

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อบ้านจากโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อบ้านจากโครงการจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจากโครงการจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคในการเลือกซื้อบ้านจากโครงการจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ โดยสุ่มตัวอย่างจากผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำนวน 300 รายซึ่งแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ ผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการท้องถิ่น 200 ราย และผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการส่วนกลาง 100 ราย ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการท้องถิ่น ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 42 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ รองลงมาคือพนักงานบริษัทเอกชน มีระดับรายได้เฉลี่ยของครอบครัวเดือนละ 58,450 บาท มีจำนวนสมาชิกที่อาศัยอยู่ในบ้านเฉลี่ย 4 คน มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ไม่ได้ทำงานเฉลี่ย 2 คน

ปัจจัยที่มีผลมากที่สุดต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการท้องถิ่นอันดับ 1 ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา (ระดับมาก) อันดับ 2 คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ระดับมาก) และปัจจัยที่มีผลอันดับ 3 คือปัจจัยด้านการให้บริการ (ระดับมาก)

พฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการท้องถิ่นส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านเพราะบ้านจัดสรรตั้งอยู่ในทำเลดี เดินทางสะดวก และอยู่ใกล้ที่ทำงาน ทำเลที่ตั้งของบ้านที่ซื้ออยู่บนทำเลถนนวงแหวนรอบกลาง ส่วนใหญ่อาศัยอยู่กับสามีหรือภรรยาและบุตร ลักษณะบ้านที่ซื้อเป็นบ้าน 2 ชั้น มีขนาดที่ดินเฉลี่ย 75 ตารางวา และขนาดพื้นที่ใช้สอยของบ้าน ณ วันที่ซื้อเฉลี่ย 155 ตารางเมตร ราคาบ้านพร้อมที่ดินเฉลี่ยคือ 2.52 ล้านบาท แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการซื้อบ้านส่วนใหญ่กู้ผ่านสถาบันการเงิน คือธนาคารพาณิชย์ที่ติดต่อด้วยตนเอง โดยมีระยะเวลาในการกู้ยืมเฉลี่ยที่ 22 ปี และจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระต่อเดือนเฉลี่ยคือ

14,795 บาท มีการค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อบ้านจากคนรู้จักมากที่สุด รองลงมาคือจากเอกสารแนะนำ(โบรชัวร์) ก่อนการตัดสินใจซื้อบ้าน ส่วนใหญ่ได้ทำการเปรียบเทียบโครงการบ้านจัดสรรจำนวน 4 โครงการขึ้นไป และไม่ได้เป็นเจ้าของบ้านหลังอื่นนอกเหนือจากบ้านที่ซื้อหลังนี้

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการท้องถิ่น มีความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับ 1 (ระดับมาก) อันดับ 2 คือด้านราคา (ระดับมาก) อันดับ 3 คือด้านการให้บริการ (ระดับมาก)

สำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการส่วนกลางนั้น ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 41 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ รองลงมาคือพนักงานบริษัทเอกชน มีระดับรายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน 71,700 บาท มีจำนวนสมาชิกที่อาศัยอยู่ในบ้านเฉลี่ย 4 คน และมีจำนวนสมาชิกที่ไม่ได้ทำงานเฉลี่ย 2 คน

ปัจจัยที่มีผลมากที่สุดต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการส่วนกลาง อันดับ 1 คือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (ระดับมาก) อันดับ 2 คือปัจจัยด้านราคา (ระดับมาก) และอันดับ 3 คือ ปัจจัยด้าน การให้บริการ (ระดับมาก)

พฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการส่วนกลางส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านเพราะบ้านจัดสรรตั้งอยู่ในทำเลดี เดินทางสะดวก และอยู่ใกล้ที่ทำงาน โดยทำเลที่ตั้งของบ้านที่ซื้ออยู่บริเวณถนนวงแหวนรอบกลาง และบริเวณถนนเชียงใหม่-แม่โจ้ โดยส่วนใหญ่อยู่อาศัยกับสามีหรือภรรยา และบุตร บ้านที่ซื้อเป็นบ้าน 2 ชั้น มีขนาดที่ดินเฉลี่ย 95 ตารางวา และพื้นที่ใช้สอย ณ วันที่ซื้อเฉลี่ย 165 ตารางเมตร ราคาบ้านพร้อมที่ดินเฉลี่ย คือ 4.62 ล้านบาท ส่วนใหญ่ซื้อบ้านด้วยการกู้ผ่านสถาบันการเงินคือธนาคารพาณิชย์ที่ติดต่อด้วยตนเอง มีระยะเวลาในการกู้ยืมเฉลี่ยคือ 22 ปีและจำนวนเงินที่ผ่อนชำระเฉลี่ยต่อเดือนคือ 19,238 บาท มีการค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อบ้านจากคนรู้จักมากที่สุด รองลงมาคือจากเว็บไซต์ และส่วนใหญ่ได้ทำการเปรียบเทียบโครงการบ้านจัดสรรจำนวน 4 โครงการขึ้นไปก่อนตัดสินใจซื้อบ้านหลังดังกล่าว

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการส่วนกลาง มีความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับ 1 (ระดับมาก) อันดับ 2 คือด้านราคา (ระดับมาก) อันดับ 3 คือด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ระดับมาก)

เมื่อศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่ม พบว่าผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการส่วนกลางมีความเห็นต่างจากผู้ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการท้องถิ่นในเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย และด้านการให้บริการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาในด้านความพึงพอใจของผู้บริโภคในการซื้อบ้านจากโครงการจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่แล้ว พบว่า ผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหารโดยผู้ประกอบการ ส่วนกลางมีความพึงพอใจทั้ง 5 ด้าน ซึ่งได้แก่ ความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย และด้านการให้บริการมากกว่าผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการที่บริหาร โดยผู้ประกอบการท้องถิ่นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

5.2 ข้อเสนอแนะ

1. ผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการของท้องถิ่นให้ความสำคัญกับงบประมาณมากที่สุด และเรื่องผลิตภัณฑ์รองลงมา ผู้ประกอบการควรตั้งราคาบ้านโดยประมาณไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยเป็นบ้าน 2 ชั้น เนื้อที่ 50-100 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 151-200 ตารางเมตร และจะต้องตั้งอยู่บนทำเลที่เดินทางสะดวก นอกจากนี้ควรมีการติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ไว้ล่วงหน้าเพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้ที่จะตัดสินใจซื้อ และสื่อที่มีคุณภาพในการโฆษณามากที่สุดรองจากการบอกต่อโดยคนรู้จักคือ ป้ายโฆษณา

2. ส่วนผู้ที่ซื้อบ้านจากโครงการส่วนกลางให้ความสำคัญกับเรื่องผลิตภัณฑ์มากที่สุด โดยเฉพาะ การรักษาความปลอดภัย ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของโครงการ รองลงมาเป็นเรื่องของงบประมาณ ดังนั้นแล้วผู้ประกอบการจากส่วนกลาง หากต้องการส่วนแบ่งตลาดจากกลุ่มผู้ซื้อ กลุ่มดังกล่าว ควรจะต้องให้ความสำคัญกับเรื่อง การรักษาความปลอดภัย ความน่าเชื่อถือของโครงการ ส่วนเรื่องราคาร้าน ผู้ซื้อจะดูเรื่องความคุ้มค่าเมื่อเทียบกับคุณภาพและความสวยงาม ดังนั้นเมื่อคุณภาพการก่อสร้างและวัสดุ ก็สามารเพิ่มราคาขายได้นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรสร้างบ้าน 2 ชั้น บนเนื้อที่ 51-100 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 100-150 ตารางเมตร และราคาโดยประมาณไม่เกิน 5 ล้านบาทและควรมีกิจกรรมส่งเสริมการขายสำหรับการซื้อด้วยเงินสด สำหรับสื่อทางการตลาดที่สำคัญคือการ โฆษณาทางเว็บไซต์