42 (16.8)	56	3.32	2
3. ปัจจัยด้านคมนาคม	24 (9.6)	64 (25.6)	32 (12.8)	44 (17.6)	28 (11.2)	58	3.12	3
4. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง,สิ่งแวดล้อม	22 (8.8)	4.6 (18.4)	36 (14.4)	44 (17.6)	28 (11.2)	78	3.08	4
5. ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค	2 (0.8)	34 (13.6)	54 (21.6)	42 (16.8)	38 (15.2)	80	2.72	5
6. ปัจจัยด้านสาธารณูปการ	6 (2.4)	22 (8.8)	22 (8.8)	40 (16.0)	48 (19.2)	112	2.24	6
7. ปัจจัยด้านกายภาพ	8 (3.2)	10 (4.0)	38 (15.2)	40 (16.0)	32 (12.8)	122	2.22	7
8. ปัจจัยด้านอื่น ๆ	14 (5.6)	-	8 (3.2)	6 (2.4)	14 (5.6)	208	1.55	8

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

250 ตัวอย่าง

5.5.2 สิ่งที่ถูกเลือกซื้อค่านึงถึงในปัจจุบันหลักต่าง ๆ มีรายละเอียดดังนี้

5.5.2.1 ข้อพิจารณาด้านสินเชื่อกับสิ่งที่มีค่านึง ดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าสิ่งที่มีค่านึงถึงตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันด้านสินเชื่อ มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1	ค่าดัชนี	ประชากรกลุ่มที่ 2	ค่าดัชนี
ลำดับที่ 1 ได้กู้ ธอส.	ค่าดัชนี 2.52	ลำดับที่ 1 ผ่อนดาวน์นานไม่เสียดอกเบี้ย	ค่าดัชนี 3.40
ลำดับที่ 2 กู้ได้ 90%	ค่าดัชนี 2.26	ลำดับที่ 2 กู้ได้ 90%	ค่าดัชนี 2.37
ลำดับที่ 3 ไม่เสียค่าประเมินราคา	ค่าดัชนี 2.07	ลำดับที่ 3 ได้กู้ ธอส.	ค่าดัชนี 2.00
ลำดับที่ 4 ดอกเบี้ยต่ำ	ค่าดัชนี 1.85	ลำดับที่ 4 ดอกเบี้ยต่ำ	ค่าดัชนี 1.51
ลำดับที่ 5 ผ่อนดาวน์นานไม่เสียดอกเบี้ย	ค่าดัชนี 1.74	ลำดับที่ 5 ไม่เสียค่าประเมินราคา	ค่าดัชนี 1.44
ลำดับที่ 6 ปรึกษาปัญหาสินเชื่อ	ค่าดัชนี 1.43	ลำดับที่ 6 ปรึกษาปัญหาสินเชื่อ	ค่าดัชนี 1.25
ลำดับที่ 7 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.06	ลำดับที่ 7 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.01

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.28 แสดงจำนวนของรายละเอียดสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ
ของประชากรกลุ่มที่ 1

สิ่งที่คำนึงถึงในปัจจุบันด้านสินเชื่อ	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. ได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์.	34 (32.1)	18 (17.0)	24 (22.6)	30	2.52	1
2. กู้ได้ 90%	24 (22.6)	20 (18.9)	22 (20.8)	40	2.26	2
3. ไม่เสียค่าประเมินราคา	14 (13.2)	32 (30.2)	4 (3.8)	56	2.07	3
4. ดอกเบี้ยต่ำ	15 (14.2)	6 (5.7)	34 (32.1)	51	1.85	4
5. ผ่อนดาวน์นานไม่เสียดอกเบี้ย	17 (16.0)	14 (13.2)	7 (6.6)	68	1.74	5
6. ปรึกษาปัญหาสินเชื่อ	2 (1.9)	16 (15.1)	8 (7.5)	80	1.43	6
7. อื่น ๆ	-	-	7 (6.6)	99	1.06	7

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.29 แสดงจำนวนของรายละเอียดสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ
ของประชากรกลุ่มที่ 2

สิ่งที่คำนึงถึงในปัจจุบันด้านสินเชื่อ	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. ผ่อนดาวน์นานไม่เสียดอกเบี้ย	176 (70.4)	24 (9.6)	26 (10.4)	24	3.40	1
2. กู้ได้ 90%	22 (8.8)	114 (45.6)	50 (20.0)	64	2.37	2
3. ได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์	22 (8.8)	60 (24.0)	64 (25.6)	104	2.00	3
4. ดอกเบี้ยต่ำ	14 (5.6)	26 (10.4)	34 (13.6)	176	1.51	4
5. ไม่เสียค่าประเมินราคา	8 (3.2)	20 (8.0)	46 (18.4)	176	1.44	5
6. ปรึกษาปัญหาสินเชื่อ	8 (3.2)	6 (2.4)	28 (11.2)	208	1.25	6
7. อื่น ๆ	-	-	2 (0.8)	248	1.01	7

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.5.2.2 ข้อพิจารณาด้านการเงินมีสิ่งที่น่าสนใจ ดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าสิ่งที่น่าสนใจ ตามลำดับความสำคัญในปีจ่ายด้านราคา ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
ลำดับที่ 1 ราคาเหมาะสม	ค่าดัชนี 3.11	ลำดับที่ 1 ราคาเหมาะสม	ค่าดัชนี 3.04
ลำดับที่ 2 ราคาถูกกว่า	ค่าดัชนี 2.30	ลำดับที่ 2 คุณภาพเหมาะสม	ค่าดัชนี 2.79
ลำดับที่ 3 คุณภาพเหมาะสม	ค่าดัชนี 2.14	ลำดับที่ 3 ราคาถูกกว่า	ค่าดัชนี 2.40
ลำดับที่ 4 ได้รับการลดหย่อนภาษี และค่าธรรมเนียม	ค่าดัชนี 1.74	ลำดับที่ 4 ได้รับการลดหย่อนภาษี และค่าธรรมเนียม	ค่าดัชนี 1.68
ลำดับที่ 5 ไม่ตอบ	ค่าดัชนี 1.11	ลำดับที่ 5 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.07
ลำดับที่ 6 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.10	ลำดับที่ 6 ไม่ตอบ	ค่าดัชนี 1.00

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.31 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณา
ด้านการเงินประชากรกลุ่มที่ 1

สิ่งที่คำนึงถึงปัจจัยด้านราคา	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. ราคาเหมาะสม	44 (41.5)	42 (39.6)	4 (3.8)	16	3.11	1
2. ราคาถูกกว่า	42 (39.6)	17 (16.0)	20 (18.9)	27	2.30	2
3. คุณภาพเหมาะสม	5 (4.7)	27 (25.5)	52 (49.1)	22	2.14	3
4. ได้รับการลดหย่อนภาษีและค่าธรรมเนียม	13 (12.3)	16 (15.1)	21 (19.8)	56	1.74	4
5. ไม่ตอบ	2 (1.9)	2 (1.9)	27 (1.9)	100	1.11	5
6. อื่น ๆ	-	2 (1.9)	7 (6.6)	97	1.10	6

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.31 แสดงจำนวนของรายละเอียดของสิ่งที่ค้ำึงถึงในข้อพิจารณา
ด้านการเงินประชากรกลุ่มที่ 2

สิ่งที่ค้ำึงถึงปัจจัยด้านราคา	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. ราคาเหมาะสม	128 (51.2)	46 (18.6)	34 (13.6)	42	3.04	1
2. คุณภาพเหมาะสม	38 (15.2)	134 (53.6)	66 (26.4)	12	2.79	2
3. ราคาถูก	70 (28.0)	38 (15.2)	66 (26.4)	76	2.40	3
4. ได้รับการลดหย่อนภาษีและค่า ธรรมเนียม	12 (4.8)	32 (12.8)	72 (28.8)	134	1.68	4
5. อื่น ๆ	2 (0.8)	-	12 (4.8)	236	1.07	5
6. ไม่ตอบ	-	-	-	250	1.0	6

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.5.1.1 ข้อพิจารณาด้านคมนาควมีสิ่งทีค่านึงถึง ดั่งนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าสิ่งทีค่านึงถึงตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันด้านคมนาคว มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
ลำดับที่ 1 สภาพถนนดีซอยไม่ลึก	ค่าดัชนี 3.59	ลำดับที่ 1 สภาพถนนดีซอยไม่ลึก	ค่าดัชนี 3.68
ลำดับที่ 2 มีรถเมล์ผ่านหลายสาย	ค่าดัชนี 2.70	ลำดับที่ 2 มีรถเมล์ผ่านหลายสาย	ค่าดัชนี 2.80
ลำดับที่ 3 มีมอเตอร์ไซค์รับจ้าง	ค่าดัชนี 2.05	ลำดับที่ 3 มีมอเตอร์ไซค์รับจ้าง	ค่าดัชนี 1.95
ลำดับที่ 4 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.39	ลำดับที่ 4 มีรถไฟฟ้าผ่าน	ค่าดัชนี 1.26
ลำดับที่ 5 มีรถไฟฟ้าผ่าน	ค่าดัชนี 1.24	ลำดับที่ 5 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.24

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.32 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านคมนาคม
ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึง ในข้อพิจารณาด้านคมนาคม	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. สภาพถนนดีชอยไม่ลึก	71 (67.0)	27 (25.5)	8 (7.5)	0	3.59	1
2. รถเมล์ผ่านหลายสาย	21 (19.8)	48 (45.3)	22 (20.8)	15	2.70	2
3. มีมอเตอร์ไซค์รับจ้าง	10 (9.4)	23 (21.7)	36 (34.0)	37	2.05	3
4. อื่น ๆ	4 (3.8)	6 (5.7)	18 (17.0)	78	1.39	4
5. มีรถไฟฟ้าผ่าน	-	2 (1.9)	22 (20.8)	82	1.24	5

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.33 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านคมนาคม
ของประชากรกลุ่มที่ 2

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึง ในข้อพิจารณาด้านคมนาคม	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. สภาพถนนดีชอยไม่ลึก	176 (70.4)	62 (24.5)	10 (4.0)	2	3.68	1
2. รถเมล์ผ่านหลายสาย	54 (21.6)	138 (55.2)	36 (14.4)	22	2.80	2
3. มีมอเตอร์ไซค์รับจ้าง	12 (4.8)	40 (16.0)	122 (48.8)	76	1.95	4
4. มีรถไฟฟ้าผ่าน	-	4 (1.6)	58 (23.2)	188	1.26	4
5. อื่น ๆ	8 (3.2)	6 (2.4)	24 (9.6)	212	1.24	5

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

250 ตัวอย่าง

5.5.2.4 ข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อมมีสิ่งทีคำนึงถึงดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าสิ่งทีคำนึงถึง ตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1

ลำดับที่ 1 มีชุมชนโดยรวมดี	ค่าดัชนี 2.21
ลำดับที่ 2 โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่	ค่าดัชนี 2.16
ลำดับที่ 3 มีสภาพแวดล้อมดี	ค่าดัชนี 2.04
ลำดับที่ 4 มีเพื่อนบ้านดี	ค่าดัชนี 1.90
ลำดับที่ 5 เหตุผลอื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.66
ลำดับที่ 6 ค่าขายได้	ค่าดัชนี 1.54
ลำดับที่ 7 มีต้นไม้ร่มรื่น	ค่าดัชนี 1.46

ประชากรกลุ่มที่ 2

ลำดับที่ 1 มีสภาพแวดล้อมดี	ค่าดัชนี 2.57
ลำดับที่ 2 มีชุมชนโดยรวมดี	ค่าดัชนี 2.28
ลำดับที่ 3 โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่	ค่าดัชนี 2.24
ลำดับที่ 4 มีเพื่อนบ้านดี	ค่าดัชนี 1.72
ลำดับที่ 5 มีต้นไม้ร่มรื่น	ค่าดัชนี 1.46
ลำดับที่ 6 ค่าขายได้	ค่าดัชนี 1.41
ลำดับที่ 7 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.33

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.34 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง
และสิ่งแวดล้อม ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. มีชุมชนโดยรวมดี	26 (24.5)	13 (12.3)	25 (23.6)	42	2.21	1
2. โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่	22 (20.8)	14 (13.2)	29 (27.4)	41	2.16	2
3. มีสภาพแวดล้อมดี	15 (14.2)	24 (22.6)	18 (17.0)	49	2.04	3
4. มีเพื่อนบ้านดี	11 (10.4)	28 (26.4)	7 (6.6)	60	1.90	4
5. อื่น ๆ	12 (11.3)	12 (11.3)	10 (9.5)	72	1.66	5
6. ค้าขายได้	16 (15.1)	4 (3.8)	2 (1.9)	84	1.54	6
7. มีต้นไม้ร่มรื่น	4 (3.8)	11 (10.4)	15 (14.2)	76	1.46	7

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.35 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้ง
และสิ่งแวดล้อม ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. มีสภาพแวดล้อมดี	74 (29.6)	58 (23.2)	56 (22.4)	62	2.57	1
2. มีชุมชนโดยรวมดี	64 (25.6)	36 (14.4)	56 (22.4)	94	2.28	2
3. โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่	60 (24.0)	38 (15.2)	54 (21.6)	98	2.24	3
4. มีเพื่อนบ้านดี	20 (8.0)	46 (18.4)	28 (11.2)	156	1.72	4
5. มีต้นไม้ร่มรื่น	4 (1.6)	38 (15.2)	28 (11.2)	180	1.46	5
6. ค้าขายได้	12 (4.8)	26 (10.4)	16 (6.4)	196	1.41	6
7. อื่น ๆ	16 (6.4)	8 (3.2)	12 (4.8)	222	1.33	7

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.5.1.1.1 ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปโภคมีสิ่งทีค้ำนึ่งถึง ดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าสิ่งทีค้ำนึ่งถึงตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันด้านสาธารณูปโภค ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
ลำดับที่ 1 น้ำไม่ท่วม	ค่าดัชนี 3.01	ลำดับที่ 1 สภาพโดยรวมสะอาด	ค่าดัชนี 2.24
ลำดับที่ 2 ใช้น้ำประปาได้	ค่าดัชนี 2.10	ลำดับที่ 2 น้ำไม่ท่วม	ค่าดัชนี 2.21
ลำดับที่ 3 สภาพโดยรวมสะอาด	ค่าดัชนี 1.84	ลำดับที่ 3 ใช้น้ำประปาได้	ค่าดัชนี 2.16
ลำดับที่ 4 ถนนภายในโครงการกว้าง	ค่าดัชนี 1.76	ลำดับที่ 4 มียามรักษาความปลอดภัย	ค่าดัชนี 1.78
ลำดับที่ 5 มียามรักษาความปลอดภัย	ค่าดัชนี 1.68	ลำดับที่ 5 ถนนภายในโครงการกว้าง	ค่าดัชนี 1.70
ลำดับที่ 6 มีความร่มรื่น	ค่าดัชนี 1.52	ลำดับที่ 6 มีความร่มรื่น	ค่าดัชนี 1.51
ลำดับที่ 7 ไฟฟ้าถนนสว่าง	ค่าดัชนี 1.37	ลำดับที่ 7 มีสถานที่ออกกำลังกาย	ค่าดัชนี 1.25
ลำดับที่ 8 เหตุผลอื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.05	ลำดับที่ 8 ไฟฟ้าถนนสว่าง	ค่าดัชนี 1.08
ลำดับที่ 9 มีสระว่ายน้ำ	ค่าดัชนี 1.02	ลำดับที่ 9 มีสระว่ายน้ำ	ค่าดัชนี 1.0
ลำดับที่ 10 มีสถานที่ออกกำลังกาย	ค่าดัชนี 1.01	ลำดับที่ 10 มีทางเท้า	ค่าดัชนี 1.0
ลำดับที่ 11 มีทางเท้า	ค่าดัชนี 1.01	ลำดับที่ 11 เหตุผลอื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.0

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด

ตารางที่ 5.36 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณสุขไปภาค
ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณสุขไปภาค	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. น้ำไม่ท่วม	41 (38.7)	16 (15.1)	17 (16.0)	74	3.01	1
2. ใช้น้ำประปาได้	24 (22.6)	16 (15.1)	13 (12.3)	53	2.10	2
3. สภาพโดยรวมสะอาด	4 (13.8)	31 (29.2)	16 (15.1)	55	1.84	3
4. ถนนภายในโครงการกว้าง	(14 (13.2)	13 (12.3)	13 (12.3)	66	1.76	4
5. มียามรักษาความปลอดภัย	7 (6.6)	14 (13.2)	18 (17.0)	67	1.68	5
6. มีความร่มรื่นมีต้นไม้	8 (7.5)	8 (7.5)	16 (15.1)	74	1.52	6
7. ไฟฟ้าถนนสว่าง	6 (5.7)	8 (7.5)	6 (5.7)	86	1.37	7
8. เหตุผลอื่นๆ	2 (1.9)	-	-	104	1.05	8
9. มีสระว่ายน้ำ	-	-	3 (2.8)	103	1.02	9
10. มีสถานที่ออกกำลังกาย	-	-	2 (1.9)	104	1.01	10
11. มีทางเท้า	-	-	2 (1.9)	104	1.01	11

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.37 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณสุขปโภค
ของประชากรกลุ่มที่ 2

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณสุขปโภค	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. สภาพโดยรวมสะอาด	36 (14.4)	52 (20.8)	58 (23.2)	146	2.24	1
2. น้ำไม่ท่วม	60 (24.0)	34 (13.6)	56 (22.4)	100	2.21	2
3. ใช้น้ำประปาได้	64 (25.6)	42 (16.8)	16 (6.4)	128	2.16	3
4. มียามรักษาความปลอดภัย	28 (11.2)	38 (15.2)	36 (14.4)	148	1.78	4
5. ถนนภายในโครงการกว้าง	32 (12.8)	34 (15.2)	12 (4.8)	172	1.70	5
6. มีความร่มรื่น	18 (17.2)	20 (8.0)	34 (13.6)	178	1.51	6
7. มีสถานที่ออกกำลังกาย	4 (1.6)	10 (4.0)	12 (4.8)	224	1.25	7
8. ไฟฟ้าถนนสว่าง	6 (2.4)	12 (4.8)	22 (8.8)	210	1.08	8
9. มีทางเท้า	-	8 (3.2)	4 (1.6)	238	1.11	9
10. เหตุผลอื่นๆ	2 (0.8)	-	-	248	1.02	10
11. มีสระน้ำ	-	-	-	250	1.00	11

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบจากกลุ่มแบบสอบถาม ทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.5.2.6 ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ มีสิ่งที่คำนึงถึง ดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคาร พบว่าสิ่งที่คำนึงถึงตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันด้านสาธารณูปการ ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1

ลำดับที่ 1	ใกล้แหล่งการศึกษาบุตร	ค่าดัชนี 2.58
ลำดับที่ 2	ใกล้แหล่งชุมชน	ค่าดัชนี 1.92
ลำดับที่ 3	ใกล้ตลาด	ค่าดัชนี 1.83
ลำดับที่ 4	ใกล้ป้ายรถเมล์	ค่าดัชนี 1.80
ลำดับที่ 5	ใกล้ห้างสรรพสินค้า	ค่าดัชนี 1.60
ลำดับที่ 6	ใกล้แหล่งบริการอื่น ๆ ของรัฐบาล	ค่าดัชนี 1.37
ลำดับที่ 7	ใกล้โรงพยาบาล	ค่าดัชนี 1.33
ลำดับที่ 8	ใกล้สถานีตำรวจ	ค่าดัชนี 1.30
ลำดับที่ 9	อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.24

ประชากรกลุ่มที่ 2

ลำดับที่ 1	ใกล้แหล่งการศึกษาบุตร	ค่าดัชนี 2.08
ลำดับที่ 2	ใกล้ตลาด	ค่าดัชนี 1.92
ลำดับที่ 3	ใกล้แหล่งชุมชน	ค่าดัชนี 1.88
ลำดับที่ 4	ใกล้ป้ายรถเมล์	ค่าดัชนี 1.76
ลำดับที่ 5	ใกล้แหล่งบริการอื่น ๆ ของรัฐบาล	ค่าดัชนี 1.66
ลำดับที่ 6	ใกล้ห้างสรรพสินค้า	ค่าดัชนี 1.58
ลำดับที่ 7	ใกล้โรงพยาบาล	ค่าดัชนี 1.37
ลำดับที่ 8	ใกล้สถานีตำรวจ	ค่าดัชนี 1.26
ลำดับที่ 9	อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.08

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.38 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่ค้ำนึ่งถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ
ของประชากร กลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่ค้ำนึ่ง ถึงในข้อพิจารณาด้าน สาธารณูปการ	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่ สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. โกิ้ล้แหล่งการศึกษาบุตร	47 (44.3)	11 (10.4)	5 (4.7)	43	2.58	1
2. โกิ้ล้แหล่งชุมชน	15 (14.2)	20 (18.9)	13 (12.3)	58	1.92	2
3. โกิ้ล้ตลาด	8 (7.5)	29 (27.4)	6 (5.7)	62	1.83	3
4. โกิ้ล้ป้ายรถเมิ้ล้	11 (44.3)	20 (18.9)	12 (11.3)	63	1.80	4
5. โกิ้ล้ห้างสรรพสินค้า	2 (1.9)	16 (15.9)	26 (24.5)	62	1.60	5
6. โกิ้ล้แหล่งบริการอื่น ๆ ของรัฐบาล	6 (5.7)	4 (3.8)	14 (13.2)	82	1.37	6
7. โกิ้ล้โรงพยาบาล	7 (6.6)	2 (1.9)	10 (9.4)	87	1.33	7
8. โกิ้ล้สถานีตำรวจ	6 (5.7)	2 (1.9)	10 (9.4)	88	1.30	8
9. อื่น ๆ	4 (3.8)	2 (1.9)	10 (9.4)	90	1.24	9

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.39 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ
ของประชากร กลุ่มที่ 2

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. โกดังแห่งการศึกษาบุตร	98 (39.2)	22 (8.8)	24 (9.6)	106	2.08	1
2. โกดังตลาด	32 (12.8)	44 (17.6)	48 (19.2)	126	1.92	2
3. โกดังแห่งชุมชน	38 (15.2)	32 (12.8)	44 (17.6)	136	1.88	3
4. โกดังป้ายรถเมล์	30 (12.0)	38 (15.2)	26 (10.4)	156	1.76	4
5. โกดังแห่งบริการอื่น ๆ ของรัฐบาล	20 (8.0)	38 (15.2)	30 (12.0)	162	1.66	5
6. โกดังห้างสรรพสินค้า	12 (4.8)	34 (13.6)	42 (16.8)	162	1.58	6
7. โกดังโรงพยาบาล	8 (3.2)	26 (10.4)	18 (7.2)	198	1.37	7
8. โกดังสถานีตำรวจ	6 (2.4)	16 (6.4)	16 (6.4)	212	1.26	8
9. อื่น ๆ	6 (2.4)	-	2 (0.8)	242	1.08	9

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.5.1.3 ข้อพิจารณาด้านกายภาพ มีสิ่งที่คำนึงถึง ดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าสิ่งที่คำนึงถึงตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันด้านกายภาพ ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
ลำดับที่ 1 สภาพอาคารดี	ค่าดัชนี 2.83	ลำดับที่ 1 สภาพอาคารดี	ค่าดัชนี 3.34
ลำดับที่ 2 พื้นที่ใช้สอยมาก	ค่าดัชนี 2.61	ลำดับที่ 2 ไม่แออัด	ค่าดัชนี 2.61
ลำดับที่ 3 ไม่แออัด	ค่าดัชนี 2.55	ลำดับที่ 3 พื้นที่ใช้สอยมาก	ค่าดัชนี 1.99
ลำดับที่ 4 ถนนชอยกว้าง	ค่าดัชนี 2.21	ลำดับที่ 4 ถนนชอยกว้าง	ค่าดัชนี 1.99
ลำดับที่ 5 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.03	ลำดับที่ 5 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.05

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.40 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านกายภาพ
ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อ พิจารณาด้านกายภาพ	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. สภาพอาคารดี	46 (43.4)	24 (22.6)	8 (7.5)	28	2.83	1
2. พื้นที่ใช้สอยมาก	24 (22.6)	25 (23.6)	49 (46.2)	8	2.61	2
3. ไม่แออัด	21 (19.8)	42 (39.6)	18 (17.0)	25	2.55	3
4. ถนนซอยกว้าง	15 (14.2)	15 (14.2)	27 (25.5)	49	2.21	4
5. อื่น ๆ	-	-	4 (3.8)	102	1.03	5

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบกับจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.41 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านกายภาพ
ของประชากรกลุ่มที่ 2

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อ พิจารณาด้านกายภาพ	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. สภาพอาคารดี	150 (60.0)	52 (20.8)	32 (12.8)	16	3.34	1
2. ไม่แออัด	48 (19.2)	94 (37.6)	72 (28.8)	36	2.61	2
3. พื้นที่ใช้สอยมาก	20 (8.0)	54 (21.6)	80 (32)	96	1.99	3
4. ถนนซอยกว้าง	30 (12.0)	50 (20.0)	58 (23.2)	112	1.99	4
5. อื่น ๆ	2 (0.8)	-	8 (13.2)	240	1.05	5

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบกับจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.5.1.4 ข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ มีสิ่งที่คำนึงถึง ดังนี้

จากการสำรวจประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าสิ่งที่คำนึงถึงตามลำดับความสำคัญในปัจจุบันด้านอื่น ๆ ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
ลำดับที่ 1 มั่นใจในสถาบันการเงิน	ค่าดัชนี 2.95	ลำดับที่ 1 มั่นใจในสถาบันการเงิน	ค่าดัชนี 3.00
ลำดับที่ 2 เพื่อการออม	ค่าดัชนี 2.80	ลำดับที่ 2 เพื่อการออม	ค่าดัชนี 2.80
ลำดับที่ 3 ติดอยู่กับที่อยู่อาศัยเดิม	ค่าดัชนี 1.86	ลำดับที่ 3 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.50
ลำดับที่ 4 ซื้อแทนผู้อื่น	ค่าดัชนี 1.44	ลำดับที่ 4 ติดอยู่กับที่อยู่อาศัยเดิม	ค่าดัชนี 1.44
ลำดับที่ 5 เก่งกำไร	ค่าดัชนี 1.38	ลำดับที่ 5 ซื้อแทนผู้อื่น	ค่าดัชนี 1.40
ลำดับที่ 6 ลงทุนเพื่อปรับปรุงและขายใหม่	ค่าดัชนี 1.32	ลำดับที่ 6 เก่งกำไร	ค่าดัชนี 1.23
ลำดับที่ 7 ไม่ตอบ	ค่าดัชนี 1.13	ลำดับที่ 7 ลงทุนเพื่อปรับปรุงและขายใหม่	ค่าดัชนี 1.20
ลำดับที่ 8 อื่น ๆ	ค่าดัชนี 1.07		

ที่มาของดัชนี (INDEX VALUE)

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

จำนวนรวมของความถี่ทั้งหมด

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.42 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ
ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ	ประชากรกลุ่มที่ 1					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
ลำดับที่ 1 มั่นใจในสถาบันการเงิน	43 (40.6)	35 (33.0)	8 (7.5)	20	2.95	1
ลำดับที่ 2 เพื่อการออม	31 (29.2)	39 (36.8)	28 (26.4)	8	2.80	2
ลำดับที่ 3 ติดอยู่กับที่อยู่อาศัยเดิม	22 (20.8)	9 (8.5)	8 (7.5)	67	1.86	3
ลำดับที่ 4 ซื่อแทนผู้อื่น	4 (3.8)	10 (9.4)	15 (14.2)	77	1.44	4
ลำดับที่ 5 เก่งกาไร	4 (3.8)	2 (1.9)	25 (23.6)	75	1.38	5
ลำดับที่ 6 ลงทุนเพื่อปรับปรุงและขายใหม่	-	11 (10.4)	6 (5.7)	89	1.32	6
ลำดับที่ 7 ไม่ตอบ	-	-	14 (13.2)	92	1.13	7
ลำดับที่ 8 อื่น ๆ	2 (1.9)	-	2 (1.9)	102	1.07	8

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.43 แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ
ของประชากรกลุ่มที่ 2

แสดงรายละเอียดของสิ่งที่คำนึงถึงในข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ	ประชากรกลุ่มที่ 2					
	ลำดับความสำคัญ			ไม่สำคัญ	ดัชนี	ลำดับ
	1	2	3			
1. มั่นใจในสถาบันการเงิน	96 (36.0)	84 (33.6)	44 (17.6)	26	3.00	1
2. เพื่อการออม	72 (28.8)	90 (36.0)	54 (21.6)	34	2.80	2
3. อื่น ๆ	26 (10.4)	8 (3.2)	32 (12.8)	184	1.50	3
4. ติดอยู่กับที่อยู่อาศัยเดิม	38 (15.2)	28 (11.2)	62 (24.8)	122	1.44	4
5. ซื่อแทนผู้อื่น	10 (4)	26 (10.4)	20 (8.0)	194	1.40	5
6. เก่งกำไร	8 (3.2)	6 (2.4)	22 (8.8)	214	1.23	6
7. ลงทุนเพื่อปรับปรุงและขายใหม่	6 (2.4)	8 (3.2)	16 (6.4)	220	1.20	7

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือตัวเลขร้อยละเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
ทั้งหมด 250 ตัวอย่าง

5.6 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคาร อาคารสงเคราะห์

5.6.1 ประสบการณ์ในการกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์

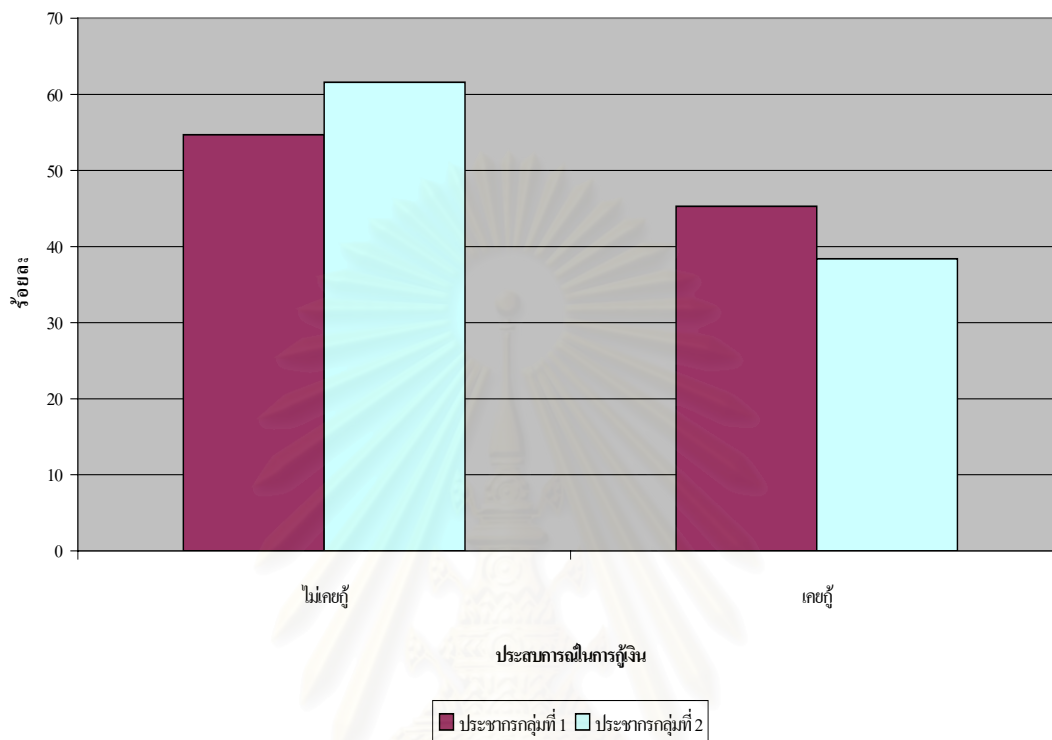
จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่เคยกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์มาแล้วคิดเป็นร้อยละ 45.3 และไม่เคยกู้คิดเป็นร้อยละ 54.7 รายละเอียดตามตารางที่ 5.44 และ แผนภูมิที่ 5.18

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าส่วนใหญ่เคยกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์มาแล้วคิดเป็นร้อยละ 38.4 และไม่เคยกู้คิดเป็นร้อยละ 61.6 รายละเอียดตามตารางที่ 5.44 และ แผนภูมิที่ 5.18

ตารางที่ 5.44 แสดงจำนวนของการมีประสบการณ์ในการกู้เงินกับ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ประสบการณ์ในการกู้เงินกับ ธนาคารอาคารสงเคราะห์	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่เคยกู้	58.0	54.7	154.0	61.6
2. เคยกู้	48.0	45.3	96.0	38.4
รวม	106	100	250	100

แผนภูมิที่ 5.18 แสดงจำนวนของการมีประสบการณ์ในการกู้เงินกับ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์



5.6.2 เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสำรวจพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว และ ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวดในโครงการพิเศษของธนาคารฯ พบว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่ม มีเหตุผลในการซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยเรียงลำดับความสำคัญ ได้ดังนี้

ตารางที่ 5.45 แสดงจำนวนของเหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สิน
รอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สิน รอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์	ประชากรกลุ่มที่ 1		ประชากรกลุ่มที่ 2	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ	58	54.7	168	67.2
2. ให้การผ่อนชำระเงินดาวน์นานและไม่มีดอกเบี้ย	8	7.5	182	72.8
3. สะดวกในการขอสินเชื่อ	43	40.6	128	51.2
4. พนักงานบริการดี	18	17.0	48	19.2
5. เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ	16	15.1	58	23.2
6. ราคาต่ำกว่า	24	22.6	44	17.6
7. อัตราดอกเบี้ยต่ำ	52	49.1	116	46.4
8. ใช้สิทธิสวัสดิการ	48	45.3	16	6.4
9. ต่อรองราคาได้	4	3.8	20	8.0
10. มีเงื่อนไขสินเชื่อที่ดี	27	25.5	46	18.4
11. อื่น ๆ	15	14.2	12	4.8

จากตาราง 5.45 สามารถลำดับเหตุผลสำคัญที่ประชากรแต่ละกลุ่มเลือกซื้อที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1

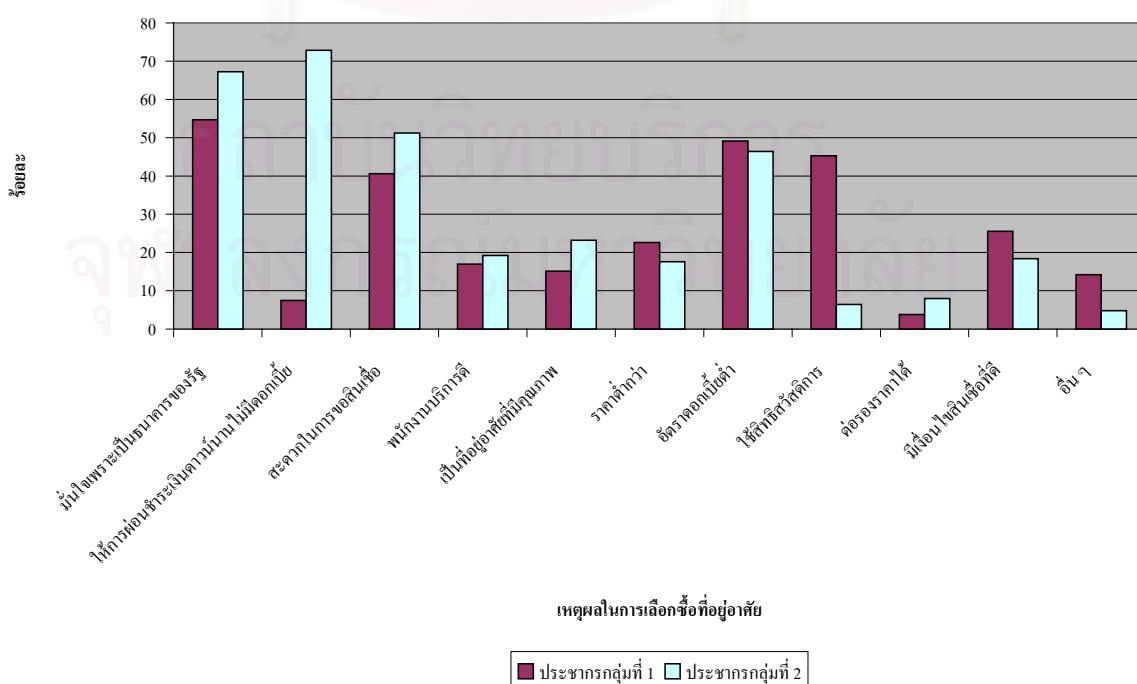
ลำดับที่ 1 มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ	คิดเป็นร้อยละ 54.7
ลำดับที่ 2 อัตราดอกเบี้ยต่ำ	คิดเป็นร้อยละ 49.1
ลำดับที่ 3 ใช้สิทธิสวัสดิการ	คิดเป็นร้อยละ 45.3
ลำดับที่ 4 มีเงื่อนไขในสินเชื่อที่ดี	คิดเป็นร้อยละ 40.6
ลำดับที่ 5 มีเงื่อนไขสินเชื่อที่ดี	คิดเป็นร้อยละ 25.5
ลำดับที่ 6 ราคาต่ำกว่า	คิดเป็นร้อยละ 22.6
ลำดับที่ 7 พนักงานบริการดี	คิดเป็นร้อยละ 17.0
ลำดับที่ 8 เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ	คิดเป็นร้อยละ 15.1
ลำดับที่ 9 อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 14.2
ลำดับที่ 10 ให้การผ่อนชำระเงินดาวน์นานและไม่มีดอกเบี้ย	คิดเป็นร้อยละ 7.5
ลำดับที่ 11 ต่อรองราคาได้	คิดเป็นร้อยละ 3.8

ประชากรกลุ่มที่ 2

ลำดับที่ 1	ให้การผ่อนชำระเงิสดาวนนานและไม่มีดอกเบีย	คิดเป็นร้อยละ 72.8
ลำดับที่ 2	มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ	คิดเป็นร้อยละ 67.2
ลำดับที่ 3	สะดวกในการขอสินเชื่อ	คิดเป็นร้อยละ 51.2
ลำดับที่ 4	อัตราดอกเบี้ยต่ำ	คิดเป็นร้อยละ 46.4
ลำดับที่ 5	เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ	คิดเป็นร้อยละ 23.2
ลำดับที่ 6	พนักงานบริการดี	คิดเป็นร้อยละ 19.2
ลำดับที่ 7	มีเงื่อนไขสินเชื่อที่ดี	คิดเป็นร้อยละ 18.4
ลำดับที่ 8	ราคาต่ำกว่า	คิดเป็นร้อยละ 17.6
ลำดับที่ 9	ต่อรองราคาได้	คิดเป็นร้อยละ 8.0
ลำดับที่ 10	ใช้สิทธิสวัสดิการ	คิดเป็นร้อยละ 6.4
ลำดับที่ 11	อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ 4.8

หมายเหตุ จำนวนร้อยละที่แสดงไว้ในเรื่องเหตุผลของการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ละข้อเทียบจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 106 ตัวอย่างสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 และ ตัวอย่าง ประชากรกลุ่มที่ 2 จำนวน 250 ตัวอย่าง

แผนภูมิที่ 5.19 แสดงจำนวนของเหตุผลของการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์



5.7 ความสัมพันธ์ของข้อมูลที่ศึกษา

5.7.1 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินรอกการขาย ประชากร ทั้ง 2 กลุ่ม พบว่าวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินรอกการขาย ของธนาคนั้นเพื่ออยู่อาศัยเอง คิดเป็นร้อยละ 52.4 และ 56.25 ตามลำดับประชากร และส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.14 ในประชากรกลุ่มที่ 1 และร้อยละ 27.27 ในประชากรกลุ่มที่ 2 รองลงมา ประชากรกลุ่มที่ 1 นั้น มีอายุระหว่าง 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.97 อายุในช่วง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 6.09 อายุในช่วง 55 – 64 ปี คิดเป็นร้อยละ 1.21 ส่วนอายุน้อยกว่า 24 ปี และมากกว่า 65 ปี คิดเป็นร้อยละ 8.52 อายุในช่วง 55 – 64 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.27 อายุน้อยกว่า 24 ปี และมากกว่า 65 ปีคิดเป็นร้อยละ 0.57 เท่ากัน

วัตถุประสงค์รองลงมาจะเป็นการซื้อเพื่อเก็บไว้ให้บุตร หรือญาติพักอาศัยคิดเป็นร้อยละ 17.68 ในกลุ่มที่ 1 และร้อยละ 22.15 ในประชากรกลุ่มที่ 2 ส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วง 35 – 44 ปี คิดเป็นร้อยละ 10 – 22 รองลงมาเป็นอายุช่วง 45 – 54 ปี คิดเป็นร้อยละ 5 – 11 อายุช่วง 25 – 34 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.97

วัตถุประสงค์ในเรื่องการลงทุนเพื่อขายต่อ เป็นสัดส่วนที่น้อยมากในประชากรทั้ง 2 กลุ่ม โดยประชากรกลุ่มที่ 1 คิดเป็นร้อยละ 6.70 ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 คิดเป็นร้อยละเพียง 0.57 และส่วนใหญ่อายุอยู่ในช่วง 35 - 44 ปี แสดงให้เห็นว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยทั้งในทรัพย์สินรอกการขายไว้เพื่ออยู่อาศัยเองนั้นส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วง 35 – 44 ปี รายละเอียดตามตารางที่ 5.46 และตารางที่ 5.47

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.46 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของประชากรกลุ่มที่ 1

อายุ	วัตถุประสงค์ของการซื้อทรัพย์สินรอการขาย							รวม
	อยู่อาศัย เอง	บ้านหลังที่ 2	ลงทุน ขายต่อ	ให้เช่า	ประกอบ กิจการ	ให้บุตรและ ญาติพักอาศัย	อื่น ๆ	
ไม่เกิน 24 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-
25-34 ปี	10 (6.09)	4 (2.43)	2 (1.21)	-	-	6 (3.66)	-	22 (13.42)
35-44 ปี	56 (34.14)	5 (3.04)	9 (5.48)	6 (3.66)	4 (2.43)	23 (14.02)	5 (3.04)	108 (65.85)
45-54 ปี	18 (10.97)	6 (3.66)	-	2 (1.21)	4 (2.43)	-	-	30 (18.30)
55-64 ปี	2 (1.21)	2 (1.21)	-	-	-	-	-	4 (2.43)
65 ปีขึ้นไป	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	86 (52.41)	17 (10.36)	11 (6.70)	8 (4.87)	8 (4.87)	29 (17.68)	5 (3.04)	164 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขใน วงเล็บ () แสดงร้อยละ

ตารางที่ 5.47 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับวัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของประชากรกลุ่มที่ 2

อายุ	วัตถุประสงค์ของการซื้อทรัพย์สินรอการขาย							รวม
	อยู่อาศัย เอง	บ้านหลังที่ 2	ลงทุน ขายต่อ	ให้เช่า	ประกอบ กิจการ	ให้บุตรและ ญาติพักอาศัย	อื่น ๆ	
ไม่เกิน 24 ปี	2 (0.57)	-	-	-	-	-	-	2 (0.56)
25-34 ปี	60 (17.04)	14 (3.98)	-	2 (0.57)	4 (1.13)	14 (3.97)	2 (0.56)	96 (27.27)
35-44 ปี	96 (27.27)	10 (2.84)	2 (0.57)	6 (1.70)	12 (3.40)	36 (10.22)	4 (1.13)	162 (46.02)
45-54 ปี	30 (8.52)	6 (1.70)	-	4 (1.13)	4 (1.13)	18 (5.11)	-	66 (18.75)
55-64 ปี	8 (2.27)	2 (0.57)	-	-	4 (1.13)	6 (1.70)	-	20 (5.68)
65 ปีขึ้นไป	2 (0.56)	-	-	-	-	4 (1.13)	-	6 (1.70)
รวม	198 (56.25)	32 (9.09)	2 (0.57)	12 (3.40)	24 (6.81)	78 (22.15)	6 (1.70)	352 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขใน วงเล็บ () แสดงร้อยละ

5.7.2 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับลักษณะที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

ด้วยความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารและได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว พบว่าส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในช่วง 30,000 – 40,000 บาท รองลงมาคือมีรายได้ในช่วง 20,000 – 30,000 บาท และประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคาร ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ใน 20,000 – 30,000 บาท รองลงมาคือมีรายได้ในช่วง 30,001 – 40,000 บาท พบว่าจะเลือกที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่มีลักษณะเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว คิดเป็นร้อยละมากกว่า 60 ขึ้นไป จะเห็นว่าช่วงรายได้ตั้งแต่ 20,001 – 40,000 บาท นั้น จะเลือกที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในลักษณะที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว รายละเอียดตามตารางที่ 5.48 และตารางที่ 5.49

ตารางที่ 5.48 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับลักษณะที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 1

รายได้ต่อครัวเรือน	ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย					รวม
	โครงการจัดสรรใหม่	บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว	บ้านมือสองใหม่	เจ้าของบ้านเดิมสร้างเอง	อื่นๆ	
ไม่เกิน 10,000	-	-	-	-	-	-
10,001-20,000	-	7 (6.60)	1 (0.94)	-	-	8 (7.54)
20,001-30,000	2 (1.88)	17 (16.06)	8 (7.54)	-	-	27 (25.47)
30,001-40,000	2 (1.88)	21 (19.81)	8 (7.54)	-	-	31 (29.24)
40,001-50,000	4 (3.77)	6 (5.66)	2 (1.88)	-	-	12 (11.32)
50,001-70,000	-	14 (13.20)	8 (7.57)	2 (1.88)	2 (1.88)	26 (24.52)
70,001-100,000	-	-	-	-	-	-
80,000 ขึ้นไป	-	2 (1.88)	-	-	-	2 (1.88)
รวม	8 (7.54)	67 (63.70)	27 (25.77)	2 (1.88)	2 (1.88)	106 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขในวงเล็บ () แสดงร้อยละ

ตารางที่ 5.49 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับลักษณะที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 2

รายได้	ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย					รวม
	โครงการจัดสรรใหม่	บ้านมือสองที่มีการ อยู่อาศัยแล้ว	บ้านมือสองใหม่	เจ้าของบ้าน เดิมสร้างเอง	อื่น ๆ	
ไม่เกิน 10,000	2 (0.80)	6 (2.40)	2 (0.80)	-	4 (1.60)	14 (5.60)
10,001-20,000	8 (3.20)	22 (8.80)	4 (1.60)	-	4 (1.60)	38 (15.20)
20,001-30,000	4 (1.60)	50 (20.00)	4 (1.60)	-	-	58 (23.20)
30,001-40,000	-	24 (9.60)	8 (3.20)	2 (0.80)	4 (1.60)	38 (15.20)
40,001-50,000	6 (2.40)	18 (7.20)	4 (1.60)	-	4 (1.60)	32 (12.80)
50,001-70,000	2 (0.80)	16 (6.40)	8 (3.20)	4 (1.60)	2 (0.80)	30 (12.00)
70,001-100,000	-	6 (2.40)	8 (3.20)	4 (1.60)	-	18 (7.20)
80,000 ขึ้นไป	4 (1.60)	12 (4.80)	-	-	6 (2.40)	22 (8.80)
รวม	26 (10.40)	154 (61.60)	38 (15.20)	10 (4.00)	22 (8.80)	250 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขใน วงเล็บ() แสดงร้อยละ

5.7.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ของ ประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารและได้
ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว ส่วนใหญ่ที่อยู่อาศัยเดิมจะเป็นการเลือกซื้อจากโครงการ
จัดสรรใหม่ คิดเป็นร้อยละ 27.35 รองลงเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วคิดเป็นร้อยละ
22.64 และเมื่อมาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้น จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น
บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วคิดเป็นร้อยละ 53.78 รองลงเป็นบ้านมือสองใหม่คิดเป็นร้อยละ 25.48

สำหรับประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร แต่ยังไม่ได้อินกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคาร พบว่าส่วนใหญ่ที่อยู่อาศัยเดิมจะเป็นการเลือกซื้อจากโครงการจัดสรรใหม่คิดเป็นร้อยละ 32.8 รองลงมา เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วคิดเป็นร้อยละ 28.8 และเมื่อมาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้น ก็จะเลือกซื้อบ้านมือสองที่อยู่อาศัยแล้วคิดเป็นร้อยละ 59.20 รองลงมาเป็นบ้านมือสองใหม่คิดเป็นร้อยละ 15.20 รายละเอียดตามตารางที่ 5.50 และ 5.51

จะเห็นว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น ส่วนใหญ่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจะเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว เดิมเคยเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นโครงการจัดสรรใหม่แล้วเป็นส่วนมาก จากการสอบถามกลุ่มประชากรทางโทรศัพท์ ให้เหตุผลว่าการซื้อบ้านมือสองที่มีการอาศัยอยู่แล้วนั้นไม่ต้องมาต่อเติมใหม่สภาพอาคารไม่ทรอม ทำให้ประหยัดเงินและเวลา ได้มากและสามารถเข้าอยู่อาศัยได้เร็วขึ้น จะเห็นว่าเป็นไปตามสมมติฐานข้อ 2 ที่ว่า "ทรัพย์สินรอการขายเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วถูกเลือกซื้อมากกว่าทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย"

ตารางที่ 5.50 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 1

ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม	ลักษณะของทรัพย์สินรอการขายที่เลือกซื้อ						รวม
	จัดสรรใหม่	มือสองอยู่แล้ว	มือสองใหม่	สร้างเอง	อื่นๆ	ไม่ตอบ	
โครงการจัดสรรใหม่	2 (1.88)	19 (17.92)	6 (5.66)	2 (1.88)	-	-	29 (27.35)
บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว	2 (1.88)	22 (20.75)	-	-	-	-	24 (22.64)
บ้านมือสองใหม่	4 (3.77)	-	6 (5.66)	-	-	-	10 (9.43)
เจ้าของบ้านเดิมสร้างเอง	-	6 (5.66)	5 (4.71)	-	2 (1.88)	-	13 (12.25)
อื่นๆ	-	10 (9.43)	10 (9.43)	-	-	-	20 (18.90)
ไม่ตอบ	-	-	-	-	-	10 (9.43)	10 (9.43)
รวม	8 (7.54)	57 (53.78)	27 (25.49)	2 (1.88)	2 (1.88)	10 (9.43)	106 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขในวงเล็บ () แสดงร้อยละ

ตารางที่ 5.51 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิมกับที่อยู่อาศัย
ที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 2

ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิม	ลักษณะของทรัพย์สินรอกการขายที่เลือกซื้อ						รวม
	จัดสรรใหม่	มือสองอยู่แล้ว	มือสองใหม่	สร้างเอง	อื่นๆ	ไม่ตอบ	
โครงการจัดสรรใหม่	12 (4.80)	54 (21.60)	10 (4.00)	4 (1.60)	2 (0.80)	-	82 (32.80)
บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว	8 (3.20)	58 (23.20)	2 (0.80)	2 (0.80)	2 (0.80)	-	72 (28.80)
บ้านมือสองใหม่	-	10 (4.00)	6 (2.40)	-	-	-	16 (6.40)
เจ้าของบ้านเดิมสร้างเอง	6 (2.40)	14 (5.60)	14 (5.60)	2 (0.80)	10 (4.00)	-	46 (18.40)
อื่นๆ	-	12 (4.80)	6 (2.40)	2 (0.80)	8 (3.20)	-	28 (11.20)
ไม่ตอบ	-	-	-	-	-	6 (2.40)	6 (2.40)
รวม	26 (10.40)	148 (59.20)	38 (15.20)	10 (4.00)	22 (8.80)	6 (2.40)	250 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขในวงเล็บ () แสดงร้อยละ

