

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 6 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งรวบรวมข้อมูลจาก ส่วนที่ 1

ตอนที่ 1 ในแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของการซื้อทรัพย์สินกรมสิทธิธนาคารและทรัพย์สิน

ถูกหนนี้มีปัญหาโดยผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งรวบรวมข้อมูลจากส่วนที่ 1

ตอนที่ 2 ในแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็น ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อกลยุทธ์ทางการตลาดของธนาคาร

สำหรับการให้บริการจำหน่ายทรัพย์สินกรมสิทธิธนาคารและทรัพย์สินถูกหนนี้

มีปัญหา ซึ่งรวบรวมข้อมูลจากส่วนที่ 2 ในแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

ส่วนที่ 4 ข้อมูลความต้องการ ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อการให้บริการจำหน่าย

ทรัพย์สินกรมสิทธิธนาคารและทรัพย์สินถูกหนนี้มีปัญหาโดยธนาคาร ซึ่งรวบรวม

ข้อมูลจากส่วนที่ 3 ในแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

ส่วนที่ 5 ข้อมูลความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการให้ธนาคารให้บริการ

ในการจำหน่ายทรัพย์สินกรมสิทธิธนาคารและถูกหนนี้มีปัญหาซึ่งรวบรวมข้อมูล

จากส่วนที่ 1 และ ส่วนที่ 3 ในแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

ส่วนที่ 6 ความคิดเห็น ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อความต้องการให้ธนาคารให้บริการ

ในการจำหน่ายทรัพย์สินฯ ซึ่งรวบรวมข้อมูลจากส่วนที่ 3 คำถามข้อ 14 ในแบบ

สอบถามมาทำการวิเคราะห์ ผลจากการศึกษามีดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน รายได้ของครอบครัว

ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านพักอาศัย สถานภาพ ผู้อยู่ในความอุปการะ ผลจากการศึกษาได้พบว่า

## 1. เพศ

เพศของผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

- ชาย จำนวน 89 ราย หรือร้อยละ 53.94 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- หญิง จำนวน 76 ราย หรือร้อยละ 46.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

## 2. อายุ

อายุของผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

- ระหว่าง 21 – 30 ปี จำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 19.39 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 68 ราย หรือร้อยละ 41.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 40 – 50 ปี จำนวน 54 ราย หรือร้อยละ 32.73 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- เกินกว่า 51 ปี จำนวน 11 ราย หรือร้อยละ 6.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

## 3. ระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษาดังนี้

- มัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 4.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ประกาศนียบัตรวิชาชีพหรือมัธยมศึกษาตอนปลายจำนวน 11 ราย หรือร้อยละ 6.66

ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงหรืออนุปริญญา จำนวน 10 รายหรือร้อยละ 6.06

ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ปริญญาตรี จำนวน 120 ราย หรือร้อยละ 72.73 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ปริญญาโท จำนวน 16 ราย หรือร้อยละ 9.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- สูงกว่าปริญญาโท จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 0.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

## 4. อาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพต่างๆดังนี้

- รับราชการ จำนวน 16 ราย หรือร้อยละ 9.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 3.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 90 ราย หรือร้อยละ 54.55 ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ทั้งหมด

- รับจ้างทั่วไป จำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 10.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ค้าขาย ธุรกิจส่วนตัว หรือเจ้าของกิจการ จำนวน 35 รายหรือร้อยละ 21.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- อื่นๆ ประกอบด้วย อาชีพแม่บ้าน และว่างงาน จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 1.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

#### 5. รายได้ต่อเดือน

ระดับรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

- ต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือนจำนวน 29 รายหรือร้อยละ 17.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 10,001 – 20,000 บาทต่อเดือนจำนวน 68 รายหรือร้อยละ 41.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 20,001 – 30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 31 ราย หรือร้อยละ 18.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 30,001 – 40,000 บาทต่อเดือนจำนวน 18 ราย หรือร้อยละ 10.91 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 40,001 – 55,000 บาทต่อเดือน จำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 5.45 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- มากกว่า 55,001 บาทต่อเดือนจำนวน 10 รายหรือร้อยละ 6.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

#### 6. รายได้ของครอบครัวต่อเดือน

ระดับรายได้ของครอบครัวผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

- ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน จำนวน 20 ราย หรือร้อยละ 12.12 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 15,001 – 25,000 บาทต่อเดือน จำนวน 31ราย หรือร้อยละ 18.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ระหว่าง 25,001 – 35,000 บาทต่อเดือน จำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 20.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ระหว่าง 35,001 – 45,000 บาทต่อเดือน จำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 18.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ระหว่าง 45,001 – 55,000 บาทต่อเดือน จำนวน 21 ราย หรือร้อยละ 12.73 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- มากกว่า 55,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน กลุ่มละ 30 ราย หรือร้อยละ 18.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

## 7. ธนาคารที่ใช้บริการ

ผู้ตอบแบบสอบถามใช้บริการธนาคารพาณิชย์ในด้านการฝาก ถอน กู้ยืม หรือสินเชื่อ กับธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ หลายธนาคาร เรียงตามลำดับสูงสุดไปหาคำสุดท้ายคือ

- ธนาคารธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จำนวน 136 ราย หรือร้อยละ 82.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) จำนวน 55 ราย หรือร้อยละ 33.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) จำนวน 52 ราย หรือร้อยละ 31.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 21.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ธนาคารพาณิชย์อื่น ๆ เช่น ยูโอบีรัตนสิน ธนาคารเอเชีย เป็นต้น จำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 19.39 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

## 8. ที่อยู่ปัจจุบัน

ที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

- ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่จำนวน 76 รายหรือร้อยละ 46.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ในอำเภออื่นของจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 59 ราย หรือร้อยละ 35.76 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ในต่างจังหวัดและกรุงเทพมหานคร จำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 18.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

### 9. บ้านพักอาศัย

บ้านพักอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

- มีบ้านเป็นของตนเอง จำนวน 84 ราย หรือร้อยละ 50.91 ของผู้ตอบแบบ

สอบถามทั้งหมด

- อยู่กับบิดา มารดา หรือญาติพี่น้อง จำนวน 55 ราย หรือร้อยละ 33.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- เช่าหอพักหรือบ้านเช่า จำนวน 18 ราย หรือร้อยละ 10.91

- บ้านพักราชการ หรือบ้านพักของบริษัท จำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 4.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

### 10. สถานภาพ

สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามคือ

- สมรสแล้ว จำนวน 108 ราย หรือร้อยละ 65.46 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- โสด จำนวน 51 ราย หรือร้อยละ 30.91 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- สมรสแล้วแต่หย่าร้าง จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 2.42

- หม้าย จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 1.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

### 11. จำนวนผู้อยู่ในความอุปการะ ผู้ตอบมีผู้อยู่ในความอุปการะดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 22.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีผู้อยู่ในความอุปการะ 1 คน

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 39 ราย หรือร้อยละ 23.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีผู้อยู่ในความอุปการะ 2 คน

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 8.49 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีผู้อยู่ในความอุปการะ 3 คน

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 2.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีผู้อยู่ในความอุปการะ 4 คน

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 0.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีผู้อยู่ในความอุปการะ 6 คน

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 70 คน หรือร้อยละ 42.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่ระบุจำนวนผู้อยู่ในความอุปการะ(ดูตารางที่ 2 ประกอบ)

ตารางที่ 2 ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เพศ		
- ชาย	89	53.94
- หญิง	76	46.06
รวม	165	100.00
2. อายุ		
- 21 – 30 ปี	32	19.39
- 31 – 40 ปี	68	41.21
- 40 – 50 ปี	54	32.73
- เกินกว่า 51 ปี	11	6.67
รวม	165	100.00
3. ระดับการศึกษา		
- มัธยมศึกษาตอนต้น	7	4.24
- ปวช./ปวท./มัธยมศึกษาตอนปลาย	11	6.66
- ปวส./อนุปริญญา	10	6.06
- ปริญญาตรี	120	72.73
- ปริญญาโท	16	9.70
- สูงกว่าปริญญาโท	1	0.61
รวม	165	100.00
4. อาชีพ		
- รับราชการ	16	9.70
- พนักงานรัฐวิสาหกิจ	5	3.03
- พนักงานบริษัทเอกชน	90	54.55
- รับจ้างทั่วไป	17	10.30
- ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ	35	21.21
- เกษตรกร	-	-
- อื่น ๆ (แม่บ้าน ว่างาน)	2	1.21
รวม	165	100.00

## ตารางที่ 2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>5. รายได้ต่อเดือน</b>		
- ต่ำกว่า 10,000 บาท	29	17.58
- 10,001-20,000 บาท	68	41.21
- 20,001-30,000 บาท	31	18.79
- 30,001-40,000 บาท	18	10.91
- 40,001-55,000 บาท	9	5.45
- มากกว่า 55,000 บาทขึ้นไป	10	6.06
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>
<b>6. รายได้ของครอบครัวต่อเดือน</b>		
- ต่ำกว่า 15,000 บาท	20	12.12
- 15,001-25,000 บาท	31	18.79
- 25,001-35,000 บาท	33	20.00
- 35,001-45,000 บาท	30	18.18
- 45,001-55,000 บาท	21	12.73
- มากกว่า 55,000 บาทขึ้นไป	30	18.18
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>
<b>7. ธนาคารที่ใช้บริการ</b>		
- ธนาคารกรุงเทพ	136	82.42
- ธนาคารกรุงไทย	55	31.52
- ธนาคารกสิกรไทย	52	33.33
- ธนาคารไทยพาณิชย์	36	21.82
- อื่น ๆ	32	19.39
<b>8. ที่อยู่ปัจจุบัน</b>		
- อำเภอเมืองเชียงใหม่	76	46.06
- อำเภออื่นในจังหวัดเชียงใหม่	59	35.76
- จังหวัดอื่น	30	18.18
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>

## ตารางที่ 2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ
<b>9. บ้านพักอาศัย</b>		
- เป็นบ้านของตนเอง	84	50.91
- อาศัยอยู่กับบิดา/มารดา ญาติพี่น้อง	55	33.33
- บ้านเช่าหรือหอพัก	18	10.91
- อื่น ๆ (บ้านพักราชการ/บริษัท)	8	4.85
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>
<b>10. สถานภาพ</b>		
- โสด	51	30.91
- สมรส	108	65.46
- หม้าย	2	1.21
- หย่าร้าง	4	2.42
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>
<b>11. จำนวนผู้อยู่ในความอุปการะ</b>		
- 1 คน	37	22.42
- 2 คน	39	23.64
- 3 คน	14	8.49
- 4 คน	4	2.42
- 5 คน	-	-
- 6 คน	1	0.61
- ไม่มีระบุ	70	42.42
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ คำถามข้อ 7 ผู้ตอบแต่ละรายเลือกตอบได้หลายข้อ



ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อขายหลักทรัพย์กรมสิทธิธนาคารและหลักทรัพย์ถูกหนีมีปัญหา

ประกอบด้วย การรู้จักหลักทรัพย์ที่จะซื้อ การเคยสำรวจหลักทรัพย์ก่อนตัดสินใจซื้อ  
วิธีหาข้อมูล เวลาดูหลักทรัพย์ที่จะซื้อ เหตุผลในการตัดสินใจซื้อหลักทรัพย์ฯ และปัจจัยการส่งเสริม  
การตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ผลจากการศึกษาพบว่า

### 1. การทราบข้อมูลทรัพย์ฯ

ผู้ตอบแบบสอบถามทราบข้อมูลทรัพย์ฯ จากแหล่งต่าง ๆ หลายแหล่ง เรียงตามลำดับ  
สูงสุดไปหาลำดับ คือ

- จากพนักงานธนาคาร จำนวน 93 ราย หรือร้อยละ 56.36 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมด
- จากเพื่อนๆ ญาติ หรือคนรู้จักแนะนำข้อมูลทรัพย์ฯ ให้ จำนวน 75 ราย หรือร้อยละ  
45.45 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จากป้ายโฆษณา แผ่นพับ หรือแผ่นปลิว จำนวน 58 ราย หรือร้อยละ 35.15 ของผู้ตอบ  
แบบสอบถามทั้งหมด
- เพราะบ้านพักตั้งอยู่ใกล้บริเวณที่ตั้งของทรัพย์ฯ จำนวน 33 รายหรือร้อยละ 20.00  
ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ทราบขณะไปติดต่อกับธนาคาร จำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 18.18 ของผู้ตอบ  
แบบสอบถามทั้งหมด
- จากสำนักงานบังคับคดี หรือทนายความ จำนวน 27 ราย หรือร้อยละ 16.36 ของผู้ตอบ  
แบบสอบถามทั้งหมด
- จากเจ้าของทรัพย์ จำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 8.48 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จากแหล่งอื่น ๆ เช่น สื่อวิทยุ โทรทัศน์ ค้นหาด้วยตนเอง ฯลฯ จำนวน 6 ราย หรือ  
ร้อยละ 3.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

### 2. การหาข้อมูลก่อนซื้อทรัพย์

- ผู้ตอบแบบสอบถามเคยสำรวจหลักทรัพย์ก่อนตัดสินใจซื้อ จำนวน 100 ราย หรือร้อยละ  
60.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ไม่เคยสำรวจก่อนการซื้อทรัพย์ จำนวน 65 ราย หรือร้อยละ 39.39 ของผู้ตอบแบบ  
สอบถามทั้งหมด

### 3. วิธีการหาข้อมูลของทรัพย์สิน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจข้อมูลทรัพย์สินก่อนซื้อทรัพย์สิน จำนวน 100 ราย มีวิธีการหาข้อมูลทรัพย์สินหลายวิธี เรียงตามลำดับสูงสุดไปต่ำสุดคือ

- หาข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ธนาคาร สำนักงานบังคับคดี หรือทนาย จำนวน 66 ราย หรือร้อยละ 66.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- สอบถามจากเพื่อน ญาติ หรือคน รู้จัก จำนวน 48 ราย หรือร้อยละ 48.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จากแผ่นป้ายปิดประกาศ หรือเอกสารแนะนำของธนาคารพาณิชย์ จำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 37.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จากผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 33.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จากแผ่นป้ายปิดประกาศที่สำนักงานบังคับคดี จำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 15.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จากสื่อแหล่งอื่น ๆ จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 4.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

### 4. จำนวนครั้งของการสำรวจทรัพย์สินก่อนการตัดสินใจซื้อ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจข้อมูลทรัพย์สินก่อนซื้อทรัพย์สิน จำนวน 100 รายพบว่า

- เคยสำรวจทรัพย์สิน จำนวน 3-4 ครั้ง จำนวน 60 รายหรือร้อยละ 60.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- เคยสำรวจทรัพย์สิน มากกว่า 6 ครั้ง จำนวน 20 ราย หรือร้อยละ 20.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- เคยสำรวจทรัพย์สิน 1-2 ครั้ง จำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 14.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- เคยสำรวจทรัพย์สิน 5-6 ครั้ง จำนวน 6 ราย หรือ ร้อยละ 6.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

### 5. เหตุผลในการตัดสินใจซื้อทรัพย์สิน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจข้อมูลทรัพย์สินก่อนซื้อทรัพย์สิน จำนวน 100 ราย มีเหตุผลในการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินหลายเหตุผล เรียงตามลำดับความถี่สูงสุดไปหาต่ำสุด ดังนี้

- ทรัพย์สินฯ ตั้งอยู่บนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการใช้ทรัพย์สิน จำนวน 82 ราย หรือร้อยละ 82.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ราคาของทรัพย์สินอยู่ในงบประมาณที่กำหนดไว้ จำนวน 73 ราย หรือ ร้อยละ 73.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ราคาทรัพย์สินถูกกว่าทรัพย์สินอื่นที่อยู่ใกล้เคียงกัน จำนวน 46 ราย หรือร้อยละ 46.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ธนาคารผู้ขายทรัพย์สินฯ อนุมัติสินเชื่อให้ จำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 32.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ต้องการแก้ไขหนี้ให้ญาติหรือ ผู้รู้จัก จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 4.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

#### 6. อิทธิพลของปัจจัยส่งเสริมการตลาด

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจข้อมูลทรัพย์สินก่อนซื้อทรัพย์สินฯ จำนวน 100 ราย เห็นว่าการส่งเสริมการตลาดในแต่ละวิธี มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินฯ โดยเรียงตามลำดับจำนวนผู้ตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด คือ

- วิธีการให้ข่าวสารประชาสัมพันธ์มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินฯ จำนวน 71 ราย หรือร้อยละ 71.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินฯ จำนวน 42 ราย หรือร้อยละ 42.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- การขายโดยพนักงานธนาคาร หรือเจ้าหน้าที่บังคับคดี มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อทรัพย์สินฯ จำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 36.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด (ดูตารางที่ 2 ประกอบ)

ตารางที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของการซื้อทรัพย์สินของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ
<b>1. การทราบข้อมูลของทรัพย์สิน</b>		
- จากพนักงานธนาคาร	93	56.36
- เพื่อน ๆ ญาติ คนรู้จักแนะนำ	75	45.45
- จากป้ายโฆษณา แผ่นพับ ใบปลิว	58	35.15
- บ้านพักตั้งอยู่ใกล้บริเวณที่ตั้งทรัพย์สิน	33	20.00
- ไปติดต่อธนาคารด้วยตนเอง	30	18.18
- จากสำนักงานบังคับคดี หรือทนายความ	27	16.36
- จากเจ้าของทรัพย์สิน	14	8.48
- อื่น ๆ (สื่อวิทยุโทรทัศน์ ค้นหาด้วยตนเอง)	6	3.64
<b>2. การสำรวจข้อมูลก่อนซื้อทรัพย์สิน</b>		
- เคยสำรวจก่อนซื้อทรัพย์สิน	100	60.61
- ไม่เคยสำรวจก่อนการซื้อทรัพย์สิน	65	39.39
<b>รวม</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>
<b>3. วิธีการสำรวจข้อมูลก่อนซื้อทรัพย์สิน</b>		
- เข้าหน้าที่ธนาคาร สำนักงานบังคับคดี ทนาย	66	66.00
- สอบถามจากเพื่อน ญาติ คนรู้จัก	48	48.00
- จากแผ่นป้ายปิดประกาศ เอกสารธนาคาร	37	37.00
- จากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ	33	33.00
- จากแผ่นป้ายปิดประกาศที่สำนักงานบังคับคดี	15	15.00
- อื่น ๆ (หนังสือพิมพ์ สนง.ที่ดิน หาข้อมูลเอง)	4	4.00
<b>4. จำนวนครั้งของการสำรวจทรัพย์สินก่อนตัดสินใจซื้อ</b>		
- 3 - 4 ครั้ง	60	60.00
- มากกว่า 6 ครั้ง	20	20.00
- 1 - 2 ครั้ง	14	14.00
- 5 - 6 ครั้ง	6	6.00
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.00</b>

## ตารางที่ 3 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ
<b>5. เหตุผลในการตัดสินใจซื้อ</b>		
- ทำเลที่ตั้งเหมาะสม ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการใช้	82	82.00
- ราคาอยู่ในงบประมาณที่มีอยู่	73	73.00
- ราคาถูกกว่าทรัพย์สินฯ ที่อยู่ใกล้เคียงกัน	46	46.00
- ธนาคารผู้ขายอนุมัติสินเชื่อให้	32	32.00
- เพื่อแก้ไขหนี้ให้ญาติหรือผู้รู้จัก	4	4.00
- อื่น ๆ (อัตราดอกเบี้ยต่ำ)	1	1.00
<b>6. อิทธิพลของปัจจัยส่งเสริมการตลาด</b>		
- การให้ข่าวสารประชาสัมพันธ์	71	71.00
- การโฆษณา	42	42.00
- การขายโดยพนักงานธนาคาร เจ้าหน้าที่บังคับคดี	36	36.00
- อื่น ๆ (ราคาเหมาะสม ความพร้อมของผู้ซื้อ)	7	7.00

ที่มา จากการศึกษา

หมายเหตุ: 1. คำถามข้อ 1, 3 และข้อ 5 ผู้ตอบแต่ละรายเลือกตอบได้หลายข้อ

2. คำถามข้อ 3 ถึงข้อ 6 คำนวณเฉพาะผู้ตอบที่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ ก่อนตัดสินใจซื้อ ซึ่งมีจำนวน 100 รายใน 165 ราย

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็น ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อกลยุทธ์ทางการตลาดของธนาคารสำหรับ

การให้บริการจำหน่ายทรัพย์สินกรรมสิทธิ์ธนาคารและทรัพย์สินลูกหนี้มีปัญหา

การศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับทรัพย์สินกรรมสิทธิ์ธนาคารและทรัพย์สินลูกหนี้มีปัญหาของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นการสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับทรัพย์สินฯ ที่เสนอขาย การตลาดเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ ผลการศึกษาได้พบว่า

3.1 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อทรัพย์สินจากธนาคารหรือลูกหนี้มีปัญหาจะได้สินค้าดีราคาประหยัด

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 7.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด

- ผู้ตอบจำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 18.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

- ผู้ตอบจำนวน 89 ราย หรือร้อยละ 53.94 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับ ปานกลาง

- ผู้ตอบจำนวน 20 ราย หรือร้อยละ 12.12 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับ น้อย

- ผู้ตอบจำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 7.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับ น้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อทรัพย์สินจากธนาคารหรือลูกหนี้มีปัญหาจะได้สินค้ามีราคาประหยัด โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ในระดับปานกลาง

### 3.2 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อทรัพย์สินจากธนาคารดีกว่าการซื้อทรัพย์สินจากลูกหนี้มีปัญหา

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 10.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 ราย หรือร้อยละ 24.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 58 ราย หรือร้อยละ 35.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 22.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 7.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อทรัพย์สินจากธนาคารดีกว่าการซื้อทรัพย์สินจากลูกหนี้มีปัญหา โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

### 3.3 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับการกำหนดราคาทรัพย์สินของธนาคารในปัจจุบันเหมาะสมหรือไม่แล้ว

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 1.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 21 ราย หรือร้อยละ 12.73 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 74 ราย หรือร้อยละ 44.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 49 ราย หรือร้อยละ 29.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 19 ราย หรือร้อยละ 11.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับการกำหนดราคาทรัพย์สินของธนาคารในปัจจุบันเหมาะสมดีแล้ว โดยเฉลี่ยผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

3.4 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดบุ้ทขายทรัพย์สินแสดงตามศูนย์การค้าต่างๆ เป็นการช่วยส่งเสริมการขายได้เป็นอย่างดี

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 19.39 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 83 ราย หรือร้อยละ 50.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 35 ราย หรือร้อยละ 21.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 6.07 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 3.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดบุ้ทขายทรัพย์สินแสดงตามศูนย์การค้าต่างๆเป็นการช่วยส่งเสริมการขายได้เป็นอย่างดี โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

3.5 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์และรูปแบบการเสนอข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินธนาคารในปัจจุบันสมบูรณ์แบบ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 2.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 22 ราย หรือร้อยละ 13.34 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 75 ราย หรือร้อยละ 45.45 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 46 ราย หรือร้อยละ 27.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 18 ราย หรือร้อยละ 10.91 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด
- ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์และรูปแบบการเสนอข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินอาคารในปัจจุบันสมบูรณ์แบบ โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

3.6 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับพนักงานผู้ให้ข้อมูลทรัพย์สินมีความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สินเป็นอย่างดี

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 2.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 19.40 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 82 ราย หรือร้อยละ 49.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 22.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 6.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับพนักงานผู้ให้ข้อมูลทรัพย์สินมีความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สิน เป็นอย่างดี โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ในระดับปานกลาง

3.7 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับพนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 4.84 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด



- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 38 ราย หรือร้อยละ 23.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 79 ราย หรือร้อยละ 47.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 29 ราย หรือร้อยละ 17.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 11 ราย หรือร้อยละ 6.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับพนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ในระดับปานกลาง

3.8 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการที่ธนาคารทำการจดรายชื่อผู้สนใจซื้อทรัพย์สินฯ เพื่อแจ้งผลคืบหน้าเกี่ยวกับทรัพย์สินว่ามีประโยชน์

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 20 ราย หรือร้อยละ 12.12 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 72 ราย หรือร้อยละ 43.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 52 ราย หรือร้อยละ 31.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 8.48 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 4.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการที่ธนาคารทำการจดรายชื่อผู้สนใจซื้อทรัพย์สินฯ เพื่อแจ้งผลคืบหน้าเกี่ยวกับทรัพย์สินว่ามีประโยชน์ โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ในระดับมาก

3.9 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับธนาคารจัดโครงการอสังหาริมทรัพย์พร้อมขายเอื้อประโยชน์มาก ในเรื่องอัตราดอกเบี้ยต่ำและสัดส่วนเงินกู้ที่สูง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 38 ราย หรือร้อยละ 23.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องในระดับมากที่สุด
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 79 ราย หรือร้อยละ 47.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 31 ราย หรือร้อยละ 18.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 12 ราย หรือร้อยละ 7.27 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 3.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด
- ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับธนาคารจัด โครงการอสังหาริมทรัพย์พร้อมขาย เอื้อประโยชน์มากในเรื่อง อัตราดอกเบี้ยต่ำและสัดส่วนเงินกู้ที่สูง โดยเฉพาะแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ในระดับมาก

**3.10 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับเวลาที่ธนาคารใช้พิจารณาอนุมัติราคาซื้อขายมีความเหมาะสม**

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 2.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 29 ราย หรือร้อยละ 17.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 89 ราย หรือร้อยละ 53.94 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 20.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย
  - ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 6.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด
- ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับเวลาที่ธนาคารใช้พิจารณาอนุมัติราคาซื้อขายมีความเหมาะสม โดยเฉพาะแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่ในระดับปานกลาง

3.11 กรณีความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ธนาคารมิได้คอยบริการเมื่อมาติดต่อสอบถามข้อเท็จจริง

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 8.48 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมากที่สุด
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 22.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับมาก
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 77 ราย หรือร้อยละ 46.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 26 ราย หรือร้อยละ 15.76 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อย
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 11 ราย หรือร้อยละ 6.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ธนาคารมิได้คอยบริการเมื่อมาติดต่อสอบถามข้อเท็จจริง โดยเฉลี่ยแล้วผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ในระดับปานกลาง (ดูตารางที่ 4 ประกอบ)

ตารางที่ 4 ความคิดเห็น ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อกลยุทธ์ทางการตลาดของธนาคารพาณิชย์ สำหรับการให้บริการจำหน่ายทรัพย์สินกรรมสิทธิ์ธนาคารและทรัพย์สินลูกหนี้มีปัญหา

รายการเกี่ยวกับความคิดเห็น	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่ ของ ค่าเฉลี่ย	เกณฑ์ชี้วัดระดับ ความเห็น โดยเฉลี่ย
1. การซื้อทรัพย์สินฯ จากธนาคารหรือลูกหนี้ มีปัญหาจะได้สินค้าดีมีราคาประหยัด					
- มากที่สุด	13	7.88	3.06	6	ปานกลาง
- มาก	30	18.18			
- ปานกลาง	89	53.94			
- น้อย	20	12.12			
- น้อยที่สุด	13	7.88			
รวม	165	100.00			

## ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายการเกี่ยวกับความคิดเห็น	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่ ของ ค่าเฉลี่ย	เกณฑ์ชี้วัดระดับ ความเห็น โดยเฉลี่ย
2. การซื้อทรัพย์สินจากรถนาครดีกว่าการซื้อ ทรัพย์สิน จากลูกหนี้มีปัญหา					
- มากที่สุด	17	10.30	3.07	5	ปานกลาง
- มาก	40	24.25			
- ปานกลาง	58	35.15			
- น้อย	37	22.42			
- น้อยที่สุด	13	7.88			
รวม	165	100.00			
3. การกำหนดราคาทรัพย์สินของรถนาคร ในปัจจุบันเหมาะสมดีแล้ว					
- มากที่สุด	2	1.21	2.62	11	ปานกลาง
- มาก	21	12.73			
- ปานกลาง	74	44.84			
- น้อย	49	29.70			
- น้อยที่สุด	19	11.52			
รวม	165	100.00			
4. การที่รถนาครมีการจัดบู๊ทขายทรัพย์สิน แสดงตามศูนย์การค้าต่าง ๆ เป็นการ ช่วยส่งเสริมการขายได้เป็นอย่างดี					
- มากที่สุด	32	19.39	3.77	2	มาก
- มาก	83	50.30			
- ปานกลาง	35	21.21			
- น้อย	10	6.07			
- น้อยที่สุด	5	3.03			
รวม	165	100.00			

ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายการเกี่ยวกับความคิดเห็น	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่ ของ ค่าเฉลี่ย	เกณฑ์ชี้วัดระดับ ความเห็น โดยเฉลี่ย
5. การประชาสัมพันธ์และรูปแบบการ เสนอ ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินอาคารใน ปัจจุบันสมบูรณ์แบบแล้ว					
- มากที่สุด	4	2.42	2.68	10	ปานกลาง
- มาก	22	13.34			
- ปานกลาง	75	45.45			
- น้อย	46	27.88			
- น้อยที่สุด	18	10.91			
รวม	165	100.00			
6. พนักงานผู้ให้ข้อมูลมีความรู้เกี่ยวกับ ตัวทรัพย์สินได้เป็นอย่างดี					
- มากที่สุด	4	2.42	2.90	9	ปานกลาง
- มาก	32	19.40			
- ปานกลาง	82	49.70			
- น้อย	37	22.42			
- น้อยที่สุด	10	6.06			
รวม	165	100.00			
7. พนักงานมีความกระตือรือร้นในการ ให้บริการ					
- มากที่สุด	8	4.84	3.02	7	ปานกลาง
- มาก	38	23.03			
- ปานกลาง	79	47.88			
- น้อย	29	17.58			
- น้อยที่สุด	11	6.67			
รวม	165	100.00			

ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายการเกี่ยวกับความคิดเห็น	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่ ของ ค่าเฉลี่ย	เกณฑ์ชี้วัดระดับ ความเห็น โดยเฉลี่ย
8. การที่ธนาคารของตราขายชื่อผู้ที่สนใจจะ ซื้อทรัพย์สินเพื่อแจ้งผลความคืบหน้าเกี่ยวกับ ทรัพย์สินที่ท่านสนใจเป็นวิธีการที่มีประโยชน์					
- มากที่สุด	20	12.12	3.51	3	มาก
- มาก	72	43.64			
- ปานกลาง	52	31.52			
- น้อย	14	8.48			
- น้อยที่สุด	7	4.24			
รวม	165	100.00			
9. โครงการอสังหาริมทรัพย์พร้อมขายที่ ธนาคารจัดขึ้นในการจำหน่ายทรัพย์สิน โดยให้สิทธิพิเศษเรื่องอัตราดอกเบี้ย และสัดส่วนเงินกู้ที่สูงเป็นโครงการ ที่ธนาคารเอื้อประโยชน์แก่ผู้ซื้อ					
- มากที่สุด	38	23.03	3.81	1	มาก
- มาก	79	47.88			
- ปานกลาง	31	18.79			
- น้อย	12	7.27			
- น้อยที่สุด	5	3.03			
รวม	165	100.00			
10. เวลาที่ธนาคารใช้ในการพิจารณา อนุมัติราคาซื้อขายมีความเหมาะสม					
- มากที่สุด	4	2.42	2.90	8	ปานกลาง
- มาก	29	17.58			
- ปานกลาง	89	53.94			
- น้อย	33	20.00			
- น้อยที่สุด	10	6.06			
รวม	165	100.00			

ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายการเกี่ยวกับความคิดเห็น	จำนวน ( : ราย)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่ ของ ค่าเฉลี่ย	เกณฑ์ชี้วัดระดับ ความเห็น โดยเฉลี่ย
11. เมื่อมาติดต่อบริการซื้อทรัพย์สิน ธนาคาร มีสิ่งอำนวยความสะดวก ไว้คอยบริการ					
- มากที่สุด	14	8.48	3.10	4	ปานกลาง
- มาก	37	22.42			
- ปานกลาง	77	46.67			
- น้อย	26	15.76			
- น้อยที่สุด	11	6.67			
รวม	165	100.00			

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: การกำหนดระดับความคิดเห็นเป็นไปตามเกณฑ์ค่าเฉลี่ยที่กำหนด คือ ค่าเฉลี่ย

4.50-5.00 เห็นด้วยมากที่สุด 3.50-4.49 เห็นด้วยมาก 2.50-3.49 เห็นด้วยปานกลาง

1.50-2.49 เห็นด้วยน้อย และ 1.00-1.49 เห็นด้วยน้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 ข้อมูลความต้องการ ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อการให้บริการจำหน่ายทรัพย์สิน  
ธนาคารและทรัพย์สินที่มีปัญหาโดยธนาคาร

ประกอบด้วยวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เนื้อที่ทรัพย์สินที่  
ธนาคารนำเสนอ ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน ราคาทรัพย์สินที่นำมาจำหน่าย การจัดสถานที่เพื่อจำหน่าย การ  
จำหน่ายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต วิธีการจัดการส่งเสริมการขาย การจัดการขายทรัพย์สินโดยผ่าน  
กระบวนการศาล การให้บริการของพนักงาน การจัดการกระบวนการการซื้อทรัพย์สิน สิ่งอำนวยความสะดวก  
ที่ธนาคารพึงมีไว้บริการ และความต้องการให้ธนาคารปรับปรุงในเรื่องการให้บริการ  
ผลการศึกษา พบว่า

#### 4.1 วัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สิน

ผู้ตอบแบบสอบถามมีวัตถุประสงค์ซื้อทรัพย์สินหลายวัตถุประสงค์ เรียงลำดับตามลำดับ  
จำนวนได้ดังนี้

- เพื่อเป็นที่ยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวหลังแรก มีจำนวน 84 ราย หรือร้อยละ 50.91 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ มีจำนวน 39 ราย หรือร้อยละ 23.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อเป็นที่ยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวขณะพำนักอยู่เชียงใหม่ มีจำนวน 28 ราย หรือร้อยละ 16.97 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อเก็งกำไร มี จำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 4.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อใช้เป็นที่พักเก็บสินค้าและขยายพื้นที่ มีจำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 1.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อใช้เป็นพื้นที่ทำการเกษตร มีจำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 0.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- เมื่อจำแนกตามลักษณะของผู้ที่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ และกลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินก่อนซื้อทรัพย์สิน พบว่า
- เพื่อเป็นที่ยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวหลังมีแรก จำนวน 48 ราย หรือร้อยละ 48.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 55.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
  - เพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ มีจำนวน 26 ราย หรือร้อยละ 26.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 20.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อเป็นที่ยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวขณะพำนักอยู่เชียงใหม่ มีจำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 17.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ 11 ราย หรือร้อยละ 16.92 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
  - เพื่อใช้เป็นสถานที่เก็บสินค้า มีจำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 3.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และเพื่อเก็งกำไร จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 6.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
  - เพื่อเก็งกำไร มีจำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 3.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และเพื่อขยายพื้นที่ จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.54 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
  - เพื่อขยายพื้นที่ จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 2.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
  - เพื่อใช้เป็นพื้นที่ทำการเกษตร จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด



#### 4.2. ลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ

ผู้ตอบต้องการซื้อทรัพย์สินที่มีลักษณะทรัพย์สินแตกต่างกันตามประโยชน์การใช้สอย ลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการซื้อเรียงตามลำดับสูงสุด ไปหาลำดับต่ำสุดได้ดังนี้

- บ้านเดี่ยวสองชั้น จำนวน 79 ราย หรือร้อยละ 47.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว จำนวน 75 ราย หรือร้อยละ 45.45 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ที่ว่างเปล่าสำหรับสร้างที่พักอาศัย จำนวน 69 ราย หรือร้อยละ 41.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- อาคารพาณิชย์ จำนวน 64 รายหรือร้อยละ 38.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 29 ราย หรือร้อยละ 17.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ที่นา ที่สวนจำนวน 21 รายหรือร้อยละ 12.73 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- หอพักอพาร์ทเมนท์จำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 9.09 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ห้องชุดจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 8.48 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- บ้านแฝดจำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 5.45 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- อาคารโกดัง จำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 4.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- โรงแรมเกสเฮาส์ 1 ราย หรือร้อยละ 0.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ ของผู้ตอบแบบสอบถามสองกลุ่มคือ กลุ่มเคยสำรวจทรัพย์สินฯ และกลุ่มไม่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ ก่อนซื้อ พบว่า

- บ้านเดี่ยวสองชั้น จำนวน 49 ราย หรือร้อยละ 49.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 46.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- บ้านเดี่ยวชั้นเดียวจำนวน 45 ราย หรือร้อยละ 45.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 46.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- ที่ว่างเปล่าสำหรับที่พักอาศัย จำนวน 44 ราย หรือร้อยละ 44.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 64 ราย หรือร้อยละ 38.46 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- อาคารพาณิชย์จำนวน 43 ราย หรือร้อยละ 43.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 21 ราย หรือร้อยละ 32.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ
- ทาวน์เฮ้าส์จำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 14.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 2.08 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

- ที่นาที่สวนจำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 15.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดและ  
ต้องการซื้อห้องชุดจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 15.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- อพาร์ทเมนท์ จำนวน 11 ราย หรือร้อยละ 11.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ  
ต้องการซื้อที่นาที่สวน จำนวน 6 ราย หรือร้อยละ 9.23 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- อาคารโกดัง จำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 7.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ  
ต้องการซื้อบ้านแฝด จำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 7.69 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- บ้านแฝด จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 4.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ  
หอพักอพาร์ทเมนท์ จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 6.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- ห้องชุด จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 4.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และอาคาร  
โกดัง จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.54 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- โรงแรม เกสเฮาส์ จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด  
(ดูตารางที่ 5 ประกอบ)

ตารางที่ 5 วัตถุประสงค์การซื้อทรัพย์สินและความต้องการ ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อลักษณะ  
ทรัพย์สินที่จะซื้อ

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
1. วัตถุประสงค์						
- เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองและ ครอบครัวหลังแรก	48	48.00	36	55.38	84	50.91
- ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ	26	26.00	13	20.00	39	23.64
- เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองและ ครอบครัวขณะพำนักอยู่เชียงใหม่	17	17.00	11	16.92	28	16.97
- เก็งกำไร	3	3.00	4	6.15	7	4.24
- ใช้เป็นที่เก็บสินค้า	3	3.00	-	-	3	1.82
- อื่นๆ (ขายพื้นที่ กำหนดราคาตาม ความจริง)	2	2.00	1	1.54	3	1.82
- ใช้พื้นที่ทำการเกษตร	1	1.00	-	-	1	0.61

## ตารางที่ 5 (ต่อ)

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
<b>2. ลักษณะทรัพย์สิน ที่ต้องการซื้อ</b>						
- บ้านเดี่ยวสองชั้น	49	49.00	30	46.15	79	47.88
- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	45	45.00	30	46.15	75	45.45
- ที่ว่างเปล่าสำหรับสร้างที่พักอาศัย	44	44.00	25	38.46	69	41.82
- อาคารพาณิชย์	43	43.00	21	32.31	64	38.79
- ทาวน์เฮ้าส์	14	14.00	15	23.08	29	17.58
- ที่นา ที่สวน	15	15.00	6	9.23	21	12.73
- หอพัก อพาร์ทเมนท์	11	11.00	4	6.15	15	9.09
- ห้องชุด	4	4.00	10	15.38	14	8.48
- บ้านแฝด	4	4.00	5	7.69	9	5.45
- อาคาร โกดัง	7	7.00	1	1.54	8	4.85
- โรงแรม เกสเฮ้าส์	1	1.00	-	-	1	0.61

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ ในแต่ละข้อผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

#### 4.3 ขนาดเนื้อที่ทรัพย์สิน

ลักษณะทรัพย์สิน ที่ผู้ตอบต้องการซื้อ จำแนกตามขนาดเนื้อที่ ผลการศึกษา พบว่า

##### 4.3.1 ทรัพย์สินที่มีขนาดพื้นที่น้อยกว่า 50 ตร.ว.

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 55.56 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สินลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 18.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะเป็นทาวน์เฮ้าส์

##### 4.3.2 ทรัพย์สินที่มีขนาดพื้นที่ 51-100 ตร.ว.

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 34 ราย หรือร้อยละ 37.36 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 35.16 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น

#### 4.3.3 ทรัพย์สินที่มีขนาดพื้นที่ 101-150 ตร.ว.

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 43.59 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 25.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะเป็นที่ว่างเปล่าสำหรับสร้างที่พักอาศัย

#### 4.3.4 ทรัพย์สินที่มีขนาดพื้นที่มากกว่า 150 ตร.ว.

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 11 ราย หรือร้อยละ 42.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการซื้อทรัพย์สิน ในลักษณะเป็นที่ว่างเปล่าสำหรับสร้างที่พักอาศัย

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 15.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการซื้อทรัพย์สิน ในลักษณะบ้านเดี่ยวสองชั้น (ดูตารางที่ 6 ประกอบ)

ตารางที่ 6 ลักษณะและขนาดของทรัพย์สินที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการซื้อ

รายการ	เนื้อที่									
	น้อยกว่า 50 ตร.ว.		51-100 ตร.ว.		101-150 ตร.ว.		มากกว่า 150 ตร.ว.		อื่น ๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
- บ้านเดี่ยวสองชั้น	-	-	32	35.16	17	43.59	4	15.38	-	-
- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	3	11.11	34	37.36	6	15.38	-	-	-	-
- ที่ว่างเปล่าสำหรับสร้างที่พักอาศัย	-	-	7	7.69	10	25.64	11	42.31	1	16.67
- อาคารพาณิชย์	15	55.56	6	6.59	-	-	2	7.69	-	-
- ทาวน์เฮาส์	5	18.52	1	1.10	1	2.56	-	-	-	-
- ที่นา ที่สวน	-	-	-	-	-	-	2	7.69	-	-
- หอพัก อพาร์ทเมนท์	-	-	1	1.10	1	2.56	3	11.54	-	-
- ห้องชุด	2	7.41	1	1.10	-	-	-	-	-	-
- บ้านแฝด	-	-	2	2.20	-	-	-	-	-	-
- อาคาร โกดัง	-	-	-	-	1	2.56	2	7.69	-	-
- โรงแรมเกสเฮาส์	-	-	-	-	-	-	-	-	1	16.67

## ตารางที่ 6 (ต่อ)

รายการ	เนื้อหา									
	น้อยกว่า 50 ตร.ว.		51-100 ตร.ว.		101-150 ตร.ว.		มากกว่า 150 ตร.ว.		อื่น ๆ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
-ไม่ระบุลักษณะทรัพย์สิน	2	7.41	7	7.69	3	7.69	2	7.69	4	66.67
- อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	27	100.00	91	100.00	39	100.00	26	100.00	6	100.00

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ : ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

#### 4.4 ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน ที่ต้องการให้ธนาคารเสนอให้เลือกซื้อ ผลการศึกษา พบว่า

ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารเสนอทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน ในหลายทำเล

เรียงลำดับตามลำดับดังนี้

- บริเวณชานเมืองเชียงใหม่ จำนวน 98 ราย หรือร้อยละ 59.39 ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ทั้งหมด

- บริเวณตัวเมืองเชียงใหม่ จำนวน 92 ราย หรือร้อยละ 55.76 ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ทั้งหมด

- อำเภอต่าง ๆ คือ อำเภอแม่ริม แม่แตง เชียงดาว พร้าว ผ่าง สันทราย สันกำแพง และ  
คอยสะเก็ด เป็นต้น จำนวน 31 ราย หรือร้อยละ 18.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนการ  
ตัดสินใจซื้อ พบว่า

- ชานเมืองเชียงใหม่ จำนวน 62 ราย หรือร้อยละ 62.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด  
และจำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 55.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ในตัวเมืองเชียงใหม่ จำนวน 59 ราย หรือร้อยละ 59.00 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมด และจำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 50.77 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ในเขตอำเภอต่าง ๆ ของจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 22 ราย หรือร้อยละ 22.00 ของผู้ตอบ  
แบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 13.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด  
ตามลำดับ (ดูตารางที่ 7 ประกอบ)

#### 4.5 การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สินฯ

ผู้ตอบแบบสอบถาม ต้องการให้ธนาคารจัดสถานที่เพื่อเสนอจำหน่ายทรัพย์สินฯ หลายลักษณะเรียงตามลำดับได้ดังนี้

- จัดแสดงไว้ตามศูนย์การค้าต่างๆ จำนวน 96 ราย หรือร้อยละ 58.18 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- จัดแสดงไว้ใน ธนาคารสาขาเจ้าของทรัพย์สินจำนวน 82 ราย หรือร้อยละ 49.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- แสดงรวมไว้ที่ทำการธนาคารไว้เพียงแห่งใดแห่งหนึ่งเพียงแห่งเดียวจำนวน 43 ราย หรือร้อยละ 26.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ ก่อนการตัดสินใจซื้อ พบว่า

- ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 62 ราย หรือร้อยละ 62.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 34 ราย หรือร้อยละ 52.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้จัดแสดงไว้ตามศูนย์การค้าต่างๆ
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 52 ราย หรือร้อยละ 52.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 30 ราย หรือร้อยละ 46.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้จัดแสดงไว้ใน ธนาคารสาขาเจ้าของทรัพย์สินฯ
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 26 ราย หรือร้อยละ 26.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 26.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้จัดรวมไว้ที่ทำการธนาคารเพียงแห่งใดแห่งหนึ่ง (ดูตารางที่ 7 ประกอบ)

#### 4.6 การจำหน่ายทรัพย์สินฯ ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 93 ราย หรือร้อยละ 56.36 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการเพราะได้รับความสะดวก
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 24 ราย หรือร้อยละ 14.55 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่ต้องการ เนื่องจากไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ตหรือใช้อินเทอร์เน็ตไม่เป็น
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 23 ราย หรือร้อยละ 13.94 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่ต้องการ เนื่องจากไม่สามารถให้ข้อมูลได้อย่างละเอียด
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 22 ราย หรือร้อยละ 13.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการเนื่องจากมีข้อมูลครบถ้วน

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 1.82 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการเพราะใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้น

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน พบว่า

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 59 ราย หรือร้อยละ 59.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 34 ราย หรือร้อยละ 52.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ ต้องการเพราะได้รับความสะดวก

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 14.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการเนื่องจากมีข้อมูลครบถ้วนและจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 21.54 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่ต้องการเนื่องจากใช้อินเทอร์เน็ตไม่เป็นหรือไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ต ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 14.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และผู้ตอบจำนวน 9 รายหรือร้อยละ 13.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ไม่ต้องการเนื่องจากไม่สามารถให้ข้อมูลได้อย่างละเอียด ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 10.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ไม่ต้องการ เนื่องจากไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ต หรือใช้อินเทอร์เน็ตไม่เป็น และผู้ตอบจำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 12.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้บริการเนื่องจากมีข้อมูลครบถ้วน ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 3.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด เพราะใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้น (คูตารางที่ 7 ประกอบ)

ตารางที่ 7 ความต้องการ ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อทำเลทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ การจัดสถานที่  
จำหน่ายทรัพย์สิน และการจำหน่ายทรัพย์สินทางอินเทอร์เน็ต

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
1.ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินที่ต้องการให้ธนาคารเสนอขาย						
- ชานเมืองเชียงใหม่	62	62.00	36	55.38	98	59.39
- ในตัวเมืองเชียงใหม่	59	59.00	33	50.77	92	55.76
- อำเภอรอบนอก ของจังหวัดเชียงใหม่ค้ำ เหนือ	22	22.00	9	13.85	31	18.79
- อำเภอรอบนอก ของจังหวัดเชียงใหม่ค้ำ ใต้	10	10.00	6	9.23	16	9.70
- จังหวัดอื่น ๆ (ลำพูน เชียงราย)	2	2.00	3	4.62	5	3.03
2. การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน						
- ควรแสดงไว้ตามศูนย์การค้าต่างๆ	62	62.00	34	52.31	96	58.18
- ควรจัดไว้ ณ ธนาคารสาขาเจ้าของทรัพย์สิน	52	52.00	30	46.15	82	49.70
- ควรจัดรวมไว้ที่ทำการธนาคารเพียงแห่งใด แห่งหนึ่ง	26	26.00	17	26.15	43	26.06
- อื่น ๆ (มีระบบออนไลน์ จัดไว้ที่ธนาคารทุกแห่ง)	6	6.00	3	4.62	9	5.45
3. การจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ต						
- ต้องการเนื่องจากให้ความสะดวก	59	59.00	34	52.31	93	56.36
- ไม่ต้องการเนื่องจากไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ต/ ใช้อินเทอร์เน็ตไม่เป็น	10	10.00	14	21.54	24	14.55
- ไม่ต้องการเนื่องจากไม่สามารถให้ ข้อมูลได้อย่างละเอียด	14	14.00	9	13.85	23	13.94
- ต้องการเนื่องจากมีข้อมูลครบถ้วน	14	14.00	8	12.31	22	13.33
- อื่นๆ (ต้องการเพราะใช้เป็นข้อมูล เบื้องต้น)	3	3.00	-	-	3	1.82
รวม	100	100.00	65	100.00	165	100.00

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ข้อ 1 และ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบได้หลายข้อ



#### 4.7 ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ

ราคาทรัพย์สินที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการซื้อมีราคาต่าง ๆ กัน ดังนี้

- ราคาต่ำกว่า 500,000 บาท จำนวน 39 ราย หรือร้อยละ 23.64 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ราคาอยู่ในช่วง 500,001-1,000,000 บาท จำนวน 94 ราย หรือร้อยละ 56.97 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ราคาอยู่ในช่วง 1,000,001- 3,000,000 บาท จำนวน 29 ราย หรือร้อยละ 17.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ราคาอยู่ในช่วง 3,000,001 – 10,000,000 บาท จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 1.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ราคาอยู่ในช่วง 10,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 0.61 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน พบว่า

- ผู้ตอบทั้งสองกลุ่ม ต้องการซื้อทรัพย์สิน ที่มีราคาอยู่ในช่วงเดียวกัน คือต้องการซื้อทรัพย์สิน ที่มีราคากระหว่าง 500,001-1,000,00 บาท จำนวน 58 ราย หรือร้อยละ 58.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 55.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบทั้งสองกลุ่ม ต้องการซื้อทรัพย์สิน ที่มีราคาต่ำกว่า 500,000 บาท จำนวน 21 ราย หรือร้อยละ 21.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 18 ราย หรือร้อยละ 27.69 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบทั้งสองกลุ่ม ต้องการซื้อทรัพย์สินที่มีราคาอยู่ในช่วง 1,000,001-3,000,000 บาท จำนวน 19 ราย หรือร้อยละ 19.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 15.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดตามลำดับ

- ผู้ตอบทั้งสองกลุ่ม ต้องการซื้อทรัพย์สินที่มีราคาอยู่ในช่วง 3,000,001-10,000,000 บาทจำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.54 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบเคยสำรวจทรัพย์สินต้องการซื้อทรัพย์สินที่มีราคา 10,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 1.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด (ดูตารางที่ 8 ประกอบ)

ตารางที่ 8 ราคาทรัพย์สิน ที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการซื้อ

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
- ต่ำกว่า 500,000 บาท	21	21.00	18	27.69	39	23.64
- 500,001-1,000,000 บาท	58	58.00	36	55.38	94	56.97
- 1,000,001-3,000,000 บาท	19	19.00	10	15.38	29	17.58
- 3,000,001-10,000,000 บาท	1	1.00	1	1.54	2	1.21
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	1	1.00	-	-	1	0.61
รวม	100	100.00	65	100.00	165	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

#### 4.8 วิธีส่งเสริมการขายที่ต้องการ

ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารดำเนินการส่งเสริมวิธีการขายทรัพย์สิน หลายวิธี เรียงตามลำดับจากสูงสุดไปต่ำสุดดังนี้

- ลดราคาทรัพย์สิน ที่จะจำหน่าย จำนวน 84 ราย หรือร้อยละ 50.91 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- จัดวงเงินสินเชื่อให้โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำและระยะเวลาผ่อนชำระนาน จำนวน 81 ราย หรือร้อยละ 49.09 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ธนาคารเป็นผู้รับภาระค่าธรรมเนียมในการโอนทรัพย์สิน จำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 22.42 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ธนาคารให้ของขวัญพิเศษเป็นของแถมเมื่อซื้อทรัพย์สิน จำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 4.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนการซื้อทรัพย์สิน พบว่า

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารจัดส่งเสริมการขายด้วยวิธีลดราคาทรัพย์สินที่จะขาย จำนวน 53 ราย หรือร้อยละ 53.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 31 ราย หรือร้อยละ 47.69 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารจัดวงเงินสินเชื่อให้โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำและระยะเวลาชำระคืนนาน จำนวน 53 ราย หรือร้อยละ 53.00 และจำนวน 28 ราย หรือร้อยละ 43.08 ของผู้ตอบสอบถามทั้งหมด
- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารเป็นผู้รับภาระค่าธรรมเนียมการโอนทรัพย์สิน จำนวน 24 ราย หรือร้อยละ 24.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ 13 ราย หรือร้อยละ 20.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารให้ของขวัญพิเศษเป็นของแถมเมื่อซื้อทรัพย์สินจำนวน 6 ราย หรือร้อยละ 6.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ 1 ราย หรือร้อยละ 1.54 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด (ดูตารางที่ 9 ประกอบ)

ตารางที่ 9 ความต้องการ ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อการดำเนินการส่งเสริมวิธีการขายทรัพย์สิน  
ของธนาคาร

รายการ	การสำรวจทรัพย์สินฯ ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
- การลดราคาทรัพย์สินที่จะซื้อ	53	53.00	31	47.69	84	50.91
- ธนาคารจัดวงเงินสินเชื่อให้โดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ ระยะกู้ยาว	53	53.00	28	43.08	81	49.09
- ธนาคารเป็นผู้รับภาระค่าธรรมเนียมการโอนทรัพย์สิน	24	24.00	13	20.00	37	22.42
- ธนาคารให้ของขวัญพิเศษเป็นของแถมเมื่อซื้อทรัพย์สิน	6	6.00	1	1.54	7	4.24

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

#### 4.9 กระบวนการจำหน่ายทรัพย์สินฯ

ประกอบด้วย ความต้องการซื้อทรัพย์สินฯ จากสำนักงานบังคับคดี กระบวนการในการดำเนินการซื้อทรัพย์สิน และการบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ผลการศึกษา พบว่า

#### 4.9.1 ความต้องการซื้อทรัพย์สินฯ จากสำนักงานบังคับคดี

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความต้องการซื้อทรัพย์สินฯ จากสำนักงานบังคับคดี เรียงตามลำดับสูงสุดไปต่ำสุดดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 6.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความต้องการซื้อในระดับมากที่สุด
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 31 ราย หรือร้อยละ 18.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความต้องการซื้อในระดับมาก
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 88 ราย หรือร้อยละ 53.33 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความต้องการซื้อในระดับปานกลาง
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 28 ราย หรือร้อยละ 16.97 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความต้องการซื้อในระดับน้อย
- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 4.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่มีความต้องการซื้อเลย

ดังนั้นผู้ตอบแบบสอบถามมีความต้องการซื้อทรัพย์สินฯ จากสำนักงานบังคับคดีโดยเฉลี่ยแล้วมีความต้องการซื้ออยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ ก่อนการซื้อทรัพย์สินฯพบว่า

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มมีความต้องการซื้อในระดับมากที่สุด จำนวน 6 ราย หรือร้อยละ 6.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 6.15 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ มีความต้องการซื้อในระดับมาก จำนวน 22 ราย หรือ 22.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ส่วนกลุ่มที่ไม่เคยสำรวจมีความต้องการซื้อในระดับน้อย จำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 23.08 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มมีความต้องการซื้อในระดับเดียวกัน คือระดับปานกลาง จำนวน 54 ราย หรือร้อยละ 54.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 34 ราย หรือร้อยละ 52.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ มีความต้องการซื้อในระดับ น้อย จำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 13.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ส่วนกลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินฯ มีความต้องการซื้อในระดับมาก จำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 13.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มไม่มีความต้องการซื้อเลย จำนวน 5 ราย หรือ

ร้อยละ 5.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 3 รายหรือร้อยละ 4.62 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ (ดูตารางที่ 10 ประกอบ)

#### 4.9.2 กระบวนการในการดำเนินการซื้อทรัพย์สิน

ในกระบวนการซื้อทรัพย์สิน ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารดำเนินงานในหลายวิธีการ เรียงตามลำดับคือ

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารใช้ระยะเวลาในการพิจารณาราคาขายทรัพย์สิน ไม่ควรเกิน 2 สัปดาห์ จำนวน 95 ราย หรือร้อยละ 57.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารดำเนินการรับโอนทรัพย์สิน และการจดทะเบียน จำนองกรณีผู้ซื้อขอกู้ไปพร้อม ๆ กัน จำนวน 90 ราย หรือร้อยละ 54.55 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารเป็นผู้จัดการให้ผู้อาศัยออกจากทรัพย์สิน ก่อนที่จะซื้อ จำนวน 83 ราย หรือร้อยละ 50.30 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารใช้เวลาในการจัดให้มีการประกาศ ขายทอดตลาดไม่เกิน 1 เดือน จำนวน 35 ราย หรือร้อยละ 21.21 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนการซื้อทรัพย์สิน พบว่า

- ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้ธนาคารใช้ระยะเวลาในการพิจารณาราคาขายทรัพย์สิน ไม่ควรเกิน 2 สัปดาห์ จำนวน 64 ราย หรือร้อยละ 64.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ในขณะที่กลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อทรัพย์สิน ต้องการให้มีการโอนทรัพย์สินจากการขายทอดตลาด และการจดทะเบียน จำนองกรณีผู้ซื้อขอกู้สามารถดำเนินการไปพร้อม ๆ กัน จำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 55.38 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้การโอนทรัพย์สิน จากการขายทอดตลาดและการจดทะเบียน จำนองกรณีผู้ซื้อขอกู้สามารถดำเนินการไปพร้อม ๆ กัน จำนวน 54 ราย หรือร้อยละ 54.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ในขณะที่กลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้ธนาคารเป็นผู้จัดการให้ผู้อาศัยอยู่ก่อนออกจากทรัพย์สินที่จะซื้อ จำนวน 34 ราย หรือร้อยละ 52.31 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้ธนาคารเป็นผู้จัดการให้ผู้อาศัยอยู่ก่อนออกจากทรัพย์สินที่จะซื้อ จำนวน 49 ราย หรือร้อยละ 49.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ในขณะที่กลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้ธนาคาร ใช้ระยะเวลาในการพิจารณาราคาขายทรัพย์สิน ไม่ควรเกิน 2 สัปดาห์ จำนวน 31 ราย หรือร้อยละ 47.69 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มต้องการให้ระยะเวลาที่ใช้ในการจัดให้มีการประกาศขายทอดตลาดไม่ควรเกิน 1 เดือน จำนวน 23 รายหรือร้อยละ 23.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 12 ราย หรือร้อยละ 18.46 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ (ดูตารางที่ 10 ประกอบ)

#### 4.9.3 การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับกระบวนการบริการที่ธนาคารควรปรับปรุงหลายวิธี เรียงตามลำดับสูงสุดไปหาลำดับดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารประกาศราคาขายให้ชัดเจน จำนวน 115 ราย หรือร้อยละ 69.70 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารแสดงรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินอย่างชัดเจน คือ ควรมีรูปภาพ แผนที่ จำนวน 112 ราย หรือร้อยละ 67.88 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารปรับข้อมูลทรัพย์สินให้เป็นปัจจุบัน และจัดแยกทรัพย์สินเป็นหมวดหมู่ จำนวน 97 ราย หรือร้อยละ 58.79 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการธนาคารรวมแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินไว้ที่เดียวกัน และข้อมูลดังกล่าวธนาคารแต่ละสาขาสามารถนำไปเสนอลูกค้าได้ จำนวน 62 ราย หรือร้อยละ 37.58 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินไว้ในระบบงานคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเรียกใช้งานได้เอง จำนวน 52 ราย หรือร้อยละ 31.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนการซื้อทรัพย์สิน พบว่า

- ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้ธนาคารประกาศกำหนดราคาขายชัดเจน จำนวน 78 ราย หรือร้อยละ 78.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ในขณะที่กลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน การซื้อทรัพย์สินต้องการให้ธนาคารแสดง รายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินอย่างชัดเจน คือ ควรมีรูปภาพ แผนที่ จำนวน 40 ราย หรือร้อยละ 61.54 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้ธนาคารแสดงรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินอย่างชัดเจน คือ ควรมีรูปภาพ แผนที่ จำนวน 72 ราย หรือร้อยละ 72.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ในขณะที่กลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน การซื้อทรัพย์สินต้องการ

ให้ธนาคารการกำหนดราคาขายควรประกาศชัดเจน จำนวน 37 ราย หรือร้อยละ 56.92 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารจัดข้อมูลเป็นปัจจุบันและจัดแยกทรัพย์สินเป็นหมวดหมู่ จำนวน 65 ราย หรือร้อยละ 65.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 49.23 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารรวมแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินไว้ที่เดียวกันและถึงกันในแต่ละสาขานาการ จำนวน 36 ราย หรือร้อยละ 36.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 26 ราย หรือร้อยละ 40.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินไว้ในระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเรียกใช้งานได้เอง จำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 33.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 19 ราย หรือร้อยละ 29.23 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ (ดูตารางที่ 10 ประกอบ)

ตารางที่ 10 ความต้องการซื้อทรัพย์สิน จากสำนักงานบังคับคดี รวมทั้งกระบวนการจำหน่ายทรัพย์สินและบริการที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารปรับปรุง

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
<b>1. ความต้องการซื้อทรัพย์สิน จากสำนักงานบังคับคดี</b>						
- ต้องการมากที่สุด	6	6.00	4	6.15	10	6.06
- ต้องการมาก	22	22.00	9	13.85	31	18.79
- ต้องการปานกลาง	54	54.00	34	52.31	88	53.33
- ต้องการน้อย	13	13.00	15	23.08	28	16.97
- ไม่ต้องการเลย	5	5.00	3	4.62	8	4.85
<b>รวม</b>	<b>100</b>	<b>100.00</b>	<b>65</b>	<b>100.00</b>	<b>165</b>	<b>100.00</b>
<b>2. กระบวนการ ในการดำเนินการซื้อทรัพย์สิน</b>						
- ระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณาราคาขายทรัพย์สินไม่ควรเกิน 2 สัปดาห์	64	64.00	31	47.69	95	57.58
- การโอนทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดและการจดทะเบียน จำนองกรณีผู้ซื้อขอคุ้มครองดำเนินการไปพร้อมกัน	54	54.00	36	55.38	90	54.55

## ตารางที่ 10 (ต่อ)

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
- ธนาคารต้องเป็นผู้จัดการให้ผู้อยู่อาศัย อยู่ก่อนออกจากทรัพย์สินที่จะซื้อ	49	49.00	34	52.31	83	50.30
- ระยะเวลาที่จัดให้มีการประกาศขายทอด ตลาดไม่ควรเกิน 1 เดือน	23	23.00	12	18.46	35	21.21
<b>3. การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง</b>						
- การกำหนดราคาขายควรประกาศชัดเจน	78	78.00	37	56.92	115	69.70
- ข้อมูลที่เกี่ยวกับทรัพย์สินควรมีรูปภาพ แผน ที่รายละเอียดของทรัพย์สินระบุไว้อย่างชัดเจน	72	72.00	40	61.54	112	67.88
- ข้อมูลควรเป็นปัจจุบันและจัดแยกทรัพย์สิน เป็นหมวดหมู่	65	65.00	32	49.23	97	58.79
- ควรรวมแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินไว้ที่ เดียวกันและถึงกันในแต่ละธนาคาร	36	36.00	26	40.00	62	37.58
- ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สินควรบันทึกไว้ใน ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเรียก ใช้งานได้เอง	33	33.00	19	29.23	52	31.52

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ข้อ 2 และ 3 ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

## 4.10 การปฏิบัติต่อลูกค้าโดยพนักงานเสนอขายทรัพย์สิน

ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการ การปฏิบัติต่อลูกค้าโดยพนักงานเสนอขายทรัพย์สิน เรียงตามลำดับของจำนวนผู้ตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้พนักงานธนาคารให้ความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สิน ได้เป็นอย่างดี จำนวน 139 ราย หรือร้อยละ 84.24 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ช่วยอำนวยความสะดวกในการพาไปดูทรัพย์สินที่สนใจจำนวน 90 ราย หรือร้อยละ 54.55 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้พนักงานต้อนรับด้วยอัธยาศัยไมตรี จำนวน 85 ราย หรือร้อยละ 51.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ จำนวน 85 ราย หรือร้อยละ 51.52 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด



- ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้พนักงานคิดต่อกลับไปยังลูกค้าที่สนใจซื้อทรัพย์สิน เมื่อได้ข้อมูลทรัพย์สินสมบูรณ์แล้วจำนวน 71 ราย หรือร้อยละ 40.03 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนการซื้อทรัพย์สิน พบว่า

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มต้องการให้พนักงานธนาคารให้ความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สิน ได้เป็นอย่างดี จำนวน 82 ราย หรือร้อยละ 82.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 57 ราย หรือร้อยละ 87.69 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้พนักงานมีความกระตือรือร้นพร้อมที่จะให้บริการ จำนวน 56 ราย หรือร้อยละ 56.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ส่วนผู้ตอบกลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ต้องการให้พนักงานช่วยอำนวยความสะดวกไปคูทรัพย์สิน จำนวน 35 ราย หรือร้อยละ 53.85 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้พนักงานช่วยอำนวยความสะดวกไปคูทรัพย์สิน จำนวน 55 ราย หรือร้อยละ 55.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ส่วนผู้ตอบกลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้พนักงานให้การต้อนรับด้วยอัธยาศัยไมตรีดี จำนวน 32 ราย หรือร้อยละ 49.23 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้พนักงานให้การต้อนรับด้วยอัธยาศัยไมตรีดีจำนวน 53 ราย หรือร้อยละ 53.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด กลุ่มที่ไม่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้พนักงานมีความกระตือรือร้นพร้อมที่จะให้บริการ จำนวน 29 ราย หรือร้อยละ 44.62 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองกลุ่มต้องการให้พนักงานคิดต่อกลับเมื่อมีข้อมูลของทรัพย์สินอย่างสม่ำเสมอ จำนวน 45 ราย หรือร้อยละ 45.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 26 ราย หรือร้อยละ 40.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่เคยสำรวจทรัพย์สินต้องการให้พนักงานมีอำนาจตัดสินใจในเรื่องราคาที่ถูกค่าต่อรอง จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 2.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด (ดูตารางที่ 11 ประกอบ)

ตารางที่ 11 ความต้องการให้พนักงานธนาคารที่ทำหน้าที่เสนอขายทรัพย์สินปฏิบัติต่อลูกค้า  
ของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
- ให้ความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สินเป็นอย่างดี	82	82.00	57	87.69	139	84.24
- ช่วยอำนวยความสะดวกพาไปดูทรัพย์สิน	55	55.00	35	53.85	90	54.55
- มีความกระตือรือร้น พร้อมที่จะให้บริการ	56	56.00	29	44.62	85	51.52
- ให้การต้อนรับด้วยอัธยาศัยไมตรีดี	53	53.00	32	49.23	85	51.52
- ติดต่อกลับเมื่อมีข้อมูลของทรัพย์สิน อย่างสม่ำเสมอ	45	45.00	26	40.00	71	43.03
- อื่น ๆ (มีอำนาจตัดสินใจราคาที่ถูกค่าต่อรอง)	2	2.00	-	-	2	1.21

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

#### 4.11 ความต้องการต่อสิ่งอำนวยความสะดวก

ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้ธนาคารจัดสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับผู้ที่เข้ามาติดต่อ  
ซื้อทรัพย์สิน หลายกรณี เรียงตามลำดับตามจำนวนจากมากไปหาน้อย คือ

- ให้ธนาคารจัดทำป้ายบอกสถานที่จำหน่ายทรัพย์สิน ให้ชัดเจนจำนวน 109 ราย  
หรือ ร้อยละ 66.06 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ให้ธนาคารมีสถานที่จอดรถสะดวก จำนวน 93 ราย หรือร้อยละ 56.36 ของผู้ตอบ  
แบบสอบถามทั้งหมด
- ให้จัดแสดงทรัพย์สิน ในที่กว้างขวาง แสงสว่างเพียงพอและจัดเป็นส่วนขาย  
ทรัพย์สิน โดยเฉพาะ จำนวน 78 ราย หรือร้อยละ 47.27 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ให้มีคอมพิวเตอร์บริการข้อมูลให้ลูกค้าสอบถามข้อมูลด้วยตนเองจำนวน 77 ราย  
หรือร้อยละ 46.67 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
- ให้จัดที่นั่งรอรับบริการให้เพียงพอ จำนวน 53 ราย หรือร้อยละ 32.12 ของผู้ตอบ  
แบบสอบถามทั้งหมด

เมื่อจำแนกตามผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยสำรวจและไม่เคยสำรวจทรัพย์สิน ก่อนการซื้อ  
ทรัพย์สิน พบว่า

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารจัดทำป้ายบอกสถานที่จำหน่ายทรัพย์สิน ให้ชัดเจน จำนวน 68 ราย หรือร้อยละ 68.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 41 ราย หรือร้อยละ 63.08 ตามลำดับ ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารมีสถานที่จอดรถสะดวก จำนวน 60 ราย หรือร้อยละ 60.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 50.77 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารมีที่กว้างขวาง แสงสว่างเพียงพอและจัดส่วนขายทรัพย์สิน โดยเฉพาะ จำนวน 49 ราย หรือ 49.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 29 ราย หรือ ร้อยละ 44.62 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารมีคอมพิวเตอร์บริการข้อมูลให้ลูกค้าสอบถามด้วยตนเอง จำนวน 49 ราย หรือร้อยละ 49.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และ จำนวน 28 ราย หรือ ร้อยละ 43.08 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ

- ทั้งสองกลุ่มต้องการให้ธนาคารมีที่นั่งรอบริการอย่างเพียงพอ จำนวน 33 ราย หรือ ร้อยละ 33.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และจำนวน 20 ราย หรือร้อยละ 30.77 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ตามลำดับ (ดูตารางที่ 12 ประกอบ)

ตารางที่ 12 ความต้องการให้ธนาคารอำนวยความสะดวกเมื่อลูกค้าเข้ามาติดต่อซื้อทรัพย์สิน

รายการ	การสำรวจทรัพย์สิน ก่อนซื้อ				รวม	
	เคยสำรวจ		ไม่เคยสำรวจ			
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
- มีป้ายบอกสถานที่จำหน่ายทรัพย์สิน ที่ชัดเจน	68	68.00	41	63.08	109	66.06
- มีสถานที่จอดรถสะดวก	60	60.00	33	50.77	93	56.36
- มีที่กว้างขวาง แสงสว่างเพียงพอและจัดเป็น ส่วนขายทรัพย์สินโดยสว่าง	49	49.00	29	44.62	78	47.27
- มีคอมพิวเตอร์บริการข้อมูลให้ลูกค้าถาม	49	49.00	28	43.08	77	46.67
- มีที่นั่งรอรับบริการอย่างเพียงพอ	33	33.00	20	30.77	53	32.12

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

ส่วนที่ 5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับลูกค้ากับความต้องการให้ธนาคารให้บริการใน การจำหน่ายทรัพย์สินราคาและถูกหนี้ยี่มีปัญหา ในส่วนนี้จะเป็นการศึกษาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าที่เป็นประชากรตัวอย่างกับความต้องการให้ธนาคารบริการในด้านต่างๆ การจำหน่ายทรัพย์สินวิเคราะห์หาความทดสอบค่าไคสแควร์ (Chi-Square test) เป็นเครื่องมือทำการวิเคราะห์ กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลที่ได้จากการศึกษามีดังนี้

1. กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับราคาทรัพย์สินธนาคารจำหน่ายพบว่าเพศของผู้ซื้อทรัพย์สินกับราคาทรัพย์สินที่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 10.684 (ดูตารางที่ 13 ประกอบ)

ตารางที่ 13 ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ

รายการ	ชาย		หญิง		รวม		$X^2$ (Sig)
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	
ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ							
- ต่ำกว่า 500,000 บาท	13	14.61	26	34.21	39	23.64	10.684
- 500,001-1,000,000 บาท	56	62.92	38	50.00	94	56.97	(0.030)
- 1,000,001-3,000,000 บาท	17	19.10	12	15.79	29	17.58	
- 3,000,001-10,000,000 บาท	2	2.25	-	-	2	1.21	
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	1	1.12	-	-	1	0.61	
รวม	89	100.00	76	100.00	165	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

สำหรับการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับตัวแปรอื่น เช่น วัตถุประสงค์ข้อที่ ๑ ที่ต้องการข้อ ๑ ที่ต้องการข้อ ๑ ทำเลที่ ๑ การจัดการที่ ๑ เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน การให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจข้อที่ ๑ จากสำนักงานบังคับคดี กระบวนการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง การให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ ข้อ และสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามติดข้อที่ ๑ หรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์ต่อกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติโดย ดังนั้นจึงไม่น่า ผลที่ได้จากการศึกษามาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ได้รวบรวมไว้ในตารางภาคผนวกที่ 1-6 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการ ศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

## 2. กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน

พบว่าอายุของผู้ซื้อทรัพย์สินกับทำเลที่ตั้งทรัพย์สินที่มีความสัมพันธ์กันอย่างมากมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  นี้ได้เท่ากับ 23.78 (ดูตารางที่ 14 ประกอบ) ตารางที่ 14 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน ที่ต้องการข้อ

รายการ	21-30 ปี		31-40 ปี		40-50 ปี		51 ปีขึ้นไป		รวม		$X^2$ (Sig)
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินที่ต้องการให้ธนาคารเสนอ											
- ในตัวเมืองเชียงใหม่	15	34.09	36	33.64	36	48.00	5	31.25	92	38.02	23.78
- ชานเมืองเชียงใหม่	25	56.82	38	35.51	27	36.00	8	50.00	98	40.50	(0.02)
- อำเภอรอบนอกของจังหวัดเชียงใหม่ด้านเหนือ	3	6.82	16	14.95	10	13.33	2	12.50	31	12.81	
- อำเภอรอบนอกของจังหวัดเชียงใหม่ด้านใต้	1	2.27	14	13.08	1	1.33	-	-	16	6.61	
- จังหวัดอื่น ๆ (ลำพูน เชียงราย ฯลฯ)	-	-	3	2.80	1	1.33	1	6.25	5	2.07	
รวม	44	100.00	107	100.00	75	100.00	16	100.00	242	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา



ตารางที่ 15 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อทรัพย์สิน

รายการ	มัธยมศึกษาตอนต้น		มัธยมศึกษาตอนปลาย		อนุปริญญา		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		รวม		X <sup>2</sup> (Sig.)
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	
วัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สิน													
- เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวหลังแรก	4	57.14	5	45.45	5	50.00	66	55.00	4	23.53	84	50.91	37.52 (0.04)
- เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองและครอบครัวขณะทำน้ อยู่เชิงใหม่	1	14.29	2	18.18	2	20.00	19	15.83	4	23.53	28	16.97	
- ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ	1	14.29	2	18.18	2	20.00	29	24.17	5	29.41	39	23.64	
- ใช้เป็นที่เก็บสินค้า	-	-	1	9.09	-	-	2	1.67	-	-	3	1.82	
- ใช้พื้นที่ทำการเกษตร	-	-	-	-	1	10.00	-	-	-	-	1	0.61	
- เก็บกำไร	1	14.29	1	9.09	-	-	2	1.67	3	17.65	7	4.24	
- อื่น ๆ (ขยาพื้นที่ กำหนดราคาตามความจริง)	-	-	-	-	-	-	2	1.67	1	5.88	3	1.82	
รวม	7	100.00	11	100.00	10	100.00	120	100.00	17	100.00	165	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

3.2 กรณีศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความถี่ในการจำหน่ายทรัพย์สินทางอินเทลlectual พบว่าระดับการศึกษาที่มีความถี่ในการจำหน่ายทรัพย์สินทางอินเทลlectual มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 26.99 (ดูตารางที่ 16 ประกอบ)

ตารางที่ 16 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความถี่ในการจำหน่ายทรัพย์สินทางอินเทลlectual

รายการ	มัธยมศึกษาตอนต้น		มัธยมศึกษาตอนปลาย		อนุปริญญา		ปริญญาตรี		สูงกว่าปริญญาตรี		$X^2$ (Sig)
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	
การจำหน่ายทางอินเทลlectual											
- ต้องการเนื่องจากให้ความสะดวก	4	57.14	3	27.27	4	40.00	72	60.00	10	58.82	26.99
- ต้องการเนื่องจากมีข้อมูลครบถ้วน	2	28.57	1	9.09	1	10.00	15	12.50	3	17.65	(0.04)
- ไม่ต้องการเพราะไม่สามารถให้ข้อมูลได้อย่างละเอียด	-	-	2	18.18	3	30.00	17	14.17	1	5.88	
- ไม่ต้องการเนื่องจากไม่ได้ใช้อินเทลlectual/ใช้อินเทลlectualไม่เป็น	1	14.29	5	45.45	2	20.00	15	12.50	1	5.88	
- อื่นๆ (ต้องการเพราะใช้เงินข้อมูลเบื้องต้น)	-	-	-	-	-	-	1	0.83	2	11.76	
รวม	7	100.00	11	100.00	10	100.00	120	100.00	17	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ



สำหรับการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาในตัวแปรอื่น เช่น ลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เนื้อที่ทรัพย์สินฯ ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินฯ การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สินฯ ราคาทรัพย์สินฯ วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจทรัพย์สินฯ จากสำนักงานบังคับคดี การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ซื้อทรัพย์สินฯ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่อทรัพย์สินฯ หรือสอบถามข้อมูลกระบวนการในการดำเนินการ พบว่า มีความสัมพันธ์ค่อนข้างมีนัยสำคัญทางสถิติน้อย ดังนั้นจึงไม่น่าผลที่ได้จากการศึกษามาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์ที่ได้รวบรวมไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 14-20 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

#### 4. กรณีศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความต้องการให้ธนาคารบริการจำหน่ายทรัพย์สินฯ

4.1 กรณีศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความต้องการให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินฯ ทางอินเทอร์เน็ต พบว่าอาชีพกับความ ต้องการให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินฯ ทางอินเทอร์เน็ต มีความสัมพันธ์กันอย่างมากมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  นี้

ได้เท่ากับ 30.55 (ดูตารางที่ 17 ประกอบ)

ตารางที่ 17 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความต้องการให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินฯ ทางอินเทอร์เน็ต

รายการ	ราชการ/พ. รัฐวิสาหกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		รับจ้างทั่วไป		ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว		อื่นๆ		รวม		X <sup>2</sup> (Sig.)
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	
การจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ต	8	38.10	54	60.00	11	64.71	20	57.14	-	-	93	56.36	30.55
- ต้องการเนื่องจากให้ความสะดวก	1	4.76	15	16.67	2	11.76	2	5.71	2	100.00	22	13.33	(0.02)
- ต้องการเนื่องจากมีข้อมูลครบถ้วน	6	28.57	11	12.22	2	11.76	4	11.43	-	-	23	13.94	
- ไม่ต้องการเพราะไม่สามารถให้ข้อมูลได้อย่างละเอียด	6	28.57	9	10.00	2	11.76	7	20.00	-	-	24	14.55	
- ไม่ต้องการเนื่องจากไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ต/ใช้อินเทอร์เน็ตไม่เป็น	-	-	1	1.11	-	-	2	5.71	-	-	3	1.82	
- อื่นๆ (ต้องการเพราะใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้น)	21	100.00	90	100.00	17	100.00	35	100.00	2	100.00	165	100.00	
รวม													

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

#### 4.2 กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับราคาของทรัพย์สินฯ ที่ต้องการซื้อ

พบว่าอาชีพของผู้ซื้อทรัพย์สินฯกับราคาของทรัพย์สินฯที่มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า X<sup>2</sup> ที่ได้เท่ากับ 26.97 (ดูตารางที่ 18

ประกอบ)

ตารางที่ 18 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับราคาของทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ

รายการ	ราชการ/พ. รัฐบาลกิจ		พนักงาน บริษัทเอกชน		รับจ้างทั่วไป		ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว		อื่นๆ		X <sup>2</sup> (Sig)
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	
ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ											
-ต่ำกว่า 500,000 บาท	4	19.05	22	24.44	7	41.18	6	17.14	-	-	26.97
- 500,001-1,000,000 บาท	15	71.43	56	62.22	9	52.94	13	37.14	1	50.00	(0.04)
- 1,000,001-3,000,000 บาท	2	9.52	11	12.22	1	5.88	14	40.00	1	50.00	
- 3,000,001-10,000,000 บาท	-	-	1	1.11	-	-	1	2.86	-	-	
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	-	-	-	-	-	-	1	2.86	-	-	
รวม	21	100.00	90	100.00	17	100.00	35	100.00	2	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

สำหรับการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับราคาของทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เช่น วัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เนื่องจากงานบังคับคดี กระบวนการในการจัดตั้ง การจัดตั้งเพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจทรัพย์สิน จากสำนักงานบังคับคดี กระบวนการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ซื้อทรัพย์สิน และสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อซื้อทรัพย์สินหรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์ค่อนข้างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียงเล็กน้อย ดังนั้นจึงไม่น่าผลที่ได้จากการศึกษาสามารถนำมาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ที่รวบรวมไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 21-26 ที่อยู่ในตอนท้ายของรายงานการศึกษาวินิจฉัยคดีแล้ว เสนอเป็นรายงานที่แสดงถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรดังกล่าว (ค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรเหล่านี้ ดูได้จากตารางภาคผนวก)

5. กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับความต้องการใช้บริการจำหน่ายทรัพย์สินฯ  
 5.1 กรณีศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินฯ  
 พบว่ารายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อทรัพย์สินกับวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินที่มีความสัมพันธ์กันอย่างมากมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 47.21 (ดูตารางที่ 19 ประกอบ)

ตารางที่ 19 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับวัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินฯ

วัตถุประสงค์	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,001 – 20,000 บาท		20,001 – 30,000 บาท		30,001 – 40,000 บาท		40,001 – 55,000 บาท		55,001 บาท ขึ้นไป		รวม		$X^2$ (Sig.)
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	
- เป็นที่พอใจของตนเองและครอบครัวครั้งแรก	17	58.62	45	66.18	14	45.16	6	33.33	1	11.11	1	10.00	84	50.91	47.21 (0.02)
- เป็นที่พอใจของตัวเองและครอบครัวขณะ พำนักอยู่เชียงใหม่	5	17.24	7	10.29	6	19.35	5	27.78	3	33.33	2	20.00	28	16.97	
- ใช้เป็นสถานที่ประกอบธุรกิจ	2	6.90	15	22.06	9	29.03	5	27.78	3	33.33	5	50.00	39	23.64	
- ใช้เป็นที่เก็บสินค้า	1	3.45	-	-	1	3.23	-	-	1	11.11	-	-	3	1.82	
- ใช้พื้นที่ทำการเกษตร	1	3.45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0.61	
- เก็บกำไร	2	6.90	1	1.47	-	-	2	11.11	1	11.11	1	10.00	7	4.24	
- อื่น ๆ (หมายเหตุที่ กำหนดตามความจริง)	1	3.45	-	-	1	3.23	-	-	-	-	1	10.00	3	1.82	
รวม	29	100.00	68	100.00	31	100.00	18	100.00	9	100.00	10	100.00	165	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

5.2 กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับลักษณะทรัพย์สินที่จะซื้อพบว่ารายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อทรัพย์สินกับลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 31.16 (ดูตารางที่ 20 ประกอบ)

ตารางที่ 20 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับลักษณะทรัพย์สินที่จะซื้อ

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,001 – 20,000 บาท		20,001 – 30,000 บาท		30,001 – 40,000 บาท		40,001 – 55,000 บาท		55,001 บาทขึ้นไป		รวม	$X^2$ (Sig.)	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ			
ลักษณะทรัพย์สิน															
- บ้าน	32	47.06	74	45.12	33	41.77	15	40.54	3	16.67	6	31.58	163	42.34	
- ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์	11	16.18	42	25.61	16	20.25	13	35.14	5	27.78	6	31.58	93	24.16	
- ห้องชุด อพาร์ทเมนท์ โรงแรม เกสท์เฮ้าส์	5	7.35	12	7.32	10	12.66	1	2.70	1	5.56	1	5.26	30	7.79	
- โค้ดิ่ง	-	-	1	0.61	4	5.06	1	2.70	2	11.11	-	-	8	2.08	
- พื้นที่เปล่า ที่ไม่ที่ถาวร	20	29.41	35	21.34	16	20.25	7	18.92	7	38.89	6	31.58	91	23.64	
รวม	68	100.00	164	100.00	79	100.00	37	100.00	18	100.00	19	100.00	385	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

5.3 กรณีศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับราคาทรัพย์สิน  
พบว่ารายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อทรัพย์สินกับราคาทรัพย์สิน ที่ต้องการซื้อ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 63.56 (ดูตารางที่ 21 ประกอบ)

ตารางที่ 21 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับราคาทรัพย์สิน

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,001 – 20,000 บาท		20,001 – 30,000 บาท		30,001 – 40,000 บาท		40,001 – 55,000 บาท		55,001 บาทขึ้นไป		รวม		$X^2$ (Sig.)		
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ			
ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ																	
- ต่ำกว่า 500,000 บาท	18	62.07	12	17.65	5	16.13	2	11.11	2	22.22	-	-	-	-	39	23.64	63.56
- 500,001-1,000,000 บาท	9	31.03	46	67.65	18	58.06	9	50.00	4	44.44	8	80.00	8	80.00	94	56.97	(0.00)
- 1,000,001-3,000,000 บาท	2	6.90	10	14.71	7	22.58	7	38.89	2	22.22	1	10.00	1	10.00	29	17.58	
- 3,000,001-10,000,000 บาท	-	-	-	-	1	3.23	-	-	-	-	-	-	1	10.00	2	1.21	
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	-	-	-	-	-	-	-	-	1	11.11	-	-	-	-	1	0.61	
รวม	29	100.00	68	100.00	31	100.00	18	100.00	9	100.00	10	100.00	10	100.00	165	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

สำหรับการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนกับตัวแปรอื่น เช่น ทำเลที่ตั้งทรัพย์สิน การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน การให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินระบบอินเตอร์เน็ต วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจทรัพย์สิน จากด้านงานบังคับคดี กระบวนการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้ผู้ซื้อทรัพย์สิน และสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อซื้อทรัพย์สิน หรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์ต่อกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติโดย ดังนั้นจึงไม่ผลที่ได้จากการศึกษาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์ได้ในตารางภาคผนวกที่ 27-32 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

6. กรณีศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวกับราคาทรัพย์สิน  
พบว่ารายได้ของครอบครัวต่อเดือนของผู้ซื้อทรัพย์สินกับราคาทรัพย์สินที่มีความสัมพันธ์กันอย่างมากมีนัยสำคัญทางสถิติ ค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 49.53 (ดูตารางที่ 22 ประกอบ)

ตารางที่ 22 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของครอบครัวต่อเดือนกับราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ

รายการ	ต่ำกว่า 10,000 บาท		10,001 – 20,000 บาท		20,001 – 30,000 บาท		30,001 – 40,000 บาท		40,001 – 55,000 บาท		55,001 บาทขึ้นไป		รวม		$X^2$ (Sig.)	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ		
ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ																
-ต่ำกว่า 500,000 บาท	14	70.00	8	25.81	3	9.09	9	30.00	2	9.52	3	10.00	39	23.64	49.53	
- 500,001-1,000,000 บาท	3	15.00	19	61.29	24	72.73	17	56.67	13	61.90	18	60.00	94	56.97	(0.00)	
-1,000,001-3,000,000 บาท	3	15.00	4	12.90	6	18.18	4	13.33	6	28.57	6	20.00	29	17.58		
- 3,000,001-10,000,000 บาท	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	6.67	2	1.21		
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3.33	1	0.61		
รวม	20	100.00	31	100.00	33	100.00	30	100.00	21	100.00	30	100.00	165	100.00		

ที่มา: จากการศึกษา

สำหรับการศึกษาค้นคว้าความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมของครอบครัวต่อเดือนกับตัวแปรอื่น เช่น วัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สิน ลักษณะทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เนื้อที่ทรัพย์สินฯ ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินฯ การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สินฯ การให้บริการจำหน่ายทรัพย์สินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต วิธีการส่งเสริมการขายที่ดำเนินการให้ธนาคารจัดความสนใจทรัพย์สินฯ จากด้านกิจการบันเทิงคดี กระบวนการในการดำเนินการให้บริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากร

ของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ขอทรัพย์สินฯ และสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อขอทรัพย์สินหรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติน้อย ดังนั้นจึงไม่น่าผลที่ได้จากการศึกษามาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ได้ในตารางไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 33-38 ที่อยู่ในตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

### 7. กรณีศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับความต้องการให้ธนาคารบริการจำหน่ายทรัพย์สินฯ

#### 7.1 กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับทำเลที่ตั้งทรัพย์สินฯ

พบว่าที่อยู่ของผู้ขอทรัพย์สินฯกับทำเลที่ตั้งทรัพย์สินฯ ที่ต้องการซื้อ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 23.38 (ดูตารางที่ 23

ประกอบ)

ตารางที่ 23 ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับทำเลที่ตั้งทรัพย์สินฯ

รายการ	เมืองเชียงใหม่		จังหวัดเชียงใหม่		ต่างจังหวัด		รวม		$X^2$ (Sig)
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินฯที่ต้องการให้ธนาคารเสนอ									
- ในตัวเมืองเชียงใหม่	50	44.64	32	35.96	10	24.39	92	38.02	23.38
- ชานเมืองเชียงใหม่	46	41.07	32	35.96	20	48.78	98	40.50	(0.00)
- อำเภอรอบนอกของจังหวัดเชียงใหม่ด้านเหนือ	10	8.93	16	17.98	5	12.20	31	12.81	
- อำเภอรอบนอกของจังหวัดเชียงใหม่ด้านใต้	6	5.36	8	8.99	2	4.88	16	6.61	
- จังหวัดอื่น ๆ (ลำพูน เชียงรายฯลฯ)		-	1	1.12	4	9.76	5	2.07	
รวม	112	100.00	89	100.00	41	100.00	242	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ



7.2 กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับการจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน  
พบว่าที่อยู่ของผู้ซื้อทรัพย์สินกับการจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 12.89 (ดูตารางที่ 24 ประกอบ)

ตารางที่ 24 ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับการจัดสถานที่จำหน่ายทรัพย์สิน

รายการ	เมืองเชียงใหม่		จังหวัดเชียงใหม่		ต่างจังหวัด		รวม		$X^2$ (Sig)
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	
การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน									
- ควรจัดรวมไว้ที่ทำการธนาคารไว้เพียงแห่งใด แห่งหนึ่ง	28	25.23	9	12.00	6	13.64	43	18.70	12.89 (0.04)
- ควรจัดไว้ ณ ธนาคารสาขาเจ้าของทรัพย์สิน	29	26.13	33	44.00	20	45.45	82	35.65	
- ควรแสดงไว้ตามศูนย์การค้าต่าง ๆ	48	43.24	30	40.00	18	40.91	96	41.74	
- อื่น ๆ (มีระบบออนไลน์จัดไว้ที่ธนาคารทุก แห่ง)	6	5.41	3	4.00	-	-	9	3.91	
รวม	111	100.00	75	100.00	44	100.00	230	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบเลือกตอบได้หลายข้อ

7.4 กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับราคาทรัพย์สิน  
พบว่าที่อยู่ของผู้ซื้อทรัพย์สินกับราคาทรัพย์สิน ที่ต้องการซื้อ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 6.92 (ดูตารางที่ 25 ประกอบ)

ตารางที่ 25 ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับราคาทรัพย์สิน

รายการ	เมืองเชียงใหม่		จังหวัดเชียงใหม่		ต่างจังหวัด		รวม		$X^2$ (Sig)
	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ	
ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ									
-ต่ำกว่า 500,000 บาท	14	18.42	16	27.12	9	30.00	39	23.64	6.92
- 500,001-1,000,000 บาท	46	60.53	31	52.54	17	56.67	94	56.97	(0.00)
- 1,000,001-3,000,000 บาท	15	19.74	11	18.64	3	10.00	29	17.58	
- 3,000,001-10,000,000 บาท	1	1.32	-	-	1	3.33	2	1.21	
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	-	-	1	1.69	-	-	1	0.61	
รวม	76	100.00	59	100.00	30	100.00	165	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

สำหรับการศึกษาค่าความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่กับตัวแปรอื่น เช่น วัตถุประสงค์ในการซื้อทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ เนื้อที่ทรัพย์สิน วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการ ให้ธนาคารจัดกระบวนการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ซื้อทรัพย์สิน และสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อทรัพย์สินหรือสอบถามข้อมูล การจำหน่ายทรัพย์สินทางอินเทอร์เน็ต และ ความสนใจซื้อทรัพย์สินจาก

สำนักงานบังคับคดี พบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเล็กน้อย ดังนั้นจึงไม่นำผลที่ได้จากการศึกษามาเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ได้รวบรวมไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 39-45 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

8. กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบ้านพักอาศัยกับความต้องการให้ธนาคารบริการจำหน่ายทรัพย์สิน

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างที่พักอาศัยกับตัวแปรตาม เช่น การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน การให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ราคาทรัพย์สิน วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจทรัพย์สิน จากสำนักงานบังคับคดี กระบวนการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ซื้อทรัพย์สินฯ และถึงอำนาจความศดศวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อทรัพย์สินหรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเล็กน้อย ดังนั้นจึงไม่นำผลที่ได้จากการศึกษาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ได้รวบรวมไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 46-52 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

9. กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพสมรสกับความต้องการให้ธนาคารบริการจำหน่ายทรัพย์สิน

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพสมรสกับตัวแปรตาม เช่น การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน การให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ราคาทรัพย์สิน วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจทรัพย์สินฯ จากสำนักงานบังคับคดี กระบวนการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ซื้อทรัพย์สินฯ และถึงอำนาจความศดศวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อทรัพย์สินหรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเล็กน้อย ดังนั้นจึงไม่นำผลที่ได้จากการศึกษาเสนอเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ได้รวบรวมไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 53-59 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

10. กรณีศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนผู้อยู่ในความอุปการะกับราคาทรัพย์สิน

พบว่าจำนวนผู้อยู่ในอุปการะของผู้ซื้อทรัพย์สินกับราคาทรัพย์สินฯ ที่ต้องการซื้อ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติค่า  $X^2$  ที่ได้เท่ากับ 22.82

(ดูตารางที่ 26 ประกอบ)

ตารางที่ 26 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนผู้อยู่ในความอุปการะกับราคาทรัพย์สิน

รายการ	ไม่ระบุ		1 คน		2 คน		3 คนขึ้นไป		รวม		X <sup>2</sup> (Sig)
	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ	จำนวน (:ราย)	ร้อยละ	
ราคาทรัพย์สินที่ต้องการซื้อ											
-ต่ำกว่า 500,000 บาท	24	34.29	3	8.11	6	15.38	6	31.58	39	23.64	22.82 (0.03)
- 500,001-1,000,000 บาท	35	50.00	26	70.27	22	56.41	11	57.89	94	56.97	
- 1,000,001-3,000,000 บาท	11	15.71	6	16.22	10	25.64	2	10.53	29	17.58	
- 3,000,001-10,000,000 บาท	-	-	2	5.41	-	-	-	-	2	1.21	
- 10,000,000 บาทขึ้นไป	-	-	-	-	1	2.56	-	-	1	0.61	
รวม	70	100.00	37	100.00	39	100.00	19	100.00	165	100.00	

ที่มา: จากการศึกษา

สำหรับการศึกษความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนผู้อยู่ในความอุปการะกับตัวแปรอื่น เช่น การจัดสถานที่เพื่อจำหน่ายทรัพย์สิน การให้ธนาคารจำหน่ายทรัพย์สินผ่านระบบอินเทอร์เน็ต วิธีการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ธนาคารจัด ความสนใจทรัพย์สิน จากสำนักงานบังคับคดี กระทรวงการในการดำเนินการ การบริการที่ธนาคารควรปรับปรุง ความต้องการให้บุคลากรของธนาคารปฏิบัติต่อผู้ซื้อทรัพย์สิน และถึงอำนาจความสะดวกให้แก่ผู้เข้ามาติดต่อซื้อทรัพย์สินหรือสอบถามข้อมูล พบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติโดยดั่งนั้นจึง ไม่น่าผลที่ได้จากการศึกษามาเป็นรายงาน ณ ที่นี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการวิเคราะห์ได้รวบรวมไว้ในตารางในภาคผนวกที่ 60-65 ที่อยู่ตอนท้ายของรายงานการศึกษาวิจัยนี้ด้วยแล้ว

ส่วนที่ 6 ความคิดเห็น ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อความต้องการให้ธนาคารให้บริการในการ  
จำหน่ายทรัพย์สินฯ

ในส่วนนี้เป็นเรื่องของการแสดงความคิดเห็นของลูกค้ายูตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับ  
ความต้องการให้ธนาคารอำนวยความสะดวก ด้านสินเชื่อ ด้านการจัดซื้อ และด้านการโอน  
กรรมสิทธิ์ มีดังต่อไปนี้

1. ด้าน การอำนวยความสะดวกด้านสินเชื่อ

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 121 ราย แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้ดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 49 รายหรือร้อยละ 52.10 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารอนุมัติเงินหรือสินเชื่อเพื่อซื้อทรัพย์สิน โดยกำหนดวงเงินให้เหมาะสมและ  
เพียงพอต่อการซื้อทรัพย์สินฯ ได้ เช่น กำหนดวงเงินกู้ได้ร้อยละ 80 ของราคาทรัพย์สิน เป็นต้น

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 35 ราย หรือร้อยละ 37.20 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารพาณิชย์กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หรือสินเชื่อเพื่อการซื้อทรัพย์สินฯ ใน  
อัตราต่ำ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 18.10 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารกำหนดระยะเวลาการชำระเงินกู้ให้ยาวขึ้น เช่น ต้องการให้ผ่อนชำระ  
คืนได้ 25 ปี เป็นต้น

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 13.80 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมดต้องการให้ธนาคารพาณิชย์ใช้เวลาอนุมัติสินเชื่อให้รวดเร็ว

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 7.40 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด  
ต้องการให้ธนาคารพาณิชย์ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับหลักทรัพย์พร้อมกับหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อแก่  
ผู้ต้องการซื้อทรัพย์สิน

2. ด้านการอำนวยความสะดวกด้านการจัดซื้อ

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 47 รายแสดงความคิดเห็นความต้องการให้ธนาคารพาณิชย์  
อำนวยความสะดวกด้านการจัดซื้อ ดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 15 ราย หรือร้อยละ 37.50 ของผู้ตอบแบบสอบถาม  
ทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารอำนวยความสะดวกด้านเอกสารจัดซื้อ

- ผู้ตอบสอบถามจำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 25.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารพาณิชย์จัดพนักงานให้ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์สิน หรือเกี่ยวกับการจัดซื้อในทุกชั้นตอนตลอดเวลา

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 20.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารแสดงแหล่งที่ตั้งทรัพย์สิน ตลอดจนสถานที่แสดงทรัพย์สิน และแจ้งให้ลูกค้าทราบอย่างชัดเจนเพื่อสะดวกต่อการติดตามรายละเอียดของข้อมูล

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 17.50 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อให้แก่ลูกค้าในทุกชั้นตอน และจัดหาบุคลากรที่มีอำนาจในการตัดสินใจดำเนินการร่วมกับลูกค้า

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ราย หรือร้อยละ 17.50 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ต้องการให้ธนาคารกำหนดและประกาศราคาขายทรัพย์สินฯ ให้ชัดเจน

### 3. ด้านการอำนวยความสะดวกด้านการโอนกรรมสิทธิ์

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 68 รายแสดงความคิดเห็นต่อความต้องการให้ธนาคารพาณิชย์ อำนวยความสะดวกด้านการ โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 33 ราย หรือร้อยละ 54.10 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการให้ ธนาคารเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมการ โอน ค่าภาษี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ให้กับ ผู้ซื้อ

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 21 ราย หรือร้อยละ 23.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการให้ธนาคารเป็นผู้ดำเนินการการ โอนแทนผู้ซื้อในทุกชั้นตอน

- ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ราย หรือร้อยละ 23.00 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต้องการให้ธนาคารควรทำการ โอนทรัพย์สินฯ ให้แก่ผู้ซื้อโดยเร็ว (ดูตารางที่ 26 ประกอบ)

ตารางที่ 27 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อความต้องการให้ธนาคารบริการ  
การจำหน่ายทรัพย์สิน

รายการ	จำนวน (: ราย)	ร้อยละ
<b>1.ด้านการอำนวยความสะดวกด้านสินเชื่อ</b>		
- การอนุมัติเงินกู้	49	52.10
- กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ	35	37.20
- กำหนดระยะเวลาผ่อนชำระยาว	17	18.10
- อนุมัติสินเชื่อให้รวดเร็วขึ้น	13	13.80
- ให้ข้อมูลด้านสินเชื่อ และทรัพย์สินแก่ผู้ซื้อ	7	7.40
รวม	121	
<b>2. การอำนวยความสะดวกด้านการจัดซื้อ</b>		
-อำนวยความสะดวกด้านเอกสารจัดซื้อ	15	37.50
- มีพนักงานให้ข้อมูลตลอดเวลา	10	25.00
- แสดงแหล่งที่ตั้งทรัพย์สิน/สถานที่แสดงทรัพย์สิน	8	20.00
- ธนาคารเป็นผู้ดำเนินการทุกขั้นตอน	7	17.50
- กำหนดราคาขายให้ชัดเจน	7	17.50
รวม	47	
<b>3. ด้านการอำนวยความสะดวกเรื่องการโอนกรรมสิทธิ์</b>		
- ธนาคารเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมหรือค่าใช้จ่าย	33	54.10
- ธนาคารเป็นผู้ดำเนินการให้ทุกขั้นตอน	21	34.40
- กำหนดระยะเวลาในการโอนให้รวดเร็ว	14	23.00
รวม	68	

ที่มา จากการศึกษา

หมายเหตุ: ผู้ตอบแสดงความเห็นได้มากกว่า 1 ข้อ