

การคุ้มครองผู้บริโภคในธุรกิจจัดสรรที่อยู่อาศัย
:กรณีศึกษาเอสโครว์



นายไพรัช วิเศษศิริลักษณ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2540

ISBN 974-637-410-9

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

15 ส.ค. 2544

I 18218799

**CONSUMER PROTECTION IN HOUSING SUBDIVISION BUSINESS
: CASE STUDY ON ESCROW**



Mr. Pairach Visessiriluk

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Housing Development

Department of Housing

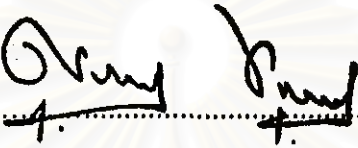
Graduate School

Chulalongkorn University


Academic Year 1997

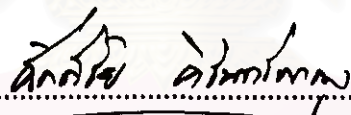
หัวข้อวิทยานิพนธ์ การคุ้มครองผู้บริโภคในธุรกิจจัดสรรที่อยู่อาศัย :กรณีศึกษา เอสโคร์
โดย นายไพรัช วิเศษศิริลักษณ์
ภาควิชา เศรษฐศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ ศักดิ์ชัย ครินทร์ภาณุ

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต


.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ นายแพทย์ ศุภวัฒน์ ชูติวงศ์)


คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศ์ทัต)


.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ศักดิ์ชัย ครินทร์ภาณุ)


.....กรรมการ
(นายประทัภ สิมะพิชัยเชษฐ)


.....กรรมการ
(นายสิริวัฒน์ พรหมบุรี)


.....กรรมการ
(นายศิริโรจน์ ชาวปากน้ำ)

โพษะ วิเศษศิริลักษณ์ : การคุ้มครองผู้บริโภคในธุรกิจจัดสรรที่อยู่อาศัย:กรณีศึกษาเอสโครว์ (CONSUMER PROTECTION IN HOUSING SUBDIVISION BUSINESS:CASE STUDY ON ESCROW) อ.ที่ปรึกษา: รศ.ศักดิ์ชัย ศิริจันทร์ภานุ : 378 หน้า, ISBN 974-637-410-9.

วิทยานิพนธ์นี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยไม่ได้ตามกำหนด เนื่องจากความล่าช้าหรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ และวิเคราะห์ระบบเอสโครว์ที่จัดได้ว่าเป็นวิธีหนึ่งในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ตลอดจนผลที่มีต่อพฤติกรรมผู้บริโภคที่อยู่อาศัย, ผลที่มีต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย และการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ กลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่คือ กลุ่มผู้ซื้อ และกลุ่มผู้ประกอบการ โดยในกลุ่มผู้ซื้อยังแบ่งเป็นผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหา, ผู้ซื้อไม่ประสบปัญหา และผู้คิดจะซื้อ สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการก็แบ่งเป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง, ผู้ประกอบการขนาดเล็ก และผู้ประกอบการขนาดใหญ่

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อทั้ง 3 ประเภทล้วนแต่เคยได้ยินปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นปัญหาการก่อสร้างบ้านไม่เสร็จ หรือบ้านไม่มีการก่อสร้างเลยหลังจากที่ผู้ซื้อได้ผ่อนชำระเงินค่างวดไปแล้ว และปัญหาดังกล่าวนั้นทำให้ผู้ซื้อที่มีความวิตกกังวลและหวาดระแวงว่าปัญหาจะเกิดขึ้นกับตนเอง ซึ่งมีทำให้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของผู้ซื้อด้วย และสิ่งที่คุณซื้อต้องการก็คือ วิธีการหรือมาตรการที่จะนำมาใช้เพื่อลดปัญหาดังกล่าว

ระบบเอสโครว์จะมีบุคคลที่สามทำหน้าที่อยู่ตรงกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ประกอบการ โดยผู้ซื้อจะชำระเงินค่างวดไว้ที่บุคคลที่สาม และบุคคลที่สามจะส่งมอบเงินค่างวดของผู้ซื้อให้แก่ผู้ประกอบการก็ต่อเมื่อบ้านหลังที่ผู้ซื้อได้ซื้อนั้นสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามกำหนด ในการศึกษาผลของเอสโครว์นั้นพบว่า ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ผู้ซื้อคิดว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ดังกล่าวได้ ทำให้ผู้ซื้อมีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น เพราะความเสี่ยงในการซื้อจะลดลง และส่งผลทำให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ผู้ซื้อยังคิดว่าการใช้เอสโครว์ของผู้ประกอบการก็จะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ผู้ซื้อจะใช้ในการพิจารณาซื้อบ้าน สำหรับผลของเอสโครว์ที่มีผลต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยนั้นพบว่า ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ผู้ประกอบการคิดว่าจะได้รับผลกระทบ เนื่องจากจะไม่ได้รับเงินค่างวดของผู้ซื้อมาใช้เป็นทุนหมุนเวียน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการจะต้องมีการปรับตัวไม่จำเป็นการปรับตัวทางด้านการเงิน และด้านการตลาด ในการปรับตัวทางด้านการเงินนั้นอาจจะต้องหางานลงทุนเพิ่มโดยอาจจะกู้หรืออาจจะใช้เงินทุนของตนเอง และการขอออกหนังสือค้ำประกัน(L/G)เพื่อนำมาค้ำประกันการขอใช้เงินค่างวด ส่วนการปรับตัวทางด้านการตลาดนั้น ผู้ประกอบการคิดว่าจะนำเอสโครว์มาใช้ในการส่งเสริมการขาย และราคาขายบ้านจะต้องมีการปรับให้สูงขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ผู้ซื้อและผู้ประกอบการก็มีความคิดเห็นตรงกันว่าเอสโครว์น่าจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการซื้อขายที่จะมีความเป็นระบบมากขึ้น รวมทั้งคุณภาพของผู้ประกอบการที่จะมีมากขึ้นเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ อย่างไรก็ตามในส่วนของผู้ซื้อทั้ง 3 ประเภทและผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงก็คิดว่าควรจะมีการนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย แต่ผู้ประกอบการขนาดเล็กจะไม่เห็นด้วยถ้าจะมีการนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดเล็กกลัวว่าจะได้รับผลกระทบดังกล่าวถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้

ถึงแม้ว่าเอสโครว์จะมีประโยชน์ต่อทั้งผู้ซื้อ, ผู้ประกอบการ และการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย แต่การนำมาใช้จริงนั้นยังคงต้องมีการพิจารณาและศึกษากันอย่างรอบคอบถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้น และจะต้องมีการจัดเตรียมมาตรการเพื่อไว้รองรับต่อผลที่อาจจะเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของผลที่มีต่อสภาพคล่องทางการเงินของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากผู้ประกอบการจะไม่ได้เงินค่างวดของผู้ซื้อมาใช้เป็นทุนหมุนเวียน ตลอดจนโครงสร้างการซื้อขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทยที่ยังไม่เหมาะสมสำหรับการใช้เอสโครว์ อย่างไรก็ตามก็ควรจะต้องมีการศึกษาหรือจัดหาวิธีการอื่นๆที่จะสามารถนำมาใช้คุ้มครองผู้ซื้อบ้านอย่างเร่งด่วน เพราะสภาพและความรุนแรงของปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นได้สร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นอย่างมาก

ภาควิชา เคนการ
สาขาวิชา เคนการ
ปีการศึกษา 2540

ลายมือชื่อ นิสิต
ลายมือชื่อ อาจารย์ที่ปรึกษา ศักดิ์ชัย ศิริจันทร์ภานุ
ลายมือชื่อ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

C835619 : MAJOR HOUSING DEVELOPMENT

KEY WORD:

ESCROW / ESCROW AGENT / ESCROW INSTRUCTIONS / CONSUMERS WHO FACED WITH PROBLEM /
CONSUMERS WHO DIDN'T HAVE ANY PROBLEM / BUYING CONSUMER / FAMOUS DEVELOPER / BIG
PROJECT DEVELOPER / SMALL PROJECT DEVELOPER

MR.PAIRACH VISESSIRILUK : CONSUMER PROTECTION IN HOUSING SUBDMISION BUSINESS:CASE STUDY ON
ESCROW. THESIS ADVISOR : ASSOC.PROF.SAKCHAI KIRINPANU,D.ARCH. 378 pp. ISBN 974-637-410-9.

Objective of this thesis was to study delayed housing transfer problems because of developer's performances, and analyse Escrow which is a method to solve these problems to housing buying behavior that effects to housing developers and housing market development.

The sample group was divided to two main groups,home buyer and developer. Each group was divided to three types; consumers who faced with problem and didn't have any problem, and consumers who have a plan to buy a house. Developers consist of famous developer, big project developer and small project developer.

From the study, we found that three types of consumers have heard about the problem such as delayed construction problem, none of construction problem after down payment was paid, etc. Consumers were worried and afraid of the problems, which effect to buying decision. Solution, which can protect consumers from the problems, is a must for consumers' requirements

Escrow concept means third party or Escrow agent takes a position to keep consumers' money and this money will be transfered to developer as soon as a house and a deed is ready to transfer to consumer. If Escrow is applied to housing transaction in Thailand, most consumers beleive the transfer problem will be solved, consumers' confident will increase because of buying risk will be reduced and buying decision will also be made quickly. Moreover, application of Escrow in housing project will be a main criteria in consumers' making decision. However, developers expect Escrow will effect to themselves, especially lack of cashflow from down payment to thier projects. Developers will adapt their plan especially financial and marketing plan in order to meet the changing situation. For financial plan, more capital, loan or owner capital will be required. Letter of guarantee will be a possible alternative. For marketing plan, most developers beleive that Escrow will be used as a sales promotion. Selling price may be higher in order to meet the higher cost. However, both of consumers and developers beleive that Escrow will develop housing market, more transaction system and more quality of developers. Considering Escrow implementation in Thailand, three types of consumers and famous developer agree to be implemented but small project developer don't.

Conceptually, Escrow will give benefit to consumers, developers and housing market. Practically, more consider and more study will be required to avoid the effects. Many regulations will be set to serve the effects; financial flow of housing business, lack of down payment to flow in project and also housing transaction system in Thailand. However, the study of other solution to protect consumer from the transfer problem is still required as soon as possible because consumers' transfer problems are now so seriously.

ภาควิชา.....แผนก.....

สาขาวิชา.....แผนก.....

ปีการศึกษา.....2540.....

ลายมือชื่อนิสิต.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้โดยได้รับความกรุณา และความช่วยเหลืออย่างดียิ่งของ รองศาสตราจารย์ ศักดิ์ชัย ศิริจันทร์ภาณุ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งท่านเป็นผู้ที่ให้คำแนะนำ คำปรึกษา ข้อคิดเห็นต่างๆ ตลอดจนการตรวจแก้งานทั้งหมดด้วยความเอาใจใส่ติดตามผลงานอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ข้อความและเนื้อหาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ที่ได้ให้คำแนะนำ ข้อคิด และเทคนิคในการทำวิทยานิพนธ์เป็นอย่างดี

ขอกราบขอบพระคุณ คุณประทีป สิมะพิชัยเศรษฐ์, คุณสิริวัฒน์ พรหมบุรี และคุณศิริโรจน์ ชาวปากน้ำ ที่ได้กรุณาสละเวลามาเป็นกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ และได้ให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็นต่างๆ และมุมมองที่เป็นประโยชน์ที่จะทำให้งานวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณพี่จุ่ม, พี่นุ้ย, จุ่มเล็ก, อ้อย และน้องเบิ้ลที่ได้ให้คำแนะนำและช่วยเหลืออำนวยความสะดวกในการทำวิทยานิพนธ์ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ดีตามระเบียบของมหาวิทยาลัย และขอขอบพระคุณธนาคารกสิกรไทย (มหาชน) จำกัดที่ได้กรุณาอุปถัมภ์ในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ที่ได้ให้การสนับสนุนและให้กำลังใจในทุกๆด้าน ขอขอบคุณเพื่อนๆ และคนใกล้ชิดทุกคน โดยเฉพาะ จำ, ตี, ตู๋, และอิ้ว ที่ได้คอยเป็นกำลังใจ และช่วยเหลือในเก็บข้อมูลทางภาคสนาม รวมทั้งงานต่างๆอีกมากมาย และท้ายสุดนี้ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือเป็นอย่างดีจนทำให้ข้อมูลที่ได้รับนั้นมีความสมบูรณ์ และชัดเจน ตลอดจนท่านอื่นๆที่ไม่อาจระบุนามได้ทั้งหมดที่ให้ความช่วยเหลือร่วมมือเป็นอย่างดีมาโดยตลอด ซึ่งผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ไพรัช วิเศษศิริลักษณ์

24 ตุลาคม 2540

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย

ง

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ

จ

กิตติกรรมประกาศ

ฉ

สารบัญตาราง

ฎ

สารบัญแผนภูมิ

ป

บทที่ 1 บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา..... 1
2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา..... 8
3. คำจำกัดความที่ใช้ในงานวิจัย..... 8
4. ประโยชน์ที่จะได้รับ..... 9

บทที่ 2 ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

1. การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยใช้เอสโครว์..... 10
 - 1.1 ความเป็นมาของเอสโครว์..... 10
 - 1.2 คำนิยามของเอสโครว์..... 11
 - 1.3 นิยามของเอสโครว์ในกฎหมาย..... 12
2. การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยใช้เอสโครว์ในต่างประเทศ..... 13
 - 2.1 หลักการและแนวคิดของเอสโครว์ในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์..... 13
 - 2.2 บุคคลที่เกี่ยวข้องในเอสโครว์..... 14
 - 2.3 การขอใบอนุญาตดำเนินการเป็นตัวแทนเอสโครว์..... 16
 - 2.4 ข้อบังคับในการขอใบอนุญาตประกอบอาชีพเอสโครว์..... 16
 - 2.5 หน้าที่ของตัวแทนเอสโครว์..... 17
 - 2.6 ความรับผิดชอบของเอสโครว์..... 18
 - 2.7 ข้อห้ามมิให้ตัวแทนเอสโครว์กระทำ..... 18
 - 2.8 การเพิกถอนใบอนุญาต..... 19
 - 2.9 ประโยชน์ของการใช้เอสโครว์..... 20
 - 2.10 การใช้เอสโครว์..... 21
 - 2.11 กระบวนการดำเนินงานเอสโครว์..... 22
 - 2.12 ข้อตกลงหรือคำสั่งเอสโครว์..... 27

| | | |
|---------|--|----|
| 2.13 | สิ่งที่จำเป็นในเอสโครว์..... | 31 |
| 2.14 | การเปิดเอสโครว์..... | 32 |
| 2.15 | การโอนกรรมสิทธิ์..... | 32 |
| 2.16 | การสิ้นสุดการทำเอสโครว์..... | 33 |
| 2.17 | การปิดเอสโครว์..... | 34 |
| 3. | หลักการปล่อยสินเชื่อแก่โครงการหมู่บ้านจัดสรร..... | 36 |
| 4. | วงเงินสินเชื่อโดยใช้นหนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee)..... | 37 |
| 5. | แนวความคิดของกระบวนการตัดสินใจซื้อ..... | 38 |
| 5.1 | กระบวนการตัดสินใจซื้อ..... | 38 |
| 5.2 | กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... | 40 |
| 5.3 | ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... | 40 |
| 5.4 | วงจรชีวิตกับการเลือกซื้อ หรือเช่าที่อยู่อาศัย..... | 41 |
| 6. | ปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ไม่ได้ตามกำหนดของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 45 |
| 6.1 | การร้องเรียนปัญหาผ่านสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค..... | 45 |
| 6.2 | การร้องเรียนปัญหาผ่านกองบังคับการสืบสวนสอบสวนคดีเศรษฐกิจ..... | 46 |
| 6.3 | การร้องเรียนปัญหาผ่านกรมที่ดิน..... | 47 |
| 7. | แนวทางการคุ้มครองผู้บริโภคเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย..... | 48 |
| 8. | แนวความคิดของการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยใช้เอสโครว์ในประเทศไทย..... | 48 |
| 8.1 | มุมมองที่มีต่อแนวความคิดของการใช้เอสโครว์ในประเทศไทย..... | 48 |
| 8.1.1 | ผู้ประกอบการ..... | 48 |
| 8.1.2 | นายธนาคาร..... | 49 |
| 8.1.3 | นักวิชาการ..... | 51 |
| 8.1.4 | นักกฎหมาย..... | 51 |
| 8.1.5 | สมาคมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์..... | 51 |
| 8.1.6 | บริษัทเอสโครว์เอเจนท์..... | 53 |
| 8.1.7 | งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดของการใช้เอสโครว์..... | 53 |
| 9. | แนวความคิดเกี่ยวกับบทบาทของเอสโครว์ในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ใน ประเทศไทย..... | 55 |
| บทที่ 3 | ระเบียบวิธีการดำเนินการวิจัย..... | 59 |

| | | |
|---------|--|-----|
| บทที่ 4 | การวิเคราะห์ข้อมูล | |
| 1. | ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อ..... | 74 |
| 2. | ปัญหาที่ผู้ซื้อไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนด เนื่องจากความล่าช้าหรือจากการ ผิดสัญญาของผู้ประกอบการ..... | 78 |
| 2.1 | การไต่ถามปัญหาของผู้ซื้อ..... | 78 |
| 2.2 | ลักษณะปัญหาที่เคยไต่ถาม..... | 78 |
| 2.3 | จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยไต่ถาม..... | 80 |
| 2.4 | ปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ประสบ และการแก้ไข..... | 82 |
| 2.5 | ลักษณะของโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหา..... | 96 |
| 2.6 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา..... | 98 |
| 2.7 | จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยไต่ถาม กับ ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึง ปัญหา..... | 100 |
| 2.8 | ปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน..... | 101 |
| 2.9 | รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการ หรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหาที่ไม่ สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนด..... | 105 |
| 3. | เอสโครว์มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัย..... | 108 |
| 3.1 | การไต่ถาม และเข้าใจเกี่ยวกับเอสโครว์..... | 108 |
| 3.2 | เอสโครว์จะช่วยป้องกันปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้รับเงินคืนล่าช้าหรือไม่ ได้รับเงินคืนเลย..... | 110 |
| 3.3 | เอสโครว์จะช่วยลดปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนด..... | 111 |
| 3.4 | การพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านเมื่อมีการนำเอสโครว์มา ใช้..... | 114 |
| 3.5 | เอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น..... | 117 |
| 3.6 | เอสโครว์จะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 123 |
| 3.7 | รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย และให้มีผลบังคับเป็น กฎหมาย..... | 128 |
| 3.8 | การพิจารณาเลือกซื้อบ้าน..... | 139 |
| 4. | ผลของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ประกอบการ..... | 146 |
| 4.1 | ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ..... | 146 |

| | |
|---|-----|
| 4.2 การได้ยิน และเข้าใจเกี่ยวกับเอสโคร์วของผู้ประกอบการ..... | 162 |
| 4.3 ผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้..... | 163 |
| 4.4 การปรับตัวของผู้ประกอบการถ้ามีการนำเอสโคร์วมาใช้..... | 168 |
| 4.5 การปรับราคาขายบ้านเมื่อมีต้นทุนสูงขึ้น เนื่องจากนำเอสโคร์วมาใช้..... | 172 |
| 4.6 การขอออกหนังสือค้ำประกัน..... | 174 |
| 4.7 ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง และผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงในการขอออก L/G..... | 176 |
| 4.8 เอสโคร์วสมควรจะถูกนำมาใช้ในประเทศไทย..... | 179 |
| 4.9 การเลือกใช้เอสโคร์วในโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย..... | 187 |
| 5. เอสโคร์วมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 194 |
| 5.1 ประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 194 |
| 5.1.1 ความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 194 |
| 5.1.2 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ..... | 204 |
| 5.2 ประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย..... | 208 |
| 5.2.1 ความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 208 |
| 5.2.2 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ..... | 210 |
| 5.3 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อมีการนำเอสโคร์วมาใช้..... | 214 |
| 5.4 เอสโคร์วกับผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 220 |
| 5.4.1 เอสโคร์วทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น..... | 220 |
| 5.4.2 เอสโคร์วมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 225 |
| 5.4.3 เอสโคร์วมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ประกอบการ..... | 230 |
| บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ..... | 234 |
| บรรณานุกรม..... | 254 |
| ภาคผนวก ก Model หาดันทุนทางการเงิน..... | 258 |
| ภาคผนวก ข บทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัย..... | 260 |
| ภาคผนวก ค ร่างพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ..... | 268 |

| | หน้า |
|--|------|
| ภาคผนวก ง | |
| เฮสโครวโนร่าง พ.ร.บ.การจัดสรรที่ดิน พ.ศ..... | 284 |
| ภาคผนวก จ | |
| สัญญามาตรฐาน..... | 291 |
| ภาคผนวก ฉ | |
| แบบสอบถาม..... | 332 |
| ประวัติผู้เขียน..... | 378 |



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

| | หน้า |
|---------------|---|
| ตารางที่ 2-1 | ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลาง..... 41 |
| ตารางที่ 2-2 | วงจรชีวิตตามลักษณะพฤติกรรมของ Buhler..... 42 |
| ตารางที่ 2-3 | การแบ่งช่วงชีวิตตอนลักษณะทางด้านการงานของ Bernard J.Winger และ Raiph R.Fransca..... 42 |
| ตารางที่ 2-4 | ช่วงอายุที่มีความต้องการบ้าน..... 44 |
| ตารางที่ 2-5 | สถิติการร่อนเรียนของผู้บริโภคเกี่ยวกับการซื้อขายเปลี่ยนมือที่ดิน และที่ อยู่อาศัยแยกตามลักษณะของปัญหาในปี 2539..... 45 |
| ตารางที่ 3-1 | จำนวนขนาดตัวอย่างโดยใช้ทฤษฎีการสุ่มตัวอย่างของ Herbert and Raymond..... 65 |
| ตารางที่ 3-2 | จำนวนแบบสอบถามที่แจกไปในแต่ละพื้นที่..... 66 |
| ตารางที่ 3-3 | รายละเอียดของการแจกแบบสอบถาม..... 67 |
| ตารางที่ 3-4 | ความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุประสงค์ของการศึกษา กับสมมติฐานที่ใช้ใน การศึกษา..... 69 |
| ตารางที่ 4-1 | เพศของผู้ซื้อ..... 74 |
| ตารางที่ 4-2 | อายุของผู้ซื้อ..... 75 |
| ตารางที่ 4-3 | ระดับการศึกษาของผู้ซื้อ..... 76 |
| ตารางที่ 4-4 | อาชีพของผู้ซื้อ..... 76 |
| ตารางที่ 4-5 | รายได้ของผู้ซื้อ..... 77 |
| ตารางที่ 4-6 | การได้ยินปัญหาที่ไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนดของผู้ซื้อ..... 78 |
| ตารางที่ 4-7 | ลักษณะของปัญหาที่ไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนดที่ผู้ซื้อเคยได้ยิน... 80 |
| ตารางที่ 4-8 | จำนวนของลักษณะปัญหาที่ไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนดที่ผู้ซื้อเคย ได้ยิน..... 81 |
| ตารางที่ 4-9 | ลักษณะของปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาเคยประสบ..... 84 |
| ตารางที่ 4-10 | ช่วงเวลาที่เกิดของปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาเคยประสบ..... 84 |
| ตารางที่ 4-11 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาต้องการให้ผู้ประกอบการดำเนินการหลังจากที่ ได้ประสบปัญหา..... 85 |
| ตารางที่ 4-12 | สิ่งที่ผู้ประกอบการได้ปฏิบัติเมื่อผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาต้องการให้ผู้ ประกอบการคืนเงินที่ได้จ่ายไปทั้งหมด..... 86 |

| | | |
|---------------|--|----|
| ตารางที่ 4-13 | สิ่งที่ผู้ประกอบการได้ปฏิบัติเมื่อผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาต้องการเงินคืนทั้งหมด กับสิ่งที่ผู้ซื้อได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อผู้ซื้อได้รับเงินคืนไม่ครบหรือไม่ได้รับเงินคืนเลย..... | 87 |
| ตารางที่ 4-14 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อได้รับเงินคืนไม่ครบหรือไม่ได้รับเงินคืนเลย กับความรู้สึกของผู้ซื้อต่อผลที่ได้รับจากการดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง..... | 88 |
| ตารางที่ 4-15 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการแก้ไขเมื่อได้รับเงินคืนไม่ครบ หรือไม่ได้รับเงินคืนเลย กับเหตุผลที่ผู้ซื้อรู้สึกไม่พอใจต่อผลจากการดำเนินการแก้ไขด้วยตนเอง..... | 88 |
| ตารางที่ 4-16 | สิ่งที่ผู้ประกอบการได้ดำเนินการแก้ปัญหาก็กับการที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาให้โอกาสผู้ประกอบการในการดำเนินการแก้ไขปัญหา..... | 89 |
| ตารางที่ 4-17 | สิ่งที่ผู้ประกอบการได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาเมื่อผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาให้โอกาสผู้ประกอบการในการดำเนินการแก้ไขปัญหา..... | 89 |
| ตารางที่ 4-18 | ความรู้สึกของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาต่อผลการดำเนินงานแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ..... | 90 |
| ตารางที่ 4-19 | เหตุผลที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหารู้สึกพอใจต่อผลการดำเนินงานแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ..... | 90 |
| ตารางที่ 4-20 | เหตุผลที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหารู้สึกไม่พอใจต่อผลการดำเนินงานแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการ..... | 91 |
| ตารางที่ 4-21 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง เมื่อผู้ซื้อไม่พอใจผลของการดำเนินการของผู้ประกอบการในการแก้ไขปัญหา..... | 91 |
| ตารางที่ 4-22 | ความรู้สึกต่อการดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตัวของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาเอง..... | 92 |
| ตารางที่ 4-23 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองเมื่อผู้ซื้อไม่พอใจการดำเนินการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ กับเหตุผลที่ผู้ซื้อพอใจต่อผลจากการดำเนินการแก้ไข..... | 92 |
| ตารางที่ 4-24 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองเมื่อผู้ซื้อไม่พอใจการดำเนินการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ กับเหตุผลที่ผู้ซื้อไม่พอใจผลจากการดำเนินการแก้ไข..... | 93 |