5.7.4 ความสัมพันธ์ระหว่างเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย

ความสัมพันธ์ระหว่างเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิม กับเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย กลุ่มตัวอย่างของประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารและได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้ว ส่วนใหญ่มีเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมอยู่กรุงเทพฯทางตอนเหนือคิดเป็นร้อยละ 42.45 เมื่อมาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย จะเลือกกรุงเทพฯทางตอนเหนือคิดเป็นร้อยละ 49.05 รองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 1 มีเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมอยู่ทางตอนตะวันออกคิดเป็นร้อยละ 18.86 เมื่อมาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายส่วนใหญ่เลือกกรุงเทพฯทางตอนตะวันออกเช่นกันคิดเป็นร้อยละ 16.98 รายละเอียดตามตารางที่ 5.52

ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคาร แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารฯ ส่วนใหญ่มีเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมอยู่กรุงเทพฯทางตอนเหนือคิดเป็นร้อยละ 32.90 เมื่อมาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายก็มักจะเลือกซื้อในเขตพื้นที่กรุงเทพฯทางตอนเหนือคิดเป็นร้อยละ 38.40 รองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 2 มีเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมอยู่ทางตอนตะวันออก

เฉียดเหนือคิดเป็นร้อยละ 18.50 เมื่อมาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายก็จะเลือกซื้อในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครตอนตะวันออกเฉียงเหนือเช่นกันคิดเป็นร้อยละ 21.60 รายละเอียดตาม ตารางที่ 5.53

จะเห็นว่าการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้จะเลือกซื้อตามทำเลที่อยู่อาศัยเดิมของตนเองนั่นคือเคยอยู่กรุงเทพฯทางตอนเหนือมาก่อนก็มักจะซื้อที่อยู่อาศัยในทำเลเดิมซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานข้อ 3 ที่ตั้งไว้ว่า “ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินรอการขายของธนาคารที่ถูกเลือกซื้อมีความสัมพันธ์กับทำเลที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อ “

ตารางที่ 5.52 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 1

เขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมก่อนซื้อทรัพย์สินรอการขาย	เขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย						รวม
	กรุงเทพฯตอนเหนือ	กรุงเทพฯตะวันออกเฉียงเหนือ	กรุงเทพฯตะวันออกเฉียง	กรุงเทพฯตอนใต้	ศูนย์กลางธุรกิจ	ไม่ตอบ	
กรุงเทพฯตอนเหนือ	40 (37.73)	2 (1.88)	-	3 (2.83)	-	-	45 (42.45)
กรุงเทพฯตอนตะวันออกเฉียงเหนือ	2 (1.88)	2 (1.88)	-	2 (1.88)	-	-	6 (5.66)
กรุงเทพฯตอนตะวันออกเฉียง	2 (1.88)	2 (1.88)	14 (13.20)	-	2 (1.88)	-	20 (18.86)
กรุงเทพฯตอนใต้	-	-	2 (1.88)	-	-	-	2 (1.88)
ศูนย์กลางธุรกิจ	4 (3.77)	2 (1.88)	2 (1.88)	2 (1.88)	7 (6.60)	-	17 (16.03)
ต่างจังหวัด	4 (3.77)	-	-	-	-	-	4 (3.77)
ไม่ตอบ	-	-	-	-	-	12 (11.32)	12 (11.32)
รวม	52 (49.05)	8 (7.54)	18 (16.98)	7 (6.60)	9 (8.48)	12 (11.32)	106 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขในวงเล็บ () แสดงร้อยละ

ตารางที่ 5.53 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ของ
ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายที่เลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 2

เขตพื้นที่ของ ที่อยู่อาศัย เดิมก่อนซื้อ ทรัพย์สินรอ การขาย	เขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย							รวม
	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	กรุงเทพฯ ตะวันตก เฉียงเหนือ	กรุงเทพฯ ตะวันออก	กรุงเทพฯ ตอนใต้	กรุงเทพฯ ตอนตะวัน ตก	ศูนย์กลาง ธุรกิจ	ไม่ตอบ	
กรุงเทพฯ ตอน เหนือ	74 (29.60)	4 (1.60)	2 (0.80)	-	2 (0.80)	-	-	82 (32.90)
กรุงเทพฯตอน ตะวันตกเฉียง เหนือ	4 (1.60)	36 (14.40)	6 (2.40)	-	-	-	-	46 (18.50)
กรุงเทพฯตอน ตะวันออก	-	2 (0.80)	22 (8.80)	-	-	-	-	24 (9.80)
กรุงเทพฯตอน ตอนใต้	-	-	-	6 (2.40)	2 (0.80)	2 (0.80)	-	10 (4.00)
กรุงเทพฯตอน ตะวันตก	6 (1.60)	8 (3.20)	4 (1.60)	2 (0.80)	18 (7.20)	-	-	38 (15.40)
ศูนย์กลางธุรกิจ	8 (3.20)	4 (1.60)	2 (0.80)	2 (0.80)	6 (2.40)	12 (4.80)	-	34 (13.80)
ต่างจังหวัด	4 (1.60)	-	-	-	2 (0.80)	-	-	6 (2.40)
ไม่ตอบ	-	-	-	-	-	-	10 (4.00)	10 (4.00)
รวม	96 (38.40)	54 (21.60)	36 (14.40)	10 (4.00)	30 (12.00)	14 (5.60)	10 (4.00)	250 (100)

หมายเหตุ ตัวเลข แสดงจำนวนและตัวเลขใน วงเล็บ () แสดงร้อยละ

5.7.5 ความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ ของที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

ความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารและได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของคิดเป็นร้อยละ 47.14 และไม่เป็นเจ้าของคิดเป็นร้อยละ 47.14 เช่นกัน และในจำนวนนี้เป็นผู้เช่าร้อยละ 22.65 พบว่าเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครตอนเหนือคิดเป็นร้อยละ 54.72 รองลงมาเป็นกรุงเทพมหานครตะวันออกคิดเป็นร้อยละ 18.86 รายละเอียดตามตารางที่ 5.53

ส่วนประชากรที่กลุ่มที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร แต่ยังไม่ได้อินกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคาร ส่วนใหญ่ไม่เป็นเจ้าของคิดเป็นร้อยละ 51.60 และในจำนวนนี้เป็นผู้เช่าร้อยละ 20.8 รองลงมาเป็นเจ้าของร้อยละ 48.80 พบว่าเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในเขตกรุงเทพตอนเหนือ คิดเป็นร้อยละ 39.20 รองลงมาจะเป็นกรุงเทพมหานครตอนตะวันออกเฉียงเหนือคิดเป็นร้อยละ 21.60 รายละเอียดตามตารางที่ 5.54

ประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้นไม่ว่าจะเป็นเจ้าของหรือไม่เป็นเจ้าของจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในเขตพื้นที่กรุงเทพฯทางตอนเหนือเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาจะเป็นตอนตะวันออกเฉียงเหนือ จากการศึกษาของธิตติมา(2543) พบว่าขยายตัวทางด้านที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะขยายตัวมีแนวโน้มย้ายไปอยู่บริเวณกรุงเทพฯ ทางตอนเหนือและตอนตะวันออกเฉียงเหนือและกรุงเทพฯตะวันตก เมื่อมีการขยายตัวในเขตนี้มากทำให้เป็นที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในเขตนี้มากขึ้น จากการศึกษาครั้งนี้ จึงพบว่าที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายในเขตดังกล่าวถูกเลือกซื้อมากที่สุดในประชากรทั้ง 2 กลุ่ม

ตารางที่ 5.54 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ของ
ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของประชากรกลุ่มที่ 1

เขตพื้นที่ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย	ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยเดิม							รวม
	เป็นเจ้าของ		เคยเป็นเจ้าของ		ไม่เป็นเจ้าของ			
	ผ่อนหมดแล้ว	กำลังผ่อนชำระ	ตีทรัพย์สินชำระหนี้	บังคับคดี	เป็นผู้เช่า	อยู่อาศัยฟรี	ช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน	
กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	20 (18.86)	10 (9.43)	-	-	12 (11.32)	2 (1.88)	14 (13.20)	58 (54.72)
กรุงเทพฯ ตอนตะวันตกเฉียงเหนือ	2 (1.88)	2 (1.88)	-	-	2 (1.88)	2 (1.88)	-	8 (7.54)
กรุงเทพฯ ตอนตะวันออก	-	6 (5.66)	2 (1.88)	-	6 (5.66)	6 (5.66)	-	20 (18.86)
กรุงเทพฯ ตอนใต้	4 (3.77)	-	-	3 (2.83)	4 (3.77)	-	-	11 (10.38)
ศูนย์กลางธุรกิจ	4 (3.77)	2 (1.88)	-	1 (0.94)	-	2 (1.88)	-	9 (8.50)
รวม	30 (28.30)	20 (18.84)	2 (1.88)	4 (3.78)	24 (22.65)	12 (11.32)	14 (13.20)	106 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขในวงเล็บ () แสดงร้อยละ

ตารางที่ 5.55 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการครอบครองที่อยู่อาศัยเดิมกับเขตพื้นที่ของ
ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของประชากรกลุ่มที่ 2

เขตพื้นที่อยู่ อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการ ขาย	ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยเดิม							รวม
	เป็นเจ้าของ		เคยเป็นเจ้าของ		ไม่เป็นเจ้าของ			
	ผ่อน หมด แล้ว	กำลัง ผ่อน ชำระ	ตีทรัพย์สิน ชำระ หนี้	บังคับ คดี	เป็นผู้ เช่า	อยู่ อาศัย ฟรี	ช่วยค่า ใช้จ่าย บาง ส่วน	
กรุงเทพฯ ตอน เหนือ	28 (11.20)	22 (8.80)	10 (4.00)	2 (0.80)	24 (9.60)	4 (1.60)	8 (3.20)	98 (39.20)
กรุงเทพฯตอน ตะวันตกเฉียง เหนือ	14 (5.60)	6 (2.40)	2 (0.80)	-	12 (4.80)	10 (4.00)	10 (4.0)	54 (21.60)
กรุงเทพฯ ตอนตะวันออก	10 (4.00)	12 (4.80)	4 (1.60)	-	10 (4.00)	-	-	36 14.40)
กรุงเทพฯตอนใต้	4 (1.60)	4 (1.60)	-	-	6 (2.40)	4 (1.60)	2 (0.80)	16 (6.40)
กรุงเทพฯตะวันตก	8 (3.20)	6 (2.40)	4 (1.60)	2 (0.80)	-	-	8 (3.20)	30 (12.00)
ศูนย์กลางธุรกิจ	8 (3.20)	-	-	-	-	-	4 (1.60)	14 (5.80)
ไม่ตอบ	-	-	-	-	-	2 (0.80)	-	2 (0.80)
รวม	72 (28.80)	50 (20.00)	20 (8.00)	4 (1.60)	52 (20.80)	20 (8.00)	32 (12.80)	250 (100)

หมายเหตุ ตัวเลขแสดงจำนวนและตัวเลขใน วงเล็บ () แสดงร้อยละ

5.8 สรุปผลการวิเคราะห์

5.8.1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ สรุปได้ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 64.20 และ 44.80 ตามลำดับ มีอายุอยู่ระหว่าง 34-44 ปี เหมือนกันแต่รองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 1 ส่วนใหญ่อายุจะอยู่ระหว่าง 45-54 ปี รองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 2 นั้นจะมีอายุอยู่ระหว่าง 25-34 ปี อายุนอกจากช่วงที่กล่าวมาแล้วมีอัตราส่วนน้อยมาก จะเห็นว่าประชากรกลุ่มที่ 1 นั้นเป็น กลุ่มผู้เลือกซื้อที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว แต่ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มอยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินเงินดาวน์กับโครงการพิเศษของธนาคาร อายุที่รองลงมาจากอายุส่วนใหญ่จึงต่างกัน ส่วนสถานภาพการสมรส ประชากรทั้ง 2 กลุ่ม พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 75.50 และ 64.00 ตามลำดับมีสถานภาพการสมรสแล้วเหมือนกัน และ รองลงมาเป็นโสด สถานภาพการสมรสอื่น ๆ มีอัตราส่วนที่น้อยมาก แสดงถึงการตัดสินใจซื้อบ้านจะเป็นการสร้างครอบครัวและพร้อมที่จะมีครอบครัว ส่วนเรื่องระดับการศึกษา นั้นทั้งสองกลุ่มโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 63.20 และ 58.40 ตามลำดับ พบว่ามีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป ส่วนคู่สมรสนั้นมีทั้งต่ำกว่าและระดับปริญญาตรีขึ้นไป อาชีพของประชากรทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่ร้อยละ 38.70 และ 35.20 ตามลำดับ พบว่าทำงานอาชีพที่มีความมั่นคง คือ รับราชการ, รัฐวิสาหกิจ และ บริษัทเอกชน ส่วนคู่สมรสของประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น ประกอบอาชีพอิสระเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 45.10 และ 25.90 รองลงมาจะเป็นงานเอกชนที่มั่นคง และ ยังพบว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่มมีตำแหน่งงานส่วนใหญ่ร้อยละ 52.80 และ 25.60 ตามลำดับ เป็นผู้บริหารระดับกลาง ทั้งตัวเองและคู่สมรส สมาชิกในครอบครัวประชากรทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่ร้อยละ 50.00 และ 28.80 ตามลำดับมีสมาชิกในครอบครัว 4 คน แสดงว่ามีบุตรโดยประมาณครอบครัวละ 2 คน มากที่สุด รองลงมาจะมีบุตร 1 คน และ เป็นครอบครัวใหม่คือ 2 คน ยังไม่มีบุตร และมีรายได้ของประชากรทั้ง 2 กลุ่มอยู่ในช่วง 20,001-40,000 บาท ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละมากกว่า 20 รองลงมาจะมีรายได้ในช่วง 40,001-50,000 บาท รายได้ที่ต่ำกว่า 10,000 บาท และมากกว่า 100,000 บาท ในประชากรกลุ่มที่ 1 นั้นไม่มี ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 มีเพียงร้อยละ 5.60 และ 8.80 ตามลำดับ ซึ่งถือว่าเป็นส่วนที่น้อยมาก รายละเอียดตามตารางที่ 5.56 และ 5.57

จะเห็นได้ว่าลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม นั้น จะเป็นลักษณะของผู้ที่มีคุณสมบัติที่จะซื้อบ้าน และ ขอสินเชื่อจากธนาคารได้คือ มีอายุส่วนใหญ่ในช่วงของการมีครอบครัวแล้ว มีอาชีพและตำแหน่งงานที่ค่อนข้างมั่นคง มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีสถานภาพการสมรสและมีบุตรเป็นส่วนใหญ่

5.8.2 ลักษณะของที่อยู่อาศัยเดิมก่อนที่จะมาซื้อทรัพย์สินรอการขายของ ธนาคารฯ

การครอบครองบ้านเดิมก่อนจะไปซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ นั้น ประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 28.30 และ 28.80 ตามลำดับ แล้วจะเป็นเจ้าของเอง และจากการสุ่มโทรศัพท์ถามผู้ที่ตอบแบบสอบถามลักษณะนี้จะขายบ้านเดิมไปเพื่อซื้อบ้านหลังใหม่โดยใช้เงินที่ได้จากการขายมาเป็นทุนในการซื้อบ้านหลังใหม่ รองลงมาจะเป็นการอยู่อาศัยโดยการเช่ามาก่อน ซึ่งการเป็นเจ้าของและการเช่า เมื่อเปรียบเทียบร้อยละแล้วอัตราส่วนแตกต่างกันไม่มากนัก ส่วนอัตราส่วนการเคยเป็นเจ้าของแล้วตีทรัพย์สินนั้นนั้นน้อยมากเพียงร้อยละ 5.70 และ 9.60 ตามลำดับ ส่วนวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิมพบว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่ม นั้นมีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัยเองเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 66.80 และ 76.80 ตามลำดับ ซึ่งไปสอดคล้องกับการครอบครองบ้านเดิมนั้น เพราะส่วนใหญ่แล้วเป็นเจ้าของและเช่าอยู่อาศัย วัตถุประสงค์รองลงมาจะเป็นการซื้อเพื่อให้บุตรหรือญาติพักอาศัยและการออม ส่วนการลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร) และการให้เช่าและการประกอบกิจการมีอัตราส่วนน้อยมากเพียงร้อยละ 5.70 และ 5.60 ตามลำดับ การชำระเงินในการซื้อบ้านหลังเดิมกรณีซื้อไม่ได้เท่านั้น จะพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 45.10 และ 55.20 ตามลำดับประชากรทั้ง 2 กลุ่มใช้การชำระเงินโดยการกู้จากสถาบันเป็นหลัก การใช้เงินจากแหล่งอื่นๆ เช่น บิดา - มารดา หรือการกู้ที่ไม่ได้มาจากสถาบันการเงินนั้นมีน้อยมากเพียงร้อยละ 34.90 และ 32.00 ตามลำดับ ส่วนการซื้อด้วยเงินสดมีอัตราส่วนน้อยที่สุดเพียงร้อยละ 17.00 และ 12.80 ตามลำดับ ส่วนเขตพื้นที่ที่บ้านหลังเดิมตั้งอยู่นั้นพบว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น จะอยู่ในทำเลของกรุงเทพมหานครตอนเหนือ เป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 42.50 และ 33.60 ตามลำดับ สูงกว่ากรุงเทพฯ ตอนอื่น ๆ อย่างเห็นได้ชัดรองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นส่วนใหญ่แล้วพบว่าจะอยู่ต่างจังหวัดถึงร้อยละ 38 ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 นั้น จะอยู่บริเวณกรุงเทพฯ ตอนตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งอยู่บริเวณบางกะปิ บึงกุ่ม มีนบุรี สะพานสูง เป็นต้น กรุงเทพฯ ตอนตะวันตกและตอนใต้เป็นตอนที่ประชากรทั้ง 2 กลุ่มอยู่อาศัยน้อยเพียงไม่เกินร้อยละ 10.00 ส่วนลักษณะของบ้านหลังเดิม พบว่า ประชากรทั้ง 2 กลุ่ม อาศัยอยู่บ้านที่อยู่ในโครงการจัดสรรใหม่เป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 27.40 และ 32.80 ตามลำดับ รองลงมาจะเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว บ้านมือสองใหม่ที่ยังไม่มีการอยู่อาศัยเลยนั้น มีอัตราส่วนที่น้อยมากเพียงร้อยละ 9.40 และ 6.40 ตามลำดับ รายละเอียดตามตารางที่ 5.58 และ 5.59

5.8.3 ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายที่เลือกซื้อจากธนาคาร

การสอบถามในคำถามข้อนี้ต้องการรู้ถึงว่าผู้ที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายจากธนาคาร นั้น เพียงเพราะเคยเป็นเจ้าของเคยอยู่อาศัย หรือ มีความสัมพันธ์กับบ้านหลังที่ซื้อมาก่อนเป็นการกู้เงินแทนลูกหนี้เดิมที่เป็นหนี้ค้างหรือไม่ แต่จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายนั้น **ซื้อเพราะเป็นบ้านหลังแรกและต้องการอยู่อาศัยเอง** ซึ่งเป็นอัตราส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป ในประชากรทั้ง 2 กลุ่ม รองลงมาจะเป็นการซื้อเพื่อเก็บไว้ให้บุตรและญาติอยู่อาศัย ส่วนการซื้อเพราะตนเคยเป็นเจ้าของและเคยเช่าอยู่และซื้อแทนกันนั้น พบว่ามีอัตราส่วนที่น้อยมากเพียงร้อยละ 10.40 และ 15.20 ตามลำดับ

การชำระเงินในการซื้อทรัพย์สินรอกการขายนั้น พบว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้นส่วนใหญ่ร้อยละ 65.10 และ 52.80 ตามลำดับจะกู้จากธนาคาร เต็มวงเงินที่ธนาคารให้ และรองลงมาจะกู้เป็นบางส่วน ส่วนการซื้อด้วยเงินสดและนำเงินมาจากแหล่งอื่น ๆ เช่น บิดา – มารดา นั้น มีอัตราส่วนที่น้อยมากเพียงร้อยละ 9.40 และ 2.40ตามลำดับ ส่วนการต่อรองเงื่อนไขจะซื้อตามราคาที่ดินอาคาร กำหนด เป็นส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละมากกว่า 70 ขึ้นไป ในประชากรทั้ง 2 กลุ่ม รองลงมาจะเป็นการต่อรองที่ให้ราคาต่ำกว่าทุนของธนาคาร แต่มีอัตราส่วนเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ส่วนเงื่อนไขอื่น ๆ นั้นมีน้อยมาก วัตถุประสงค์หลักในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย ส่วนใหญ่ซื้อไว้เพื่ออยู่อาศัยเองและซื้อเพื่อเก็บไว้ให้บุตรหรือญาติพักอาศัยแล้วจึงจะเป็นการซื้อเพื่อเป็นบ้านพักอาศัยหลังที่ 2 ส่วนการซื้อไว้เมื่อลงทุนขายต่อ (เก็งกำไร), การให้เช่า, หรือเพื่อประกอบกิจการนั้นมีอัตราส่วนที่น้อยมาก ซึ่งไม่เกินร้อยละ 10.00

การคาดหวังในการที่ประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น หันมาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย ประการแรกที่สำคัญคือ การได้รับการบริการที่ดีถึงร้อยละ 84.90 และ 88.80 ตามลำดับ นอกเหนือจากการต้องการขอสินเชื่อให้ได้ 100% ของราคาประเมิน และสภาพอาคารที่ซื้อจากธนาคาร ยังต้องมีสภาพที่ดี การขอสินเชื่อที่ควรง่ายกว่าการซื้อบ้านโดยทั่ว ๆ ไป รวมถึงการคาดหวังในความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์ และ ราคาควรต่ำกว่าราคาตลาดทั่ว ๆ ไป ซึ่งการคาดหวังในสิ่งที่ประชากรคาดหวังนั้น พบว่าส่วนใหญ่แล้วได้ตามความคาดหวังมากกว่าร้อยละ 75 ขึ้นไป รายละเอียดตามตารางที่ 5.60 และ 5.61

ส่วนเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย ถูกเลือกซื้อจากประชากรทั้ง 2 กลุ่ม พบว่า**กรุงเทพฯตอนเหนือ** ซึ่งได้แก่ เขตจตุจักร, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, นนทบุรี, ปากเกร็ด, ลำลูกกา, ปทุมธานี เป็นต้น **เป็นเขตที่ถูกเลือกซื้อมากที่สุด**

ร้อยละ 54.70 และ 39.20 ตามลำดับ รองลงมา ก็จะเป็นเขตพื้นที่กรุงเทพฯ ตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ บางกะปิ, บึงกุ่ม, มีนบุรี, วังทองหลาง คลองสามวา, สะพานสูง, คันนายาว และหนองจอก และเขตกรุงเทพฯ ตะวันออก ได้แก่ พระโขนง, ประเวศ, ลาดกระบัง, สมุทรปราการ, บางพลี, ปากน้ำ และ บางนา ส่วนกรุงเทพฯ ตอนใต้, กรุงเทพฯ ตะวันตก และ กรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ มีอัตราส่วนที่น้อยมากเพียงร้อยละ 8.50 และ 5.60 ตามลำดับ ส่วนต่างจังหวัดนั้นไม่มีเลย เพราะขอบเขตของการวิจัยอยู่ในกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล

ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร นั้น พบว่า ประชากรทั้ง 2 กลุ่ม นั้นเลือกซื้อบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วมากกว่าร้อยละ 60 ขึ้นไป รองลงมา พบว่าจะเลือกที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านมือสองใหม่ที่ยังไม่เคยอยู่อาศัยเลย ส่วนบ้านที่เป็นโครงการจัดสรรใหม่นั้นมีอัตราส่วนน้อยมาก เพราะบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้นส่วนใหญ่เป็นบ้านมือสองเกือบทั้งหมด

5.8.4 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

จากการศึกษาพบว่า ประชากรทั้ง 2 กลุ่มนั้น ส่วนใหญ่ทราบข้อมูลการขายที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้น จากการติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินกับธนาคาร มากกว่า ร้อยละ 60 ขึ้นไป รองลงมาทราบข้อมูลจากป้ายหน้าบ้าน, ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร, การบอกต่อจากผู้อื่น, การโฆษณาจากหนังสือพิมพ์และนิตยสาร, งานแสดงสินค้าของธนาคาร ตามสถานที่ต่าง ๆ, พนักงานธนาคาร แนะนำ, อินเทอร์เน็ต สื่อเหล่านั้นอยู่ในอัตราส่วนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก (ตามตารางที่ 5.22) ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าบริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย และวิเทศมีอัตราส่วนที่น้อยมากเพียงไม่เกินร้อยละ 3.00 หรือแทบไม่มีเลย แสดงถึงว่าคนที่มีความต้องการที่จะซื้อทรัพย์สินรอการขายนั้น จะเดินทางไปพบและคุยกับเจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องด้านนี้โดยตรงเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลกับโครงการต่าง ๆ นั้นพบว่ามี การเปรียบเทียบโครงการมากกว่า 4 แห่ง ขึ้นไปเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 53.00 และ 30.40 ตามลำดับ และรองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 2 นั้น จะเปรียบเทียบเพียงแห่งเดียว ส่วนประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่ได้มีโครงการพิเศษในเรื่องผ่อนชำระค่างวดกับธนาคารนั้น รองลงมาเปรียบเทียบ 3 แห่งขึ้นไป นั้นหมายถึงว่าผู้ที่ใช้ข้อมูลเปรียบเทียบก็จะดูเพียงแห่งเดียวแล้วตัดสินใจ เช่น ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่อยู่ในโครงการพิเศษค่างวดจำนวน 24 เดือน โดยไม่เสียดอกเบี้ย นอกจากจะเปรียบเทียบมากกว่า 4 แห่งขึ้นไปแล้ว รองลงมาคือ เปรียบเทียบเพียง 1 แห่งเท่านั้น การใช้เวลาในการตัดสินใจนั้น พบว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่ใช้เวลาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้น ประมาณ 1 เดือน สำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 เป็น

