

พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว  
ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

Behavior and Factors Affecting on Buying Decision Housing Estate  
in Sansai District, Chiang Mai Province

พงศศิริ แก้วถาวร\*<sup>1</sup> และ กัญญ์สุดา นิมอนุสรณ์กุล<sup>2</sup>

Pongsiri Kaewthaworn and Kunsuda Nimanussornkul

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค และศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างประชาชนที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร ในเขตพื้นที่อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 450 ราย วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการทดสอบไคสแควร์ (Chi-Square Test) ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไป ส่วนใหญ่มีสัดส่วนเพศชาย และหญิงเท่ากัน มีสถานภาพโสด จบการศึกษาระดับปริญญาตรี นอกจากนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A ส่วนใหญ่มีอายุ 30 – 40 ปี และมีรายได้มากกว่า 60,000 บาท ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป ส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 20,001-40,000 บาท ในด้านข้อมูลอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด A และโครงการทั่วไป ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงาน/ลูกจ้างเอกชน มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 1-3 คน ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว และมีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4-6 คน

ผลการศึกษาพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไปส่วนใหญ่ มีวัตถุประสงค์หลักที่ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยเองและครอบครัว อาศัยอยู่ไม่เกิน 5 ปี บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านคือ ตนเอง นอกจากนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด A และโครงการทั่วไป ใช้ระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้าน ประมาณ 1-6 เดือน ราคาบ้านอยู่ 2,000,001 - 4,000,000 บาท มีพื้นที่ใช้สอย 61 - 120 ตารางวา มีการการจ่ายค่าธรรมเนียมการโอนบ้านคนละครึ่งกับโครงการ ผ่อนชำระค่าบ้านกับธนาคารมากกว่า 25 ปี ได้ศึกษาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อบ้าน เหตุผลสำคัญที่ใช้ตัดสินใจคือทำเลที่ตั้งเหมาะสม และการ

\* Corresponding author: tae\_o\_tae@hotmail.com

<sup>1</sup> นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (ภาคพิเศษ) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

<sup>2</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เดินทางโดยรอบสะดวก โดยอายุแรกเริ่มของผู้ซื้อไม่เกิน 30 ปี ขณะเดียวกันกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA ใช้ระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร น้อยกว่า 1 เดือน ราคาบ้านอยู่ 4,000,001 - 6,000,000 บาท มีพื้นที่ใช้สอย 121 - 180 ตารางวา มีการจ่ายค่าธรรมเนียมการโอนบ้านโดยคนขาย ซื้อบ้านด้วยเงินสด ได้ศึกษาข้อมูลจากงานมหกรรม/โต๊ะประชาสัมพันธ์ของโครงการ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อบ้าน เหตุผลสำคัญที่ใช้ตัดสินใจคือ ชื่อเสียงของโครงการโดยอายุแรกเริ่มของผู้ซื้อ 31 - 40 ปี

ผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรพบว่า ในภาพรวมปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A และทั่วไป อยู่ในระดับมากที่สุด โดยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร โครงการ AA และ A มากที่สุดคือ คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และสำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรโครงการทั่วไปมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง

การวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างกับการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรแต่ละโครงการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรทั้งเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไป ที่มีอายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรแต่ละประเภทต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

**คำสำคัญ:** บ้านจัดสรร

## ABSTRACT

This study aims to study consumer behavior and study factors that influence the decision to buy housing estate in San Sai District, Chiang Mai Province, using a questionnaire as a tool to collect data from the samples of people who bought houses in housing projects in the area of San Sai District, Chiang Mai Province, a total of 450 persons. The data was analyzed by using descriptive statistics including frequency, percentage, mean and Chi-Square Test. The results showed that he samples who bought houses in AA-grade housing projects and general projects mostly included males and females in the same proportion, had a single status and graduated with a bachelor's degree. In addition, most of the samples who bought houses in the AA-grade and A-grade housing projects were aged 30 - 40 years and had more than 60,000 baht of monthly income, while most of the samples who bought houses in the general projects were aged under 30 years and had an average monthly income at 20,001-40,000 baht. In other information, it was found that the samples who bought houses in the A-grade housing projects and general projects mostly were employees of private companies and had 1-3 members in the family, while the samples who bought

houses in the AA-grade housing projects owned a private business and had 4-6 members in the family.

The study results on the behavior in decision to buy housing estates revealed that the samples who bought houses in AA-grade and A-grade housing projects and general projects mostly had the main objective in buying the houses as for living of their own and family and living not more than 5 years. And the person who had an influence on the decision to buy a house is themselves. In addition, the samples who bought houses in the A-grade housing projects and general projects took time to make a decision to buy a house for about 1-6 months. The house prices were between 2,000,001 and 4,000,000 baht, with a living area of 61 - 120 square wah. The house transfer fee was shared between the buyers and the projects half each. The house price was paid by installments to the banks for more than 25 years. They studied information from the internet to support making the decision to buy a house. The main reasons to decide are appropriate location and convenient access. The initial ages of the buyers are not more than 30 years. Meanwhile, the samples who bought the house in the AA-grade housing projects used took to buy a house less than 1 month. The house prices were between 4,000,001 and 6,000,000 baht with a living area of 121 - 180 square wah. Payment of house transfer fee was made by the sellers. They bought a house with cash, studied information from the exhibitions/ public relations booths of the projects to support making the decision to buy a house. The main reason to decide is reputation of the projects. The initial ages of the buyers are 31 - 40 years.

The study results on the marketing mix factors influencing the decision to buy housing estate revealed that overall, the marketing mix factors influenced the decision to buy a house of the samples who bought houses in AA-grade, A-grade and general housing projects at the highest level. The factor that influenced the decision to buy a house in the AA and A projects most is the product factor. And the factor that influenced the decision to buy a house in the general project most is location factor.

The analysis of correlation between general data of the samples and the decision to buy housing projects for each project showed that the samples who bought houses in AA-grade, A-grade and general housing projects with different ages, statuses, education levels, occupations, number of family members and the average monthly incomes had different decisions to buy housing estate in each type with statistical significance level of 0.01.

**Keywords:** Land subdivision

## นิยามศัพท์

**ธุรกิจบ้านจัดสรร** หมายถึง การลงทุนและการจัดการที่ดิน (Land subdivision) โดยแบ่งที่ดินออกเป็นหลายๆ แปลงเพื่อสร้างบ้านและจัดสรรขายให้แก่ผู้บริโภค พร้อมจัดให้มีระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆตามสมควร ซึ่งมีทั้งลักษณะของการขายสด และผ่อนชำระแตกต่างกันออกไป

**ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์** หมายถึง ผู้ลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือเจ้าของโครงการบ้านจัดสรร ทั้งบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล

**บ้านเดี่ยว** หมายถึง บ้านที่มีลักษณะเป็นบ้านตั้งอยู่เดี่ยวๆ มีเนื้อที่กว้าง มีขอบเขตที่แน่ชัด เป็นส่วนตัว โดยเจ้าของบ้านสามารถต่อเติม ตกแต่งได้ตามต้องการของตน

**โครงการจัดสรรเกรด AA** คือ โครงการที่จดทะเบียน บริษัท จำกัด(มหาชน) และมีโครงการจัดสรรอยู่ทั่วประเทศ เช่น บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ บมจ.ศุภาลัย บมจ.แสนสิริ ที่อยู่ในอำเภอสนทรายจังหวัดเชียงใหม่ และได้รับข้อเสนอพิเศษจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ

**โครงการจัดสรรเกรด A** คือ โครงการที่จดทะเบียนเป็น บริษัท จำกัด โดยมีโครงการจัดสรร เฉพาะในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น โครงการกาญจน์กนก โครงการอรสิริน ที่อยู่ในอำเภอสนทรายจังหวัดเชียงใหม่ และได้รับข้อเสนอพิเศษจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ

**โครงการจัดสรรทั่วไป** คือ โครงการที่เป็นบริษัท จำกัด หรือบุคคลธรรมดา ที่จดทะเบียนจัดสรร แต่ไม่ได้รับข้อเสนอพิเศษจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆที่อยู่ในอำเภอสนทรายจังหวัดเชียงใหม่

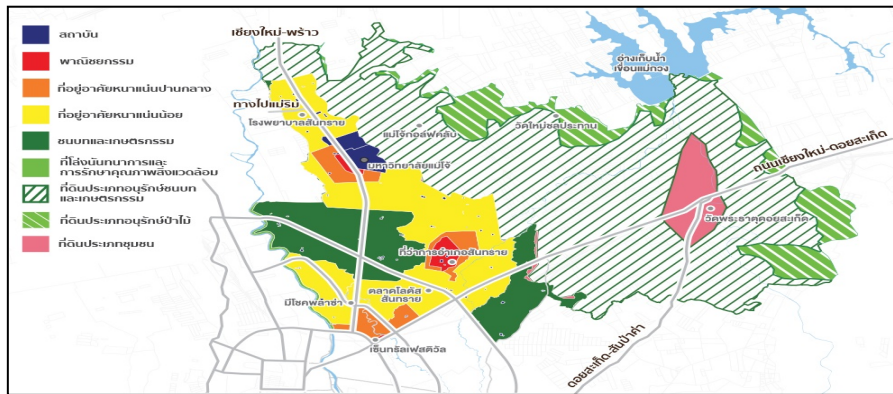
## ที่มาและความสำคัญ

จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 2 และมีประชากรเป็นอันดับ 5 ของประเทศ มีเอกลักษณ์ด้านประเพณีวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมายาวนาน และมีแหล่งท่องเที่ยวจำนวนมาก จึงทำให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่มีความพร้อมสูงสุดในภาคเหนือ สำหรับโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม ทั้งทางบกและทางอากาศ จึงมีประชากรจากจังหวัดต่างๆ และจากต่างประเทศ ย้ายถิ่นฐานเข้าอาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ ทำให้ประชากรที่แท้จริง มีมากกว่าตัวเลขที่แจ้งกับทางราชการ ซึ่งจากการเพิ่มขึ้นของประชากรอย่างต่อเนื่องส่งผลให้ความต้องการในปัจจุบันสูงขึ้นตามไปด้วย หนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญคือ ที่อยู่อาศัย หรือบ้าน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2559)

โดยส่วนใหญ่อัตราการเติบโตธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ “บ้านจัดสรร” เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากเพื่อรองรับความต้องการของประชากรที่เพิ่มขึ้น และอำเภอที่มีอัตราการเพิ่มของประชากรมากที่สุดของจังหวัดเชียงใหม่ ก็คืออำเภอสนทราย ซึ่งมีอาณาเขตติดต่อกับตัวอำเภอเมืองเชียงใหม่ สามารถเดินทางเข้าสู่ตัวอำเภอเมืองเชียงใหม่ และอำเภอใกล้เคียง อย่างสะดวกและรวดเร็ว มีระบบโครงข่ายถนนทั้งใน ส่วนถนนสายเชียงใหม่ – ดอยสะเก็ดถนนสายสนทราย (สายเดิม) ถนนวงแหวนรอบกลางและถนนวงแหวนรอบนอก ซึ่งผ่านในเขตเทศบาลจึงทำให้มีการขยายตัวของโครงการหมู่บ้านจัดสรร ซึ่งเป็นเขตชุมชนที่อยู่อาศัยที่สำคัญที่อยู่ติดกับเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ เช่น บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ ที่เข้ามาเปิดตลาดบ้านเดี่ยวตั้งแต่ปี

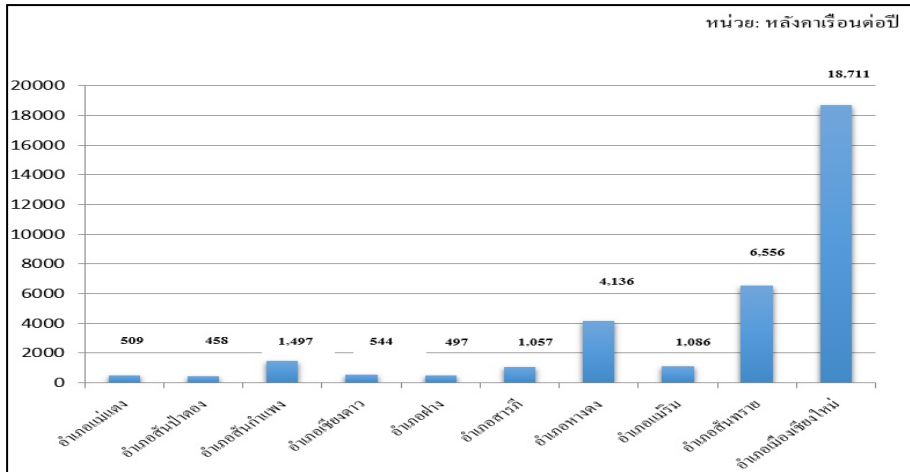
2544 ตามด้วย บมจ.ศุภากัลย์ในปี 2553 และล่าสุด บมจ.แสนสิริ ได้เริ่มเข้ามาบุกตลาดบ้านเดี่ยวในปี 2557 กับโครงการแรก “โครงการเศรษฐสิริ สันทราย” ยังไม่รวมหมู่บ้านจัดสรรแบรนด์ท้องถิ่น เช่น อรสิริน กาญจนกนก ริเจนท์ ศิริพร ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เริ่มขยายโครงการใหม่ออกสู่ชานเมืองการพัฒนาไม่ได้ มีเพียงแต่การพัฒนาที่อยู่อาศัยเท่านั้น ยังเป็นการเติบโตสูงสุดของการพัฒนาโครงการพาณิชย์ทั้งศูนย์การค้าขนาดใหญ่ด้วยต่างๆ (TERRABKK, 2558)

สอดคล้องกับการรวบรวมสถิติการพัฒนาที่อยู่อาศัย ในจังหวัดเชียงใหม่ ปี 2559 โดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) พบว่ามีโครงการที่เปิดขายจำนวน 229 โครงการ แบ่งเป็นบ้านจัดสรร 176 โครงการ จำนวน 20,667 หลังคาเรือน, คอนโดมิเนียม 56 โครงการ จำนวน 8,620 หลังคาเรือน เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 7 โดยทำเลที่มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยมากที่สุดคือ อำเภอเมือง รองลงมาได้แก่ อำเภอสันทราย อำเภอดง อำเภอสันกำแพง อำเภอสарภี อำเภอดอยสะเก็ด และอำเภอแมริม ตามลำดับ โชนพื้นที่อำเภอสันทราย ถือเป็นพื้นที่เมืองบริวารที่สำคัญของจังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการขยายตัวของจำนวนบ้านที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้พื้นที่อำเภอสันทราย ตั้งอยู่ในเขตรองรับการขยายตัวของตอนเหนือของเมืองเชียงใหม่ ตามเส้นทาง เชียงใหม่-สันทราย และเป็นพื้นที่ศูนย์กลางการศึกษา ที่มีการเติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็วของเมือง โดยเฉพาะมีห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ตั้งขึ้นในพื้นที่เชื่อมตัวเมืองเชียงใหม่กับอำเภอสันทราย และย่านรวมโชค แหล่งรวมอาหารสดมากมาย เช่น ตลาด และ ซูเปอร์มาร์เก็ต ต่างๆ สร้างความคึกคักแก่บริเวณโดยรอบไม่น้อย ด้านโครงการจัดสรรเอกชนแบรนด์ดังรายใหญ่ จึงนำแบรนด์บ้านเดี่ยวหลากหลายมาเปิดตลาด เช่น โครงการเศรษฐสิริ สันทราย ของแสนสิริ เป็นต้น (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2560)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2560

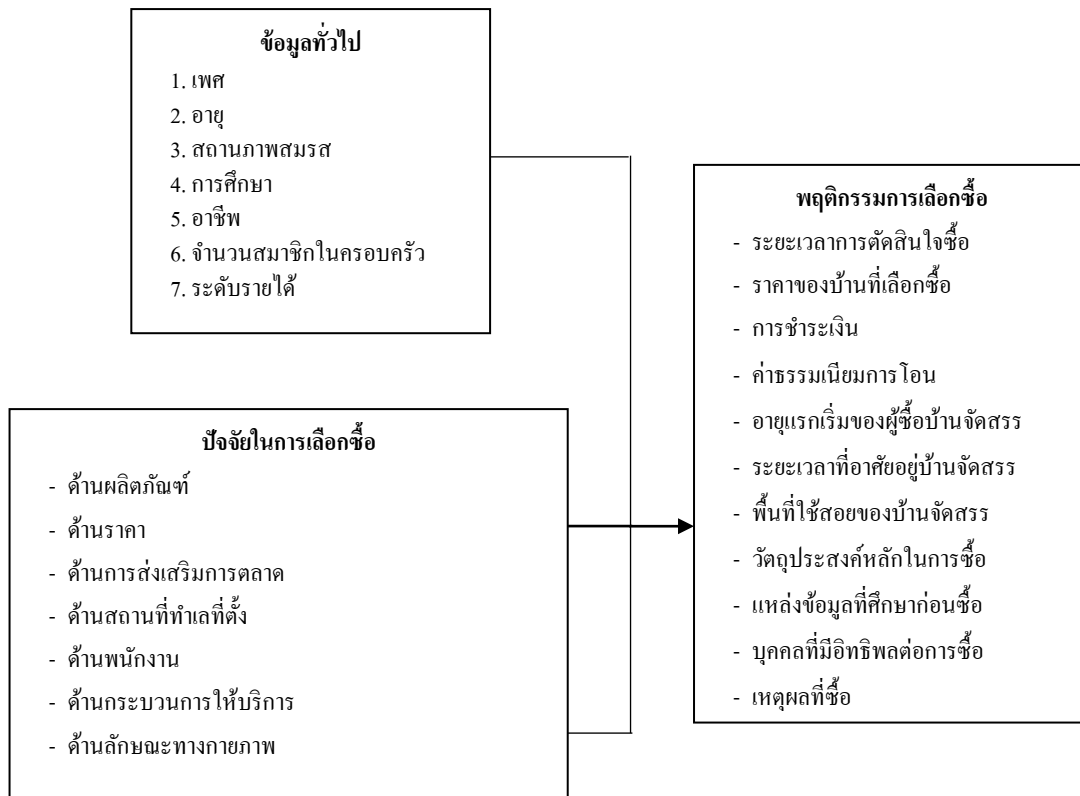
ภาพที่ 1 การใช้ประโยชน์ที่ดินอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่



ที่มา : สำนักงานปกครอง กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, 2559

ภาพที่ 2 ค่าเฉลี่ยการเปลี่ยนแปลงจำนวนบ้าน ที่จดทะเบียนช่วงปี 2554 - 2558 ของจังหวัดเชียงใหม่

จากข้อมูลรายงานการเปลี่ยนแปลงจำนวนบ้านที่จดทะเบียนช่วงปี 2554 - 2558 ของจังหวัดเชียงใหม่ ดังภาพที่ 2 พบว่า พื้นที่อำเภอสันทราย เป็นพื้นที่รองจากอำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่มีการเปลี่ยนแปลงการใช้ที่ดินไปสู่พื้นที่เชิงพาณิชย์มากขึ้น โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงจำนวนบ้าน จากการจดทะเบียนช่วงปี 2554 - 2558 สูงที่สุดอยู่ที่ 6,556 หลังคาเรือน โดยเมื่อเทียบกับอำเภอเมือง ที่มีจำนวนบ้านเพิ่มขึ้นเฉลี่ยถึง 18,711 หลังคาเรือน แต่มีแนวโน้มของจำนวนประชากรที่ลดลง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความหนาแน่นของการอยู่อาศัยในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งแตกต่างกับอำเภอสันทราย ที่ยังสามารถรองรับการขยายตัวของประชากร รวมถึงโครงการบ้านจัดสรรได้อีกจำนวนมาก โดยสามารถดูได้จากความหนาแน่นของประชากร ต่อตารางกิโลเมตร ซึ่งในอำเภอเมืองสูงถึง 1,546 คนต่อตารางกิโลเมตร ขณะที่ในอำเภอสันทรายมีหนาแน่นของประชากรเพียง 368 คนต่อตารางกิโลเมตร (สำนักงานปกครอง กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, 2559) บวกกับการคมนาคมสัญจรที่สะดวก ไม่ไกลจากตัวเมือง จึงสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้อยู่อาศัยได้ จึงเป็นช่องทางที่ภาคเอกชนเข้ามาลงทุนโครงการบ้านจัดสรร เพื่อรองรับความต้องการ ที่เกิดขึ้น ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อหาข้อมูลให้ผู้ประกอบการ หรือนักลงทุน ได้ทราบถึงความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้สามารถผลิตโครงการจัดสรรได้ตรงความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ทั้งในด้าน รูปแบบบ้าน ราคาบ้าน ทำเลที่ตั้ง หรือโปรโมชั่นต่างๆ อีกทั้งยังมีประโยชน์ต่อผู้บริโภคที่จะสามารถมีข้อมูลในการเปรียบเทียบ และตัดสินใจซื้อบ้านในโครงการจัดสรรได้ตรงตามความต้องการของตน โดยการศึกษานี้จะทำการศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการศึกษาทั้งโครงการจัดสรร เกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไป ที่อยู่ใน อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่



ภาพที่ 3 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิคือ แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นข้อมูลที่สร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส การศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัวและระดับรายได้

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ประกอบด้วย ระยะเวลาการตัดสินใจซื้อ ราคาของบ้านที่เลือกซื้อ การชำระเงิน ค่าธรรมเนียมการโอน อายุแรกเริ่มของผู้ซื้อบ้านจัดสรร ระยะเวลาที่อาศัยอยู่บ้านจัดสรร พื้นที่ใช้สอยของบ้านจัดสรร วัตถุประสงค์หลักในการซื้อ แหล่งข้อมูลที่ศึกษาก่อนซื้อ บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ และเหตุผลที่ซื้อ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ปัจจัยส่วนประสมการตลาด 7 P's ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านลักษณะทางกายภาพ

### ผลการศึกษา

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างประชาชนที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย และได้รับการจัดลำดับโดยสถาบันการเงิน เป็นโครงการเกรด AA เกรด A และ โครงการทั่วไป ในเขตพื้นที่อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 450 ราย โดยสำรวจ โครงการละ 150 รายเท่าๆกัน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างข้อมูลทั่วไปกับประเภทของโครงการบ้านจัดสรรที่เลือกซื้อ วิเคราะห์ด้วยการทดสอบไคสแควร์ (*Chi-Square Test*) ผลการศึกษานำเสนอ 4 ส่วนได้แก่

- 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง
- 4.2 พฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
- 4.3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่
- 4.4 ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับประเภทของโครงการบ้านจัดสรรที่เลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่



### ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส การศึกษา อาชีพ รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว วิเคราะห์โดยการแจกแจงความ และค่าร้อยละ ได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไป		โครงการบ้านจัดสรร (ร้อยละ)		
		เกรด AA	เกรด A	ทั่วไป
เพศ	ชาย	50.0	55.3	50.7
	หญิง	50.0	44.7	49.3
อายุ	ต่ำกว่า 30	7.3	28.0	50.0
	30-40	51.3	52.0	25.3
	41-50	18.7	14.0	20.0
	มากกว่า 50	22.7	6.0	4.7
สถานภาพ	โสด	50.7	68.7	81.3
	สมรส	41.3	31.3	18.7
	หย่า,หม้าย,แยกกันอยู่	8.0	0.0	0.0
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	4.0	8.0	12.0
	ปริญญาตรี	58.0	70.7	71.3
	สูงกว่าปริญญาตรี	38.0	21.3	16.7
อาชีพ	รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	7.3	14.0	10.7
	พนักงาน/ลูกจ้าง บริษัทเอกชน	26.7	54.7	73.3
	ธุรกิจส่วนตัว	58.0	23.3	8.0
	ค้าขาย	8.0	8.0	8.0
จำนวนสมาชิกในครอบครัว	1-3 คน	46.0	68.7	69.3
	4-6 คน	54.0	31.3	18.7
	<6 คน	0.0	0.0	12.0
รายได้เฉลี่ยในครอบครัวต่อเดือน	<20,000	0.0	0.0	14.7
	20,000 – 40,000	8.0	31.3	46.0
	40,001-60,000	14.0	29.3	22.7
	>60,000	78.0	39.3	16.7

### สรุปผลการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์ที่ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างประชาชนที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย และได้รับการ

จัดลำดับโดยสถาบันการเงิน เป็นโครงการเกรด AA เกรด A และ โครงการทั่วไป ในเขตพื้นที่อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 450 ราย วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างข้อมูลทั่วไปกับประเภทของโครงการบ้านจัดสรรที่เลือกซื้อ วิเคราะห์ด้วยการทดสอบไคสแควร์ (*Chi-Square Test*) ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

### 1. พฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่

พฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร		โครงการบ้านจัดสรร (ร้อยละ)		
		เกรด AA	เกรด A	ทั่วไป
ระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	น้อยกว่า 1 เดือน	49.3	30.0	34.7
	ประมาณ 1-6 เดือน	34.7	43.3	53.3
	6 - 12 เดือน	8.0	22.7	4.0
	มากกว่า 1 ปี	8.0	4.0	8.0
ราคาของบ้านที่เลือกซื้อบ้านจัดสรร	ไม่เกิน 2,000,000 บาท	0	19.3	40.7
	2,000,001 - 4,000,000 บาท	12.0	67.3	59.3
	4,000,001 - 6,000,000 บาท	62.0	11.3	0
	มากกว่า 6,000,000 บาท	26.0	2.0	0
การชำระเงิน	เงินสด	46.0	26.0	10.7
	ต่ำกว่า 5 ปี	4.0	2.0	
	6-15 ปี	22.7	13.3	19.3
	16-25 ปี	7.3	4.0	8.0
	มากกว่า 25 ปี	20.0	54.7	62.0
ค่าธรรมเนียมการโอน	ผู้ซื้อชำระเองทั้งหมด	4.0	4.0	4.0
	ผู้ขายชำระให้ทั้งหมด	61.3	37.3	30.0
	คนละครึ่ง	34.7	58.7	66.0
อายุแรกเริ่มของผู้ซื้อบ้านจัดสรร	ไม่เกิน 30 ปี	26.7	64.7	68.7
	31 - 40 ปี	46.7	23.3	18.7
	41 - 50 ปี	26.7	12.0	12.7

พฤติกรรมของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรร		โครงการบ้านจัดสรร (ร้อยละ)		
		เกรด AA	เกรด A	ทั่วไป
ระยะเวลาที่อาศัยอยู่บ้านจัดสรร	ไม่เกิน 5 ปี	84.7	90.0	72.0
	6 - 10 ปี	11.3	6.0	20.0
	11 ปีขึ้นไป	4.0	4.0	8.0
พื้นที่ใช้สอยของบ้านจัดสรร	ไม่เกิน 60 ตารางวา	0.0	4.0	14.7
	61 - 120 ตารางวา	40.7	68.0	59.3
	121 - 180 ตารางวา	52.0	27.3	24.0
	180 - 240 ตารางวา	7.3	0.7	2.0
วัตถุประสงค์หลักในการซื้อบ้านจัดสรร	ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองและครอบครัว	64.7	76.0	84.0
	เก็งกำไร	19.3	4.0	0.0
	ลงทุนให้เช่า	12.0	16.0	16.0
	พักตากอากาศ	4.0	4.0	0.0
แหล่งข้อมูลที่ศึกษาก่อนซื้อบ้านจัดสรร	ป้ายโฆษณาตามจุดต่างๆ	36.7	57..	55..
	แผ่นพับ/ใบปลิวที่แจก	20.0	13.3	23.3
	หนังสือพิมพ์/นิตยสาร	20.0	13.3	23.3
	ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต	74.7	70.7	64.0
	การโฆษณาผ่านโทรทัศน์/วิทยุ	29.3	29.3	20.7
	เพื่อน/ญาติ แนะนำ	65.3	59.3	64.0
	งานมหกรรม/บูธประชาสัมพันธ์ของโครงการ	88.0	58.0	52.7
บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการซื้อบ้านจัดสรร	ตนเอง	70.0	74.0	80.7
	แฟน	22.0	14.0	8.0
	บุตร	0.0	2.0	0.0
	เพื่อน	8.0	10.0	4.7

2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร	ประเภทโครงการ		
	โครงการเกรด AA	โครงการเกรด A	โครงการทั่วไป
ด้านผลิตภัณฑ์	คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างบ้าน	ระบบสาธารณูปโภค เช่น ถนน ไฟฟ้าประปา ระบบการจัดเก็บขยะ	ระบบสาธารณูปโภค เช่น ถนน ไฟฟ้าประปา ระบบการจัดเก็บขยะ
ด้านราคา	ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของบ้าน	ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของบ้าน	ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของบ้าน
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การให้บริการก่อนและหลังการขาย	การลดราคาบ้าน ที่ดิน และจำนวนเงินดาวน์	การรับประกันคุณภาพของบ้าน
ด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง	อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า ตลาดสด ร้านอาหาร	อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า ตลาดสด ร้านอาหาร	โครงการหมู่บ้านติดถนนใหญ่ สะดวกต่อการเดินทาง
ด้านพนักงาน	พนักงานโครงการ สามารถให้ข้อมูล ตอบคำถาม และตอบข้อสงสัยของลูกค้าได้ชัดเจน และครบถ้วน	พนักงานโครงการให้บริการด้วยความสุภาพ เป็นมิตร	พนักงานโครงการ มีความเต็มใจ และกระตือรือร้นในการให้บริการ
ด้านกระบวนการให้บริการ	ระบบการให้บริการรักษาความปลอดภัย	ระบบการให้บริการรักษาความปลอดภัย	ระบบการให้บริการรักษาความปลอดภัย
ด้านลักษณะทางกายภาพ	เพื่อนบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการ	เพื่อนบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการ	เพื่อนบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการ

3. ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับประเภทของโครงการบ้านจัดสรรที่เลือกซื้อบ้านจัดสรร ใน  
อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่

ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปกับประเภท ของโครงการบ้านจัดสรร		โครงการบ้านจัดสรร (ร้อยละ)			รวม
		เกรด AA	เกรด A	ทั่วไป	
ความสัมพันธ์ระหว่างอายุ กับประเภทของโครงการ บ้านจัดสรร	ต่ำกว่า 30 ปี	7.3	28.0	50.0	28.4
	30 - 40 ปี	51.3	52.0	25.3	42.9
	41 - 50 ปี	18.7	14.0	20.0	17.6
	มากกว่า 50 ปี	22.7	6.0	4.7	11.1
<b>Chi-Square=93.048 df=6 Sig.=0.000</b>					
ระหว่างสถานภาพกับ ประเภทของโครงการ บ้านจัดสรร	โสด	50.7	68.7	81.3	66.9
	สมรส	41.3	31.3	18.7	30.4
	หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	8.0	0.0	0.0	2.7
<b>Chi-Square=47.366 df=4 Sig.=0.000</b>					
ความสัมพันธ์ระหว่าง ระดับการศึกษากับ ประเภทของโครงการ บ้านจัดสรร	ต่ำกว่าปริญญาตรี	4.0	8.0	12.0	8.0
	ปริญญาตรี	58.7	70.7	71.3	66.7
	สูงกว่าปริญญาตรี	38.0	21.3	16.7	25.3
<b>Chi-Square=23.435 df=4 Sig.=0.000</b>					
ความสัมพันธ์ระหว่าง อาชีพกับประเภทของ โครงการบ้านจัดสรรที่ เลือกซื้อ	รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	7.3	14.0	10.7	10.7
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	26.7	54.7	73.3	51.6
	ธุรกิจส่วนตัว	58.0	23.3	8.0	29.8
	ค้าขาย	8.0	8.0	8.0	8.0
<b>Chi-Square=101.333 df=6 Sig.=0.000</b>					
ความสัมพันธ์ระหว่าง จำนวนสมาชิกใน ครอบครัวกับประเภท ของโครงการบ้านจัดสรร	1-3 คน	46.0	68.7	69.3	61.3
	4-6 คน	54.0	31.3	18.7	34.7
	มากกว่า 6 คน	0.0	0.0	12.0	4.0
<b>Chi-Square= 72.361 df=4 Sig.=0.000</b>					
ความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับ ประเภทของโครงการ บ้านจัดสรร	ต่ำกว่า 20,000 บาท	0.0	0.0	14.7	4.9
	20,001 - 40,000 บาท	8.0	31.3	46.0	28.4
	40,001 - 60,000 บาท	14.0	29.3	22.7	22.0
	มากกว่า 60,000 บาท	78.0	39.3	16.7	44.7
<b>Chi-Square= 155.392 df=6 Sig.=0.000</b>					

## สรุปและข้อเสนอแนะ

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร ในอำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไปส่วนใหญ่มีสัดส่วนเพศชาย และหญิงเท่ากัน มีสถานภาพโสด จบการศึกษาระดับปริญญาตรี นอกจากนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A มีข้อมูลที่สอดคล้องกันคือ ส่วนใหญ่มีอายุ 30 – 40 ปี และมีรายได้มากกว่า 60,000 บาท ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป ส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 20,001-40,000 บาท ในด้านข้อมูลอื่นๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด A และโครงการทั่วไปมีข้อมูลที่สอดคล้องกันคือ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงาน/ลูกจ้างเอกชน มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 1-3 คน ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว และมีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4-6 คน

พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไปส่วนใหญ่มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกันคือ มีวัตถุประสงค์หลักที่ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยเองและครอบครัว อาศัยอยู่ไม่เกิน 5 ปี บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านคือ ตนเอง นอกจากนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด A และโครงการทั่วไปใช้ระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้าน ประมาณ 1-6 เดือน ราคาบ้านอยู่ 2,000,001 - 4,000,000 บาท บ้านมีพื้นที่ใช้สอย 61 - 120 ตารางวา มีการจ่ายค่าธรรมเนียมการโอนบ้านคนละครึ่งกับโครงการ และผู้ซื้ออายุไม่เกิน 30 ปี ผ่อนชำระค่าบ้านกับธนาคารมากกว่า 25 ปี ได้ศึกษาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อบ้าน เหตุผลสำคัญที่ใช้ตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรเกรด A คือ ทำเลที่ตั้งเหมาะสม ส่วนโครงการทั่วไป เหตุผลสำคัญที่ใช้ตัดสินใจคือ การเดินทางโดยรอบสะดวก ขณะเดียวกันกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA ใช้ระยะเวลาการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร น้อยกว่า 1 เดือน ราคาบ้านอยู่ 4,000,001 - 6,000,000 บาท บ้านมีพื้นที่ใช้สอย 121 – 180 ตารางวา โดยผู้ขายเป็นคนจ่ายค่าธรรมเนียมการโอนบ้านทั้งหมด และอายุแรกเริ่มของคนซื้อ 31 – 40 ปี ซื้อบ้านด้วยเงินสด ได้ศึกษาข้อมูลจากงานมหกรรม/บูธประชาสัมพันธ์ของโครงการ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อบ้าน เหตุผลสำคัญที่ใช้ตัดสินใจคือ ชื่อเสียงของโครงการ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในพื้นที่อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในภาพรวมนั้นปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA, เกรด A และทั่วไป อยู่ในระดับมากที่สุดเหมือนกัน เมื่อพิจารณาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรของกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่มพบดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด AA พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดลำดับแรกคือ ด้านผลิตภัณฑ์ โดยมีคุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างบ้านมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง ประเด็นการอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า ตลาดสด ร้านอาหารมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เป็นเป็นลำดับแรก ด้านราคา ประเด็นราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของบ้านมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็น เป็นลำดับแรก ด้านพนักงาน ประเด็นพนักงานโครงการ สามารถให้ข้อมูล ตอบคำถาม และตอบข้อสงสัยของ ลูกค้าได้ชัดเจน และครบถ้วนมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นเป็นลำดับแรก ด้านลักษณะทางกายภาพ ประเด็น เพื่อนบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นเป็นลำดับแรก ด้านการส่งเสริมการตลาด ประเด็นการให้บริการก่อนและหลังการขายที่ดีมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็น ลำดับแรก และด้านกระบวนการ ให้บริการ ประเด็นระบบการให้บริการรักษาความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับ แรก ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรเกรด A พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดลำดับแรกคือ ด้านผลิตภัณฑ์ ประเด็นระบบสาธารณูปโภค เช่น ถนน ไฟฟ้าประปา ระบบการจัดเก็บขยะ ระบบการระบาย น้ำ เป็นต้น มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ ด้านราคา ประเด็นราคามีความเหมาะสมกับ คุณภาพของบ้าน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง ประเด็นอยู่ใกล้ ห้างสรรพสินค้า ตลาดสด ร้านอาหาร มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้านการส่งเสริมประเด็น การตลาด การลดราคาบ้าน ที่ดิน และจำนวนเงินดาวน์ และการแจกหรือแถมอุปกรณ์เพิ่มเติมภายในบ้าน มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้านกระบวนการให้บริการ ประเด็นระบบการให้บริการรักษาความ ปลอดภัยภายในหมู่บ้าน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้านลักษณะทางกายภาพ ประเด็นเพื่อนบ้าน ที่อยู่อาศัยในโครงการ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก และด้านพนักงาน ประเด็นพนักงานโครงการ ให้บริการด้วยความสุภาพ เป็นมิตร ยิ้มแย้ม แจ่มใส มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรทั่วไปพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดลำดับแรกคือด้าน สถานที่ทำเลที่ตั้ง ประเด็นโครงการหมู่บ้านติดถนนใหญ่สะดวกต่อการเดินทางมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็น ลำดับแรก รองลงมาคือ ด้านราคา ประเด็นราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของบ้าน มีอิทธิพลต่อการ ตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้านผลิตภัณฑ์ ประเด็นระบบสาธารณูปโภคเช่น ถนน ไฟฟ้าประปา ระบบการจัดการ เก็บขยะ ระบบการระบายน้ำ เป็นต้น มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้านกระบวนการให้บริการ ประเด็นระบบการให้บริการรักษาความปลอดภัยภายในหมู่บ้าน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นลำดับแรก ด้าน พนักงาน ประเด็นพนักงานโครงการ มีความเต็มใจ และกระตือรือร้นในการให้บริการ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เป็นลำดับแรก ด้านลักษณะทางกายภาพ ประเด็นเพื่อนบ้านที่อยู่อาศัยในโครงการ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เป็นลำดับแรก และด้านการส่งเสริมการตลาด ประเด็นการรับประกันคุณภาพของบ้าน มีอิทธิพลต่อการ ตัดสินใจเป็นลำดับแรก ตามลำดับ

การวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรร ใน พื้นที่อำเภอสนทราย จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกใน

ครอบครัว และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับประเภทของโครงการบ้านจัดสรรที่เลือกซื้อ พบว่า อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรแต่ละประเภท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อบ้านในโครงการบ้านจัดสรรทั้งเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไป ที่มีอายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรแต่ละประเภทต่างกัน

### ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มุ่งที่จะศึกษาเฉพาะพฤติกรรมของผู้บริโภค และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่เท่านั้น ดังนั้นควรมีการศึกษาวิจัยเพิ่มเติม ดังนี้

1. ควรมีการศึกษปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร ในเขตพื้นที่อื่นๆ ของจังหวัดเชียงใหม่ที่มีการจัดสร้างโครงการบ้านจัดสรรจำนวนมาก เช่น อำเภอหางดง อำเภอแมริม เป็นต้น
2. ควรมีการศึกษาวิจัยเชิงเปรียบเทียบการดำเนินโครงการบ้านจัดสรรทั้ง 3 ประเภท คือ โครงการเกรด AA เกรด A และโครงการทั่วไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคในการศึกษาข้อมูลโครงการบ้านจัดสรร ก่อนการตัดสินใจซื้อ

### เอกสารอ้างอิง

- กรมที่ดิน. (2560). *โครงการจัดสรรที่ดิน อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่*. สืบค้นเมื่อ 10 พฤษภาคม 2560, จาก <http://www2.dol.go.th>
- กาญจนา นันทิมา. (2557). *กลยุทธ์ของโครงการบ้านจัดสรรที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ลูกค้าในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตร์). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- กาญจนา โชคถาวร. (2540). *เศรษฐศาสตร์มหภาคเบื้องต้น*. (พิมพ์ครั้งที่ 1). เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- จินตนา ผึ้งใย. (2552). *การศึกษปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเกณฑ์สำหรับเลือกซื้อบ้านและทาวน์เฮาส์*. (วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี. ธนบุรี.
- ณัฐพร ศิริสานต์. (2555). *การศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกซื้อหมู่บ้านจัดสรรใน อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- ธรรศ กติกาวงศ์ขจร และสุชาติ เอื้อไตรรัตน์. (2555). *การศึกษามลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยวในโครงการจัดสรร โดยการใช้กลุ่มตัวอย่างที่มีที่พักอาศัยในโครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว*. (วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต คณะวิศวกรรมศาสตร์). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออกวิทยาเขตอุเทนถวาย. กรุงเทพฯ:



- ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน). (2560). *อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อและเงื่อนไขการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้บริโภค*. สืบค้นเมื่อ 5 พฤษภาคม 2560, จาก <http://www.scb.co.th>
- ธงชัย สันติวงษ์. (2546). *การบริหารทรัพยากรมนุษย์*. (พิมพ์ครั้งที่ 11). กรุงเทพฯ: ประชุมช่าง.
- พัชรา ตันติประภา. (2544). *องค์การและพฤติกรรมผู้ซื้อองค์การ*. (พิมพ์ครั้งที่ 1). เชียงใหม่: ภาควิชาการการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รุ่งลาวัลย์ คำปิ่น. (2550). *ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านในโครงการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- รุสนันท์ คิดหา. (2558). *ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียมของชาวต่างชาติ ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- วัชรโรบล วงศ์สุข. (2555). *การศึกษาอุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในเขตเทศบาลเมืองเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. (2542). *พจนานุกรมศัพท์เศรษฐศาสตร์*. (พิมพ์ครั้งที่ 1) กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วีณา ศรีเจริญ. (2559). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจในเขตจังหวัดนนทบุรี*. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต) มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. กรุงเทพฯ.
- วีณา ธิระโสภณ. (2558). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. (การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักษิตานนท์ และศุภร เสรีรัตน์. (2541). *แนวความคิดกลยุทธ์การตลาด สำหรับธุรกิจการยุคใหม่*. (พิมพ์ครั้งที่ 1) กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2549). *กลยุทธ์การตลาดและการบริหารเชิงกลยุทธ์โดยมุ่งที่ตลาด*. (พิมพ์ครั้งที่ 1) กรุงเทพฯ: เพชรจรัสแสงแห่งโลกธุรกิจ.
- ศีลวันต์ โสฬสลิจิต. (2554). *อุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่*. (รายงานการวิจัย คณะเศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- ศุภร เสรีรัตน์. (2549). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: เอ.อาร์. บีซิเนส เพรส.
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2560). *การขยายตัวของเมืองบริวารเชียงใหม่*. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์.
- สุวิมล แม่นจริง. (2549). *การส่งเสริมการตลาด*. (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- สำนักงานปกครอง กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย. (2559). *จำนวนประชากรและบ้าน*. สืบค้นเมื่อ 18 มิถุนายน 2560, จาก <http://stat.bora.dopa.go.th/xstat/popyear.html>

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2559). *รายงานสถิติประชากรศาสตร์ และเคหะ*. สืบค้นเมื่อ 18 มิถุนายน 2560,  
จาก <http://service.nso.go.th>

TERRABKK. (2558). *การกระจายความเจริญของ อำเภอเมืองเชียงใหม่ ออกสู่อำเภอสันทราย สันกำแพง  
และหางดง*. สืบค้นเมื่อ 18 มิถุนายน 2560, จาก <http://terrabbkk.com>