

บทที่ 5

สรุปอภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาแบบอิสระเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์จากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี โดยใช้จำนวน 200 ตัวอย่าง โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) สามารถสรุปผลการศึกษา การอภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาด

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 200 ตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 30 -40 ปี มีสถานภาพสมรส ระดับการศึกษาจากระดับปริญญาตรี ซึ่งประกอบธุรกิจส่วนตัว มีภูมิลำเนาในกรุงเทพมหานคร มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001-50,000 บาท เหตุผลที่ต้องการซื้อสังหาริมทรัพย์ พบว่าส่วนใหญ่มีเหตุผลต้องการซื้อเพื่อใช้อาศัยสำหรับตนเอง ซึ่งเคยมากรมบังคับคดีครั้งแรก ผู้ที่เคยซื้อทรัพย์สินได้ส่วนใหญ่ซื้อทาวน์เฮาส์ ทำเลที่สนใจอยู่ในเขตลาดพร้าว คือพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยมีขนาดทาวน์เฮาส์ 12 - 30 ตรว. ผู้ซื้อสนใจใช้สินเชื่อกับธนาคารที่มีข้อตกลงให้บริการสินเชื่อกับกรมบังคับคดี แหล่งข้อมูลที่ผู้ตอบได้รับส่วนใหญ่จากทางอินเทอร์เน็ต สิ่งที่ต้องการให้กรมบังคับคดีปรับปรุง คือสถานที่จอดรถมากกว่าด้านอื่น

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ทุกปัจจัย โดยเรียงลำดับดังนี้คือ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านอื่นๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยด้านราคา

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก โดยปัจจัยย่อย ให้ความสำคัญด้านราคาย่านลำดับแรก

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายโดยรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก โดยปัจจัยย่อย ให้ความสำคัญด้านทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินลำดับแรก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก โดยปัจจัยย่อย ให้ความสำคัญด้านมีการส่งเสริมการขาย ได้แก่ การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายลำดับแรก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก โดยปัจจัยย่อยให้ความสำคัญด้านความพร้อมด้านสาธารณูปโภคลำดับแรก

ปัจจัยด้านอื่นๆ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านอื่นๆโดยรวม มีค่าเฉลี่ยในระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจมาก โดยปัจจัยย่อย ให้ความสำคัญด้านอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันลำดับแรก

ส่วนที่ 3 ปัญหาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาด ของกรมบังคับคดี

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม โดยรวมให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ปัญหาปัจจัยด้านราคาและด้านผลิตภัณฑ์ สำหรับปัญหาปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ ปัญหาปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัญหาปัจจัยด้านอื่นๆ และปัญหาปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ปัญหาปัจจัยด้านราคา

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากโดยปัจจัยย่อย ให้ความสำคัญด้านทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูงลำดับแรก

ปัญหาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากโดยปัจจัยย่อย ให้ความสำคัญด้านสภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรมลำดับแรก

ปัญหาปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยโดยปัจจัยย่อยให้ความสำคัญด้านที่จอร์จมีไม่เพียงพอลำดับแรก

ปัญหาปัจจัยด้านอื่นๆ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัญหาปัจจัยด้านอื่นๆ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยโดยปัจจัยย่อยให้ความสำคัญด้านการขายแบบใหม่ยุ่งยากลำดับแรก

ปัญหาปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัญหาปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อยโดยปัจจัยย่อยให้ความสำคัญด้านการประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอลำดับแรก

ส่วนที่ 4 ปัจจัยและปัญหาลำดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อ
จากการ ขยายทอดตลาดของกรมบังคับคดี จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา
รายได้ของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือนอาชีพ

ตารางที่ 71 แสดงความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัญหา
ด้านผลิตภัณฑ์ลำดับแรกจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน

	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์
เพศชาย	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
เพศหญิง	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
อายุ 20 - 29 ปี	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
อายุ 30 - 40 ปี	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
อายุ 41 - 50 ปี	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
อายุ 51 ปีขึ้นไป	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
พนักงานบริษัท	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
ข้าราชการ	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	-สภาพบ้าน -เนื้อที่ของบ้าน	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
ธุรกิจส่วนตัว	-ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
ค้าขาย	-เนื้อที่ของบ้าน	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม -สาธารณูปโภคมีไม่ครบ
ทนายความ	-สภาพบ้าน -สภาพที่ดิน -ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
สถาปนิก	-แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย -ที่ดินให้เลือกหลากหลาย -ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม -แบบบ้านมีให้เลือกน้อย -สาธารณูปโภคมีไม่ครบ
แม่บ้าน	-แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย -สภาพบ้าน -สภาพที่ดิน -ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค -เนื้อที่ของบ้าน -เนื้อที่ที่ดิน	ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม

ตารางที่ 71 (ต่อ)

	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	-สภาพบ้าน -สภาพที่ดิน -เนื้อที่ของบริษัท -เนื้อที่ของที่ดิน	-ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม -แบบบ้านมีให้เลือกน้อย
รายได้ครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท.	ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
รายได้ครอบครัว 30,001 - 50,000 บาท	ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
รายได้ครอบครัว 50,001 - 80,000 บาท	ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม
รายได้ครอบครัว มากกว่า 80,000 บาท ขึ้นไป	ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	ทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม

จากตารางที่ 71 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านความพร้อมด้านสาธารณูปโภคเป็นลำดับแรก ยกเว้นพนักงานรัฐวิสาหกิจ/ค้าขาย/ทนายความ/สถาปนิก/แม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญในด้านสภาพบ้านและแบบบ้านให้เลือกหลากหลาย ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญด้านทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรมเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน

ตารางที่ 72 แสดงความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านราคาและปัญหาด้านราคาลำดับแรกจําแนกตาม เพศ อายุ อาชีพ รายได้ของครอบครัวต่อเดือน

	ปัจจัยด้านราคา	ปัญหาด้านราคา
เพศชาย	ราคาบ้าน	ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
เพศหญิง	ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
อายุ 20 -29 ปี	ราคาบ้าน	วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ
อายุ 30 – 40 ปี	-ราคาบ้าน	ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
อายุ 41 - 50 ปี	-ราคาบ้าน	ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
อายุ 51 ขึ้นไป	ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	-ราคาเริ่มต้นสูง -ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
พนักงานบริษัท	ราคาบ้าน	-ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
ข้าราชการ	ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	-วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	ราคาบ้าน	ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
ธุรกิจส่วนตัว	ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	ราคาเริ่มต้นสูง
ค้าขาย	เงื่อนไขการชำระเงิน	-ราคาเริ่มต้นสูง -ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
นายควม	-ราคาบ้าน -ราคาที่ดิน -สถาบันการเงินให้สินเชื่อ100% -อัตราดอกเบี้ยต่ำ	-วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ
สถาปนิก	-ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น -สถาบันการเงินให้สินเชื่อ100% -อัตราดอกเบี้ยต่ำ -ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	-ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง -วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ
แม่บ้าน	-ราคาบ้าน -ราคาเริ่มต้น -ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น -เงื่อนไขการชำระเงิน -นโยบายการขายเริ่มที่ 80% -อัตราดอกเบี้ยต่ำ -ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	-ราคาเริ่มต้นสูง -ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง -เงื่อนไขการวางวงเงินประกัน เข้าสู่ราคาสูง/เงื่อนไขการชำระเงินระยะสั้น -วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ

ตารางที่ 72 (ต่อ)

	ปัจจัยด้านราคา	ปัญหาด้านราคา
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	-ราคาบ้าน -ราคาที่ดิน -ต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น -เงื่อนไขการชำระเงิน	-ราคาเริ่มต้นสูง -ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
รายได้ครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท	-นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%	-ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
รายได้ครอบครัว 30,000 – 50,000 บาท	-ราคาบ้าน	-ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
รายได้ครอบครัว 50,000 – 80,000 บาท	-ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	-ราคาเริ่มต้นสูง -ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง
รายได้ครอบครัว มากกว่า 80,000 บาท	-ราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น	-ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง

จากตารางที่ 72 พบว่า ปัจจัยด้านราคาเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านราคาบ้าน เป็นลำดับแรก ไม่ต่างกัน ยกเว้นเพศหญิง/อายุ 51 ปีขึ้นไป/ข้าราชการ/ธุรกิจส่วนตัว/สถาปนิก ให้ความสำคัญในด้านราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญในด้านทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูงเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้นผู้มีอายุ 20-29 ปี/ข้าราชการ/ทนายความ/แม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญด้านวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอและราคาเริ่มต้นสูง ...