กลุ่มที่ไอนกรรมสิทธิ์แล้วนั้น รองลงมาจะใช้เวลา 2-3 เดือน หรือมากกว่า 3 เดือนขึ้นไป ใช้เวลาในการตัดสินใจทันทีที่ชมครั้งแรกมีอัตราส่วนที่น้อยมาก แต่สำหรับประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มอยู่ในโครงการพิเศษกับธนาคาร นั้น ใช้เวลาตัดสินใจมากกว่า 3 เดือน ขึ้นไปน้อยที่สุด แสดงถึงการมีโครงการที่ผ่อนชำระดาวนโดยไม่เสียดอกเบี้ยของธนาคาร นั้น ทำให้กลุ่มลูกค้าที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้นตัดสินใจได้เร็วกว่าเดิม รายละเอียดตามตารางที่ 5.62 และ 5.63

5.8.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

จากการศึกษาประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร โดยไอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วนั้นพบปัจจัยด้านราคา และ สิ่งที่น่าดึงดูดใจคือในเรื่องของราคาที่เหมาะสม และราคาถูกกว่ามีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านสินเชื่อ สิ่งที่น่าดึงดูดใจคือการได้ใช้สินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์รวมถึงการได้กู้ถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมิน ซึ่งแตกต่างจากประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มของผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่ไอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อ อยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวนในโครงการพิเศษของธนาคาร สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจของประชากรกลุ่มนี้อยู่ที่ปัจจัยสินเชื่อมากที่สุด และสิ่งที่น่าดึงดูดใจเป็นสิ่งแรกในเรื่องของปัจจัยสินเชื่อจะเป็นเรื่องของการได้ผ่อนชำระเงินดาวนนานโดยไม่เสียดอกเบี้ย รวมถึงการได้กู้เงินถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมิน รองลงมาสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจ คือ ปัจจัยด้านราคา และ สิ่งที่น่าดึงดูดใจในปัจจัยด้านราคาจะเป็นเรื่องของราคาที่เหมาะสมและคุณภาพที่เหมาะสม จะเห็นได้ว่ากรณีที่ธนาคาร มีนโยบายให้ผู้เลือกซื้อผ่อนชำระเงินดาวนโดยไม่เสียดอกเบี้ยนั้นเป็นแรงจูงใจของผู้เลือกซื้อได้มากกว่า เพราะประชากร กลุ่มที่ 1 นั้นเป็นกลุ่มของผู้ที่มาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายโดยไม่มีเงื่อนไขพิเศษใด ๆ ปัจจัยที่คำนึงและมีผลต่อการตัดสินใจจึงต้องพิจารณาเรื่องการเงินมากที่สุด รายละเอียดตาม ตารางที่ 5.64

5.8.6 การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการศึกษาประชากรทั้ง 2 กลุ่ม นั้นพบว่าส่วนใหญ่แล้วไม่เคยมีประสบการณ์ในการกู้เงินกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ มากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป ส่วนเหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่ ไอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วโดยไม่มีโครงการพิเศษใด ๆ นั้น เพราะมั่นใจเพราะเป็นธนาคาร ของรัฐบาลถึงร้อยละ 54.7 รองลงมาเป็นเพราะอัตราดอกเบี้ยต่ำร้อยละ 49.1 เพราะใช้สิทธิ สวัสดิการถึง

ร้อยละ 45.3 สะดวกในการขอสินเชื่อร้อยละ 40.6 การมีเงินออมเงินที่ร้อยละ 25.5 เพราะพนักงานบริการดีมีเพียงร้อยละ 17.0 ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 นั้น เป็นกลุ่มที่ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ เพราะให้การผ่อนชำระเงินดาวน์นานและไม่เสียดอกเบี้ยถึงร้อยละ 72.8 รองลงมาเป็นเพราะเป็นธนาคารฯ ของรัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 67.2 ความสะดวกในการขอสินเชื่อร้อยละ 51.2 อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 46.4 เพราะเป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพร้อยละ 23.2 ส่วนการที่พนักงานบริการดีมีเพียงร้อยละ 19.2 รายละเอียดตามตารางที่ 5.65 และ 5.66

จะเห็นได้ว่าประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ตอนยังไม่มีโครงการพิเศษจะมีเหตุผลสำคัญซึ่งเพราะเป็นธนาคารฯ ของรัฐบาล และมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เมื่อธนาคารฯ ดำเนินการตลาด ให้ผ่อนดาวน์โดยไม่เสียดอกเบี้ย ประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มที่อยู่ในโครงการพิเศษจะให้เหตุผลสำคัญ คือ การให้ผ่อนชำระเงินดาวน์โดยไม่เสียดอกเบี้ยเป็นเหตุผลสำคัญ

ตารางที่ 5.56 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของประชากรกลุ่มที่ 1

สรุปผลการศึกษา ข้อมูล ทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ	ประชากรกลุ่มที่ 1		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. อายุ	35 - 44	68	64.2
2. สถานภาพการสมรส	สมรส	80	75.5
3. ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม ระดับการศึกษาของคู่สมรส	ปริญญาตรีขึ้นไป	67	63.2
	ปริญญาตรีขึ้นไป	47	58.8
4. อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม อาชีพของคู่สมรส	รัฐวิสาหกิจ/ราชการ	41	38.7
	อาชีพอิสระ	31	37.8
5. ตำแหน่งหน้าที่การงานของผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งหน้าที่การงานของคู่สมรส	ผู้บริหารระดับกลาง	56	52.8
	อาชีพอิสระ	37	45.1
6. สมาชิกในครอบครัว	4 คน	53	50.0
7. รายได้รวมต่อครัวเรือน	30,001-40,000	31	29.2

ตารางที่ 5.57 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของประชากรกลุ่มที่ 2

สรุปผลการศึกษา ข้อมูล ทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ	ประชากรกลุ่มที่ 2		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. อายุ	35 - 44	112	44.8
2. สถานภาพการสมรส	สมรส	160	64.0
3. ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม ระดับการศึกษาของคู่สมรส	ปริญญาตรีขึ้นไป	148	58.4
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	102	61.4
4. อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม อาชีพของคู่สมรส	บริษัทเอกชน	88	35.2
	อาชีพอิสระ	44	25.9
5. ตำแหน่งหน้าที่การงานของผู้ตอบแบบสอบถาม ตำแหน่งหน้าที่การงานของคู่สมรส	ผู้บริหารระดับกลาง	64	25.6
	ผู้บริหารระดับกลาง และ ผู้ ปฏิบัติการโดยวิชาชีพ	38	24.1
		38	24.1
6. สมาชิกในครอบครัว	4 คน	72	28.8
7. รายได้รวมต่อครัวเรือน	20,001-30,000	58	23.2

ตารางที่ 5.58 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม
(ก่อนมาซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร) ประชากรกลุ่มที่ 1

สรุปผลการศึกษา ข้อมูล เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม	ประชากรกลุ่มที่ 1		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. สถานภาพครอบครองบ้านหลังเดิม	- เป็นเจ้าของบ้านเดิม ผ่อนชำระหมดแล้ว	30	28.3
	- ไม่เป็นเจ้าของบ้าน เดิม เป็นผู้เช่า	24	22.6
2. วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม	เพื่ออาศัยเอง	70	66.0
3. การชำระเงินซื้อบ้านหลังเดิม	กู้จากสถาบันการเงิน	51	48.1
4. เขตพื้นที่ที่บ้านเดิมตั้งอยู่	กรุงเทพฯตอนเหนือ	45	42.5
5. ลักษณะโครงการของบ้านหลังเดิม	โครงการจัดสรรใหม่	29	27.4

ตารางที่ 5.59 แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม
(ก่อนมาซื้อบ้านมือสองจากธนาคารฯ) ประชากรกลุ่มที่ 2

สรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม	ประชากรกลุ่มที่ 2		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. สถานภาพครอบครองบ้านหลังเดิม	- เป็นเจ้าของบ้านเดิม	72	28.8
	- ผ่อนชำระหมดแล้ว		
	- ไม่เป็นเจ้าของบ้านเดิม	52	20.8
	- เป็นผู้เช่า		
2. วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิม	เพื่ออาศัยเอง	192	76.8
3. การชำระเงินซื้อบ้านหลังเดิม	กู้จากสถาบันการเงิน	138	55.2
4. เขตพื้นที่ที่ที่บ้านเดิมตั้งอยู่	กรุงเทพฯตอนเหนือ	84	33.6
5. ลักษณะโครงการของบ้านหลังเดิม	โครงการจัดสรรใหม่	82	32.8

ตารางที่ 5.60 แสดงสรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 1

สรุปผลการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่ อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของ ธนาคารฯ	ประชากรกลุ่มที่ 1		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. บ้านที่ซื้อจากธนาคารฯ เป็น	บ้านหลังแรกไว้อยู่อาศัย	58	54.7
2. การชำระเงินในการซื้อ NPA	กู้เต็มวงเงินที่ธนาคารฯ ให้	69	65.1
3. การซื้อบ้านจากธนาคารฯ ซื้อราคา	ตามที่ธนาคารฯ กำหนด	83	78.3
4. วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านจากธนาคารฯ	เพื่ออยู่อาศัยเอง	86	81.1
5. สิ่งที่คาดหวังจากธนาคารฯ	- การคาดหวังการบริการที่ดี	90	84.9
	- การขอสินเชื่อ 100%	66	62.3
	- อาคารมีสภาพที่ดี	65	61.3
6. เมื่อซื้อบ้านจากธนาคารฯ สิ่งที่คาดหวังไว้	ได้ตามสิ่งที่คาดหวัง	191	85.8
7. เขตพื้นที่ที่ซื้อบ้านจากธนาคารฯ	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	58	54.7
8. ลักษณะของโครงการที่ซื้อจากธนาคารฯ	บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัย	67	63.2

ตารางที่ 5.61 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยที่เป็น
ทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 2

สรุปผลการศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยที่ เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ	ประชากรกลุ่มที่ 2		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. บ้านที่ซื้อจากธนาคารฯ เป็น	บ้านหลังแรกไว้อยู่อาศัย	126	50.4
2. การชำระเงินในการซื้อ NPA	กู้เต็มวงเงินที่ธนาคารฯ ให้	132	52.8
3. การซื้อบ้านจากธนาคารฯ ซื้อราคา	ตามที่ธนาคารฯ กำหนด	190	76.0
4. วัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านจากธนาคารฯ	เพื่ออยู่อาศัยเอง	198	79.2
5. สิ่งที่คาดหวังจากธนาคารฯ	- การคาดหวังการบริการที่ดี	222	88.8
	- การขอสินเชื่อ 100%	180	72.0
	- อาคารมีสภาพที่ดี	140	56.0
6. เมื่อซื้อบ้านจากธนาคารฯ สิ่งที่คาดหวังไว้	ได้ตามสิ่งที่คาดหวัง	192	76.8
7. เขตพื้นที่ที่ซื้อบ้านจากธนาคารฯ	กรุงเทพฯ ตอนเหนือ	98	39.2
8. ลักษณะของโครงการที่ซื้อจากธนาคาร	บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัย	154	61.6

ตารางที่ 5.62 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อ
ทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 1

สรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านกระบวนการ ตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ	ประชากรกลุ่มที่ 1		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. แหล่งข้อมูลของทรัพย์สินรอกการขาย	ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริการทรัพย์สิน	70	66.0
2. จำนวนโครงการที่เปรียบเทียบเมื่อซื้อทรัพย์สินรอกการขาย	มากกว่า 4 แห่ง ขึ้นไป	35	33.0
3. ใช้เวลาในการตัดสินใจ	ใช้เวลาพิจารณาประมาณ 1 เดือน	29	27.4

ตารางที่ 5.63 แสดงสรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อ
ทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ ของประชากรกลุ่มที่ 2

สรุปผลการศึกษาข้อมูลด้านกระบวนการ ตัดสินใจซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ	ประชากรกลุ่มที่ 2		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. แหล่งข้อมูลของทรัพย์สินรอกการขาย	ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริการทรัพย์สิน	172	68.8
2. จำนวนโครงการที่เปรียบเทียบเมื่อซื้อทรัพย์สินรอกการขาย	มากกว่า 4 แห่ง ขึ้นไป	76	30.4
3. ใช้เวลาในการตัดสินใจ	ใช้เวลาพิจารณาประมาณ 1 เดือน	68	27.2

ตารางที่ 5.64 แสดงสรุปผลปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และสิ่งที่คำนึงถึงในแต่ละปัจจัย

กลุ่มประชากร	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อ 5 ลำดับ		สิ่งที่คำนึงถึง 3 ลำดับแรก	
	ข้อมูล	ค่าดัชนี	ข้อมูล	ค่าดัชนี
ประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มซึ่ง ซึ่งเป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อแล้ว	1. ปัจจัยด้านราคา	4.01	1. ราคาเหมาะสม	3.11
			2. ราคาถูกกว่า	2.30
			3. คุณภาพเหมาะสม	2.14
	2. ปัจจัยด้านสินเชื่อ	3.59	1. ได้กู้กับ ธอส.	2.52
			2. ได้กู้ 90%	2.26
		3. ไม่เสียค่าประเมินราคา	2.07	
	3. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม	3.57	1. มีชุมชนโดยรวมดี	2.21
			2. โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่	2.16
			3. มีสภาพแวดล้อมดี	2.04
	4. ปัจจัยด้านคมนาคม	3.04	1. สภาพถนนดีชอยไม่ลึก	3.59
			2. มีรถเมล์ผ่านหลายสาย	2.70
			3. มีมอเตอร์ไซด์รับจ้าง	2.05
	5. ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค	2.90	1. น้ำไม่ท่วม	3.01
			2. ใช้น้ำประปา	2.10
			3. สภาพโดยรวมสะอาด	1.84
ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้ออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ในโครงการพิเศษของธนาคารฯ	1. ปัจจัยด้านสินเชื่อ	4.42	1. ผ่อนดาวน์นานโดยไม่เสียด/บ	3.40
			2. กู้ได้ 90%	2.37
			3. ได้กู้กับ ธอส.	2.00
	2. ปัจจัยด้านราคา	3.32	1. ราคาเหมาะสม	3.04
			2. คุณภาพเหมาะสม	2.79
		3. ราคาถูกกว่า	2.40	
	3. ปัจจัยด้านคมนาคม	3.12	1. สภาพถนนดีชอยไม่ลึก	3.68
			2. มีรถเมล์ผ่านหลายสาย	2.80
			3. มีมอเตอร์ไซด์รับจ้าง	1.95
	4. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	3.08	1. มีสภาพแวดล้อมดี	2.57
			2. มีชุมชนโดยรวมดี	2.28
			3. โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่	2.24
	5. ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค	2.72	1. สภาพโดยรวมสะอาด	2.24
			2. น้ำไม่ท่วม	2.21
			3. ใช้น้ำประปาได้	2.16

ตารางที่ 5.65 แสดงสรุปผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ของประชากรกลุ่มที่ 1

แสดงสรุปผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์	ประชากรกลุ่มที่ 1		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. ประสบการณ์ในการกู้เงินกับ ธอส.	ไม่เคยกู้	58	54.7
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์	1. มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ	58	54.7
	2. ให้การผ่อนชำระเงินดาวน์นาน และไม่มีดอกเบี้ย	8	7.5
	3. สะดวกในการขอสินเชื่อ	43	40.6
	4. พนักงานบริการดี	18	17.0
	5. เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ	16	15.1
	6. ราคาต่ำกว่า	24	22.6
	7. อัตราดอกเบี้ยต่ำ	52	49.1
	8. ใช้สิทธิสวัสดิการ	48	45.3
	9. ต่อรองราคาได้	4	3.8
	10. มีเงื่อนไขสินเชื่อที่ดี	27	25.5
	11. อื่น ๆ	15	14.2

ตารางที่ 5.66 แสดงสรุปผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย
ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ของประชากรกลุ่มที่ 2

แสดงสรุปผลการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์	ประชากรกลุ่มที่ 1		
	ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
1. ประสบการณ์ในการกู้เงินกับ ธอส.	ไม่เคยกู้	15.4	66.6
2. เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของ ธนาคารอาคารสงเคราะห์	1. มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ	168	67.2
	2. ให้การผ่อนชำระเงินดาวน์นานและ ไม่มีดอกเบี้ย	182	72.8
	3. สะดวกในการขอสินเชื่อ	128	51.2
	4. พนักงานบริการดี	48	19.2
	5. เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ	58	23.2
	6. ราคาต่ำกว่า	44	17.6
	7. อัตราดอกเบี้ยต่ำ	116	46.4
	8. ใช้สิทธิสวัสดิการ	16	6.4
	9. ต่อรองราคาได้	20	8.0
	10. มีเงื่อนไขสินเชื่อที่ดี	46	18.4
	11. อื่น ๆ	12	4.8

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้ซื้อที่ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ว่ามีเหตุหรือปัจจัยใด จึงมาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ ทั้ง ๆ ที่ภาวะที่อุปทานที่อยู่อาศัยมีจำนวนมาก โดยมีสมมุติฐานในการวิจัย 3 ข้อ ดังนี้ 1) ปัจจัยเงินเชื่อมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์มากกว่าปัจจัยด้านอื่น ๆ 2) ทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว ถูกเลือกซื้อมากกว่าทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย 3) ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่เลือกซื้อมีความสัมพันธ์กับทำเลที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อ

วิธีการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้วิธีการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งเป็นสถิติรายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์และข้อมูลปฐมภูมิโดยการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์

ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือกลุ่มผู้ที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2544 ถึง 30 มิถุนายน 2545 ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 784 ราย ในจำนวนนี้ได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วเป็นกลุ่มที่ซื้อโดยไม่มีโครงการพิเศษใด ๆ ของธนาคารมีจำนวน 152 ราย

ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารโดยไม่เสียดอกเบี้ย มีจำนวน 632 ราย

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้ โดยใช้ทฤษฎีการสุ่มตัวอย่างของ Yamane โดยประมาณค่าพารามิเตอร์ด้วยความเชื่อมั่นที่ 95% ได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม

จำนวน 110 รายและ 245 รายตามลำดับ ซึ่งได้ส่งแบบสอบถามที่ได้ออกแบบไว้ 2 ชุด ชุดที่ 1 ใช้ข้อมูลทั้งทุติยภูมิร่วมกับปฐมภูมิ สำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 จำนวน 152 ราย และชุดที่ 2 สำหรับประชากรกลุ่มที่ 2 ซึ่งใช้ข้อมูลปฐมภูมิเพียงอย่างเดียว จำนวน 632 รายรวมกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 784 ราย เพื่อให้ประชากรทุกรายได้ส่งแบบสอบถามกลับมาไม่น้อยกว่าจำนวนที่เหมาะสม แบบสอบถามกลับมาและใช้ได้คิดเป็นร้อยละ 96 และ 102 ตามลำดับของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ จึงสามารถสรุปผลการศึกษาดังต่อไปนี้

6.1 สรุปผลการศึกษา

6.1.1 ที่อยู่อาศัยเดิมก่อนมาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

การซื้อที่อยู่อาศัยเดิมก่อนมาซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของประชากรทั้ง 2 กลุ่ม จากการศึกษาพบว่าวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านหลังเดิมกรณีที่เป็นเจ้าของก็เพื่ออยู่อาศัยเอง มากกว่าร้อยละ 60 ขึ้นไป กรณีที่ไม่ได้เป็นเจ้าของจะเช่าอยู่อาศัยมาก่อนมากกว่าร้อยละ 20 ขึ้นไป กรณีที่เป็นเจ้าของ ถ้าเคยซื้อบ้านมาแล้วมากกว่าร้อยละ 25 เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่อยู่ในโครงการจัดสรรใหม่มาแล้ว และเมื่อมาเลือกซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารนั้นจะเลือกบ้านก็เป็นบ้านมือสองที่คนอยู่อาศัยแล้ว **มากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป** จะเห็นว่าผู้ที่มีประสบการณ์เคยซื้อโครงการจัดสรรใหม่มาแล้วเมื่อเลือกซื้อ ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย มักจะเลือกบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว ซึ่งตรงกับการศึกษาของ บุศรินทร์(2542) พบว่าเหตุผลของการซื้อบ้านมือสองเนื่องจากต้องการเลือกเพื่อนบ้านชุมชนและสิ่งแวดล้อม เพราะบ้านมือสองนั้นสามารถเห็นได้จากสภาพจริงในปัจจุบัน ไม่ต้องเสี่ยงเหมือนบ้านใหม่ที่ไม่สามารถเลือกจากสภาพจริงได้และผ่อนค่างแล้วอาจจะไม่ได้บ้าน ซึ่งตรงกับการสุ่มสอบถามประชากรทางโทรศัพท์ ซึ่งให้เหตุผลว่าการซื้อบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วนั้น ไม่ต้องมาต่อเติมใหม่สภาพอาคารไม่โทรม ทำให้ประหยัดเงินและเวลาได้มากสามารถเข้าอยู่ได้เร็วขึ้น และเป็นไปตามสมมติฐาน ข้อ 1.3.2 ที่ว่า “ทรัพย์สินรอการขายเป็นบ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้วถูกเลือกซื้อมากกว่าทรัพย์สินรอการขายที่เป็นบ้านมือสองยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย” และยังตรงกับการศึกษาของ ธิติมา (2544) เรื่องพฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ พบว่าบ้านของกลุ่มตัวอย่างที่ขายได้นั้น เป็นบ้านที่เคยมีคนอยู่อาศัยแล้วถึงร้อยละ 79.9 ส่วนบ้านที่ปล่อยว่างไว้ ยังไม่มีการอยู่อาศัยขายได้ ร้อยละ 20.1 เท่านั้น สรุปได้ว่าการเลือกซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารของผู้เลือกซื้อนั้นมีวัตถุประสงค์ในการที่อยู่อาศัยเองและเรื่องการครอบครองไม่แตกต่างจากการซื้อบ้านมือสองโดยทั่วไป

6.1.2 การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย

จากการศึกษาพบว่า การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายมากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป ซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ เพราะเป็นบ้านหลังแรกและมีความจำเป็นที่ ต้องการอยู่อาศัยเอง และจะกู้เต็มวงเงินที่ธนาคารให้ จะซื้อตามราคา ที่ธนาคารกำหนดไว้ ถ้ามีการ ต่อรองเงินอื่นจะต่อรอง เรื่องราคา ที่ธนาคารตั้งไว้โดยขอลดให้ต่ำกว่าทุนของธนาคารเป็นที่ น่าสังเกตว่าการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ วัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อขายต่อหรือ เก็งกำไรทำให้เช่าหรือเป็นการกู้แทนกับมีน้อยมาก (รายละเอียดตามตารางที่ 5.15) คนที่มา เลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ จะมีการคาดหวังการได้รับบริการที่ดีจากธนาคาร ในด้านการบริการสินเชื่อมาก เพราะจากการตอบแบบสอบถามในเรื่องการคาดหวังของประชากร ทั้ง 2 กลุ่ม ตอบเรื่องนี้มากกว่าร้อยละ 80 ขึ้นไป (รายละเอียดตามตารางที่ 5.19) เมื่อนำไป พิจารณาร่วมกับเหตุผลการซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในเรื่องของการ เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร เพราะการได้รับการบริการที่ดีจากพนักงานมีเพียงไม่ เกินร้อยละ 20 เท่านั้น และเป็นเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่ 5 ขึ้นไป การศึกษานี้ธนาคารควรนำมา พิจารณาแก้ไขต่อไป คาดหวังที่ต้องการสินเชื่อถึง 100% และคาดหวังว่าการที่เช่าซื้อทรัพย์สิน รอการขายของธนาคารนี้น่าจะได้บ้านที่ราคาต่ำกว่าราคาตลาดทั่ว ๆ ไป นอกจากนั้นยังคาดหวัง ความมั่นใจในเรื่องการโอนกรรมสิทธิ์

ส่วนเขตพื้นที่ของที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้พบว่า เขตกรุงเทพฯ ตอนเหนือ เป็นเขตที่ถูกเลือกซื้อมากที่สุด และยังพบวก่อนมาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย นั้น กลุ่มตัวอย่างมีเขตพื้นที่เดิมอยู่ กรุงเทพตอนเหนือมากที่สุดเช่นกัน ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐาน ข้อที่ 1.3.3 ที่ว่า “ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินรอการขาย (NPA) ของธนาคารมีความสัมพันธ์กับทำเล ที่อยู่อาศัยเดิมของผู้เลือกซื้อ”

ในเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ จากการศึกษ าพบว่าผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้นมีกระบวนการคิดเป็นไปตามแนวคิดของ Wallace F Smith ที่กล่าวว่า กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยจะประกอบด้วยการใช้ข้อมูลและ การดำเนินการอย่างมีกระบวนการ (รายละเอียดแนวคิด บทที่ 2 ข้อ 2.5.2) นั่นคือผู้เลือกซื้อทรัพย์สิน รอการขายของธนาคารนั้น เมื่อถึงเวลาพิจารณาเปลี่ยนที่อยู่อาศัยแล้วก็จะมีการตั้งเป้าหมาย ในการซื้อ และทำการคัดเลือกโดยหาข้อมูลรายละเอียดและมีการเปรียบเทียบการหาข้อมูลการ เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ มากกว่าร้อยละ 60 ขึ้นไปจะหาข้อมูลโดยการ ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร รองลงมาจะเป็นป้ายจากบ้านที่ประกาศขาย

