

ชื่อเรื่องการค้าค้ำแบบอิสระ

ความพึงพอใจของลูกค้าในบ้านสร้างเสร็จก่อนขายของ
โครงการบ้านจัดสรรขนาดใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นายจำลอง วงศ์ศิริอำนวย

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าค้ำแบบอิสระ

ผศ.ดร. นิสิต พันธมิตร

ประธานกรรมการ

ผศ.ดร. ไพรัช กาญจนการุณ

กรรมการ

อ.ดร. ประพัฒน์ จริยะพันธุ์

กรรมการ

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์การศึกษาครั้งนี้ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อลูกค้าที่มีต่อบ้านสร้างเสร็จก่อนขายโครงการบ้านจัดสรร บริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จังหวัดเชียงใหม่ และ 2) เพื่อศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อบ้านสร้างเสร็จก่อนขายโครงการบ้านจัดสรรขนาดใหญ่ โดยเน้นการศึกษาโครงการของบริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาใช้วิธีการเก็บข้อมูลศึกษา โดยการออกแบบสอบถามผู้ซื้อบ้านสร้างเสร็จก่อนขายจำนวน 184 ราย ซึ่งเป็นผู้ตอบแบบสอบถามโครงการ ชลดา ถนนเชียงใหม่ แม่โจ้ จำนวน 89 ราย และ โครงการ สีวลี ถนนเรียบคลองชลประทาน จำนวน 95 ราย แล้วนำผลข้อมูลมาทำการวิเคราะห์โดยสถิติที่ทำการวิเคราะห์ใช้ความถี่ อัตราร้อยละ และหาค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก โดยศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ความพึงพอใจในภาพรวมโครงการ และความพึงพอใจในบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ซึ่งสามารถสรุปผลได้ดังนี้

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านสร้างเสร็จก่อนขายโดยค่าเฉลี่ยรวมแล้ว ผู้ตอบแบบสอบถามตัดสินใจซื้อบ้านมาจาก ชื่อเสียงของบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด(มหาชน) ทำเลที่ตั้งของโครงการ ความพร้อมของบ้านสร้างเสร็จก่อนขายที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันที ราคาบ้านพร้อมที่ดินที่เหมาะสม เงื่อนไขในการขาย อัตราดอกเบี้ย แนวนอนของวัสดุก่อสร้างที่มีแนวโน้มสูงขึ้น

และ การให้ข้อมูลของพนักงานขาย มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านสร้างเสร็จก่อนขายมีผลต่อการตัดสินใจมาก อัตราผ่อนชำระต่อเดือนกับธนาคาร นโยบายของภาครัฐ เช่นการลดหย่อนภาษี การลดอัตราภาษีค่าธรรมเนียมในการโอน และ สื่อต่างๆที่ใช้ในการโฆษณา มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามในระดับปานกลาง

ความพึงพอใจในภาพรวมของโครงการบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจใน ทำเลที่ตั้งของโครงการ การออกแบบผนังโครงการ การจัดแบ่งพื้นที่ส่วนกลาง สาธารณูปโภค เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ ระบบรักษาความปลอดภัย การดูแลสาธารณูปโภคส่วนทั่วไป ในระดับสูง ในด้านการให้บริการหลังการขายทั้งในระยะประกันงานและหลังหมดประกันงาน ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจในระดับปานกลาง

ความพึงพอใจในบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจในแบบบ้านที่ทางโครงการเลือกเป็นแบบบ้านมาตรฐาน รูปลักษณะหน้าต่างภายนอก ขนาดของอาคารเหมาะสมกับขนาดของพื้นที่ พื้นที่ใช้สอยในอาคาร ความคุ้มค่าคุ้มราคา การออกแบบและควบคุมงานโดยสถาปนิก วิศวกร การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีที่ช่วยลดความร้อนภายในอาคาร การออกแบบเพื่อความเหมาะสมในการใช้งานในชีวิตประจำวัน การติดตั้งอุปกรณ์ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน เช่น ปั่นน้ำ ถังเก็บน้ำใต้ดิน ฝัฟูกเงิน การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน และการออกแบบงานตกแต่งทางภูมิสถาปัตยกรรม ในระดับสูง

Independent Study Title Customers' Satisfaction for Completely Built Houses
Before Sale of Housing Estate in Chiang Mai Province

Author Mr Jumlong Wongsiriamnuey

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Asst. Prof. Dr. Nisit Panthamit Chairperson

Asst. Prof. Dr. Pairut Kanjanakaroon Member

Lect. Dr. Prapatchon Jariyapan Member

ABSTRACT

The objectives of this study are 1) to examine the decisive factors of customers to purchase ready housing units to be moved in offered for sale by the Land and Houses real estate projects in Chiang Mai, 2) to assess customers' satisfaction with the large scale real estate project and the completely built houses offered for sale focusing on the case of Land and Houses real estates in Chiang Mai.

Information for this study was compiled by questionnaire interview of 184 buyers of completely built houses that can be distinguished into 89 and 95 buyers of land and houses in Cholada and Seevalee projects, respectively. Analysis was based on descriptive statistics including percentage, frequency, and weighted arithmetic mean.

The findings indicated the respondents in general decided to buy ready to be moved in houses from the Land and Houses real estates for the reasons of the company' reputation, the housing project's location, houses completed before sale and ready to be moved in, reasonable prices of house and land, sale conditions, loan interest rates, and rising trend of construction materials. The most important contributive factor to the buying decision was found to be

information provided by the sale persons followed by the monthly mortgage payment to be bank, such public policies as income tax deductibility and reduced conveyance fee, and various advertisement campaigns as moderately important factors.

With respect to the overall completed houses before sale projects, the respondents expressed their high level of satisfaction for the factors of project location, project layout, public area allocation, amenities such as clubhouse, swimming pool, and public gardens, security system, and care and maintenance of general facilities and utility. The moderate level of satisfaction was given to after sale services both during and after warranty periods.

Specifically to the completed houses before sale prouisons, the respondents indicated their high satisfaction with the standard housing designs, exterior appearance, appropriate proportion of building to the land size, total leaving area, worthiness of purchase, design and construction supervision by architects and engineers, selection of building materials to reduce interior temperature in the houses, housing designs appropriate for daily routine and life, installment of necessary equipment for daily life such as underground water tank, water pump, and emergency lights, selection of standard building materials, and landscape design.