| | | |
|---------------|--|-----|
| ตารางที่ 4-25 | สิ่งที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ดำเนินการหลังจากที่ผู้ซื้อให้ออกโอกาสแก่ผู้ ประกอบการในการแก้ไขปัญหา แต่ผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินการแก้ไข ปัญหา..... | 93 |
| ตารางที่ 4-26 | สภาพของความเรียบร้อยในการแก้ไขปัญหา..... | 94 |
| ตารางที่ 4-27 | เหตุผลที่การแก้ไขปัญหายังไม่เรียบร้อย..... | 94 |
| ตารางที่ 4-28 | การได้รับความเดือดร้อนของผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาในระหว่างที่เกิดปัญหา | 95 |
| ตารางที่ 4-29 | เหตุผลที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้รับความเดือดร้อนในระหว่างที่เกิด ปัญหา..... | 95 |
| ตารางที่ 4-30 | เหตุผลที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาไม่ได้รับความเดือดร้อนในระหว่างที่เกิด ปัญหา..... | 95 |
| ตารางที่ 4-31 | ลักษณะของโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหา ในความคิดเห็นของผู้ซื้อ. | 97 |
| ตารางที่ 4-32 | สรุปลักษณะโครงการที่น่าจะมีโอกาสเกิดปัญหา ในความคิดเห็นของผู้ซื้อ | 97 |
| ตารางที่ 4-33 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงที่มีต่อปัญหา ในความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 99 |
| ตารางที่ 4-34 | เหตุผลที่ผู้ซื้อมีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา..... | 99 |
| ตารางที่ 4-35 | เหตุผลที่ผู้ซื้อไม่มีความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา..... | 100 |
| ตารางที่ 4-36 | จำนวนของลักษณะปัญหาที่เคยได้ยิน กับความคิดกังวลหรือหวาดระแวง ถึงปัญหา..... | 101 |
| ตารางที่ 4-37 | ปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน..... | 102 |
| ตารางที่ 4-38 | เหตุผลที่ผู้ซื้อคิดเห็นว่าปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน..... | 102 |
| ตารางที่ 4-39 | เหตุผลที่ผู้ซื้อคิดเห็นว่าปัญหาไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน..... | 103 |
| ตารางที่ 4-40 | ปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับจำนวนของลักษณะปัญหาที่ผู้ ตอบแบบสอบถามเคยได้ยิน..... | 104 |
| ตารางที่ 4-41 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหากับปัญหามีผล ต่อการตัดสินใจ ซื้อบ้าน..... | 105 |
| ตารางที่ 4-42 | รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหา | 106 |
| ตารางที่ 4-43 | เหตุผลที่รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้าน จากปัญหา..... | 106 |
| ตารางที่ 4-44 | การได้ยินและความเข้าใจเกี่ยวกับเอสโครว์ของผู้ซื้อ..... | 108 |

| | | |
|---------------|--|-----|
| ตารางที่ 4-45 | ถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้ก่อนที่จะซื้อบ้านหลังที่มีปัญหาจะสามารถ ป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการจะคืนเงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลยได้... | 110 |
| ตารางที่ 4-46 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์สามารถป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการจะคืน เงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลย..... | 111 |
| ตารางที่ 4-47 | เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะสามารถป้องกันปัญหาที่ผู้ประกอบการ จะคืนเงินล่าช้าหรือไม่คืนเงินดาวน์เลย..... | 111 |
| ตารางที่ 4-48 | เอสโครว์จะช่วยลดปัญหาการโอนบ้านไม่ได้ตามกำหนดเนื่องจากความ ล่าช้า หรือจากการผิดสัญญาของผู้ประกอบการ..... | 112 |
| ตารางที่ 4-49 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา..... | 112 |
| ตารางที่ 4-50 | เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่านำเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา..... | 113 |
| ตารางที่ 4-51 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะช่วยลดปัญหา..... | 114 |
| ตารางที่ 4-52 | การเลือกซื้อบ้านโดยไม่พิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการ ถ้ามีการนำ เอสโครว์มาใช้..... | 115 |
| ตารางที่ 4-53 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้ซื้อบ้านโดยไม่พิจารณาชื่อเสียงของ ผู้ประกอบการ..... | 115 |
| ตารางที่ 4-54 | เหตุผลที่ยังคงพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้านถึงแม้ว่า จะมีการใช้เอสโครว์..... | 116 |
| ตารางที่ 4-55 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับการพิจารณาชื่อเสียงของผู้ ประกอบการในการซื้อบ้าน..... | 117 |
| ตารางที่ 4-56 | ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้นถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้..... | 118 |
| ตารางที่ 4-57 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น | 119 |
| ตารางที่ 4-58 | เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมาก ขึ้น..... | 119 |
| ตารางที่ 4-59 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโครว์จะทำให้ผู้ซื้อ มีความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น..... | 120 |
| ตารางที่ 4-60 | เอสโครว์จะช่วยลดปัญหา กับเอสโครว์จะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อ บ้านมีมากขึ้น..... | 121 |
| ตารางที่ 4-61 | การพิจารณาชื่อเสียงของผู้ประกอบการในการซื้อบ้าน กับเอสโครว์จะทำ ให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น..... | 123 |

| | | |
|---------------|--|-----|
| ตารางที่ 4-62 | เอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 124 |
| ตารางที่ 4-63 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 124 |
| ตารางที่ 4-64 | เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 125 |
| ตารางที่ 4-65 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับเอสโคร์วจะทำให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 126 |
| ตารางที่ 4-66 | เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 127 |
| ตารางที่ 4-67 | ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น กับเอสโคร์วทำให้สามารถตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น..... | 128 |
| ตารางที่ 4-68 | รัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมาย..... | 130 |
| ตารางที่ 4-69 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโคร์วมาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายของผู้ซื้อ..... | 130 |
| ตารางที่ 4-70 | สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโคร์วมาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายของผู้ซื้อ..... | 131 |
| ตารางที่ 4-71 | เหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโคร์วมาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายของผู้ซื้อ..... | 131 |
| ตารางที่ 4-72 | สรุปเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรนำเอสโคร์วมาใช้ และให้มีผลบังคับเป็นกฎหมายของผู้ซื้อ..... | 132 |
| ตารางที่ 4-73 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย..... | 133 |
| ตารางที่ 4-74 | ปัญหามีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย..... | 134 |
| ตารางที่ 4-75 | รัฐบาลสมควรจะหาวิธีการหรือมาตรการมาคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจากปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย..... | 135 |
| ตารางที่ 4-76 | เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ในประเทศไทย..... | 136 |

| | | |
|----------------|---|-----|
| ตารางที่ 4-77 | ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านที่มีมากขึ้น กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย..... | 137 |
| ตารางที่ 4-78 | การตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น กับรัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทย..... | 138 |
| ตารางที่ 4-79 | การใช้ปัจจัยในการพิจารณาซื้อบ้าน..... | 140 |
| ตารางที่ 4-80 | การใช้“ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ”กับ“การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน”ในการพิจารณาซื้อบ้านของผู้ซื้อ..... | 140 |
| ตารางที่ 4-81 | สรุปการใช้“ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ”กับ“การสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน” ในการพิจารณาซื้อบ้านของผู้ซื้อ..... | 141 |
| ตารางที่ 4-82 | เหตุผลที่ไม่ใช้ “ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ” และ “การได้รับการสนับสนุนทางการเงินของสถาบันการเงิน” ในการพิจารณาซื้อบ้านของผู้ซื้อ..... | 141 |
| ตารางที่ 4-83 | การเลือกซื้อบ้านของผู้ซื้อ..... | 144 |
| ตารางที่ 4-84 | สรุปการเลือกซื้อบ้านของผู้ซื้อ..... | 145 |
| ตารางที่ 4-85 | จำนวนของผู้ประกอบการ..... | 146 |
| ตารางที่ 4-86 | ประเภทของที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการดำเนินการจัดสรร..... | 148 |
| ตารางที่ 4-87 | มูลค่าของโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย..... | 148 |
| ตารางที่ 4-88 | แหล่งเงินทุนในการจัดทำโครงการ..... | 149 |
| ตารางที่ 4-89 | จำนวนสัดส่วนของเงินทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น..... | 150 |
| ตารางที่ 4-90 | จำนวนสัดส่วนของเงินกู้จากสถาบันการเงิน..... | 150 |
| ตารางที่ 4-91 | จำนวนสัดส่วนของเงินกู้จากแหล่งอื่น..... | 151 |
| ตารางที่ 4-92 | จำนวนสัดส่วนของเงินดาวน์ของผู้ซื้อ..... | 152 |
| ตารางที่ 4-93 | สรุปจำนวนสัดส่วนของแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ..... | 152 |
| ตารางที่ 4-94 | การนำเงินดาวน์ไปลงทุนในโครงการของผู้ประกอบการ..... | 153 |
| ตารางที่ 4-95 | สรุปการนำเงินดาวน์ไปลงทุนในโครงการของผู้ประกอบการ..... | 155 |
| ตารางที่ 4-96 | เหตุผลที่ผู้ประกอบการทั้งหมดใช้วิธีการเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อ..... | 155 |
| ตารางที่ 4-97 | สรุปเหตุผลที่ผู้ประกอบการใช้วิธีเก็บเงินดาวน์จากผู้ซื้อ..... | 155 |
| ตารางที่ 4-98 | อุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ..... | 157 |
| ตารางที่ 4-99 | เหตุผลที่ทำให้มีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ.... | 157 |
| ตารางที่ 4-100 | เหตุผลที่ทำให้ไม่มีอุปสรรคทางการเงินในระหว่างการดำเนินโครงการ | 157 |

| | | |
|----------------|---|-----|
| ตารางที่ 4-101 | ลักษณะของปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเคยได้ยิน..... | 159 |
| ตารางที่ 4-102 | การโอนกรรมสิทธิ์บ้านของทางโครงการให้แก่ผู้ซื้อไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนด..... | 160 |
| ตารางที่ 4-103 | เหตุผลที่ทำให้การโอนกรรมสิทธิ์บ้านของทางโครงการให้แก่ผู้ซื้อไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนด..... | 160 |
| ตารางที่ 4-104 | การแก้ไขปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อไปเป็นไปตามแผนการ..... | 162 |
| ตารางที่ 4-105 | การได้ยินและความเข้าใจเกี่ยวกับเอสโครว์ของผู้ประกอบการ..... | 163 |
| ตารางที่ 4-106 | ผลกระทบต่อบริษัทหรือโครงการถ้ามีการนำเอสโครว์มาใช้..... | 166 |
| ตารางที่ 4-107 | เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ทำให้เอสโครว์มีผลกระทบต่อโครงการ..... | 166 |
| ตารางที่ 4-108 | สรุปเหตุผลที่ทำให้เอสโครว์มีผลกระทบต่อโครงการของผู้ประกอบการ..... | 167 |
| ตารางที่ 4-109 | เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ทำให้เอสโครว์ไม่มีผลกระทบต่อโครงการ..... | 167 |
| ตารางที่ 4-110 | การปรับตัวของผู้ประกอบการเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้..... | 169 |
| ตารางที่ 4-111 | การปรับตัวทางด้านการเงินของผู้ประกอบการ..... | 170 |
| ตารางที่ 4-112 | สรุปการปรับตัวทางด้านการเงินของผู้ประกอบการ..... | 170 |
| ตารางที่ 4-113 | การปรับตัวทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการ..... | 171 |
| ตารางที่ 4-114 | สรุปการปรับตัวทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการ..... | 172 |
| ตารางที่ 4-115 | ผลต่อการปรับราคาขายบ้านของผู้ประกอบการ เมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้และมีผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้น..... | 173 |
| ตารางที่ 4-116 | สรุปผลต่อการปรับราคาขายบ้านเมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้ และมีผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้นของผู้ประกอบการ..... | 174 |
| ตารางที่ 4-117 | การขอยก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สาม โดยจะต้องเสียค่าธรรมเนียมประมาณ 2 % ของวงเงิน L/G..... | 175 |
| ตารางที่ 4-118 | เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่เห็นด้วยในการขอยก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สาม..... | 175 |
| ตารางที่ 4-119 | สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยในการขอยก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สามของผู้ประกอบการ..... | 176 |
| ตารางที่ 4-120 | เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ไม่เห็นด้วยในการขอยก L/G เพื่อนำไปค้ำประกันการขอเบิกใช้เงินของผู้ซื้อจากบุคคลที่สาม..... | 176 |

| | | |
|----------------|--|-----|
| ตารางที่ 4-121 | ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงกับผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียงเมื่อมีการนำเอสโคร์มาใช้..... | 178 |
| ตารางที่ 4-122 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์จะทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการขอลง L/G..... | 178 |
| ตารางที่ 4-123 | สรุปเหตุผลที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์จะทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการขอลง L/G ของผู้ประกอบการ..... | 179 |
| ตารางที่ 4-124 | เหตุผลของผู้ประกอบการทั้งหมดที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์จะทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำ..... | 179 |
| ตารางที่ 4-125 | ความเห็นที่ว่าสมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทย..... | 180 |
| ตารางที่ 4-126 | เหตุผลที่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทย..... | 181 |
| ตารางที่ 4-127 | สรุปเหตุผลที่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทย..... | 181 |
| ตารางที่ 4-128 | เหตุผลที่ไม่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทย..... | 184 |
| ตารางที่ 4-129 | สรุปเหตุผลที่ไม่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้ในประเทศไทย..... | 185 |
| ตารางที่ 4-130 | ผลกระทบที่มีต่อโครงการเมื่อนำเอสโคร์มาใช้ กับการที่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้..... | 186 |
| ตารางที่ 4-131 | ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง กับการที่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้..... | 186 |
| ตารางที่ 4-132 | การเลือกใช้เอสโคร์กับโครงการของบริษัทของผู้ประกอบการ..... | 188 |
| ตารางที่ 4-133 | เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเลือกใช้เอสโคร์ กับโครงการของบริษัท..... | 189 |
| ตารางที่ 4-134 | สรุปเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเลือกใช้เอสโคร์ กับโครงการของบริษัท..... | 189 |
| ตารางที่ 4-135 | เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้เอสโคร์ กับโครงการของบริษัท..... | 190 |
| ตารางที่ 4-136 | สรุปเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เลือกใช้เอสโคร์ กับโครงการของบริษัท..... | 191 |
| ตารางที่ 4-137 | การเลือกใช้เอสโคร์กับโครงการ กับการที่สมควรจะนำเอสโคร์มาใช้..... | 192 |
| ตารางที่ 4-138 | ผลกระทบที่มีต่อโครงการเมื่อนำเอสโคร์มาใช้ กับการเลือกใช้เอสโคร์ในโครงการของบริษัท..... | 192 |
| ตารางที่ 4-139 | ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงและผู้ประกอบการที่ไม่มีชื่อเสียง กับการเลือกใช้เอสโคร์ในโครงการของบริษัท..... | 193 |
| ตารางที่ 4-140 | เอสโคร์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 196 |

| | | |
|----------------|---|-----|
| ตารางที่ 4-141 | เหตุผลของผู้ซื้อที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย... | 197 |
| ตารางที่ 4-142 | สรุปเหตุผลของผู้ซื้อที่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 197 |
| ตารางที่ 4-143 | เหตุผลของผู้ซื้อที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 198 |
| ตารางที่ 4-144 | สรุปเหตุผลของผู้ซื้อที่ไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 198 |
| ตารางที่ 4-145 | ความคิดกังวลหรือหวาดระแวงถึงปัญหา กับประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 199 |
| ตารางที่ 4-146 | เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย | 200 |
| ตารางที่ 4-147 | ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านที่มีมากขึ้น กับประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 201 |
| ตารางที่ 4-148 | การตัดสินใจซื้อบ้านได้รวดเร็วขึ้น กับประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 202 |
| ตารางที่ 4-149 | รัฐบาลสมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้ กับเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 203 |
| ตารางที่ 4-150 | เอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ประกอบการ..... | 204 |
| ตารางที่ 4-151 | เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 205 |
| ตารางที่ 4-152 | เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย..... | 205 |
| ตารางที่ 4-153 | ประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย กับ การที่สมควรจะนำเอสโคร์วมาใช้..... | 207 |
| ตารางที่ 4-154 | ประโยชน์ของเอสโคร์วที่มีต่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัย กับ การเลือกใช้เอสโคร์วกับโครงการ..... | 208 |
| ตารางที่ 4-155 | เอสโคร์วจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 209 |

| | | |
|----------------|---|-----|
| ตารางที่ 4-156 | เหตุผลเมื่อผู้ซื้อเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย..... | 209 |
| ตารางที่ 4-157 | เหตุผลเมื่อผู้ซื้อไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย..... | 210 |
| ตารางที่ 4-158 | เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ประกอบการ..... | 211 |
| ตารางที่ 4-159 | เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย..... | 213 |
| ตารางที่ 4-160 | เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย..... | 214 |
| ตารางที่ 4-161 | คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อมีการนำเอสโครว์มาใช้..... | 215 |
| ตารางที่ 4-162 | คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในความคิดของผู้ซื้อ..... | 217 |
| ตารางที่ 4-163 | คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในความคิดของผู้ประกอบการ..... | 218 |
| ตารางที่ 4-164 | สรุปคุณสมบัติที่มีคุณภาพของผู้ประกอบการในความคิดของทั้งผู้ซื้อและผู้ประกอบการ..... | 218 |
| ตารางที่ 4-165 | เอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น..... | 222 |
| ตารางที่ 4-166 | เหตุผลเมื่อผู้ซื้อเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น..... | 223 |
| ตารางที่ 4-167 | เหตุผลเมื่อผู้ซื้อไม่เห็นด้วยว่าเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น..... | 223 |
| ตารางที่ 4-168 | ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมากขึ้น กับเอสโครว์จะทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น..... | 224 |
| ตารางที่ 4-169 | เอสโครว์จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ..... | 226 |
| ตารางที่ 4-170 | เหตุผลเมื่อผู้ซื้อเห็นด้วยว่าเอสโครว์จะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 226 |

| | | |
|----------------|--|-----|
| ตารางที่ 4-171 | เหตุผลเมื่อผู้ซื้อไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 227 |
| ตารางที่ 4-172 | เอสโคร์วจะทำให้ความเชื่อมั่นในการซื้อบ้านมีมากขึ้น กับเอสโคร์วจะมีต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 228 |
| ตารางที่ 4-173 | เอสโคร์วทำให้การซื้อขายที่อยู่อาศัยมีความเป็นระบบมากขึ้น กับเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 229 |
| ตารางที่ 4-174 | เอสโคร์วจะช่วยลดปัญหา กับเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 230 |
| ตารางที่ 4-175 | เอสโคร์วมาใช้จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัยในความคิดเห็นของผู้ประกอบการ..... | 231 |
| ตารางที่ 4-176 | เหตุผลเมื่อผู้ประกอบการเห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 233 |
| ตารางที่ 4-177 | เหตุผลเมื่อผู้ประกอบการไม่เห็นด้วยว่าเอสโคร์วจะมีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย..... | 233 |
| ตารางที่ 5-1 | สรุปพฤติกรรมของผู้ซื้อเมื่อมีการนำเอสโคร์วมาใช้..... | 240 |
| ตารางที่ ๘-1 | การร้องเรียนของประชาชนต่อสำนักคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเมื่อไม่ได้รับความเป็นธรรมในการซื้อสินค้า หรือบริการ..... | 262 |
| ตารางที่ ๘-2 | ความสะดวกที่ประชาชนได้รับจากการร้องเรียนต่อสำนักคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค..... | 263 |
| ตารางที่ ๘-3 | ความช่วยเหลือที่ประชาชนได้รับจากการร้องเรียนต่อสำนักคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค..... | 263 |
| ตารางที่ ๘-4 | ความคิดเห็นของประชาชนเกี่ยวกับเรื่องและผู้ประกอบธุรกิจบ้านที่ดินจัดสรร หรืออาคารชุดมักละเมิดสิทธิผู้บริโภค กรณีไม่ปฏิบัติตามสัญญาหรือข้อความโฆษณา..... | 264 |
| ตารางที่ ๘-5 | ความคิดเห็นของประชาชนเกี่ยวกับเรื่องและผู้ประกอบธุรกิจบ้านที่ดินจัดสรร หรืออาคารชุดมักละเมิดสิทธิผู้บริโภค กรณีผิดสัญญาซื้อขายที่ดิน..... | 264 |
| ตารางที่ ๘-6 | ความคิดเห็นของประชาชนเกี่ยวกับเรื่องและผู้ประกอบธุรกิจบ้าน ที่ดินจัดสรร หรืออาคารชุดมักละเมิดสิทธิผู้บริโภค กรณีไม่ยอมโอนกรรมสิทธิ์..... | 265 |

| | | |
|--------------|---|-----|
| ตารางที่ ๘-7 | ความคิดเห็นของประชาชนเกี่ยวกับเรื่องและผู้ประกอบธุรกิจบ้านที่ดินจัดสรร หรืออาคารชุดมักละเมิดสิทธิผู้บริโภค กรณีไม่มีโฉนดที่ดิน..... | 265 |
|--------------|---|-----|



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญแผนภูมิ

| | | หน้า |
|-----------------|---|------|
| แผนภูมิที่ 1-1 | รูปแบบการซื้อขายที่ดินของผู้ประกอบการที่มีเงินทุนจำนวนน้อย..... | 1 |
| แผนภูมิที่ 2-1 | การตัดสินใจของผู้ซื้อและผู้ประกอบการในการเลือกวิธีการปิด..... | 23 |
| แผนภูมิที่ 2-2 | การปิดโดยไม่ใช้เอสโครว์..... | 24 |
| แผนภูมิที่ 2-3 | การปิดโดยใช้เอสโครว์..... | 25 |
| แผนภูมิที่ 2-4 | ขั้นตอนการดำเนินงานของเอสโครว์..... | 26 |
| แผนภูมิที่ 2-5 | แบบจำลองของกระบวนการซื้อ..... | 38 |
| แผนภูมิที่ 2-6 | แบบจำลองการตัดสินใจซื้อ..... | 39 |
| แผนภูมิที่ 3-1 | วิธีการดำเนินการวิจัย..... | 60 |
| แผนภูมิที่ 4-1 | โครงสร้างของการวิเคราะห์ข้อมูล..... | 73 |
| แผนภูมิที่ 4-2 | ปัญหาที่ผู้ซื้อซึ่งประสบปัญหาได้ประสบ และการดำเนินการแก้ไข..... | 83 |
| แผนภูมิที่ 4-3 | ผลของเอสโครว์ที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัย..... | 109 |
| แผนภูมิที่ 4-4 | ผลของเอสโครว์ที่มีต่อผู้ประกอบการ..... | 147 |
| แผนภูมิที่ 4-5 | การได้ยินปัญหาการโอนกรรมสิทธิ์บ้านไม่ได้ตามกำหนดของผู้ซื้อและผู้ ประกอบการ..... | 161 |
| แผนภูมิที่ 4-6 | การได้ยินและความเข้าใจในเอสโครว์ของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ..... | 164 |
| แผนภูมิที่ 4-7 | รัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยในความคิดเห็นของผู้ซื้อ และผู้ประกอบการ..... | 182 |
| แผนภูมิที่ 4-8 | เหตุผลที่เห็นด้วยว่ารัฐบาลสมควรจะนำเอสโครว์มาใช้ในประเทศไทยใน ความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ..... | 183 |
| แผนภูมิที่ 4-9 | ผลของเอสโครว์ที่มีต่อตลาดที่อยู่อาศัย..... | 195 |
| แผนภูมิที่ 4-10 | เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและ ผู้ประกอบการ..... | 206 |
| แผนภูมิที่ 4-11 | เอสโครว์จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย ในความคิด เห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ..... | 212 |
| แผนภูมิที่ 4-12 | คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อมีการ นำเอสโครว์มาใช้ และคุณสมบัติที่มีคุณภาพของผู้ประกอบการ ในความ คิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ..... | 219 |

| | หน้า |
|-----------------|---|
| แผนภูมิที่ 4-13 | การซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยไม่ใช้เอสโครว์ในประเทศไทย..... 221 |
| แผนภูมิที่ 4-14 | การซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยใช้เอสโครว์..... 221 |
| แผนภูมิที่ 4-15 | เอสโครว์มีผลต่อการพัฒนาตลาดที่อยู่อาศัย ในความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ประกอบการ..... 232 |
| แผนภูมิที่ 5-1 | ผลของเอสโครว์ที่มีต่อพฤติกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัย..... 239 |
| แผนภูมิที่ 5-2 | ผลของเอสโครว์ที่มีต่อการปรับตัวของผู้ประกอบการ..... 242 |
| แผนภูมิที่ 5-3 | ภาพรวมของการนำเอสโครว์มาใช้..... 249 |



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย