

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียม

ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

ว่าที่ร้อยตรีหญิง วรพัทธ์ ชันพล

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.ดร. ประเสริฐ ไชยทิพย์

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

รศ.ดร. กาญจนา โชคถาวร

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

ในการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อศึกษาถึงลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม ที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงกับผู้ที่มาซื้อคอนโดมิเนียมในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 400 ราย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่มาซื้อคอนโดมิเนียมในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อยู่ในวัยทำงานมีอายุอยู่ในช่วง 45-50 ปี มีสถานภาพสมรสแล้ว การศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่าประกอบอาชีพรับราชการและรัฐวิสาหกิจ มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในกรุงเทพมหานครและภาคกลาง มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คนและมีรายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 40,001 – 60,000 บาทวัตถุประสงค์ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่เพื่อมีไว้อยู่อาศัยเองกับครอบครัว สาเหตุที่เลือกที่จะมาซื้อที่อยู่อาศัยในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่เนื่องจากเห็นว่า จังหวัดเชียงใหม่เป็นเมืองเศรษฐกิจที่จะมีการเจริญเติบโตในวันข้างหน้าและผู้บริหารกลุ่มตัวอย่างเล็งเห็นว่าถ้าหากมีคอนโดมิเนียมในจังหวัดเชียงใหม่ไว้ในครอบครอง จะสามารถสร้างประโยชน์จากคอนโดมิเนียมนี้ในอนาคตได้

จากการศึกษาปัจจัยที่มีความต้องการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมในเขต อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่คือปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ราคาของที่อยู่อาศัยจะต้องไม่สูงจนเกินไป ผู้บริโภคจะ ตัดสินใจและเปรียบเทียบราคาของที่อยู่อาศัยของ โครงการที่อยู่อาศัยแต่ละบริษัทเพื่อเป็นส่วนใน การตัดสินใจซื้อ

และเมื่อพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวก การที่มีสภาพแวดล้อมทางสังคมของที่พักอาศัยที่ดีและมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้ ที่อยู่อาศัยเป็นเหตุผลหนึ่งที่ผู้อยู่อาศัยพึงพอใจและมีความต้องการเป็นอย่างสูง ประกอบกับมีแหล่ง ท่องเที่ยวใกล้เคียง ทัศนียภาพของที่พักอาศัยที่สวยงาม มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่พร้อมในด้าน ต่างๆ และปัจจัยทางด้านลักษณะทางกายภาพของที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง รูปแบบบ้านภายนอก รูปแบบภายในบ้าน ปัจจัยต่างๆที่กล่าวมาในข้างต้นนี้ ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ของผู้บริโภคทั้งสิ้น และปัจจัยที่สำคัญเช่นกันที่มีผลต่อผู้บริโภคอีกปัจจัยหนึ่งก็คือชื่อเสียงของ บริษัทเจ้าของโครงการที่อยู่อาศัย การประชาสัมพันธ์ และการบริการ ก่อน ระหว่างและหลังการ ขายที่ทางบริษัทมีต่อผู้ซื้อนั้น ก็มีอิทธิพลทำให้เกิดความไว้วางใจและเกิดการตัดสินใจซื้อและ ยังส่งผลต่อการซื้อครั้งต่อไปและการแนะนำผู้อื่นอีกด้วย

และหากว่า บริษัทเจ้าของโครงการที่อยู่อาศัยสามารถทำให้ปัจจัยต่างๆที่กล่าวมาในข้างต้น มีความสอดคล้องกันและแสดงให้เห็นให้ผู้บริโภคเห็นว่าเขาจะได้รับประโยชน์จากการมีคอนโดมิเนียมไว้ ในครอบครองจริง ก็จะส่งผลให้ผู้บริโภคมีความสนใจและมีการตัดสินใจซื้อที่เร็วขึ้น

Independent Study Title Factors Affecting Demand for Purchasing Real Estates in Mueang District, Chiang Mai Province

Author Acting Sub Lt. Varipat Kunpon

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Assoc. Prof. Dr. Prasert Chaithip Advisor

Assoc. Prof. Dr. Kanjana Chokthawon Co-advisor

ABSTRACT

The objective of this research was to study the influential factors affecting the residential purchasing choice in the Muang district, Chiangmai province and to study the socio-economic influence that had the end result on the purchasing power of the dwelling quarters in the area of Muang district, Chiangmai province. The research data collection had been performed through the usage of questionnaires via the specific randomly sample methodology on the house purchasing people in the vicinity of Muang district, Chiangmai province, totally 400 persons.

According to the study, it was found that the persons who came to buy the rooms in the condominium of Muang district, Chiangmai province, mainly were males of the working age, 45-50 years of age, whose marital status were married men; and their education was in the Bachelor degree level or in the equally comparable level of education. They were the people who worked as the government officials and the people who worked in the government business enterprises. Additionally, their places of birth were in Bangkok and in the central part of Thailand. Each family had approximately 3-4 persons in the family; and their incomes were in the range of 40,001-60,000 Baht per month. The goal to buy the residence in Muang district, Chiangmai province, was to provide the residence for the members of the family. And the reason they chose

to buy the house in Muang district, Chiangmai province because they believed that Chiangmai province would be a good place for economic growth in the near future. In brief, the condominium residence buyers thought that owning rooms in the condominiums in Chiangmai Township would be beneficial for them in the future.

Owing to the study of the influential factors affecting the residential purchasing choice in the Muang district, Chiangmai province, it was found that the socio-economic influence would be the price of the residence which should not be so high. In short, the buyers would make a comparison of prices amongst the housing development projects of each company so that they could be able to make a correct decision in the purchasing of the house.

On consideration of the other aspects, the environmental factor seemed to play an important criterion, especially, on the convenience of life and the community safety of property and residence. The others reasons that made purchasers seemed to have satisfaction on the purchase were the tourism attractions and the beautiful natural scenery around the house as well as the utilities and the facilities for consumers' convenience. Next, it was the physical characteristics of the house, the location, and the internal-external appearance of the house that made the customers could make their decision in buying the house. In summary, all the things mentioned earlier were the decisive criteria for making decision on the purchasing of property in Muang district, Chiangmai province. Nevertheless, the most essential criterion on the decision of the buyer was the reputation of the housing company in addition to the advertisement and the prior sale service, during the sale service and after sale service that the company would render to the buyers of the houses in the project. As the result, those influences would conquer the hearts of the buyers that the buyers would have confidence in the purchasing of the house. Furthermore, they would make recommendation to their friends and family members to buy more houses of the land development project.

In conclusion, if the land development project company could be able to provide all the influential factors affecting the residential purchasing choice in the Muang district, Chiangmai province, to conform with their products and could make the house or the condominium purchasers to have confidence in their projects, the purchasing decision to buy the house or the condominium would be faster and would be more rapidly to make the choice.