และป้ายแสดงสินค้าของธนาคารเอง เนื่องจากทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารเป็นเรื่องที่ใหม่ และเริ่มมีการตั้งฝ่ายบริหารทรัพย์สินอย่างเป็นทางการของแต่ละสถาบันในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ปี 2542 - 2545 นี้ (รายละเอียดตามตารางที่ 3.6) จึงทำให้ผู้ที่เลือกซื้อจะเข้าไปหาข้อมูลรายละเอียดกับสถาบันโดยตรง แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าการติดต่อซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายโดยผ่านบริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัยนั้นสำหรับประชากรกลุ่มที่ 2 นั้นไม่มีเลยและประชากรกลุ่มที่ 2 เพียงร้อยละ 1.6 เท่านั้นการติดต่อซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคารนั้นทำให้ผู้เลือกซื้อทราบรายละเอียดเกี่ยวกับการขอสินเชื่อได้โดยตรงกับเจ้าหน้าที่ ที่ติดต่อและยังทราบถึงความสามารถเบื้องต้นในการซื้อบ้านที่ตนเองสนใจได้

การเปรียบเทียบข้อมูลและใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารนี้ จากการศึกษาพบว่า ประชากรทั้ง 2 กลุ่ม ถ้ามีการเปรียบเทียบจะเปรียบเทียบมากกว่า 4 แห่งขึ้นไป รองลงมาพบว่า ในประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วโดยไม่มีโครงการพิเศษใดๆของธนาคารมาสนับสนุนการซื้อนั้นจะใช้เปรียบเทียบมากกว่า 3 แห่งขึ้นไป ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อและอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนไม่เสียดอกเบี้ยจะเปรียบเทียบเพียงแห่งเดียวแล้วตัดสินใจซื้อ การใช้เวลาในการตัดสินใจจากการศึกษาพบว่าประชากรกลุ่มที่ 2 ใช้เวลาตัดสินใจ 3 เดือนขึ้นไป เป็นจำนวนน้อยที่สุดเพียงร้อยละ 22.4 (ตารางที่ 5.25) สรุปโดยทั่วไปประชากรทั้ง 2 กลุ่มจะใช้เวลาตัดสินใจประมาณ 1 เดือน รองลงมาของประชากรกลุ่มที่ 1 ใช้เวลาถึง 2-3 เดือนหรือมากกว่า 3 เดือนขึ้นไป จะเห็นได้ชัดเจนว่า การมีโครงการพิเศษของธนาคารที่ผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ยนั้น เป็นการทำให้ธนาคารขายทรัพย์สินรอกการขายได้มากขึ้นกว่าการซื้อขายปกติ (พิจารณาได้จากการศึกษาเรื่องปัจจัยในการเลือกซื้อและปริมาณของกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันในช่วงเวลาเดียวกัน) และยังทำให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น

6.1.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขาย

6.1.3.1 ประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอกการขายของธนาคาร และได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วเป็นกลุ่มที่ซื้อโดยไม่มีโครงการพิเศษใด ๆ ของธนาคาร จากการศึกษพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคาร สำคัญ 5 อันดับแรก มีดังนี้

อันดับที่ 1 ปัจจัยทางด้านราคา โดยมีสิ่งค้ำึงถึง เป็นเรื่องของราคาที่เหมาะสมและถูกกว่าราคาตลาดโดยทั่วไป

อันดับที่ 2 ปัจจัยทางด้านสินเชื่อ โดยมีสิ่งค้ำึงถึง เป็นเรื่องของการได้ใช้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ การได้กู้เงินถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมิน และการที่ไม่เสียค่าประเมินราคา ได้อัตราดอกเบี้ยต่ำ

อันดับที่ 3 ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม โดยมี สิ่งค้ำึงถึงตามลำดับความสำคัญ จะพิจารณาเรื่องการเมืองชุมชนโดยรวมดี มีโครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ มีสภาพแวดล้อมที่ดี

อันดับที่ 4 ปัจจัยทางด้านคมนาคม โดยมี สิ่งค้ำึงถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดยดูสภาพถนนดี อยู่ในซอยที่ไม่ลึกมาก มีรถเมล์ผ่านหลายสาย มีมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

อันดับที่ 5 ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค โดยมี สิ่งค้ำึงถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดย เรื่องที่น้ำท่วมไม่ถึง การใช้น้ำประปาได้ สภาพโดยรวมสะอาด

6.1.3.2 **ประชากรกลุ่มที่ 2** เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารโดยไม่เสียดอกเบี้ยจากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอกการขายของธนาคาร สำคัญ 5 อันดับแรก มีดังนี้

อันดับที่ 1 ปัจจัยทางด้านสินเชื่อ โดยมีสิ่งค้ำึงถึงเป็นอันดับแรกเป็นเรื่องของการได้ผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย การได้กู้ถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมินทรัพย์สิน การได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ

อันดับที่ 2 ปัจจัยทางด้านราคา โดยมีสิ่งค้ำึงถึง เป็นเรื่องของราคาที่เหมาะสม และคุณภาพเหมาะสม รวมถึงราคาที่ถูกลงกว่าราคาตลาดทั่วไป

อันดับที่ 3 ปัจจัยทางด้านคมนาคม โดยมี สิ่งที่ค้ำเน็งถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดยดูสภาพถนนดี อยู่ในซอยที่ไม่ลึกมาก มีรถเมล์ผ่านหลายสาย มีมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

อันดับที่ 4 ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม โดยมี สิ่งที่ค้ำเน็งถึงตามลำดับความสำคัญ จะพิจารณาเรื่องการมีสภาพแวดล้อมที่ดี มีชุมชนโดยรวมดี มีโครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่

อันดับที่ 5 ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค โดยมี สิ่งที่ค้ำเน็งถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดย สภาพโดยรวมสะอาด เรื่องน้ำไม่ท่วมขัง การใช้น้ำประปาได้

จะเห็นได้ว่าประชากรทั้ง 2 กลุ่ม มีปัจจัยเอื้อที่แตกต่างกัน โดย**ประชากรกลุ่มที่ 1** เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วเป็นกลุ่มที่ซื้อโดยไม่มีโครงการพิเศษใด ๆ ของธนาคารมีจำนวน 152 ราย **ประชากรกลุ่มที่ 2** เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารโดยไม่เสียดอกเบี้ย มีจำนวน 632 ราย **ปัจจัยในการเลือกซื้ออันดับแรก ๆ จึงแตกต่างกัน** ซึ่งคำตอบของปัจจัยการเลือกซื้อของประชากรกลุ่มที่ 2 นั้นจะให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านสินเชื่อ โดยสิ่งที่ค้ำเน็งถึงจะเป็น **การได้ผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย การได้กู้เงินร้อยละ 90 ของราคาประเมินหลักทรัพย์ และการไม่เสียค่าประเมินราคา** เมื่อค้ำเน็งถึงเรื่องปัจจัยด้านสินเชื่อแล้วจึงมาพิจารณาปัจจัยทางด้านราคาในเรื่องของราคาที่เหมาะสม ดังนั้น สมมติฐาน ข้อ 1.3.1 ที่ว่า “ปัจจัยทางด้านสินเชื่อมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารมากกว่าปัจจัยด้านอื่น ๆ “ **จึงเป็นจริงสำหรับประชากรในกลุ่มที่ 2 สำหรับประชากรในกลุ่มที่ 1** เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารฯ และได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วเป็นกลุ่มที่ซื้อโดยไม่มีโครงการพิเศษใดๆ จากธนาคารสนับสนุนการซื้อผู้เลือกก็จะพิจารณา ปัจจัยทางด้านราคาเป็นสิ่งสำคัญอันดับแรก โดยค้ำเน็งในเรื่องของราคาที่เหมาะสมและถูกกว่าราคาตลาดทั่วไป **สมมติฐานในข้อ 1.3.1 สำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 จึงไม่เป็นไปตามนั้น**

จากการ ศึกษาของสมถวิล (2539) พบว่า ปัจจัยในการเลือกซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะป็นั้นจะพิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้ง, ราคา, การเดินทาง, สภาพบ้าน, การเข้าอยู่อาศัยได้ทันที เป็นสิ่งสำคัญตามลำดับ **จากการศึกษาข้างต้นจะพบว่าที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารนี้เป็นบ้านมือสองชนิดหนึ่งที่เฉพาะเจาะจงลงไป** (ตามแผนผังที่ 3.1) ซึ่งไม่ใช่บ้านมือสองโดยทั่วไป การพิจารณาของผู้เลือกซื้อ จึงมีความแตกต่างกันในเรื่องความสำคัญของปัจจัยที่เลือก และจากการศึกษา

ที่ผ่านๆมา จะพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในแต่ละระดับแต่ละภาวะการณ์ ก็จะทำให้ความสำคัญของปัจจัยแต่ละชนิดแตกต่างกันไป

สรุปได้ว่าการที่ธนาคารมีโครงการพิเศษผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ยนี้ เป็นการจูงใจและมีผลต่อการตัดสินใจของผู้เลือกซื้อเป็นอย่างมาก เพราะถ้าไม่มีโครงการนี้มาจูงใจในการตัดสินใจผู้เลือกซื้อจะใช้เวลาตัดสินใจนานและเปรียบเทียบสินค้าหลายแห่งทำให้ธนาคารเสียโอกาสลูกค้าเหล่านี้ไป

การให้ผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ยทำให้สามารถวัดความสามารถในการผ่อนชำระในเบื้องต้นก่อนพิจารณาสินเชื่อต่อไปได้ในระดับหนึ่ง และทราบถึงความจำเป็นและความต้องการที่อยู่อาศัยเหล่านี้จริง ๆ

6.1.4 เหตุผลในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการศึกษาพบว่าประชากรกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่โอนกรรมสิทธิ์แล้วโดยไม่มีโครงการพิเศษใด ๆ กับธนาคารนั้นเลือกซื้อ ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์มีเหตุผล 3 อันดับแรกดังนี้

อันดับ 1 มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาล

อันดับ 2 มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ

อันดับ 3 ใช้สิทธิ์สวัสดิการ

ส่วนประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อ ทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารโดยไม่เสียดอกเบี้ย มีเหตุผลสำคัญ 3 อันดับแรกดังนี้

อันดับ 1 ผ่อนชำระเงินดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย

อันดับ 2 มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาล

อันดับ 3 ความสะดวกในการขอสินเชื่อ

จากการศึกษาพบว่าผู้มาเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์นี้ ส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการกู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์คิดเป็นร้อยละ 50 ขึ้นไป

จะเห็นว่าธนาคารอาคารสงเคราะห์ยังมีจุดขายที่เด่นชัดคือการเป็นธนาคารของรัฐบาล และอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าและถ้ามีโครงการพิเศษที่สนับสนุนการตัดสินใจ เช่น การผ่อนชำระเงินค่างวดโดยไม่เสียดอกเบี้ย และมีความสะดวกในการขอสินเชื่อจะยิ่งเป็นแรงจูงใจให้ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยมาพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารได้มากกว่ารวมถึงสิ่งที่คุณเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็น ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์คาดหวังมากที่สุดคือการได้รับบริการที่ดีจากธนาคารซึ่งกลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามมากกว่าร้อยละ 80 ขึ้นไปในประชากรทั้ง 2 กลุ่ม

6.1.5 สรุปข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัย

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของแต่ละบุคคล, เหตุการณ์, สถานที่หรือชนิดของที่อยู่อาศัย ที่ผ่านมานั้น ได้ผลการศึกษาที่แตกต่างกันไป (รายละเอียดในบทที่ 2 ข้อ 2.6) ในที่นี้จะยกมาพอสังเขปดังนี้

เตชะ บุญยะชัย (2530) ศึกษาในเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร” เป็นการศึกษาในช่วงสภาวะเศรษฐกิจปกติ ซึ่งพบว่าปัจจัยสำคัญของการตัดสินใจซื้อบ้านคือเป็นเรื่องของปัจจัยเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งสิ่งอำนวยความสะดวก น้ำไม่ท่วม ทำเลใกล้ที่ทำงาน พิจารณาค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับตัวบ้าน และการก่อสร้างคุณภาพและมีมือในการก่อสร้าง พื้นที่หรือขนาดตัวบ้าน ปัจจัยราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น ราคาขาย อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

ฉวีวรรณ เเด่นไพบุลย์ (2536) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง” ผลการศึกษาพบว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลาง มิได้เกิดจากความขาดแคลนที่อยู่อาศัยแต่เกิดจากความต้องการมีที่อยู่อาศัยใหม่ เป็นของตนเอง ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจซื้อบ้านคือพิจารณาความสามารถในการจ่ายค่าธรรมเนียมในรูปอสังหาริมทรัพย์มากกว่าการยอมเป็นเงินสด พิจารณาทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงาน

พิชัย สันติวงศ์ (2541) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ (กรณีศึกษา : ผู้กู้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์) ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ต้องการออมเงินในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์เป็นลำดับแรก รองลงมาได้แก่ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ส่วนปัจจัยเรื่องที่ตั้งโครงการเป็นลำดับที่ 3

สมถวิล แซ่ลี (2538) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ” ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขการดำรงชีวิตในระยะเวลาสั้น โดยมี อันดับ 1 ทำเลที่ตั้งอันดับที่ 2 ราคา อันดับที่ 3 การเดินทางสะดวก และอันดับที่ 4 สภาพบ้าน อันดับที่ 5 เข้าอยู่ได้ทันทีและสภาพแวดล้อม

บุศรินทร์ ตริระพงศ์พิชิต (2542) ได้ศึกษาเรื่อง “การจัดการด้านการตลาดบ้านมือสองซึ่งผลของการวิจัยนี้ มีเหตุผลที่น่าสนใจและเกี่ยวข้องกับงานที่ผู้วิจัยทำคือเหตุผลของการซื้อบ้านมือสองของผู้ซื้อ คือ เนื่องจากต้องการเลือกเพื่อนบ้าน ชุมชนและสิ่งแวดล้อม เพราะบ้านมือสองนั้นสามารถเห็นได้จากสภาพจริงในปัจจุบัน ไม่ต้องเสียเหมือนบ้านใหม่ ซึ่งยังก่อสร้างไม่เสร็จไม่สามารถเลือกจากสภาพจริงได้และผู้ซื้อเกรงว่าซื้อบ้านใหม่ ผ่อนดาวน์แล้วไม่ได้บ้าน

แต่จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ในครั้งนี พบว่าที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขายนี้เป็นบ้านมือสองชนิดหนึ่งที่เฉพาะเจาะจงลงไป มิใช่บ้านมือสองโดยทั่วไป การพิจารณาของผู้เลือกซื้อให้ความสำคัญเรื่องของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจแตกต่างกันตามนี้

ประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารและได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อแล้วเป็นกลุ่มที่ซื้อโดยไม่มีโครงการพิเศษใดๆของธนาคารสนับสนุนการซื้อ พบว่า ประชากรกลุ่มนี้จะพิจารณา **ปัจจัยด้านราคาเป็นสำคัญแรกโดยมีสิ่งที่มีค่าถึงคือเรื่องของราคาที่เหมาะสมและถูกกว่าราคาตลาดโดยทั่วไป** แล้วจึงจะมาพิจารณาปัจจัยด้านสินเชื่อโดยมีสิ่งที่มีค่าถึงถึงเป็นเรื่องการได้ใช้สินเชื่อกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ การได้กู้เงินถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมินและการไม่เสียเงินค่าประเมิน อัตราดอกเบี้ยต่ำ อันดับ3ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม โดยมี สิ่งที่มีค่าถึงถึงตามลำดับความสำคัญ จะพิจารณาเรื่องการมีชุมชนโดยรวมดี มีโครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ มีสภาพแวดล้อมที่ดี อันดับที่ 4 ปัจจัยทางด้านคมนาคม โดยมี สิ่งที่มีค่าถึงถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดยดูสภาพถนนดี อยู่ในซอยที่ไม่ลึกมาก มีรถเมล์ผ่านหลายสาย มีมอเตอร์ไซด์รับจ้างอันดับที่ 5 ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค โดยมี สิ่งที่มีค่าถึงถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดย เรื่องที่น้ำท่วมไม่ถึง การใช้น้ำประปาได้ สภาพโดยรวมสะอาด

ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อเพราะอยู่ในโครงการพิเศษผ่อนดาวน์ 24 เดือนกับธนาคารโดยไม่เสียดอกเบี้ย จากการศึกษพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคาร **กลุ่มนี้จะพิจารณาปัจจัยทางด้านสินเชื่อเป็นสิ่งแรก**

มีสิ่งค้ำประกันถึงเป็นเรื่องของการได้ผ่อนชำระเงินค่างวดโดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ย การได้กู้ถึงร้อยละ 90 ของราคาประเมินทรัพย์สิน การได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ แล้วจึงมาพิจารณาปัจจัยทางด้านราคาโดยมีสิ่งค้ำประกันถึง เป็นเรื่องของราคาที่เหมาะสม และคุณภาพเหมาะสม รวมถึงอาคารที่ถูกลงกว่าราคาตลาดทั่วไป **อันดับที่ 3 ปัจจัยทางด้านคมนาคม** โดยมี สิ่งค้ำประกันถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดยดูสภาพถนนดี อยู่ในซอยที่ไม่ลึกมาก มีรถเมล์ผ่านหลายสาย มีมอเตอร์ไซด์รับจ้าง **อันดับที่ 4 ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม** โดยมี สิ่งค้ำประกันถึงตามลำดับความสำคัญ จะพิจารณาเรื่องการมีสภาพแวดล้อมที่ดี มีชุมชนโดยรวมดี มีโครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ **อันดับที่ 5 ปัจจัยทางด้านสาธารณูปโภค** โดยมี สิ่งค้ำประกันถึงตามลำดับความสำคัญ พิจารณาโดยสภาพโดยรวมสะอาด เรื่องน้ำไม่ท่วม การใช้น้ำประปาได้

จะเห็นว่าข้อค้นพบนี้ มีความสำคัญต่อการบริหารจัดการ ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงินเป็นอย่างยิ่ง เพราะการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างมิได้พิจารณาเรื่องทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญเป็นอันดับแรกเหมือนการซื้อบ้านโดยทั่วไป แต่กับพิจารณาปัจจัยเรื่องสินเชื่อและปัจจัยด้านราคาเป็นสิ่งสำคัญ อาจเป็นเพราะสภาพปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งที่หาได้ง่ายกว่าปัจจัยด้านสินเชื่อที่น่าสนใจและเอื้ออำนวยต่อการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองก็ได้

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ จึงทำให้ได้ข้อเสนอแนะต่างๆ ดังนี้

6.2.1.1 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้บริโภค

- 1) ปัจจุบันที่อยู่อาศัยเป็นตลาดของผู้ซื้อเพราะมีอุปทานในตลาดเป็นจำนวนมากที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของบ้านมือสอง ที่ผู้เลือกซื้อสามารถติดต่อซื้อโดยตรงกับธนาคารได้ และเมื่อติดต่อแล้วยังสามารถทราบวงเงินที่จะขอสินเชื่อในเบื้องต้นได้ การซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารควรมีการต่อรองราคาบ้าง เพราะบางที่ธนาคารสามารถลดราคาได้ตามทุนที่ธนาคารมีอยู่

- 2) ในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายนั้น ถ้าต้องกู้เงินกับธนาคารควรมีเงินบางส่วนสำรองไว้และพิจารณาความสามารถของตนเอง ในการผ่อนชำระแต่ละเดือนด้วยการพิจารณาที่อยู่อาศัยจากรูปถ่ายที่ประกาศของธนาคารอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจควรจะไปดูบ้านหลังที่สนใจด้วยตนเอง

6.2.1.2 ข้อเสนอแนะสำหรับธนาคาร

- 1) จากการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้รู้ว่าผู้ที่เลือกที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารนั้น ปัจจัยสำคัญคือปัจจัยทางด้านสินเชื่อเรื่องการผ่อนชำระเงินดาวน์ได้นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย ซึ่งเป็นแรงจูงใจและเร่งการตัดสินใจของผู้บริโภคได้เร็วขึ้น ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อได้มากกว่าสามารถเปรียบเทียบได้จากปริมาณของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม จะเห็นว่าในช่วงเวลาเดียวกัน ประชากรกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้เลือกซื้อที่มีการขายปกติไม่มีโครงการพิเศษใดๆ ของธนาคารมาสนับสนุนการซื้อ มีจำนวน 152 ราย แต่ประชากรกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่อยู่ในโครงการพิเศษของธนาคารผ่อนชำระดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย ทำให้มีกลุ่มตัวอย่างถึง 632 ราย จึงถือได้ว่าโครงการลักษณะนี้เป็นจุดขายของธนาคาร นอกจากจะเป็นธนาคารของรัฐบาลและดอกเบี้ยต่ำแล้ว
- 2) จากการศึกษาพบว่าการมีโครงการพิเศษใดๆ เช่น การผ่อนชำระดาวน์นานโดยไม่เสียดอกเบี้ยนี้ สามารถเร่งการตัดสินใจของผู้เลือกซื้อได้มากขึ้นทำให้ยอดขายทรัพย์สินรอการขายของธนาคารมีมากกว่าการขายปกติอย่างเห็นได้ชัด (พิจารณาได้จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มและปัจจัยในการเลือกซื้อของกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 เปรียบเทียบกัน) ธนาคารควรนำประวัติการผ่อนชำระเงินดาวน์ที่สม่ำเสมอนี้ มาเป็นข้อพิจารณาที่ยึดหยุ่นในการให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี เช่น หลักเกณฑ์การพิจารณาเรื่องรายได้ ถ้าเงินงวดในการผ่อน

ชำระเมื่อขอสินเชื่อ ไม่แตกต่างกันมากนัก หลักฐานรายได้ ควร ยืดหยุ่นให้ลูกค้าเหล่านี้ได้ ในขณะที่เดียวกันลูกค้าที่มีเครดิต สามารถยื่นกู้ได้ ธนาคารก็ไม่จำเป็นต้องให้ลูกค้ามาผ่อนชำระ เงินดาวน์ตามโครงการ ควรปิดการขายโดยให้ลูกค้ายื่นขอ พิจารณาสินเชื่อได้ทันที และพิจารณาลดราคาขายลงบ้างเพื่อให้ มีข้อแตกต่างกับลูกค้าที่ต้องผ่อนชำระดาวน์ เพราะธนาคารลด ภาระการเก็บชำระเงินดาวน์ที่ลูกค้าต้องชำระที่สะดวกได้ ในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย สำหรับลูกค้าที่ซื้อทรัพย์สินรอการขาย ของธนาคารและขอสินเชื่อด้วยนั้นควรคิดอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า ลูกค้าที่ซื้อบ้านจากโครงการโดยทั่วไป

- 3) จากการศึกษาพบว่า การคาดหวังที่สำคัญของผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารนั้น คือ เรื่อง การได้รับ การบริการที่ดีจากพนักงานที่มีหน้าที่โดยตรง และยังพบว่าใน กระบวนการตัดสินใจซื้อในเรื่องของการหาข้อมูลจากภายนอก ผู้เลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารมากกว่า ร้อยละ 60 ขึ้นไป จะติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สิน ของธนาคาร เพื่อหาข้อมูล รายละเอียดเพื่อก่อให้เกิดการตัดสินใจในระดับต่อไป ตามแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจ (รายละเอียดในบทที่ 2 ข้อ 2.5) สิ่งเหล่านี้ธนาคาร ควรตระหนักถึงเป็นอย่างยิ่ง ว่าเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ในด้านแรก ที่ลูกค้ามาพบนั้น ควรมีทักษะ ความรู้ความชำนาญในเรื่องสินค้า ของธนาคารและมีความรู้เบื้องต้นในการพิจารณาสินเชื่อ เพื่อหา ทางออกและแก้ปัญหาเรื่อง การซื้อและการขอสินเชื่อ เป็นการ สร้างความประทับใจเมื่อแรกพบ ให้ลูกค้าเกิดแรงจูงใจ และตัดสินใจซื้อทรัพย์สินของธนาคารต่อไป
- 4) นอกจากการมีบริการที่ดีแล้วธนาคารควรมีความรวดเร็ว ใน การพิจารณาสินเชื่อด้วย ธนาคารควรมีทีมงานเฉพาะกิจที่ให้ บริการแก่ลูกค้าที่ซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารในลักษณะ บริการทั้งระบบในจุดเดียว (One Stop Service) และลูกค้า

สามารถมาติดต่อกับเจ้าหน้าที่คนใดก็ได้ในฝ่ายที่รับผิดชอบ ไม่เฉพาะเจาะจงเจ้าหน้าที่

- 5) ธนาคารควรประชาสัมพันธ์ให้เจ้าหน้าที่และญาติพี่น้องทำหน้าที่เป็นพนักงานขายให้กับธนาคารได้ทุกคน โดยมีค่านายหน้าให้กับเจ้าหน้าที่ในทุกระดับชั้น ที่สามารถดำเนินการซื้อ-ขายทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารจนเสร็จสิ้นกระบวนการ
- 6) ธนาคารควรพัฒนาข้อมูลทรัพย์สินรอกการขายทางคอมพิวเตอร์ให้ทันสมัยไว้บริการให้ลูกค้าให้สามารถดูข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และตรวจสอบรายละเอียดสินค้าได้ก่อนตัดสินใจซื้อ เช่น ข้อมูลด้านกายภาพ แผนที่ ราคา และเงื่อนไขอื่นๆ เป็นต้น
- 7) ธนาคารควรมีการตกแต่งอาคารให้สวยงามก่อนนำเสนอขายแก่ลูกค้าเพื่อให้สินค้าน่าสนใจและน่าซื้อมากขึ้น โดยอาจจ้างบริษัทเอกชนเข้ามาตกแต่งถึงจะเป็นการลงทุนเพิ่มขึ้นเล็กน้อยแต่ผลตอบแทนจากการที่ขายสินค้าได้ง่ายขึ้นน่าจะคุ้มกว่าการขายตามสภาพ
- 8) นอกจากนี้ ธนาคารยังควรแยกประเภทของทรัพย์สินให้เป็นหมวดหมู่ และมีการบริหารจัดการที่ชัดเจน เช่น ถ้าเป็นทรัพย์สินรายย่อยทั่วไปดำเนินการขายตรง และประมวลขายตามนโยบายธนาคารและถ้าเป็นทรัพย์สินรอกการขายภายใต้โครงการควรจัดหาผู้ร่วมทุนทั้งจากภาครัฐ และภาคเอกชนโดยควรแยกประเภทของทรัพย์สิน ตามนี้

ก. ในกรณีที่ทรัพย์สินเป็นที่ดินเปล่า

- ก.1 ให้ดำเนินการจัดกลุ่มประเภทที่ดินเปล่า ตามการใช้งานโดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดในการใช้ประโยชน์ในที่ดิน (Highest and Best use) แล้วดำเนินการสรรหาผู้มาร่วมลงทุน ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อร่วมพัฒนาทรัพย์สินนั้น แล้วจึงนำเสนอขายเข้าสู่ตลาดอีกครั้งหนึ่ง โดยคำนึงถึง

ลักษณะการร่วมลงทุน ซึ่งธนาคารเป็นผู้ลงทุน ในส่วนของที่ดิน ส่วนผู้ประกอบการเป็นผู้ลงทุน ในส่วนของการพัฒนาที่ดิน เช่น จัดทำระบบ สาธารณูปโภคให้สมบูรณ์ ทำให้ผู้ซื้อสามารถเข้าใช้ ประโยชน์ในที่ดินได้ทันที

ก.2 ดำเนินการสรรหาผู้มาร่วมลงทุน ทั้งภาครัฐและ ภาคเอกชน เพื่อร่วมพัฒนาและปลูกสร้างอาคาร แล้วจึงนำเสนอขายเข้าสู่ตลาดอีกครั้งหนึ่ง โดย คำนี้ถึงลักษณะการร่วมลงทุน ซึ่งธนาคาร เป็นผู้ลงทุนในส่วนของที่ดิน ส่วนผู้ประกอบการเป็นผู้ ลงทุนในส่วนของการพัฒนา เช่น การดำเนินการ ปลูกสร้างอาคาร และพัฒนาระบบสาธารณูปโภค ให้สมบูรณ์ โดยผู้ร่วมลงทุนจะเป็นผู้ดำเนินการวาง แผนการตลาดและแผนการขาย ทำให้ผู้ซื้อสามารถ เข้าอยู่อาศัยในทรัพย์สินนั้นได้ทันที ซึ่งในการดำเนินการ ตามข้อ 1-2 นั้น ทางธนาคารจะต้องกำหนดเงื่อนไข การลงทุน ทั้งในด้านความน่าเชื่อถือของผู้ร่วม พัฒนา ศักยภาพทางการลงทุน รวมถึงการ เงื่อนไขระยะเวลาการดำเนินการ เพื่อเป็นการป้อง กันการเสียโอกาสทางธุรกิจของธนาคาร

ก.3 นำเสนอ ขายตรงกับกลุ่มเป้าหมาย โดยวิเคราะห์ หากกลุ่มเป้าหมาย ที่จะสามารถใช้ประโยชน์ในที่ดิน อย่างสูงสุด (Highest and Best use) เช่น ขายให้ กับประชาชนทั่วไป เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย ห้างร้าน หรือบริษัท ตามสภาพของทรัพย์สิน ๆ หรือเสนอ ขายให้ผู้ประกอบการ เพื่อใช้ทำโรงงาน ทำ โกดัง ทำการเกษตร และอื่นๆ ในกรณีที่ทรัพย์สิน เป็น ที่ดินแปลงใหญ่ไม่เหมาะสมสำหรับการทำที่ อยู่อาศัย

ข. ในกรณีที่ทรัพย์สินเป็นที่ดินพร้อมอาคาร

ดำเนินการจัดประเภทของทรัพย์สินตามลักษณะอาคาร และขายตรงกับกลุ่มเป้าหมาย โดยแบ่งประเภทของทรัพย์สินตามสภาพปัจจุบัน คือ

- ข.1 อาคารที่มีสภาพสมบูรณ์พร้อมอยู่ได้เลย ให้ขายยกโครงการโดยวิธี ลดราคา ให้กับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำไปทำการตลาดเองโดยธนาคารไม่ต้องแบกรับภาระใดๆ
- ข.2 อาคารที่มีสภาพชำรุด หรือที่สร้างไม่แล้วเสร็จให้สำรวจส่วนที่จะต้องสร้างเพิ่มเติม และหาผู้ร่วมลงทุน โดยผู้ร่วมลงทุนจะต้องดำเนินการจัดการขายเอง จัดทำการตลาดเอง และต้องมีข้อจำกัดเรื่องระยะเวลา และเงื่อนไขต่างๆ เช่น อย่างน้อยต้องโอนบ้านเดือนละ 1 หลัง หรือ 1 ปี ต้องขายให้หมด หรือหากผิดข้อตกลงกับธนาคารจะคิดค่าปรับ เป็นต้น เพื่อเป็นการช่วยลดภาระการดูแลทรัพย์สินนั้นๆ ในระหว่างที่ไม่สามารถดำเนินการขายได้

ค. ในกรณีที่ทรัพย์สินเป็นอาคารชุด

เนื่องจากอาคารชุด เป็นทรัพย์สินที่มีภาระค่าทรัพย์สินส่วนกลางที่ จะต้องจ่าย หากธนาคารถือครองทรัพย์สินไว้นาน นอกจากจะมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวแล้ว ยังมีค่าเสื่อมราคาและสภาพทรัพย์สินยิ่งเก็บไว้นานยิ่งโทรม ราคาต้นทุนยิ่งแพง เพราะต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายในทรัพย์สินส่วนกลางทำให้ต้นทุนเพิ่ม ดังนั้นธนาคารควรหามาตรการเพื่อระบายทรัพย์สินประเภทอาคารชุดหรือห้องชุด โดยเร็ว เช่น การเปิดให้บริษัทบริหารการขายมาช่วยวางแผนการตลาดและวางแผนการขาย เนื่องจากโดยส่วนใหญ่การรับเอา NPA ในลักษณะที่เป็นห้องชุด นั้นจะรับมาเป็นรายย่อยแต่ละห้อง ดังนั้นจึงจะต้องใช้มาตรการขายตรงหรือขายปลีก รายห้องให้กับผู้บริโภคโดยตรง แต่หากธนาคารมี NPA ซึ่งเป็น

ห้องชุดหลายห้องอยู่ภายในอาคารชุดเดียวกันก็สามารถใช้
มาตรการรวบรวมขายเป็นกลุ่มโดยวิธี ลดราคา เช่นเดียวกับที่ดิน
เปล่า หรือที่ดินพร้อมอาคารได้เช่นกัน

6.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สิน
สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ มีวัตถุประสงค์เพื่อ
ศึกษาการตัดสินใจเลือกซื้อของทรัพย์สิน รอการขาย (NPA) ของธนาคารอาคาร
สงเคราะห์เท่านั้น จากการศึกษาพบว่ายังมีประเด็นที่น่าสนใจและควรจะมีการ
ศึกษาครั้งต่อไป ได้แก่

6.2.2.1 การศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่ที่เป็นทรัพย์สินสินรอการขาย
ของธนาคารพาณิชย์ทั่ว ๆ ไปแล้วนำมาเปรียบเทียบกัน

6.2.2.2 การศึกษาถึงการประเมินนโยบายของการบริหารงานทรัพย์สินรอ
การขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์

6.2.2.3 การศึกษาถึงการยังไม่เลือกซื้อทรัพย์สินสินรอการขายของสถาบัน
การเงินต่าง ๆ ในขณะนี้

6.2.2.4 การศึกษาถึงเรื่องสภาพทางกายภาพของทรัพย์สินรอการขายของ
ธนาคารอาคารสงเคราะห์เปรียบเทียบกับสภาพทางกายภาพของ
ทรัพย์สินรอการขายของธนาคารพาณิชย์

6.2.2.5 การศึกษาเปรียบเทียบการขายทรัพย์สินรอการขายโดยธนาคาร
ขายเองกับการขายทรัพย์สินรอการขายโดยผ่านบริษัทเอกชนที่รับ
ไปดำเนินการทั้งโครงการ

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- ฉวีวรรณ เเด่นไพบูลย์. ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้อ่อนถึงปานกลาง.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.
- ฉัตรชัย พงศ์ประยูร. ภูมิศาสตร์เมือง. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช , 2527
- เตชะ บุญยะชัย. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2530.
- ถนอม อังคณະวัฒนา. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยของผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533.
- ธงชัย สันติวงษ์. การวางแผน. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ไทยวัฒนาพานิช , 2528.
- ธงชัย สันติวงษ์. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 6 กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช, 2535.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. โครงสร้างอุปทานที่อยู่อาศัย (Housing Demand). วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 4, 15 (ตุลาคม – ธันวาคม 2541)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. การแก้ปัญหาหนี้ให้เกิดทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 5, 18 (กรกฎาคม – กันยายน 2541)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. วิธีการซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 5, 19 (ตุลาคม – ธันวาคม 2542)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการและกำลังซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Demand). วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 7, 27 (ตุลาคม – ธันวาคม 2544)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ทรัพย์สินรอการขายของสถาบันการเงิน. วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 6, 22 (กรกฎาคม – กันยายน 2543)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. สถานการณ์บ้านมือสองปี 2545 และแนวโน้มปี 2546. วารสารอาคารสงเคราะห์ 8, 39 (ตุลาคม – ธันวาคม 2545)
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หวังแรงกระตุ้นภาครัฐ จับตาทรัพย์สินรอการขายพุ่งเกินแสนล้าน. วัฏจักรตลาดสีฟ้า 3 (4/14), 78 (152/717) (7-14 กรกฎาคม – 2545)

- บุศรินทร์ ตรีระพงษ์พิชิต. การจัดการด้านการตลาดบ้านมือสอง.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542.
- พินดา สังข์เพ็ช และยุวดี ศิริ ระเบียบวิธีการวิจัยทางด้านเคหพัฒนาการ.ภาควิชาเคหการ คณะ
สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- พิชัย สันติวงศ์. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลง
กรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- มณูญญ์ จงกลแพทย์. ความพึงพอใจของผู้กู้ประเภทอาคารชุดใน กรุงเทพมหานคร ชั้นกลาง และ
ปัจจัยหลักด้านสินเชื่อของธนาคารอาคารสงเคราะห์.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- มานพ พงศ์ทัต, ณัฐสิทธิ์ อธิถิตาวร และไตรรัตน์ จารุทัศน์. โครงการวิจัย อุปทานที่อยู่อาศัยใน
ภาวะเศรษฐกิจถดถอยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. ภาควิชาเคหการ คณะ
สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542
- มานพ พงศ์ทัต. แนวนโยบายที่อยู่อาศัยแห่งชาติ. เอกสารวิจัยส่วนบุคคล เสนอที่วิทยาลัยป้องกัน
ราชอาณาจักร ปี 2538-2539. (พิมพ์ดีด).
- ยงยุทธ ดิลกตระการกิจ. แนวโน้มและทิศทางการขยายตัวที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางใน
เขตกรุงเทพมหานคร (2525-2528). วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2526.
- วรุฒม์ ธรรมกุล. ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย. วิทยา
นิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2541.
- วาสิณี ลิ้มอรุณ. การวางแผนเพื่อประมูลซื้อห้องชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลาง ในเขต
กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ สถาปัตยกรรม จุฬาลง
กรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.
- วิเชียร วรรณะพาหุณ. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อหรือเช่าที่อยู่อาศัยของชาวเอเชียตะวันออกที่
ได้รับอนุญาตทำงานในเขตกรุงเทพมหานคร.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชา
เคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. การวิจัยการตลาด. กรุงเทพมหานคร : ดวงกมลสมัย, 2540.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. พฤติกรรมผู้บริโภค ฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพมหานคร : ดวงกมลสมัย, 2538.
- ศูนย์วิชาการ. ธอส. สัมพันธ์. จุลสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 4, 37 (สิงหาคม 2545)

- ศูนย์วิชาการ. “การบริการทรัพย์สินรอกการขายของธนาคารฯ. จุลสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2, 13 (สิงหาคม 2543)
- สมถวิล แซ่ลี. ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเคหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- สมหวัง พิธิยานุวัฒน์. รวมบทความทางวิชาการวิทยาการวิจัย. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541
- สุวรรณา พรหมสิทธิกุล. ปัญหา NPA ของธนาคารอาคารสงเคราะห์. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิตบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2545.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541
- อาคารสงเคราะห์, ธนาคาร. ผลการขายทรัพย์สินรอกการขาย. กรุงเทพมหานคร : ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2545. (อัดสำเนา)
- อาคารสงเคราะห์, ธนาคาร. รายงานประจำปี. กรุงเทพมหานคร : ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2544.
- อุทุมพร (ทองอุไร)จามรมาน. การออกแบบเครื่องมือ. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือวัดลักษณะผู้เรียน. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541

ภาษาอังกฤษ

- Associate Service Management Effectiveness : Jossey-Bas Publishers Sanfrancisco oxford. 1990.
- Berry B.J. & Horton F.E. Geographic Perspective on Urban System. New Jersey : Pventice Hell, 1970.
- Becker, F.D. and other. User participation and environment meaning : three field studies. New York : Cornell University, 1997.
- Bowen, David E. Richard B. Chase, Thomas G. Cummings and Associate Service Management Effectiveness : jossey-Bass Publishers Sanfrancisco oxford. 1990.
- Bran Goodall. The Economic of Urban Areas. (Oxford: Pergamon press). 1977.
- K.J. Button. Urban Economic. London: Mac millan Press, 1976.
- Golant, S.M. Adjustment process in a system : A behavioral model ofof human movent International Encyolopedia of Social Social Sciences.(n.p.,n.d.)

- Herbert E. Krugman. International Encyclopedia of Social Social Sciences. (U.S.A.:
Crowell Coller And Macmillan, 1968. 350
- Lee, Everett. A theory of Migration. Demography 3 Z1966) : 45-47
- Lowdow Wingo. In. Transportation and Urban Land. Washington D.C.Resource for te
Fulfillment.New York : Practer, 1969.
- Rossi, Peter H. Why Families Mover. Illinois : Frea Press, 1955.
- Maslow,A.H. Motivation and Personality. New York : Hoyen Brown. 1954.
- Short, J.R. Residential Mobility in Bourne, L.S. (ed.) Internal Structure of the City. New
York : Oxford University Press, 1982.
- Wallance F. Smith W. The Social and Economic Element. University of Californai Press.
Berkeley And Los Angeles, Californai, 1971.
- Walpert, J. Behavioral aspects of the deciation to migrate paper of the Regional Science
Association. (vol 15) : 156-169
- William Alonzo. Locatioon and Land Use : toward a General theory of Land Rent.
Honolulu East : West center Press, 1964.



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการ “การบังคับจำนอง”

มาตรา 728 เมื่อจะบังคับจำนองนั้น ผู้รับจำนองต้องมีเจตนาบอกกล่าวไปยังลูกหนี้ก่อนว่าให้ชำระหนี้ภายในเวลาอันสมควร ซึ่งกำหนดไว้ในคำบอกกล่าวนั้น ถ้าและลูกหนี้ละเลยเสียไม่ปฏิบัติตามคำบอกกล่าวผู้รับจำนองจะฟ้องคดีต่อศาล เพื่อให้พิพากษาสั่งให้ยึดทรัพย์สินซึ่งจำนองและให้ขายทอดตลาดก็ได้

มาตรา 733 ถ้าเอาทรัพย์จำนองหลุด และราคาทรัพย์สินนั้น มีประมาณต่ำกว่าจำนวนเงินที่ค้างชำระกันอยู่ก็ดี หรือถ้าเอาทรัพย์สินซึ่งจำนองออกขายทอดตลาดใช้หนี้ ได้เงินจำนวนสุทธิน้อยกว่าจำนวนเงินที่ค้างชำระกันอยู่ในก็ดี เงินยังขาดจำนวนอยู่เท่าใดลูกหนี้ไม่ต้องรับผิดชอบในเงินนั้น

หมายเหตุ โดยทั่วไป สถาบันการเงินทุกแห่งจะให้ผู้กู้ทำข้อตกลงเพิ่มเติมต่อท้ายสัญญาจำนองโดยระบุว่า “ถ้าหากมีการบังคับจำนองและภายหลังจากเอาทรัพย์สินที่จำนองขายทอดตลาดได้เงินน้อยกว่าจำนวนหนี้ที่ลูกหนี้จะต้องชำระแก่ธนาคารหรือเมื่อธนาคารเอาทรัพย์สินที่จำนองหลุดเป็นสิทธิและราคาทรัพย์สินที่จำนองยังต่ำกว่าหนี้ที่ลูกหนี้ค้างชำระธนาคารลูกหนี้ยินยอมรับใช้เงินที่ขาดอยู่จนหมดสิ้น”

ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยการ “ขายทอดตลาด”

มาตรา 509 การขายทอดตลาดย่อมบริบูรณ์เมื่อผู้ขายทอดตลาดแสดงความตกลงด้วยการเคาะไม้หรือด้วยกิริยาอื่นอย่างใดอย่างหนึ่งตามจารีตประเพณีในการขายทอดตลาด ถ้ายังไม่ได้แสดงเช่นนั้นอยู่ตราบใด ท่านว่าผู้สู้ราคาจะถอยคำสู้ราคาของตนเสียก็ยังคงถอนได้

มาตรา 510 ผู้ซื้อในการขายทอดตลาดจะต้องทำตามคำโฆษณาบอกขาย และตามความข้ออื่น ๆ ข้อผู้ทอดตลาดได้แถลงก่อนแต่เดิมการสู้ราคาทรัพย์สินเฉพาะรายไป

มาตรา 511 ท่านห้ามมิให้ผู้ทอดตลาดเข้าสู้ราคา หรือใช้ผู้หนึ่งผู้ใดเข้าสู้ราคา ในการขายทอดตลาดซึ่งตนเป็นผู้อำนวยการเอง

มาตรา 512 ท่านห้ามมิให้ผู้ขายเข้าสู้ราคาเองหรือใช้ให้ผู้หนึ่งผู้ใดเข้าสู้ราคา เว้นแต่จะได้แถลงไว้โดยเฉพาะในคำโฆษณาบอกการขายทอดตลาดนั้นว่าผู้ขายถือสิทธิที่จะเข้าสู้ราคาด้วย

มาตรา 513 เมื่อใดผู้ทอดตลาดเห็นว่าราคาซึ่งมีผู้ผู้สูงสุดนั้นยังไม่เพียงพอ ผู้ทอดตลาดอาจถอนทรัพย์สินจากการทอดตลาดได้

มาตรา 514 ผู้ผู้ราคายอมแพ้ความผูกพันในราคาซึ่งตนสู้แต่ขณะเมื่อมีผู้อื่นผู้ราคาสูงขึ้นไป ไม่ว่าจะการที่ผู้อื่นนั้นจะสมบูรณ์หรือมิสมบูรณ์ประการใด อีกประการหนึ่งเมื่อใดถอนทรัพย์สินรายนั้นจากการขายทอดตลาด ผู้ผู้ราคาก็พ้นความผูกพันแต่ขณะที่ถอนนั้นดุษณีกัน

มาตรา 515 ผู้ผู้ราคาสูงสุดต้องชำระราคาเป็นเงินสด เมื่อการซื้อขายบริบูรณ์ หรือตามเวลาที่กำหนดไว้ในคำโฆษณาบอกขาย

มาตรา 516 ถ้าผู้ผู้ราคาสูงสุดละเลยเสียไม่ชำระราคาไซ้ ท่านให้ผู้ทอดตลาดเอาทรัพย์สินนั้นออกขายอีกซ้ำหนึ่ง ถ้าและได้เงินเป็นจำนวนสุทธิไม่คุ้มราคาและค่าขายทอดตลาดชั้นเดิม ผู้ผู้ราคาคนนั้นต้องรับผิดชอบในส่วนที่ขาด

มาตรา 517 ถ้าเงินรายได้ในการทอดตลาดส่วนหนึ่งส่วนใดค้างชำระอยู่ เพราะเหตุผู้ขายทอดตลาดละเลยไม่บังคับตามบทในมาตรา 515 หรือ มาตรา 516 ไ้ไรท่านผู้ขายทอดตลาดจะต้องรับผิดชอบประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งว่าด้วย “วิธียึดทรัพย์ อายัดทรัพย์ และ การจ่ายเงิน”

มาตรา 308 เมื่อศาลได้มีคำสั่งอนุญาตให้ขายแล้ว เจ้าพนักงานบังคับคดีอาจขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดได้เมื่อพ้นระยะเวลาอย่างน้อย 5 วัน นับแต่วันที่ยึดการขายนั้นให้ดำเนินคดีตาม บทบัญญัติแห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์และกฎกระทรวงว่าด้วยการนั้นและตามข้อกำหนดของศาลซึ่งระบุไว้ในคำสั่งอนุญาตให้ขายทรัพย์สินนั้น ถ้าหากมี

บทบัญญัติแห่งมาตรานี้ ไม่ให้ใช้บังคับแก่ทรัพย์สินอันมีสภาพเป็นของสดของเสียได้ ซึ่งเจ้าพนักงานบังคับคดียอมมีอำนาจที่จะขายได้ทันที โดยวิธีขายทอดตลาดหรือวิธีอื่นที่สมควร

มาตรา 309 ในการขายทอดตลาดทรัพย์สินของลูกหนี้ตามคำพิพากษานั้น ให้เจ้าพนักงานบังคับคดีปฏิบัติตามข้อบังคับต่อไปนี้

(1) ในการขายทรัพย์สินที่มีหลายสิ่งด้วยกันให้แยกขายทีละสิ่งต่อเนื่องกันไป แต่

(ก) เจ้าพนักงานบังคับคดีมีอำนาจจัดอสังหาริมทรัพย์หรืออสังหาริมทรัพย์ สองสิ่งหรือกว่านั้นขึ้นไปรวมขายไปด้วยกันได้ ในเมื่อเป็นที่คาดหมายได้ว่า เงินรายได้ในการขายจะเพิ่ม

ขึ้น เพราะเหตุนี้

(2) ในการขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และทรัพย์สินนั้นอาจแบ่งแยกออกได้เป็นตอน ๆ เจ้าพนักงานบังคับคดีมีอำนาจขายทรัพย์สินนั้นเป็นตอน ๆ ได้ ในเมื่อเป็นที่คาดหมายได้ว่า เงินรายได้ในการขายทรัพย์สินบางตอนจะเพียงพอแก่การบังคับคดี หรือว่าเงินรายได้ ทั้งหมดจะเพิ่มขึ้นเพราะเหตุนี้

(3) ในการขายทรัพย์สินหลายสิ่งด้วยกัน เจ้าพนักงานบังคับคดีมีอำนาจกำหนดลำดับที่จะขายทรัพย์สินนั้น

บุคคลผู้มีส่วนได้เสียในการบังคับคดีแก่ทรัพย์สินซึ่งจะต้องขาย อาจร้องขอให้เจ้าพนักงานบังคับคดีรวมหรือแยกทรัพย์สินหรือขอให้ขายทรัพย์สินนั้นตามลำดับที่กำหนดไว้ หรือจะร้องคัดค้านคำสั่งของเจ้าพนักงานบังคับคดีที่สั่งตามสามอนุมาตราก่อนนั้นก็ได้ ในกรณีที่เจ้าพนักงานบังคับคดีไม่ยอมปฏิบัติตามคำร้องขอหรือคำคัดค้านเช่นนั้น ผู้ร้องจะยื่นคำขอต่อศาลโดยทำเป็นคำร้องภายในสองวันนับตั้งแต่วันปฏิเสศ เพื่อขอให้มีคำสั่งชี้ขาดในเรื่องนั้นก็ได้ คำสั่งศาลเป็นที่สุดและให้เจ้าพนักงานบังคับคดีเลื่อนการขายไปจนกว่าศาลจะได้มีคำสั่ง หรือจนกว่าจะได้พ้นระยะเวลาซึ่งให้นำเรื่องขึ้นสู่ศาลได้

- มาตรา 309 ทวิ แก้ไขโดย มาตรา 15 แห่งพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง (ฉบับที่ 18) พ.ศ. 2542

มาตรา 309 ทวิ ในการขายทอดตลาดทรัพย์สินของลูกหนี้ตามคำพิพากษานั้น ก่อนที่เจ้าพนักงานบังคับคดีจะเคาะไม้ขายให้แก่ผู้เสนอราคาสูงสุดที่เจ้าพนักงานบังคับคดีเห็นว่าเป็นราคาที่สมควรขายได้ เจ้าหนี้ตามคำพิพากษา ลูกหนี้ตามคำพิพากษา หรือบุคคลผู้มีส่วนได้เสียในการบังคับคดีอาจคัดค้านว่าราคาดังกล่าวมีจำนวนต่ำเกินสมควร ในกรณีเช่นว่านี้ ให้เจ้าพนักงานบังคับคดีเลื่อนการขายทอดตลาดทรัพย์สินไป และในการขายทอดตลาดทรัพย์สินครั้งต่อ ๆ ไป หากมีผู้เสนอราคาสูงสุดในจำนวนไม่น้อยกว่าจำนวนที่ผู้เสนอราคาสูงสุดได้เสนอในการขายทอดตลาดทรัพย์สินครั้งก่อนให้เจ้าพนักงานบังคับคดีเคาะไม้ขายให้แก่ผู้เสนอราคานั้นได้