ตารางที่ 73 แสดงความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายและปัญหาด้านช่องทางการจำหน่ายลำดับแรกจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้ของครอบครัวต่อเดือน

	ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย	ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย
เพศชาย	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	สถานที่จอดรถไม่สะดวก
เพศหญิง	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
อายุ 20 – 29 ปี	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	สถานที่จอดรถไม่สะดวก
อายุ 30 – 40 ปี	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
อายุ 41 – 50 ปี	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
อายุ 51 ปีขึ้นไป	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ
พนักงานบริษัท	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
ข้าราชการ	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
ธุรกิจส่วนตัว	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
ค้าขาย	สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ
นายควม	-ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน -สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ
สถาปนิก	-ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน -ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย -ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน	-ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ -ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ -สถานที่ขายคับแคบ
แม่บ้าน	-ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน -ความสะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน	-ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	-ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน -มีแผนที่จะซื้อทรัพย์สิน	วันเวลาขายไม่เหมาะสม
รายได้ครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
รายได้ครอบครัว 30,001 – 50,000 บาท	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ
รายได้ครอบครัว 50,001 - 80,000 บาท	ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน	สถานที่จอดรถไม่สะดวก
รายได้ครอบครัวมากกว่า 80,000 บาท	-สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ

จากตารางที่ 73 พบว่าปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน เป็นลำดับแรกไม่ต่างกันยกเว้น อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ/ค้าขาย/ผู้มีรายได้มากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านความสะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญในด้านสถานที่จอดรถไม่สะดวกและไม่เพียงพอ เป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น อายุ 51 ปีขึ้นไป/อาชีพค้าขาย/ทนายความ/สถาปนิก/แม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพ และรายได้ครอบครัวมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ วันเวลาขายไม่เหมาะสม

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a traditional Thai lamp (Lampang) on its back. The lamp has a flame and radiating lines. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. There are also decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 74 แสดงความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดและปัญหา
ด้านส่งเสริมการตลาดลำดับแรกจําแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้
ของครอบครัวต่อเดือน

	ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด
เพศชาย	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
เพศหญิง	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
อายุ 20 – 29 ปี	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การโฆษณามีน้อย -การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
อายุ 30 – 40 ปี	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
อายุ 41 – 50 ปี	-สินเชื่พิเศษจากธนาคาร	-การโฆษณามีน้อย -การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
อายุ 51 ปีขึ้นไป	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การโฆษณามีน้อย
พนักงานบริษัท	-สินเชื่พิเศษจากธนาคาร	-การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
ข้าราชการ	-การประชาสัมพันธ์	-การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การโฆษณามีน้อย
ธุรกิจส่วนตัว	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การโฆษณามีน้อย
ค้าขาย	-มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอ รับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การโฆษณามีน้อย -การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
ทนายความ	-การประชาสัมพันธ์ -สินเชื่พิเศษจากธนาคาร	-การโฆษณามีน้อย -การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
สถาปนิก	-การประชาสัมพันธ์ -การโฆษณา	-การโฆษณามีน้อย -การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
แม่บ้าน	-การประชาสัมพันธ์ -การโฆษณา -การบริการของพนักงานขายทอด ตลาด	-จำนวนพนักงานในการให้ บริการมีไม่เพียงพอ -พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน

ตารางที่ 74 (ต่อ)

	ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ
รายได้ครอบครัวต่ำกว่า30,000 บาท	สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
รายได้ครอบครัว 30,001 – 50,000 บาท	มีการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	การโฆษณาที่น้อย
รายได้ครอบครัว50,001 – 80,000 บาท	สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ
รายได้ครอบครัวมากกว่า 80,000 บาท	มีการส่งเสริมการขาย เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	-การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ

จากตารางที่ 74 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืนเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น อายุ 41-50 ปี/พนักงานบริษัท/นายควม/สถาปนิก/แม่บ้าน ไม่ได้ประกอบอาชีพ/ผู้มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า30,000 บาท/รายได้เฉลี่ย 50,000 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านสินเชื่อพิเศษจากธนาคาร และการประชาสัมพันธ์ ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้นอาชีพแม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญในด้าน จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ

ตารางที่ 75 แสดงความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านอื่นๆและปัญหาด้านอื่นๆลำดับแรกจําแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้ ของครอบครัวต่อเดือน

	ปัจจัยด้านอื่นๆ	ปัญหาด้านอื่นๆ
เพศชาย	-แหล่งเงินทุน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
เพศหญิง	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
อายุ 20 – 29 ปี	-แหล่งเงินทุน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
อายุ 30 – 40 ปี	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
อายุ 41 – 50 ปี	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
อายุ 51 ปีขึ้นไป	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-ขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก
พนักงานบริษัท	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
ข้าราชการ	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-ขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก -ระเบียบการขายเข้าใจยาก
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	-วิธีการดำเนินการขาย	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
ธุรกิจส่วนตัว	-แหล่งเงินทุน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
ค้าขาย	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน -แหล่งเงินทุน	-ขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก -ระเบียบการขายเข้าใจยาก
ทนายความ	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน -แหล่งเงินทุน	-ขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก
สถาปนิก	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน -แหล่งเงินทุน -เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
แม่บ้าน	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน -แหล่งเงินทุน -เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก -ขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก
ไม่ได้ประกอบอาชีพ	อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน -แหล่งเงินทุน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
รายได้ครอบครัวต่ำกว่า 30,000 บาท	-เศรษฐกิจในปัจจุบัน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
รายได้ครอบครัว 30,0001 – 50,000 บาท	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
รายได้ครอบครัว 50,001 – 80,000 บาท	-อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน -แหล่งเงินทุน	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก
รายได้ครอบครัวมากกว่า 80,000 บาท	-เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	-การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก

จากตารางที่ 75 พบว่าปัจจัยด้านอื่นๆ เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น เพศชาย/อายุ 20 – 29 ปี/พนักงานรัฐวิสาหกิจ/ธุรกิจส่วนตัว/ผู้มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 30,000 บาท/รายได้เฉลี่ยมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านแหล่งเงินทุน/วิธีการดำเนินการขาย/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญในด้านการขายแบบใหม่ยุ่งยาก เป็นลำดับแรก ไม่ต่างกัน ยกเว้นอายุ 51 ปีขึ้นไป/อาชีพข้าราชการและทนายความ ให้ความสำคัญในด้านขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a flame-like symbol above its head. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. There are also decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

อภิปรายผล

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี โดยใช้แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาอภิปรายผลการศึกษา ดังนี้

แนวคิดเกี่ยวข้องกับทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ได้ศึกษาถึงเหตุจูงใจในการตัดสินใจซื้อซึ่งเกิดจากสิ่งกระตุ้นทางการตลาดและสิ่งกระตุ้นอื่นๆ ผลการศึกษา พบว่าปัจจัยในการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์จากการขายทอดตลาด มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยแรก คือปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านอื่นๆ ตามลำดับ

ปัจจัยด้านราคา

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในลำดับแรก ได้แก่ ราคาบ้าน ผลการศึกษาในส่วนนี้พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของชัยยุทธ สุวรรณมาลัย (2543) ที่ได้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาคือราคาบ้าน และสอดคล้องกับการศึกษาของ วีรพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งได้ให้ความสำคัญกับราคาบ้านเช่นกัน

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในลำดับแรก ได้แก่ทำเลที่ตั้งของทรัพย์ ซึ่งผลการศึกษาในส่วนนี้พบว่าไม่สอดคล้องกับผลการค้นคว้าของ ชัยยุทธ สุวรรณมาลัย(2543) ที่ได้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ โดยให้ความสำคัญต่อสถานที่ใกล้ที่ทำงาน สถานศึกษาและไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ วีรพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งได้ให้ความสำคัญกับระบบป้องกันน้ำท่วมขังที่มีประสิทธิภาพ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีของกรมบังคับคดี พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญในลำดับแรกได้แก่ ด้านการส่งเสริมการขาย เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน และสินเชื่อพิเศษจากธนาคารให้ความสำคัญในลำดับแรก ซึ่งผลการศึกษาในครั้งนี้สอดคล้องกับต้องตา สุวรรณ (2545) ที่ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ที่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในการให้สินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยเป็นกลยุทธ์ที่จูงใจลูกค้าเป็นลำดับแรกเช่นกันแต่ไม่สอดคล้องกับ ชัยยุทธ สุวรรณมาลัย (2543) ที่ได้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งศึกษาพบว่า ผู้ซื้อบ้านมือสองจะใช้วิธีผ่อนชำระ โดยผ่านทางธนาคารเป็นหลัก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ ได้แก่ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ผลการศึกษานี้พบว่าสอดคล้องกับ ชัยยุทธ สุวรรณมาลัย (2543) ที่ได้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ในปัจจัยย่อยเรื่องความพร้อมของบ้านและการบริการสาธารณูปโภค แต่ไม่สอดคล้องกับวีระพันธ์ สายแก้ว (2547) ที่ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งให้ความสำคัญในด้านการใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน

ปัจจัยด้านอื่นๆ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน สอดคล้องกับชัยยุทธ สุวรรณมาลัย (2543) ที่ได้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านมือสองในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งให้ความสำคัญด้านการใช้วิธีผ่อนชำระ โดยผ่านทางธนาคาร และสอดคล้องกับ ต้องตา สุวรรณ (2545) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งไม่แตกต่างกับผลการค้นคว้าของ วีระพันธ์ สายแก้ว (2547)

ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของลูกค้า อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ที่ให้ความสำคัญในเรื่องการติดต่อสถาบันการเงินเพื่อให้ได้เงินกู้มูลค่าสูง

ข้อค้นพบ

จากผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี มีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้ามาสนใจซื้อทรัพย์สินที่เป็นข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจมีจำนวนน้อย มีเพียงร้อยละ 8.0 และ 5.0 ตามลำดับ กลุ่มที่มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน มากกว่า 80,000 บาท ร้อยละ 18.0 เข้ามาซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดน้อยกว่ากลุ่มอื่น เหตุผลส่วนใหญ่จะซื้อสำหรับอยู่อาศัย ทรัพย์สินที่ซื้อจะเป็นทาวน์เฮ้าส์มากกว่าอาคารพาณิชย์ ซึ่งอยู่บริเวณพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นนอก (เขตลาดพร้าว) ส่วนเขตวัฒนาและเขตสายไหมมีผู้สนใจน้อย ขนาดของพื้นที่ที่ผู้ตอบแบบสอบถามสนใจน้อยจะเป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งมีพื้นที่ ขนาด 201 ตารางวาขึ้นไป ส่วนทาวน์เฮ้าส์ ขนาดพื้นที่ 50 ตารางวาขึ้นไป ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับข้อมูลการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี ทาง วิทยุ โทรทัศน์ เพื่อน้อยกว่าสื่ออื่นๆ

สำหรับปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยย่อยที่คืนให้เลือกหลากหลายซึ่งให้ความสำคัญน้อยที่สุด ปัจจัยย่อยด้านราคาโดยรวมผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยย่อยเงื่อนไขในการชำระเงินซึ่งให้ความสำคัญน้อยที่สุด ปัจจัยย่อยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยย่อยห้องขายทรัพย์สินที่นั่งเพียงพอซึ่งให้ความสำคัญน้อยที่สุด ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยย่อยการจัดมหรหรกรรมการขายทอดตลาดซึ่งให้ความสำคัญน้อยที่สุด ปัจจัยด้านอื่นๆ โดยรวมผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในระดับมากทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยย่อยมีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาทางกฎหมายซึ่งให้ความสำคัญน้อยที่สุด

ตารางที่ 76 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยย่อยในลำดับแรกถึงลำดับสุดท้ายในการซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัจจัยย่อย	ค่าเฉลี่ย (Mean)	แปลค่า
ทำเลที่ตั้ง	4.56	มากที่สุด
ราคาบ้าน	4.35	มาก
สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ	4.34	มาก
มีแผนที่สถานที่ตั้งทรัพย์สิน	4.29	มาก
ราคาค่ากว่าซื้อจากที่อื่น	4.29	มาก
อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน	4.26	มาก
แหล่งเงินทุน	4.22	มาก
ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค	4.21	มาก
เศรษฐกิจในปัจจุบัน	4.20	มาก
ราคาเริ่มต้น	4.18	มาก
นโยบายการขายโดยเริ่มต้นที่ 80%	4.14	มาก
ราคาที่ดิน	4.13	มาก
ความสะดวกในการค้นหาข้อมูลของทรัพย์สินที่จะทำการขาย	4.13	มาก
เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	4.13	มาก
ทรัพย์สินที่ซื้อใกล้สถานที่ทำงาน/สถานศึกษา/ญาติ/เพื่อน	4.11	มาก
มีการส่งเสริมการตลาด เช่นการขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน	4.11	มาก
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	4.11	มาก
สินเชื่อพิเศษจากธนาคาร	4.09	มาก
สถาบันการเงินให้สินเชื่อ 100%	4.07	มาก
สะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่	4.00	มาก
อัตราดอกเบี้ยต่ำ	4.11	มาก
กม. คำนวณราคาการขายทอดตลาดในปัจจุบัน	3.99	มาก
ค่าใช้จ่ายในการซื้อ	3.97	มาก
สภาพบ้าน	3.97	มาก
กฎเกณฑ์การซื้อ	3.96	มาก

ตารางที่ 76 (ต่อ)

ปัจจัยย่อย	ค่าเฉลี่ย (Mean)	แปลค่า
การบริการของพนักงานขายทอดตลาด	3.95	มาก
เงื่อนไขการชำระเงิน	3.94	มาก
การประชาสัมพันธ์	3.93	มาก
วันเวลาในการประมูล	3.92	มาก
วิธีการดำเนินการขาย	3.90	มาก
เอกสารในการขายทอดตลาด	3.89	มาก
เนื้อที่ของบ้าน	3.89	มาก
เนื้อที่ของที่ดิน	3.89	มาก
การโฆษณา	3.88	มาก
การโฆษณา	3.88	มาก
สะดวกในด้านที่จอดรถของสถานที่ประมูลทรัพย์สิน	3.85	มาก
การจัดมหรธรมการขายทอดตลาด	3.84	มาก
บรรยากาศในห้องประมูลขาย	3.81	มาก
ห้องขายทรัพย์สินที่นั่งเพียงพอ	3.71	มาก
แบบบ้านให้เลือกหลากหลาย	3.60	มาก
ที่ดินให้เลือกหลากหลาย	3.55	มาก

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 76 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์โดยรวมในลำดับมากทุกปัจจัย ยกเว้นความสำคัญต่อทำเลที่ตั้งมากที่สุด

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 77 แสดงระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบ สอบถามต่อปัญหาปัจจัยย่อยในลำดับแรกถึงลำดับสุดท้ายในการซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ปัญหาย่อย	ค่าเฉลี่ย (Mean)	แปลค่า
สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม	4.17	มาก
ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง	4.03	มาก
ราคาเริ่มต้นสูง	3.95	มาก
ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ	3.95	มาก
สถานที่จอดรถไม่สะดวก	3.90	มาก
ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ	3.82	มาก
สาธารณูปโภคมีไม่ครบ	3.80	มาก
วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ	3.77	มาก
การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก	3.66	มาก
แบบบ้านมีให้เลือกน้อย	3.65	มาก
เนื้อที่ดินไม่ตรงความต้องการ	3.61	มาก
จำนวนวงเงินที่วางประกันเข้าสู่ราคาสูง	3.58	มาก
การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ	3.50	มาก
ขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก	3.48	น้อย
การโฆษณา มีน้อย	3.47	น้อย
สถานที่ขายคับแคบ	3.43	น้อย
การค้นหาข้อมูลยาก	3.36	น้อย
ระเบียบการขายเข้าใจยาก	3.34	น้อย
ที่นั่งไม่เพียงพอ	3.25	น้อย
พนักงานให้ข้อมูลไม่ชัดเจน	3.22	น้อย
พนักงานไม่สามารถแก้ปัญหาได้	3.18	น้อย
เอกสารในการกรอกยุ่งยาก	3.16	น้อย
วันเวลาขายไม่เหมาะสม	3.14	น้อย
บรรยากาศห้องขายไม่ดี	3.12	น้อย
จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ	3.12	น้อย

หมายเหตุ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ไม่มีผลต่อระดับการตัดสินใจ 1.50-2.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด 2.50-3.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจน้อย 3.50-4.49 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมาก 4.50-5.00 ระดับการมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

จากตารางที่ 77 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัญหาปัจจัยย่อยโดยรวมมีค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญในระดับมากได้แก่ สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม/ทรัพย์สินที่ขายราคาสูง/ราคาเริ่มต้นสูง/ ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ/ สถานที่จอดรถไม่สะดวก/ทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ/ สาธารณูปโภคมีไม่ครบ/ วงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอ/ การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยาก/แบบบ้านมีให้เลือกน้อย/เนื้อที่ดินไม่ตรงตามต้องการ/จำนวนวงเงินที่วางประกันเข้าสู่อายุสูงและการประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านความพร้อมด้านสาธารณูปโภค เป็นลำดับแรก ยกเว้นพนักงานรัฐวิสาหกิจ/ค้าขาย/นายความ/สถาปนิก/แม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญในด้านสภาพบ้านและแบบบ้านให้เลือกหลากหลาย ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญด้านทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรมเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน

ปัจจัยด้านราคาเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านราคาก่อน เป็นลำดับแรก ไม่ต่างกันยกเว้นเพศหญิง/อายุ 51 ปีขึ้นไป/ข้าราชการ/ธุรกิจส่วนตัว/สถาปนิก ให้ความสำคัญในด้านราคาต่ำกว่าซื้อจากที่อื่น ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญในด้านทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูงเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้นผู้มีอายุ 20-29 ปี/ข้าราชการ/นายความ/แม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพ ให้ความสำคัญด้านวงเงินสถาบันการเงินให้ไม่เพียงพอและราคาเริ่มต้นสูง

ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านทำเลที่ตั้งของทรัพย์สินเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น อาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ/ค้าขาย/ผู้มีรายได้มากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านความสะดวกในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ สภาพแวดล้อมของทรัพย์สินที่ซื้อ ส่วนปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญในด้านสถานที่จอดรถไม่สะดวกและไม่เพียงพอเป็นลำดับแรกไม่ต่างกันยกเว้นอายุ 51 ปีขึ้นไป/อาชีพค้าขาย/นายความ/สถาปนิก/แม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพ/รายได้ครอบครัวมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านทำเลที่ตั้งทรัพย์สินอยู่ไกลความเจริญ วันเวลาขายไม่เหมาะสม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น อายุ 41-50 ปี/พนักงานบริษัท/นายความ/สถาปนิก/แม่บ้านไม่ได้ประกอบอาชีพ/ผู้มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 30,000 บาท/รายได้เฉลี่ย 50,000-80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านสินเชื่อบริษัทจากธนาคาร และการประชาสัมพันธ์ ส่วนปัญหา

ปัจจัยให้ความสำคัญด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น อาชีพแม่บ้าน/ไม่ได้ประกอบอาชีพให้ความสำคัญในด้าน จำนวนพนักงานในการให้บริการมีไม่เพียงพอ

ปัจจัยด้านอื่นๆ เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อยปัจจัยย่อยด้านอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันเป็นลำดับแรกไม่ต่างกัน ยกเว้น เพศชาย/อายุ 20 - 29 ปี/พนักงานรัฐวิสาหกิจ/ธุรกิจส่วนตัว/ผู้มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 30,000 บาท/รายได้เฉลี่ยมากกว่า 80,000 บาท ให้ความสำคัญในด้านแหล่งเงินทุน/วิธีการดำเนินการขาย/เงินออมเพียงพอที่จะนำมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ส่วนบุคคลปัญหาปัจจัยให้ความสำคัญในการขายแบบใหม่ยุ่งยาก เป็นลำดับแรก ไม่ต่างกัน ยกเว้นอายุ 51 ปีขึ้นไป/อาชีพข้าราชการ/ทนายความให้ความสำคัญในด้านขั้นตอนการดำเนินการยุ่งยาก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี ซึ่งทางกรมบังคับคดีต้องการให้การจำหน่ายทรัพย์สินออกให้มากและเร็วที่สุด โดยปัจจัยที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายและสามารถแก้ไขได้คือด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ขายทรัพย์สินและการส่งเสริมการตลาด

กรมบังคับคดีควรทำการสำรวจทรัพย์สินว่ามีจำนวนทรัพย์สินที่ค้างเช่าไถ่และค้างมานานแค่ไหนและทำการแยกประเภทและมูลค่าของทรัพย์สินเพื่อนำมากำหนดแผนการตลาดหรือแผนการขายเพื่อจะกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะเข้ามาซื้อในแต่ละครั้งเพื่อเป็นแนวทางในการจำหน่ายทรัพย์สินให้เป็นไปตามเป้าหมายของกรมบังคับคดีและนอกจากนั้นยังเป็นการช่วยให้สภาพทรัพย์สินไม่ทรุดโทรมตลอดจนสามารถขายได้ตามที่ต้องการและในราคาที่เหมาะสม

สำหรับด้านสถานที่ขายทรัพย์สินและที่จอดรถควรมีการปรับปรุงอย่างเร่งด่วนโดยมีการแจ้งหรือติดประกาศด้านสถานที่จอดรถและมีพนักงานคอยดูแล โดยเฉพาะวันขายทอดตลาด กรมบังคับคดีอาจจะขอเช่าสถานที่จอดรถในบริเวณที่ใกล้เคียง หรือปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้ได้ที่จอดรถเพิ่มขึ้น หรืออาจหาสถานที่ขายทอดตลาดที่มีพื้นที่กว้างขวางในการบรรจุผู้สนใจเข้ามาซื้อทรัพย์สิน รวมถึงบรรยากาศในห้องขายทรัพย์สินควรมีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม เช่น อุณหภูมิในห้องขาย การจัดหาจำนวนที่นั่งให้เพียงพอ โดยอาจจะดูได้จากข้อมูลที่ผ่านมา หรือสถิติที่เคยเก็บไว้ เพื่อให้ผู้สนใจซื้อประทับใจและอยากเข้ามาซื้อทรัพย์สินจำนวนมากขึ้น

สำหรับด้านการส่งเสริมการตลาดควรมีการ โฆษณาและประชาสัมพันธ์โดยเลือกใช้สื่อที่เข้ากับกลุ่มเป้าหมายหลัก สำหรับสื่อที่ควรใช้ คือ อินเทอร์เน็ต/ จากธนาคาร/ หนังสือโฆษณาขายทรัพย์สิน/ แผ่นป้ายโฆษณา/ โทรทัศน์/ พนักงานของกรมบังคับคดี ตามลำดับ

นอกจากนี้ควรมีการคัดเลือกและจัดอบรมบุคลากรให้มีความรู้ทางด้านบริการและสามารถให้ข้อมูลในด้านการขายทอดตลาดรวมถึงการให้คำแนะนำเกี่ยวกับขั้นตอนการซื้อทรัพย์สินจากการขายทอดตลาดตลอดจนการอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆแก่ผู้เข้ามาติดต่อกับกรมบังคับคดี โดยเฉพาะในวันที่มีการขายทอดตลาดทรัพย์สิน

ควรมีการตั้งตู้แสดงความคิดเห็นสำหรับผู้มาติดต่อสามารถให้ข้อเสนอแนะเพื่อกรมบังคับคดีจะได้นำมาปรับปรุงแก้ไขให้ตรงกับความต้องการของผู้สนใจซื้อ

ควรจัดทำรายละเอียดและขั้นตอนในการเข้าสู่ราคาเกี่ยวกับการขายทอดตลาดที่สามารถเข้าใจได้ง่าย และมีเจ้าพนักงานให้คำแนะนำแก่ผู้เข้ามาประมูลทรัพย์สิน เช่น การจัดศูนย์ข้อมูลสายด่วนเพื่อบริการแก่ลูกค้า เป็นต้น