ในกรณีที่เจ้าหนี้ตามคำพิพากษา ลูกหนี้ตามคำพิพากษา หรือบุคคลผู้มีส่วนได้เสีย ในการบังคับคดีเห็นว่าราคาที่ได้จากการขายทอดตลาดทรัพย์สินมีจำนวนต่ำเกินสมควร และการขายทอดตลาดทรัพย์สินในราคาต่ำเกินสมควรมัน เกิดจากการคบคิดกันฉ้อฉลในระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้อง

ในการเข้าสู่ราคา หรือความไม่สุจริตหรือความประมาทเดินเล่ออย่างร้ายแรงของเจ้าพนักงาน
บังคับคดีในการปฏิบัติหน้าที่ บุคคลดังกล่าวอาจยื่นคำร้องต่อศาลเพื่อขอให้คำสั่งเพิกถอนการขาย
ทอดตลาดทรัพย์สินตามคำร้องนั้น

คำสั่งของศาลตามวรรคสองให้อุทธรณ์ไปยังศาลอุทธรณ์ได้ และคำพิพากษาหรือคำสั่ง
ของศาลอุทธรณ์ให้เป็นที่สุด”



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประกาศกรมบังคับคดี
เรื่อง
นโยบายการขายทอดตลาดทรัพย์สินของกรมบังคับคดี

จากภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ทำให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน ส่งผลให้การขายทอดตลาดทรัพย์สินของกรมบังคับคดี ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาคมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและค้างดำเนินการมาก แม้กรมบังคับคดีได้ประกาศกำหนดนโยบายการขายทอดตลาดทรัพย์สินให้สอดคล้องกับประมวลกฎหมาย วิธีพิจารณาความแพ่งเกี่ยวกับการขายทอดตลาด ทรัพย์สินที่ได้แก้ไขเพิ่มเติมให้เหมาะสมกับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยในขณะนั้น แล้วก็ตามแต่การขายทอดตลาดทรัพย์สินยังไม่สามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินการบังคับคดีแพ่งและคดีล้มละลายของกรมบังคับคดีเป็นไปด้วยความรวดเร็วเรียบร้อย มีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นจึงทำให้อำนาจกำหนดนโยบายการขายทอดตลาดทรัพย์สินของกรมบังคับคดี ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาคให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน ดังนี้

1. การขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์

1.1 เจ้าพนักงานจะแจ้งราคาประเมินขณะยึด หรือราคาประเมินของฝ่ายประเมินราคาสำนักงานวางทรัพย์กลาง (ถ้ามี) แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่ากันในประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สิน เพื่อให้คู่ความผู้มีส่วนได้เสียและประชาชนผู้สนใจได้ทราบ

1.2 ในการขายทอดตลาดทรัพย์สิน เจ้าพนักงานกำหนดราคาเริ่มต้นเป็นจำนวนร้อยละแปดสิบของราคาตามข้อ 1.1 โดยจะปัดตัวเลขที่เป็นเศษขึ้นเป็นเรือนหมื่นเช่น ราคาประเมินสูงสุดตามข้อ 1.1 เท่ากับ 1,340,000 บาท ราคาเริ่มต้น คือ 1,080,000 บาท เป็นต้น

1.3 เจ้าพนักงานจะถือเอาราคาเริ่มต้นตามข้อ 1.2 เป็นราคาที่สมควรขาย

1.4 หากมีราคาที่คณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินได้กำหนดไว้ จะถือเอาราคาของคณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินเป็นราคาเริ่มต้น และเป็นราคาที่สมควรขาย (หลักเกณฑ์การกำหนดราคาทรัพย์สินของคณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินเป็นไปตามระเบียบกรมบังคับคดีว่าด้วยข้อปฏิบัติของคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน พ.ศ. 2543)

1.5 เมื่อได้ประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สินตามราคาในข้อ 1.2 หรือ ข้อ 1.4 แล้ว มีผู้เข้าสู้ราคา แต่เสนอราคาต่ำกว่าราคาตามข้อ 1.2 หรือ ข้อ 1.4 แล้วแต่กรณีรวม 3 ครั้ง ในการขายทอดตลาดทรัพย์สินครั้งต่อไป เจ้าพนักงานจะถือเอาราคาที่ผู้เข้าสู้ราคาเคยเสนอสูงสุดเป็นราคา ที่สมควรขาย แต่ทั้งนี้ราคาดังกล่าวต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละห้าสิบของราคาตามข้อ 1.1

1.6 เมื่อได้ประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สิน และมีผู้เสนอราคามาแล้ว 3 ครั้ง แต่เจ้าพนักงานได้งดการขายทอดตลาดไว้ในการประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สินครั้งต่อไป หากมีผู้เสนอราคาต่ำกว่าราคา ที่เคยมีผู้เสนอสูงสุด เจ้าพนักงานจะงดการขายทอดตลาดไว้อีกครั้งหนึ่ง ในการประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สินครั้งต่อไป เจ้าพนักงานจะถือเอาราคาสูงสุดในครั้งนั้น เป็นราคาที่สมควรขาย แต่ทั้งนี้ราคาดังกล่าวต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละห้าสิบของราคาตามข้อ 1.1

2. การขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์

เจ้าพนักงานจะเคาะไม้ขายให้แก่ผู้เสนอราคาสูงสุดทุกกรณี เว้นแต่จะเห็นโดยชัดแจ้งว่าราคาสูงสุดที่เสนอนั้นต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงแห่งทรัพย์สินมากหรือมีผู้มีส่วนได้เสียคัดค้านราคา เจ้าพนักงานอาจงดการขายทอดตลาดไว้

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 14 มีนาคม พ.ศ. 2543

(นายมานิตย์ สุธาวร)

รองปลัดกระทรวงยุติธรรม รักษาราชการแทนอธิบดีกรมบังคับคดี

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**ระเบียบกรมบังคับคดี
ว่าด้วยข้อปฏิบัติของคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน พ.ศ. 2543**

โดยที่กรมบังคับคดีมีนโยบายที่จะพัฒนาการกำหนดราคาทรัพย์สิน เพื่อประโยชน์ในการขายทอดตลาดให้ดำเนินการไปด้วยความรวดเร็ว มีประสิทธิภาพโปร่งใสและเป็นธรรม จึงได้วางระเบียบขึ้นไว้ดังต่อไปนี้

- ข้อ 1 ระเบียบนี้เรียกว่า “ระเบียบกรมบังคับคดีว่าด้วยข้อปฏิบัติของคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน พ.ศ. 2543”
- ข้อ 2 ระเบียบนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศเป็นต้นไป
- ข้อ 3 ให้ยกเลิกระเบียบกรมบังคับคดีว่าด้วยข้อปฏิบัติของคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน พ.ศ. 2542

หมวดที่ 1

คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน

ข้อ 4 ให้มีคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประกอบด้วย

- | | |
|--|---------------|
| (1) รองอธิบดีกรมบังคับคดี
(ผู้ได้รับมอบหมายจากอธิบดีกรมบังคับคดี) | ประธานกรรมการ |
| (2) ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านบังคับคดีล้มละลาย | กรรมการ |
| (3) ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านบังคับคดีแพ่ง | กรรมการ |
| (4) ผู้อำนวยการสำนักฟื้นฟูกิจการของลูกหนี้ | กรรมการ |
| (5) ผู้แทนกรมที่ดิน | กรรมการ |
| (6) ผู้แทนสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย | กรรมการ |
| (7) ผู้แทนสมาคมธนาคารไทย | กรรมการ |
| (8) ผู้แทนสหภาพนายความ | กรรมการ |
| (9) ผู้อำนวยการกองบังคับคดีแพ่ง 1 | กรรมการ |
| (10) ผู้อำนวยการกองบังคับคดีแพ่ง 2 | กรรมการ |
| (11) ผู้อำนวยการกองบังคับคดีแพ่ง 3 | กรรมการ |
| (12) ผู้อำนวยการสำนักงานวางทรัพย์สินกลาง | กรรมการ |

โดยมีหัวหน้าฝ่ายประเมินราคาทรัพย์สินเป็นผู้ช่วยเลขานุการ

ข้อ 5 ให้มีคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประจำภูมิภาค ประกอบด้วย

- | | |
|--|-------------------|
| (1) ผู้อำนวยการสำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาค | เป็นประธานกรรมการ |
| (2) เจ้าพนักงานที่ดินจังหวัดหรือผู้แทน | อนุกรรมการ |
| (3) ประธานชมรมธนาคารพาณิชย์จังหวัดหรือผู้แทน | อนุกรรมการ |
| (4) ประธานนายความประจำจังหวัดหรือผู้แทน | อนุกรรมการ |
| (5) ผู้แทนองค์กรเอกชนในจังหวัดนั้น ๆ เช่น
ประธานหอการค้าจังหวัด เป็นต้น | อนุกรรมการ |
| (6) หัวหน้าสำนักงานบังคับคดีจังหวัด | อนุกรรมการ |
| (7) นิติกรอาวุโส สำนักงานบังคับคดีจังหวัดเป็นผู้ช่วยเลขานุการ | อนุกรรมการ |

ข้อ 6 คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินและคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินมีอำนาจหน้าที่ดังนี้

- (1) เมื่อพิจารณากำหนดราคาทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการขายทอดตลาด
- (2) เชิญบุคคลที่เกี่ยวข้องมาให้ความคิดเห็นประกอบการพิจารณา
- (3) ให้คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน มีอำนาจแต่งตั้งคณะกรรมการได้ตามความจำเป็น

ข้อ 7 คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน และคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประจำภูมิภาคแต่งตั้งและสิ้นโดยคำสั่งกรมบังคับคดี

ข้อ 8 ให้ส่วนราชการดังต่อไปนี้เป็นผู้มีอำนาจหน้าที่รับผิดชอบงานของคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินหรืออนุกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประจำภูมิภาค แล้วแต่กรณีส่วนกลาง ให้สำนักงานวางทรัพย์สินกลางเป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบส่วนภูมิภาค

- (1) ภูมิภาคที่ 1 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 1 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (2) ภูมิภาคที่ 2 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 2 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (3) ภูมิภาคที่ 3 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 3 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (4) ภูมิภาคที่ 4 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 4 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (5) ภูมิภาคที่ 5 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 5 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (6) ภูมิภาคที่ 6 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 6 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (7) ภูมิภาคที่ 7 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 7 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- (8) ภูมิภาคที่ 8 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์สินภูมิภาคที่ 8 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ

(9) ภูมิภาคที่ 9 ให้สำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์ภูมิภาคที่ 9 เป็นผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ

หมวดที่ 2

การพิจารณากำหนดราคาทรัพย์ และการประชุม

ข้อ 9 ทรัพย์สินที่จะนำมาพิจารณากำหนดราคาทรัพย์เพื่อประโยชน์ในการขายทอดตลาด จะต้องอยู่ในหลักเกณฑ์หนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

- (1) เป็นทรัพย์สินที่ราคาประเมินขณะยึด หรือราคาประเมินของสำนักงานวางทรัพย์กลาง ตั้งแต่ 50,000 บาท (ห้าสิบล้านบาท) ขึ้นไป
- (2) เป็นทรัพย์สินที่ขายทอดตลาดแล้วและไม่มีผู้เสนอราคา ซึ่งผู้ได้รับมอบหมายจากอธิบดีกรมบังคับคดีได้ดูแลการขายทอดตลาด หรือ ผู้อำนวยการสำนักงานบังคับคดีและวางทรัพย์ภูมิภาค หรือหัวหน้าสำนักงานบังคับคดีจังหวัดและแต่กรณี พิจารณาแล้วเห็นสมควรให้กำหนดราคาใหม่
- (3) เป็นทรัพย์สินซึ่งผู้ได้รับมอบหมายจากอธิบดีกรมบังคับคดีได้ดูแลการขายทอดตลาด หรือผู้อำนวยการกอง หรือ ผู้อำนวยการสำนักงานบังคับคดี และวางทรัพย์ภูมิภาค หรือหัวหน้าสำนักงานบังคับคดีจังหวัด แล้วแต่กรณีพิจารณาแล้วเห็นสมควรให้กำหนดราคาใหม่

ข้อ 10 การพิจารณากำหนดราคาทรัพย์ พึงพิจารณาตามหลักเกณฑ์เหล่านี้ประกอบกัน

- (1) ราคาซื้อขายกันในท้องตลาด โดยคำนึงถึงสภาพแห่งที่นั้นว่าเป็นอะไร เช่น ที่ปลูกตึกแถวเรือนแถวให้เช่า หรือที่บ้านที่สวน ที่นา ที่ไร่ และที่ผู้นั้นอยู่ในทำเลอย่างไร เช่น อยู่ในทำเลค้าขาย ที่ชุมนุมหรือใกล้ทางบก ทางน้ำ ทางเรือ หรือมีประโยชน์รายได้มากน้อยเพียงใด เหล่านี้เป็นต้น
- (2) ราคาที่ดินตำบลนั้นหรือตำบลใกล้เคียง ซึ่งเจ้าพนักงานบังคับคดีเคยขายทอดตลาดไปแล้ว
- (3) ราคาซื้อขายหรือจ้างหรือขายฝากครั้งสุดท้ายของที่ดินที่ยึด และที่ดินข้างเคียง
- (4) ราคาประเมินปานกลางของสำนักงานที่ดิน
- (5) ราคาประเมินของเจ้าพนักงาน สำนักงานวางทรัพย์กลาง
- (6) สภาพของทรัพย์ที่ขาย
- (7) สภาพเศรษฐกิจและสภาวะตลาดในขณะทำการขาย

ข้อ 11 ให้ประธานคณะกรรมการ หรือประธานคณะกรรมการ แล้วแต่กรณีดำเนินการเพื่อให้มีการประชุมกำหนดราคาทรัพย์สินภายในกำหนด 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับเรื่อง

- (1) ให้คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน จัดประชุมคณะกรรมการ ณ กรมบังคับคดี
- (2) ให้คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประจำภูมิภาค จัดประชุมคณะกรรมการ ณ สำนักงานบังคับคดีจังหวัดที่นำเรื่องเข้าประชุม

ข้อ 12 การประชุม ต้องมีกรรมการหรืออนุกรรมการมาประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการหรือทั้งหมด จึงจะเป็นองค์ประชุม

- (1) กรรมการหรืออนุกรรมการที่เข้าประชุม ต้องเป็นผู้ไม่มีส่วนได้เสียในทรัพย์สินที่นำเข้า ที่ประชุมพิจารณา
- (2) การวินิจฉัยชี้ขาดให้ถือเสียงข้างมากโดยกรรมการหรืออนุกรรมการ 1 คน มีสิทธิออกเสียง 1 เสียง ถ้ามีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงเพิ่มขึ้นอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด
- (3) ในวาระประชุมถ้าประธานไม่อยู่ในที่ประชุมหรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ให้ที่ประชุมเลือกกรรมการหรืออนุกรรมการคนหนึ่งทำหน้าที่ประธาน
- (4) ให้เลขานุการหรือผู้ช่วยเลขานุการ เป็นผู้เสนอเรื่องให้ที่ประชุมพิจารณา และแจ้งมติของที่ประชุมให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ

ข้อ 13 เมื่อคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประจำภูมิภาคได้พิจารณามีมติไปแล้วให้ส่งสำเนามติไปยังเลขานุคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน เพื่อนำเสนอคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินทราบแล้วรวบรวมไว้

ข้อ 14 ระเบียบหรือคำสั่งกรมบังคับคดีที่ขัดหรือแย้งกับระเบียบนี้ ให้ถือปฏิบัติตามระเบียบนี้

ข้อ 15 ในกรณีที่คณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สิน หรือคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินประจำภูมิภาคได้นัดประชุมคณะกรรมการ หรือคณะกรรมการไว้แล้ว ให้ดำเนินการต่อไปโดยถือปฏิบัติตามระเบียบและคำสั่งเดิมจนแล้วเสร็จ

ประกาศ ณ วันที่ 14 มีนาคม พ.ศ. 2543

(นายมานิตย์ สุภาพร)

รองปลัดกระทรวงพาณิชย์ รักษาราชการ

อธิบดีกรมบังคับคดี

28 กรกฎาคม 2543

เรียน ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ทุกธนาคาร *

ที่ ธปท.สนส. (12) ว. 1905/2543 เรื่อง อสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ได้มาจากการชำระหนี้

1. ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้มีนโยบายผ่อนผันระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับโอนมาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2540 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2544 โดยให้ถือครองอสังหาริมทรัพย์รอการขายได้เกินกว่าระยะเวลาที่กำหนด โดยธนาคารพาณิชย์ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์รอการขายดังกล่าวภายใน 10 ปี นับจากวันที่ได้รับโอน ตามหนังสือที่ ธปท.สนส.(12) ว 441/2542 ลงวันที่ 24 ธันวาคม 2542
 2. สำหรับอสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับมาก่อนวันที่ 1 มกราคม 2540 เป็นอสังหาริมทรัพย์รอการขาย ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยเคยผ่อนผันขยายระยะเวลาการจำหน่ายมาแล้วหลายครั้ง แต่ธนาคารพาณิชย์ก็ยังไม่สามารถจำหน่ายได้ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยทำให้มีธนาคารพาณิชย์ถูกดำเนินการเปรียบเทียบปรับเป็นจำนวนมาก
 3. เพื่อเป็นการให้เวลาแก่ธนาคารพาณิชย์ ในการดำเนินการลดยอดอสังหาริมทรัพย์ รอการขายที่ได้รับก่อนวันที่ 1 มกราคม 2540 ให้หมดไป ธนาคารแห่งประเทศไทยอาศัยอำนาจตามตรา 12 ตีร แห่งพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 และที่แก้ไขเพิ่มเติม กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ถือปฏิบัติเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ได้รับมาก่อนวันที่ 1 มกราคม 2543 ดังนี้
 - 3.1 อสังหาริมทรัพย์รอการขายที่ครบกำหนดต้องจำหน่ายหรือครบกำหนดการผ่อนผันจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2543 ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยได้ดำเนินการเปรียบเทียบ หรือกำลังดำเนินการเปรียบเทียบ หากธนาคารพาณิชย์ยังไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ให้ธนาคารพาณิชย์เสนอแผนการที่จะทยอยดำเนินการปรับลดยอดอสังหาริมทรัพย์รอการขายลง โดยแผนดังกล่าวต้องมีความเป็นไปได้ และมีระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดต้องจำหน่ายหรือครบกำหนดการผ่อนผันและแสดงรายละเอียดของอสังหาริมทรัพย์รอการขายด้วย (ตารางแนบ) ทั้งนี้ เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาตามแผนธนาคารพาณิชย์จะต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์รอการขายให้หมดไป
- หมายเหตุ* ไม่รวมกิจการวิเทศธนกิจ

3.2 อสังหาริมทรัพย์หรือการขายที่จะครบกำหนดการผ่อนผันหรือสิ้นสุดระยะเวลาการถือครอง ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2543 เป็นต้นไป และไม่ได้รับการผ่อนผันตามหนังสือ ธปท.สนส. (12) ว. 441/2542 ลงวันที่ 24 ธันวาคม 2542 และธนาคารพาณิชย์ คาดว่าจะไม่สามารถจำหน่ายได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว ให้ธนาคารพาณิชย์ เร่งดำเนินการเสนอแผนการที่จะทยอยดำเนินการปรับลดยอดอสังหาริมทรัพย์หรือการขายลง โดยแผนดังกล่าวต้องมีระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดการผ่อนผันหรือสิ้นสุดระยะเวลาการถือครอง และแสดงรายละเอียดของอสังหาริมทรัพย์หรือการขายด้วย (ตารางแนบ) ทั้งนี้ เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาตามแผน ธนาคารพาณิชย์จะต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์หรือการขายให้หมดไป

3.3 อสังหาริมทรัพย์หรือการขายที่ครบกำหนดระยะเวลาการถือครองแล้ว แต่ยังไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ เพราะมีลักษณะดังต่อไปนี้ ให้ธนาคารพาณิชย์เสนอแผนการทยอยลดยอดอสังหาริมทรัพย์หรือการขายลง โดยแผนดังกล่าวต้องมีระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันที่การดำเนินการในกรณีต่าง ๆ สิ้นสุด

- (1) อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างฟ้องร้องดำเนินคดีในชั้นศาล หรือหากเป็นกรณีที่ยังไม่ได้ดำเนินคดีในชั้นศาล ต้องมีการยื่นเสนอขอพิพาทให้อนุญาตไต่สวนการพิจารณาหรือต้องมีการแจ้งความต่อพนักงานเจ้าหน้าที่เพื่อขอให้ดำเนินคดีไปแล้ว
- (2) อสังหาริมทรัพย์ที่มีปัญหาเกี่ยวกับการรังวัดยังไม่เสร็จหรือไม่ถูกต้อง
- (3) อสังหาริมทรัพย์ที่มีปัญหาเกี่ยวกับเอกสารสิทธิ์ เช่น อยู่ระหว่างการแบ่งแยกโฉนดหรือการออกโฉนดใหม่
- (4) อสังหาริมทรัพย์ส่วนที่คงเหลือจากการยกเป็นสาธารณสมบัติหรือถูกเวนคืน
- (5) อสังหาริมทรัพย์ที่ถูกรอนสิทธิ์ หรือมีภาระผูกพัน

ทั้งนี้ การดำเนินการข้างต้น ธนาคารพาณิชย์ต้องมีหลักฐานแสดงได้ชัดเจนว่าอยู่ระหว่างการดำเนินการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และธนาคารพาณิชย์ได้พยายามเร่งรัดการดำเนินการมากที่สุดแล้ว

3.4 อสังหาริมทรัพย์หรือการขายที่ครบกำหนดระยะเวลาการถือครองแล้ว แต่ธนาคารพาณิชย์ได้ทำสัญญาจะซื้อขายกับผู้ซื้อโดยระยะเวลาของสัญญาต้องไม่เกิน 5 ปี และธนาคารพาณิชย์ได้รับชำระเงินค่าอสังหาริมทรัพย์นั้นไว้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 แล้ว ให้ถือว่าได้รับการผ่อนผันขยายระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์นั้นออกไปจนกว่า

จะสิ้นสุดระยะแห่งสัญญา นั้น

- 3.5 หากธนาคารแห่งประเทศไทยมิได้ทักท้วงหรือแจ้งข้อขัดข้องภายใน 30 วัน นับจาก ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้รับแผน ให้ถือว่าธนาคารแห่งประเทศไทยอนุญาต ให้ตามแผนที่เสนอมา

ทั้งนี้ ธนาคารพาณิชย์จะต้องจัดทำและมีเอกสารที่เกี่ยวข้องให้ธนาคารแห่งประเทศไทยสามารถตรวจสอบได้ทุกกรณี และในกรณีที่มีเหตุอันควร ธนาคารแห่งประเทศไทยอาจสั่งระงับหรือยกเลิกการอนุญาตดังกล่าวเมื่อใดก็ได้

จึงเรียนมาเพื่อทราบและถือปฏิบัติ

ขอแสดงความนับถือ

(ม.ร.ว. จัตุมงคล โสณกุล)

ผู้ว่าการ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วันที่ 10 ธันวาคม พ.ศ. 2545

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม

เรียน ท่านผู้มีอุปการคุณ

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการทำกรวิจัย เพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นทรัพย์สินรอการขาย กรณีศึกษา ที่อยู่อาศัยที่เป็นทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่” ตามหลักสูตร เคหพัฒนศาสตร์ มหาบัณฑิต ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อขอทราบความคิดเห็นของผู้ที่ตัดสินใจเลือกซื้อทรัพย์สินรอการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์แล้ว ข้อมูลที่ได้จะมีประโยชน์ในการพัฒนาปรับปรุงและการวางแผนงานและงานนโยบายที่อยู่อาศัยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของประชาชนต่อไป

ดิฉันใคร่ขอความอนุเคราะห์ข้อมูลและความคิดเห็นของท่าน เพื่อใช้ในการจัดทำวิทยานิพนธ์ดังกล่าว ข้อมูลที่ได้รับมานั้นจะรวบรวมในลักษณะรวม ไม่มีการเปิดเผยข้อมูลของผู้ตอบแต่อย่างใด ข้อมูลที่ได้รับนั้น มีความสำคัญต่อความสำเร็จในการศึกษาของดิฉันเป็นอย่างยิ่ง

ทั้งนี้ ขอความกรุณาส่งแบบสอบถามคืนภายใน 15 มกราคม 2546 ซึ่งได้ติดแสตมป์ และจำหน่ายไว้ด้านหลังแบบสอบถามแล้ว ทั้งนี้ที่ได้รับการตอบแบบสอบถามที่สมบูรณ์จากท่าน ดิฉันจะจัดส่งของที่ระลึกกลับไปให้ท่านทันที

หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านในการให้ข้อมูลที่ถูกต้องตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด และ ขอกราบขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์)

นิสิตภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์

โทร. 02-943-7013 มือถือ 01-566-8875

แบบสอบถามวิทยานิพนธ์เรื่อง

แบบสอบถามชุดที่

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินหรือการขาย(บ้านมือสอง) ID

กรณีศึกษา : ที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินหรือการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่

คำชี้แจง (กลุ่มที่ 1)

1. กรุณาทำเครื่องหมาย ลงใน ที่ต้องการ และเติมค่าลงในช่องว่างตามความคิดเห็นของท่าน
2. แบบสอบถามที่ท่านได้กรอกเรียบร้อยแล้ว กรุณาพับและส่งถึงตัวดิฉัน ซึ่งได้จัดเตรียมไว้ให้เรียบร้อยแล้ว (ด้านหลังแบบสอบถามชุดนี้) และขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งในความอนุเคราะห์ของท่านที่สละเวลากรอกแบบสอบถามในครั้งนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม (ก่อนจะมาซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร)

1. สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

1. เป็นเจ้าของเอง 2. เคยเป็นเจ้าของแต่ 3. ไม่เป็นเจ้าของ
- ผ่อนชำระหมดแล้ว ○ ตีทรัพย์สินชำระหนี้ ○ ผู้เช่า
- กำลังผ่อนชำระอยู่ ○ บังคับคดี ○ ผู้อยู่อาศัยฟรี
- ผู้อยู่อาศัยช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน

2. ท่านซื้อบ้านหลังเดิม ด้วยวัตถุประสงค์อะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. เพื่ออยู่อาศัยเอง 2. เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง
3. ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร)
4. ลงทุนเพื่อให้เช่า
5. เพื่อประกอบกิจการ
6. เพื่อให้ลูก / ญาติพักอาศัย
7. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. ในการซื้อบ้านหลังเดิม ท่านซื้อด้วยเงินสดหรือกู้เงินจากสถาบันการเงิน

1. ซื้อเงินสด
2. กู้เงินจากสถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินอื่น

4. บ้านหลังเดิมตั้งอยู่บนถนน.....ตำบล.....อำเภอ.....

ลักษณะบ้านเป็น.....(เลือก).....

1. โครงการจัดสรรใหม่ 2. บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว
3. บ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย 4. เจ้าของเดิมสร้างเอง
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

เจ้าหน้าที่

 B1

B2 B3

 B4 B5

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวกับบ้านมือสองที่ซื้อจากรถนาคร (NPA)

1. บ้านหลังที่ซื้อจากรถนาครเป็น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	เจ้าหน้าที่
1. <input type="checkbox"/> บ้านหลังแรก 2. <input type="checkbox"/> บ้านหลังที่สอง 3. <input type="checkbox"/> บ้านหลังเดิมที่เคยเช่าอยู่ 4. <input type="checkbox"/> บ้านของญาติที่หลุดจำนอง 5. <input type="checkbox"/> บ้านที่ตนเองเคยเป็นเจ้าของ 6. <input type="checkbox"/> บ้านบิดามารดา 7. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	C1 C2 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2. การซื้อบ้านจากรถนาครนี้ท่านซื้อด้วยเงินสดหรือกู้เงินจากสถาบันการเงิน	
1. <input type="checkbox"/> ซื้อเงินสด 2. <input type="checkbox"/> กู้เงินเต็มวงเงินที่รถนาครให้ 3. <input type="checkbox"/> กู้บางส่วน 4. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	<input type="checkbox"/> C3
3. การซื้อบ้านจากรถนาครนี้ท่านซื้อตามราคาที่รถนาครกำหนดหรือต่อรองเงื่อนไข	
1. <input type="checkbox"/> ตามราคาที่รถนาครกำหนด 2. <input type="checkbox"/> ต่อดังต่อไปนี้ ○ ได้ราคาต่ำกว่า ○ อื่น ๆ โปรดระบุ.....	<input type="checkbox"/> C4
4. การซื้อบ้านจากรถนาครนี้ ซื้อเพราะวัตถุประสงค์ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	
1. <input type="checkbox"/> เพื่ออยู่อาศัยเอง 2. <input type="checkbox"/> เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง 3. <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร) 4. <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อให้เช่า 5. <input type="checkbox"/> เพื่อประกอบกิจการ 6. <input type="checkbox"/> เพื่อให้ลูก / ญาติพักอาศัย 7. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	C5 C6 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5. สิ่งที่ท่านคาดหวังกับบ้านมือสองจากรถนาคร เลือก 3 ลำดับแรก	
1. <input type="checkbox"/> ราคาต่ำกว่าท้องตลาดทั่วไป 2. <input type="checkbox"/> มีสภาพอาคารที่ดี 3. <input type="checkbox"/> ขอสินเชื่อได้ง่ายกว่าการซื้อบ้านทั่วไป 4. <input type="checkbox"/> กู้ได้ 100 % 5. <input type="checkbox"/> ความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์ 6. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> C7
6. เมื่อซื้อ บ้านมือสองจากรถนาครแล้ว สิ่งที่คุณคาดหวังไว้ในข้อ 5 ได้ตามการคาดหวังหรือไม่	
1. <input type="checkbox"/> ได้ 2. <input type="checkbox"/> ไม่ได้	<input type="checkbox"/> C8
7. บ้านหลังที่ซื้อจากรถนาครฯ นี้ ตั้งอยู่บนถนน.....ตำบล.....อำเภอ.....	
ลักษณะเป็นบ้าน(เลือก)	
1. <input type="checkbox"/> โครงการจัดสรรใหม่ 2. <input type="checkbox"/> บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว 3. <input type="checkbox"/> บ้านมือสองใหม่ยังไม่เคยมีการอยู่อาศัย 4. <input type="checkbox"/> เจ้าของเดิมสร้างเอง 5. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	C9 C10 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

ส่วนที่ 3 ข้อมูลกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร

1. ท่านทราบข้อมูลการขายบ้านของธนาคารฯ จากแหล่งข้อมูลใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| 1. <input type="checkbox"/> โฆษณาจากหนังสือพิมพ์และนิตยสาร | 2. <input type="checkbox"/> ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร |
| 3. <input type="checkbox"/> โทรทัศน์ | 4. <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต |
| 5. <input type="checkbox"/> วิทยุ | 6. <input type="checkbox"/> การบอกต่อจากผู้อื่น |
| 7. <input type="checkbox"/> ป้ายหน้าบ้านที่ขาย | 8. <input type="checkbox"/> ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร |
| 9. <input type="checkbox"/> งานจัดแสดงบ้านของธนาคารตามสถานที่ต่างๆ | 10. <input type="checkbox"/> พนักงานของธนาคารแนะนำ |
| 11. <input type="checkbox"/> บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย | 12. <input type="checkbox"/> เจ้าของบ้านเดิมแนะนำ |
| 13. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ..... | |

เจ้าหน้าที่

D1	D2
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. ก่อนตัดสินใจซื้อบ้านของธนาคารนี้ ได้เปรียบเทียบกับบ้านอื่น ๆ ก็แห่ง

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. <input type="checkbox"/> 1 แห่ง | 2. <input type="checkbox"/> 4 แห่ง |
| 3. <input type="checkbox"/> 2 แห่ง | 4. <input type="checkbox"/> 3 แห่ง |
| 5. <input type="checkbox"/> มากกว่า 4 แห่ง | |

<input type="checkbox"/>	D3
--------------------------	----

3. ท่านใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อนานเท่าไร

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ซื้อทันทีเมื่อชมครั้งแรก | 2. <input type="checkbox"/> ใช้เวลาพิจารณานาน 1 เดือน |
| 3. <input type="checkbox"/> ใช้เวลาพิจารณานาน 2-3 เดือน | 4. <input type="checkbox"/> มากกว่า 3 เดือน ขึ้นไป |

<input type="checkbox"/>	D4
--------------------------	----

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร

1. จงเลือก ข้อพิจารณา 5 ข้อ จาก 8 ข้อ เรียงตามความสำคัญ ที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อบ้านของธนาคาร โดยใส่ 1,2,3,4,5 หน้าข้อ 1 = สำคัญที่สุด และ ลำดับต่อไปจนถึง 5

เจ้าหน้าที่

- ข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ ได้แก่ เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์ที่นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย, กู้ได้ถึง 90% ไม่เสียค่าประเมินราคา, ได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์, ปรึกษาปัญหาสินเชื่อได้, อัตราดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านการเงิน ได้แก่ ราคาถูกกว่า, ราคาเหมาะสม, คุณภาพเหมาะสม, ได้รับการลดหย่อนค่าธรรมเนียม การโอน, ลดภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านคมนาคม ได้แก่ สภาพถนนดีซอยไม่ลึก, รถเมล์ผ่านหลายสาย, รถไฟฟ้าผ่าน, การเดินทางสะดวก เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม ได้แก่ มีเพื่อนบ้านดี, มีต้นไม้ร่มรื่น, อากาศดี, โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปโภค ได้แก่ ใช้น้ำประปา ถนนหมู่บ้านกว้าง, มีทางเท้า, มียาม, สภาพโดยรวมสะอาด, น้ำไม่ท่วม มีท่อระบายน้ำ เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ ได้แก่ ใกล้แหล่งการศึกษา, ใกล้ป้ายรถเมล์, ใกล้ห้างสรรพสินค้า, ใกล้ตลาด, ใกล้แหล่งชุมชน เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านกายภาพ ได้แก่ สภาพอาคารดี ไม่แออัด, พื้นที่ใช้สอยมาก, ใช้วัสดุดี เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ ได้แก่ ชื่อเพื่อการขอม, ชื่อแทนผู้อื่น, มั่นใจในสถาบันการเงิน ติดอยู่กับที่อยู่อาศัยเดิม เป็นต้น

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อบ้านมือสองจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

1. ก่อนซื้อบ้านจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ หลังนี้ ท่านเคยกู้เงินจากธนาคารหรือไม่

1. ไม่เคยกู้
2. เคยกู้

เจ้าหน้าที่

F1

2. เหตุผลในการซื้อบ้านจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ 2. ให้การผ่อนชำระเงิวดาวนนานและไม่มีดอกเบี้ย
3. สะดวกในการขอสินเชื่อ 4. พนักงานบริการดี
5. เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ 6. ราคาต่ำกว่า
7. อัตราดอกเบี้ยต่ำ 8. ใช้สิทธิสวัสดิการ
9. ต่อรองราคาได้ 10. มีเงื่อนไขในสินเชื่อที่ดี
11. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

F2 F3

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามวิทยานิพนธ์เรื่อง

แบบสอบถามชุดที่

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกชื่อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินการขาย (บ้านมือสอง)

กรณีศึกษา : ที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นทรัพย์สินการขายของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สำนักงานใหญ่

คำชี้แจง (กลุ่มที่ 2)

1. กรุณาทำเครื่องหมาย ลงใน ที่ต้องการ และเติมค่าลงในช่องว่างตามความคิดเห็นของท่าน
2. แบบสอบถามที่ท่านได้กรอกเรียบร้อยแล้ว กรุณาพับและส่งถึงตัวดิฉัน ซึ่งได้จัดเตรียมไว้ให้เรียบร้อยแล้ว (ด้านหลังแบบสอบถามชุดนี้) และขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งในความอนุเคราะห์ของท่านที่สละเวลากرอกแบบสอบถามในครั้งนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจ

1. อายุของท่าน

1. ไม่เกิน 24 ปี 2. 25-34 ปี 3. 35-44 ปี
4. 45-54 ปี 5. 55-64 ปี 6. 65 ปีขึ้นไป

2. สถานภาพการสมรสของท่าน

1. โสด 2. สมรส 3. หย่า
4. หม้าย 5. แยกกันอยู่ 6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. ระดับการศึกษา ของท่าน	ระดับการศึกษา ของคู่สมรส
1. <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี	1. <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี
2. <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี ขึ้นไป	2. <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี ขึ้นไป
4. อาชีพหลัก ของท่าน	อาชีพหลัก ของคู่สมรส
1. <input type="checkbox"/> ทำงานบริษัทเอกชน	1. <input type="checkbox"/> ทำงานบริษัทเอกชน
2. <input type="checkbox"/> ทำงานรัฐวิสาหกิจ / ข้าราชการ	2. <input type="checkbox"/> ทำงานรัฐวิสาหกิจ / ข้าราชการ
3. <input type="checkbox"/> ข้าราชการบำนาญ	3. <input type="checkbox"/> ข้าราชการบำนาญ
4. <input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ	4. <input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ
5. <input type="checkbox"/> อาชีพอิสระ	5. <input type="checkbox"/> อาชีพอิสระ
6. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	6. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. ตำแหน่งหน้าที่การงาน ของท่าน	ตำแหน่งหน้าที่การงาน ของคู่สมรส
1. <input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับสูง (ถ้าเป็นข้าราชการซี 8 ขึ้นไป)	1. <input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับสูง
2. <input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับกลาง (ถ้าเป็นข้าราชการซี 6-7)	2. <input type="checkbox"/> ผู้บริหารระดับกลาง
3. <input type="checkbox"/> พนักงานทั่วไป (ถ้าเป็นข้าราชการซี 2-5)	3. <input type="checkbox"/> พนักงานทั่วไป
4. <input type="checkbox"/> ผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ	4. <input type="checkbox"/> ผู้ปฏิบัติการโดยใช้วิชาชีพ
5. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....	2. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....

6. สมาชิกในครอบครัวมีกี่คน

1. 1 คน 2. 2 คน 3. 3 คน
4. 4 คน 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....คน

เจ้าหน้าที่

 A1 A2 A3 A4 A5 A6 A7 A8 A9

7. รายได้รวมของครอบครัว ต่อเดือน

- | | |
|--|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 10,000 บาท | 2. <input type="checkbox"/> 10,001 – 20,000 บาท |
| 3. <input type="checkbox"/> 20,001 – 30,000 บาท | 4. <input type="checkbox"/> 30,001 – 40,000 บาท |
| 5. <input type="checkbox"/> 40,001 – 50,000 บาท | 6. <input type="checkbox"/> 50,001 – 70,000 บาท |
| 7. <input type="checkbox"/> 70,001 – 100,000 บาท | 8. <input type="checkbox"/> มากกว่า 100,000 บาท |

เจ้าหน้าที่

 A10

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยเดิม (ก่อนจะมาซื้อบ้านมือสองจากรถนาคร)

1. สถานภาพการครอบครองบ้านหลังเดิม

- | | | |
|---|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> เป็นเจ้าของ | 2. <input type="checkbox"/> เคยเป็นเจ้าของแต่ | 3. <input type="checkbox"/> ไม่เป็นเจ้าของ |
| ○ ผ่อนชำระหมดแล้ว | ○ ตีทรัพย์ชำระหนี้ | ○ ผู้เช่า |
| ○ กำลังผ่อนชำระอยู่ | ○ บังคับคดี | ○ ผู้อยู่อาศัยฟรี |
| | | ○ ผู้อยู่อาศัยช่วยค่าใช้จ่ายบางส่วน |

เจ้าหน้าที่

 B1

2. ทำนซื้อบ้านหลังเดิม ด้วยวัตถุประสงค์อะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| 1. <input type="checkbox"/> เพื่ออยู่อาศัยเอง | 2. <input type="checkbox"/> เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง |
| 3. <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร) | 4. <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อให้เช่า |
| 5. <input type="checkbox"/> เพื่อประกอบกิจการ | 6. <input type="checkbox"/> เพื่อให้ลูก / ญาติพักอาศัย |
| 7. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ..... | |

B2 B3

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

3. ในการซื้อบ้านหลังเดิม ท่านซื้อด้วยเงินสดหรือกู้เงินจากสถาบันการเงิน

- | |
|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ซื้เงินสด |
| 2. <input type="checkbox"/> กู้เงินจากสถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินอื่น |

 B4

4. บ้านหลังเดิมตั้งอยู่บนถนน.....ตำบล.....อำเภอ.....

ลักษณะบ้านเป็น.....(เลือก).....

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> โครงการจัดสรรใหม่ | 2. <input type="checkbox"/> บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว |
| 3. <input type="checkbox"/> บ้านมือสองใหม่ | 4. <input type="checkbox"/> เจ้าของบ้านเดิมสร้างเอง |
| | 5. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ..... |

 B5

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลที่เกี่ยวกับบ้านมือสองที่ซื้อจากรถนาคร (NPA)

<p>1. บ้านหลังที่ซื้อจากรถนาครเป็น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> บ้านหลังแรก</p> <p>2. <input type="checkbox"/> บ้านหลังที่สอง</p> <p>3. <input type="checkbox"/> บ้านหลังเดิมที่เคยเช่าอยู่</p> <p>4. <input type="checkbox"/> บ้านของญาติที่หลุดจำนอง</p> <p>5. <input type="checkbox"/> บ้านที่ตนเองเคยเป็นเจ้าของ</p> <p>6. <input type="checkbox"/> บ้านบิดามารดา</p> <p>7. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p>	<p>เจ้าหน้าที่</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">C1</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C2</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	C1	C2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C1	C2										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<p>2. การซื้อบ้านจากรถนาครนี้ท่านซื้อด้วยเงินสดหรือกู้เงินจากสถาบันการเงิน</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ซื้อเงินสด</p> <p>2. <input type="checkbox"/> กู้เงินเต็มวงเงินที่รถนาครให้</p> <p>3. <input type="checkbox"/> กู้บางส่วน</p> <p>4. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C3</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	C3								
<input type="checkbox"/>	C3										
<p>3. การซื้อบ้านจากรถนาครนี้ท่านซื้อตามราคาที่รถนาครกำหนดหรือต่อรองเงื่อนไข</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ตามราคาที่รถนาครกำหนด</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ต่อดังต่อไปนี้</p> <p style="margin-left: 20px;">○ ได้ราคาต่ำกว่า</p> <p style="margin-left: 20px;">○ อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C4</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	C4								
<input type="checkbox"/>	C4										
<p>4. การซื้อบ้านจากรถนาครนี้ ซื้อเพราะวัตถุประสงค์ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> เพื่ออยู่อาศัยเอง</p> <p>2. <input type="checkbox"/> เป็นบ้านพักอาศัยหลังที่สอง</p> <p>3. <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อขายต่อ (เก็งกำไร)</p> <p>4. <input type="checkbox"/> ลงทุนเพื่อให้เช่า</p> <p>5. <input type="checkbox"/> เพื่อประกอบกิจการ</p> <p>6. <input type="checkbox"/> เพื่อให้ลูก / ญาติพักอาศัย</p> <p>7. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">C5</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C6</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	C5	C6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
C5	C6										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<p>5. สิ่งที่ท่านคาดหวังกับบ้านมือสองที่ซื้อจากรถนาคร เลือก 3 ลำดับแรก</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ราคาต่ำกว่าท้องตลาดทั่วไป</p> <p>2. <input type="checkbox"/> มีสภาพอาคารที่ดี</p> <p>3. <input type="checkbox"/> ขอสินเชื่อได้ง่ายกว่าการซื้อบ้านทั่วไป</p> <p>4. <input type="checkbox"/> กู้ได้ 100 %</p> <p>5. <input type="checkbox"/> ความมั่นใจในการโอนกรรมสิทธิ์</p> <p>6. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C7</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	C7								
<input type="checkbox"/>	C7										
<p>6. เมื่อซื้อบ้านมือสองจากรถนาครแล้ว สิ่งที่คุณคาดหวังไว้ในข้อ 5 ได้ตามการคาดหวังหรือไม่</p> <p>1. <input type="checkbox"/> ได้</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ไม่ได้</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C8</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	C8								
<input type="checkbox"/>	C8										
<p>7. บ้านหลังที่ซื้อจากรถนาครฯ นี้ ตั้งอยู่บนถนน.....ตำบล.....อำเภอ.....</p> <p>ลักษณะเป็นบ้าน(เลือก)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> โครงการจัดสรรใหม่</p> <p>2. <input type="checkbox"/> บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยแล้ว</p> <p>3. <input type="checkbox"/> บ้านมือสองใหม่ยังไม่อยู่อาศัย</p> <p>4. <input type="checkbox"/> เจ้าของเดิมสร้างเอง</p> <p>5. <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">C9</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">C10</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	C9	C10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
C9	C10										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										

ส่วนที่ 4 ข้อมูลกระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองจากธนาคาร

1. ท่านทราบข้อมูลการขายบ้านของธนาคารฯ จากแหล่งข้อมูลใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| 1. <input type="checkbox"/> โฆษณาจากหนังสือพิมพ์และนิตยสาร | 2. <input type="checkbox"/> ติดต่อโดยตรงกับฝ่ายบริหารทรัพย์สินของธนาคาร |
| 3. <input type="checkbox"/> โทรทัศน์ | 4. <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต |
| 5. <input type="checkbox"/> วิทยุ | 6. <input type="checkbox"/> การบอกต่อจากผู้อื่น |
| 7. <input type="checkbox"/> ป้ายหน้าบ้านที่ขาย | 8. <input type="checkbox"/> ป้ายแสดงสินค้าของธนาคาร |
| 9. <input type="checkbox"/> งานจัดแสดงบ้านของธนาคารตามสถานที่ต่างๆ | 10. <input type="checkbox"/> พนักงานของธนาคารแนะนำ |
| 11. <input type="checkbox"/> บริษัทตัวแทนซื้อขายที่อยู่อาศัย | 12. <input type="checkbox"/> เจ้าของบ้านเดิมแนะนำ |
| 13. <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... | |

เจ้าหน้าที่

D1	D2
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. ก่อนตัดสินใจซื้อบ้านของธนาคารนี้ ได้เปรียบเทียบกับบ้านอื่น ๆ กี่แห่ง

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. <input type="checkbox"/> 1 แห่ง | 2. <input type="checkbox"/> 4 แห่ง |
| 3. <input type="checkbox"/> 2 แห่ง | 4. <input type="checkbox"/> 3 แห่ง |
| 5. <input type="checkbox"/> มากกว่า 4 แห่ง | |

<input type="checkbox"/>	D3
--------------------------	----

3. ท่านใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อนานเท่าไร

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ซื่อทันทีเมื่อชมครั้งแรก | 2. <input type="checkbox"/> ใช้เวลาพิจารณานาน 1 เดือน |
| 3. <input type="checkbox"/> ใช้เวลาพิจารณานาน 2-3 เดือน | 4. <input type="checkbox"/> มากกว่า 3 เดือน ขึ้นไป |

<input type="checkbox"/>	D4
--------------------------	----

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านที่เป็นทรัพย์สินหรือการขายของธนาคาร

1. จงเลือกข้อพิจารณา 5 ข้อจาก 8 ข้อ เรียงตามความสำคัญ ที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อบ้านของ

โดยใส่เลข 1,2,3,4,5, หน้าข้อ 1 = สำคัญที่สุด และ ลำดับต่อไปจนถึง 5

เจ้าหน้าที่

- ข้อพิจารณาด้านสินเชื่อ ได้แก่ เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์ที่นานโดยไม่เสียดอกเบี้ย, กู้ได้ถึง 90%, ไม่เสียค่าประเมินราคา, ได้กู้กับธนาคารอาคารสงเคราะห์, ปรึกษาปัญหาสินเชื่อได้ อัตราดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านการเงิน ได้แก่ ราคาถูกกว่า, ราคาเหมาะสม, คุณภาพเหมาะสม, เป็นต้น ได้รับการลดหย่อนค่าธรรมเนียม ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
- ข้อพิจารณาด้านคมนาคม ได้แก่ สภาพถนนดีซอยไม่ลึก, รถเมล์ผ่านหลายสาย, รถไฟฟ้าผ่าน, การเดินทางสะดวก เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านทำเลที่ตั้งและสิ่งแวดล้อม ได้แก่ มีเพื่อนบ้านดี, มีต้นไม้ร่มรื่น, อากาศดี, โครงการอยู่ใกล้ถนนใหญ่ เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปโภค ได้แก่ ใช้น้ำประปา ถนนหมู่บ้านกว้าง, มีทางเท้า, มียาม, สภาพโดยรวมสะอาด, น้ำไม่ท่วม, มีท่อระบายน้ำ เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านสาธารณูปการ ได้แก่ ใกล้แหล่งการศึกษา, ใกล้ป้ายรถเมล์, ใกล้ห้างสรรพสินค้า, ใกล้ตลาด, ใกล้แหล่งชุมชน เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านกายภาพ ได้แก่ สภาพอาคารดี ไม่แออัด, พื้นที่ใช้สอยมาก, ใช้วัสดุดี เป็นต้น
- ข้อพิจารณาด้านอื่น ๆ ได้แก่ ชื่อเพื่อการออม, ชื่อแทนผู้อื่น, มั่นใจในสถาบันการเงิน ติดอยู่กับที่อยู่อาศัยเดิม เป็นต้น

ส่วนที่ 6 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อบ้านมือสองจากธนาคารอาคารสงเคราะห์

1. ก่อนซื้อบ้านจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ หลังนี้ ท่านเคยกู้เงินจากธนาคารหรือไม่

1. ไม่เคยกู้

2. เคยกู้

เจ้าหน้าที่

F1

2. เหตุผลในการซื้อบ้านจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. มั่นใจเพราะเป็นธนาคารของรัฐ

2. ให้การผ่อนชำระเงิวดาวนนานและไม่มีดอกเบี้ย

3. สะดวกในการขอสินเชื่อ

4. พนักงานบริการดี

5. เป็นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ

6. ราคาต่ำกว่า

7. อัตราดอกเบี้ยต่ำ

8. ใช้สิทธิสวัสดิการ

9. ต่อรองราคาได้

10. มีเงื่อนไขในสินเชื่อที่ดี

11. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

F2 F3

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสมลักษณ์ ศาสตร์ประสิทธิ์ เกิดที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยรามคำแหง คณะบริหารธุรกิจ สาขาอุตสาหกรรมบริการ อสังหาริมทรัพย์ธุรกิจ เริ่มทำงานเป็นเจ้าหน้าที่ประเมินราคาทรัพย์สิน บริษัท คอลลิเออร์สสินสากลจำกัด ปัจจุบันทำงานที่ ฝ่ายสินเชื่อบุคคลทั่วไป ธนาคารอาคารสงเคราะห์สำนักงานใหญ่ ได้รับทุนการศึกษาจากธนาคารอาคารสงเคราะห์ เพื่อศึกษาต่อในหลักสูตร เศรษฐศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีพ.ศ. 2544 สำเร็จการศึกษาได้รับวุฒิปริญญา มหาบัณฑิต ในปี พ.ศ. 2546



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย