

## บทที่ 5

### ผลการศึกษา

ผลการศึกษาเรื่อง ความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2544 ได้จำแนกผลการศึกษาออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป แสดงผลการศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้ครอบครัว ต่อเดือน ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน และระดับการศึกษา เป็นต้น

ส่วนที่ 2 เป็นผลการศึกษาในส่วนความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2544 ซึ่งแสดงผลการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการเบื้องต้นต่อการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 เป็นผลการศึกษาในส่วนสาเหตุของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งแสดงผลการศึกษาในด้านสาเหตุสำคัญของการชะลอการตัดสินใจซื้อของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

#### 5.1 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคม

จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเฉพาะผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรร จำนวน 306 ราย สรุปข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้ดังนี้

1. เพศ ประกอบด้วย เพศชาย ร้อยละ 45.8 และ เพศหญิง ร้อยละ 54.2 ซึ่งจะเห็นว่ามีส่วนส่วนของเพศหญิงและเพศชายใกล้เคียงกัน

2. อายุ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่างช่วง 31-35 ปี ร้อยละ 28.1 รองลงมาอายุอยู่ระหว่างช่วง 25-30 ปี ร้อยละ 21.9 และอันดับสามอยู่ระหว่างช่วง 36-40 ปี ร้อยละ 18.3 ซึ่งจะเห็นว่าอายุของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรร ส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ในช่วง 25 – 50 ปี ถึงร้อยละ 87.6 สอดคล้องกับทฤษฎีการบริโภคแบบวงจรชีวิต ซึ่งช่วงกลางชีวิตของผู้บริโภคจะมีการออมเป็นบวกเนื่องจากมีกระแสรายได้สูงกว่าช่วงต้นและช่วงปลายของชีวิตที่มีการออมสุทธิเป็นลบ เนื่องจากว่าในการซื้อบ้านผู้บริโภคจะต้องมีเงินออมส่วนหนึ่งก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ เพื่อใช้สำหรับเป็นเงินดาวน์ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 10 – 20 ของราคาซื้อขาย

3. สถานภาพ แยกเป็นสมรส ร้อยละ 63.7 โสด ร้อยละ 36.3 แสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่สมรสแล้ว

4. อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพรับจ้างเอกชน ร้อยละ 41.2 รองลงมา เป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 20.9 อาชีพรับราชการ(ยกเว้นแพทย์) ร้อยละ 14.7 รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 13.4 (แต่หากพิจารณาอาชีพรับราชการร่วมกับรัฐวิสาหกิจ รวมกันเป็นร้อยละ 28.1)

5. รายได้ครอบครัวต่อเดือน มากที่สุด รายได้ครอบครัวต่อเดือนอยู่ในช่วง 10,001 - 20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 20.9 รองลงมาอยู่ในช่วง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 15.7 และจะเห็นว่ารายได้ครอบครัวต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 10,001-50,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 63.7 ซึ่งเป็นกลุ่มรายได้ที่เป็นกำลังซื้อใหญ่ของตลาดบ้านจัดสรรในจังหวัด เชียงใหม่ และมีค่าเฉลี่ยของรายได้ครอบครัวต่อเดือน 41,340 บาท

6. ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้าน มากที่สุดคือ บ้านของตนเอง ร้อยละ 42.5 รองลงมาคือ อาศัยอยู่กับบิดามารดา ร้อยละ 19.3 เช่าอยู่ ร้อยละ 17.0 และอยู่บ้านพักสวัสดิการ ร้อยละ 12.1

7. ระดับการศึกษา มากที่สุด อยู่ในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 55.2 รองลงมาคือระดับต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 35.0 และน้อยที่สุดคือระดับปริญญาเอก เพียงร้อยละ 0.3

ดังแสดงในตาราง 5.1

ตารางที่ 5.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการซื้อบ้าน

ข้อมูล	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	140	45.8
หญิง	166	54.2
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>
<b>อายุ</b>		
น้อยกว่า 25 ปี	21	6.9
25 – 30 ปี	67	21.9
31 – 35 ปี	86	28.1
36 – 40 ปี	56	18.3
41 – 45 ปี	40	13.1
46 – 50 ปี	19	6.2
51 – 55 ปี	10	3.3
56 – 60 ปี	3	1.0
มากกว่า 60 ปี	4	1.3
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>
<b>สถานภาพ</b>		
โสด	111	36.3
สมรส	195	63.7
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>
<b>อาชีพ</b>		
รับราชการ (ยกเว้นแพทย์)	45	14.7
รัฐวิสาหกิจ	41	13.4
แพทย์	9	2.9
เจ้าของกิจการ	64	20.9
เจ้าของกิจการโรงงาน	3	1.0
รับจ้างเอกชน	126	41.2
อื่นๆ	18	5.9
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>

ข้อมูล จากตาราง 5.1 (ต่อ)	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
<b>รายได้ครอบครัวต่อเดือน</b>		
ไม่เกิน 10,000 บาท	28	9.2
10,001 – 20,000 บาท	64	20.9
20,001 – 30,000 บาท	48	15.7
30,001 – 40,000 บาท	46	15.0
40,001 – 50,000 บาท	37	12.1
50,001 – 60,000 บาท	20	6.5
60,001 – 70,000 บาท	3	1.0
70,001 – 80,000 บาท	12	3.9
80,001 – 90,000 บาท	2	0.7
90,001 – 100,000 บาท	6	2.0
มากกว่า 100,001 บาทขึ้นไป	40	13.1
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>
<b>ลักษณะที่อยู่อาศัยปัจจุบัน</b>		
คอนโดมิเนียมของตนเอง	7	2.3
บ้านของตนเอง	130	42.5
บ้านพักสวัสดิการ	37	12.1
อาศัยอยู่กับบิดา – มารดา	59	19.3
อาศัยอยู่กับญาติพี่น้อง / เพื่อน	21	6.9
เช่า	52	17.0
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>
<b>การศึกษา</b>		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	107	35.0
ปริญญาตรี	169	55.2
ปริญญาโท	29	9.5
ปริญญาเอก	1	0.3
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>

## 5.2 ข้อมูลในส่วนความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเฉพาะผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 306 ราย วิเคราะห์ผลข้อมูลโดยสรุป ดังนี้

### (ก) ข้อมูลจำแนกทางเดียว ( One Way Frequency Table )

1) สาเหตุสำคัญที่ผู้บริโภคต้องการซื้อบ้าน โดยให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบเรียงลำดับสาเหตุสำคัญ 3 อันดับแรกที่เป็นเหตุผลของความต้องการซื้อบ้าน ซึ่งสรุปได้ดังนี้

สาเหตุสำคัญอันดับ1 มากที่สุดคือ ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ร้อยละ 41.2 รองลงมา คือ แยกครอบครัว / แต่งงาน ร้อยละ 14.0 น้อยที่สุดคือซื้อเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 0.3 สาเหตุสำคัญอันดับ2 มากที่สุดคือ ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ร้อยละ 27.1 รองลงมา คือ ต้องการที่อยู่อาศัยกว้างขึ้น ร้อยละ 19.0 น้อยที่สุดคือซื้อเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 0.3 และสาเหตุสำคัญอันดับ3 มากที่สุดคือ ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ร้อยละ 32.7 รองลงมา คือ ต้องการที่อยู่อาศัยกว้างขึ้น ร้อยละ 20.6 และน้อยที่สุด(กรณีไม่พิจารณา อื่นๆ) คือ ซื้อเพื่อเก็งกำไร ร้อยละ 1.6 ดังแสดงในตาราง 5.2 แสดงว่าในปัจจุบันการซื้อบ้านไว้เพื่อเก็งกำไรมีน้อยมากหรือเกือบจะหมดไป

ดังนั้นโดยสรุปจะเห็นว่าสาเหตุสำคัญอันดับ1 ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อบ้าน คือ ต้องการมีบ้านเป็นของตนเอง สอดคล้องกับความจำเป็นด้านปัจจัย4 ของมนุษย์ซึ่งที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นปัจจัย4 ที่สำคัญของมนุษย์ ส่วนสาเหตุสำคัญอันดับ2และอันดับ3 ส่วนใหญ่จะเป็นความต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นความต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของมนุษย์โดยทั่วไป ส่วนสาเหตุในการซื้อบ้านที่พบน้อยที่สุดคือ การซื้อเพื่อเก็งกำไร ซึ่งจะเห็นว่าการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อเก็งกำไร ณ ปัจจุบัน มีน้อยมากหรือแทบไม่มีเลย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากว่าราคาของอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้มีการปรับตัวสูงขึ้นมาก อีกทั้งความต้องการซื้อ ณ ปัจจุบัน ก็ค่อนข้างมีจำกัด จึงไม่คุ้มค่ากับการซื้อเพื่อเก็งกำไร ดังนั้นความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ณ ปัจจุบัน ส่วนใหญ่จะเป็นความต้องการจริง ( Real demand ) ส่วนความต้องการซื้อเพื่อเก็งกำไร ( Speculated ) จะมีน้อยมาก ซึ่งต่างจากยุคเศรษฐกิจฟองสบู่ ช่วงปี 2530-2533 การซื้อบ้านและที่ดินจัดสรรเพื่อการเก็งกำไรมีส่วนที่สูงมาก เนื่องจากราคาที่ดินได้มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว จึงมีการเข้ามาซื้อเก็งกำไรมากซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญอันหนึ่งที่ทำให้เกิดการลงทุนและการจัดสรรทรัพยากรที่ผิดพลาดในระบบเศรษฐกิจและนำมาสู่วิกฤตเศรษฐกิจ

ตาราง 5.2 แสดงสาเหตุที่สำคัญที่ต้องการซื้อบ้าน

สาเหตุที่สำคัญที่ต้องการซื้อบ้าน	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แยกครอบครัว/แต่งงาน	43	14.0	41	13.4	6	2.0
ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง	126	41.2	50	16.3	11	3.6
ต้องการที่อยู่อาศัยที่กว้างขึ้น	36	11.8	58	19.0	63	20.6
ต้องการความสะดวกในการเดินทาง	10	3.3	37	12.1	57	18.6
ซื้อเก็บไว้ในอนาคต	30	9.8	31	10.2	61	19.9
ซื้อเก็งกำไร	1	0.3	1	0.3	5	1.6
ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น	25	8.2	83	27.1	100	32.7
อื่น ๆ	35	11.4	5	1.6	3	1.0
รวม	306	100.0	306	100.0	306	100.0

2) ลักษณะที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ มากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ร้อยละ 63.7 รองลงมา คือ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ร้อยละ 33.7 ดังแสดงในตาราง 5.3 และหากพิจารณาโดยรวมจะเห็นว่าเป็นความต้องการบ้านเดี่ยวไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยวสองชั้น และบ้านเดี่ยวสามชั้น รวมกันถึงร้อยละ 98.7 ในขณะที่ความต้องการทาวน์เฮ้าส์หรืออาคารพาณิชย์มีน้อยมาก ทั้งนี้เนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีเนื้อที่บริเวณบ้านซึ่งให้ความเป็นส่วนตัวมากกว่าอาคารแถว

ตาราง 5.3 แสดงลักษณะที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ

ลักษณะที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	103	33.7
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	195	63.7
บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	4	1.3
ทาวน์เฮ้าส์	3	1.0
อาคารพาณิชย์	1	0.3
รวม	306	100.0

3) งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน มากที่สุดอยู่ในช่วงราคา 1.01- 1.50 ล้านบาท ร้อยละ 27.5 รองลงมาคือ ช่วงราคา 1.51-2.00 ล้านบาท ร้อยละ 22.2 อันดับสามคือ ช่วงราคา 0.5-1.0 ล้านบาท ร้อยละ 14.7 ดังแสดงในตาราง 5.4 และจะเห็นว่างบประมาณในการซื้อบ้านของผู้ต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 1.00-2.00 ล้านบาท ร้อยละ 49.7 ซึ่งเป็นช่วงราคาที่มีขนาดตลาดหรือความต้องการซื้อใหญ่ในตลาดบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ และจำนวนอุปทานในตลาดก็มีจำนวนมากเช่นเดียวกันดังนั้นในช่วงราคาขายดังกล่าวนี้จะมีการแข่งขันในตลาดสูง

ตาราง 5.4 แสดงงบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน

งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	28	9.1
0.5 – 1.0 ล้านบาท	45	14.7
1.01 – 1.50 ล้านบาท	84	27.5
1.51 – 2.00 ล้านบาท	68	22.2
2.01 – 2.50 ล้านบาท	28	9.1
2.51 – 3.0 ล้านบาท	17	5.6
3.01 – 3.50 ล้านบาท	15	4.9
3.51 – 4.00 ล้านบาท	6	2.0
4.01 – 4.50 ล้านบาท	4	1.3
4.51 – 5.00 ล้านบาท	5	1.6
5.00 ล้านบาทขึ้นไป	6	2.0
รวม	306	100.0

4) ขนาดเนื้อที่ดินที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ มากที่สุดอยู่ในช่วง 51-60 ตารางวา ร้อยละ 30.4 รองลงมาอยู่ในช่วง 91-100 ตารางวา ร้อยละ 12.7 อันดับสามอยู่ในช่วง 71-80 ตารางวา ร้อยละ 11.4 ดังแสดงในตาราง 5.5

ตาราง 5.5 แสดงขนาดเนื้อที่ดินที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ

ขนาดเนื้อที่ดิน (ตารางวา)	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
31 – 40 ตารางวา	8	2.6
41 – 50 ตารางวา	21	6.9
51 – 60 ตารางวา	93	30.4
61 – 70 ตารางวา	26	8.5
71 – 80 ตารางวา	35	11.4
81 – 90 ตารางวา	3	1.0
91 – 100 ตารางวา	39	12.7
101 – 120 ตารางวา	33	10.8
121 – 150 ตารางวา	19	6.2
151 – 200 ตารางวา	18	5.9
201 – 300 ตารางวา	5	1.6
301 – 400 ตารางวา	1	0.3
มากกว่า 400 ตารางวา	5	1.6
รวม	306	100.0

5) ทำเลที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ มากที่สุด คือ ทำเลถนนสายเชียงใหม่-แม่โจ้ ร้อยละ 31.0 รองลงมาคือทำเลถนนสายเชียงใหม่-หางดง ร้อยละ 22.9 อันดับสามคือ ทำเลถนนสายเชียงใหม่-คอยสะเก็ด ร้อยละ 13.7 ดังแสดงในตาราง 5.6 ซึ่งจะเห็นว่าทำเลถนนสายเชียงใหม่-แม่โจ้ ถนนสายเชียงใหม่-หางดงและถนนสายเชียงใหม่-คอยสะเก็ด เป็นทำเลที่มีระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการอยู่อาศัย อีกทั้งการเดินทางสะดวกด้วยถนน 4 เลน ดังนั้นในทำเลดังกล่าวจึงมีจำนวนอุปทานหรือโครงการบ้านจัดสรรในตลาดบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่เป็นจำนวนมากเช่นกัน ส่วนทำเลที่มีผู้ต้องการชื่อน้อยที่สุดคือทำเลเชียงใหม่-สารภี(สายเก่า) ทั้งนี้ อาจจะเนื่องจากปัจจัยหนึ่งคือถนนค่อนข้างจะแออัดเนื่องจากว่าไม่สามารถทำการขยายถนนได้ ทำให้ถนนที่ใช้สัญจรหลักปัจจุบันเป็นถนน 2 เลน และค่อนข้างแคบ ทำให้การเดินทางไม่ค่อยสะดวกและเกิดอันตราย อีกทั้งพื้นที่แปลงใหญ่สำหรับนำมาพัฒนาบ้านจัดสรรในทำเลดังกล่าวก็ค่อนข้างมีจำกัดทำให้โครงการบ้านจัดสรรในทำเลดังกล่าวมีน้อยเช่นกัน



ตาราง 5.6 แสดงทำเลที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ

ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการ	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
ถนนสายเชียงใหม่ - แม่ริม	43	14.1
ถนนสายเชียงใหม่ - แม่ใจ	95	31.0
ถนนสายเชียงใหม่ - ดอยสะเก็ด	42	13.7
ถนนสายเชียงใหม่ - สันกำแพง	30	9.8
ถนนสายเชียงใหม่ - ลำปาง	11	3.6
ถนนสายเชียงใหม่ - สารภี(สายเก่า)	5	1.6
ถนนสายเชียงใหม่ - หางดง	70	22.9
อื่น ๆ	10	3.3
รวม	306	100.0

6) ลัดส่วนความต้องการซื้อบ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยพร้อมโอนและบ้านสั่งสร้างตามความต้องการ พบว่าผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรร มีความต้องการซื้อบ้านสั่งสร้างใหม่ตามความต้องการ ร้อยละ 50.0 บ้านที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ ร้อยละ 48.4 ดังตาราง 5.7 ซึ่งจะเห็นว่ามีส่วนใกล้เคียงกัน แสดงให้เห็นว่าภาวะวิกฤติเศรษฐกิจที่ผ่านมาส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร ทำให้หลายโครงการประสบปัญหาสภาพคล่องจนต้องหยุดชะงัก บางรายกลายเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ของสถาบันการเงิน หรือถูกยึดเข้าบริษัทบริหารสินทรัพย์ต่างๆ ทำให้ผู้บริโภคหรือผู้ซื้อบ้านที่จ่ายชำระเงินดาวน์ไปแล้วไม่ได้บ้านเนื่องจากผู้ประกอบการไม่สามารถสร้างบ้านส่งมอบให้ได้ จนเกิดกรณีฟ้องร้องกันมากมาย ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน บางส่วนจึงมีความต้องการซื้อบ้านที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมโอนกรรมสิทธิ์เพื่อลดความเสี่ยงในการซื้อบ้านดังเช่นในอดีตที่ผ่านมา แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านบางส่วนยังมีความประสงค์จะซื้อบ้านสั่งสร้างตามความต้องการของตนเพื่อที่จะได้บ้านตรงตามใจของผู้ซื้อมากที่สุดเพราะการซื้อบ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมโอนอาจจะไม่ตรงครบตามที่ใจผู้บริโภคต้องการ

ตาราง 5.7 แสดงสัดส่วนความต้องการซื้อบ้านสร้างเสร็จพร้อมโอนและบ้านสั่งสร้างตามความต้องการ

ต้องการซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
บ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยพร้อมโอนกรรมสิทธิ์	148	48.4
บ้านสั่งสร้างตามความต้องการ	153	50.0
อื่นๆ	5	1.6
รวม	306	100.0

7) จำนวนเงินดาวน์ที่เหมาะสมที่กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามต้องการ มากที่สุดคือช่วง 10 – 15 เปอร์เซ็นต์ ร้อยละ 41.8 รองลงมาคือช่วง 16 – 20 เปอร์เซ็นต์ ร้อยละ 35.6 และอันดับสามคือ ต่ำกว่า 10 เปอร์เซ็นต์ ร้อยละ 15.0 ดังแสดงในตาราง 5.8 และจะเห็นว่าจำนวนเงินดาวน์ที่ผู้ที่มีความซื้อบ้านส่วนใหญ่ต้องการ จะอยู่ในช่วงไม่เกิน 20 เปอร์เซ็นต์ ถึงร้อยละ 92.4

ตาราง 5.8 แสดงจำนวนเงินดาวน์ที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ

จำนวนเปอร์เซ็นต์เงินดาวน์	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10%	46	15.0
10 – 15 %	128	41.8
16 – 20 %	109	35.6
21 – 25 %	10	3.3
26 – 30 %	9	3.0
31 – 40 %	4	1.3
อื่นๆ	0	0
รวม	306	100

8) จำนวนเงินผ่อนค่างานต่อเดือนที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ มากที่สุดอยู่ในช่วงไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 37.9 รองลงมาคือช่วง 10,001-20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 33.0 และอันดับสามคือ ชำระเงินค่างาน ร้อยละ 13.7 ดังแสดงในตาราง 5.9 ซึ่งจะเห็นว่า จำนวนเงินผ่อนค่างานต่อเดือนส่วนใหญ่ที่ผู้มีความต้องการซื้อบ้านต้องการ อยู่ในช่วง ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน ถึงร้อยละ 70.9

ตาราง 5.9 แสดงจำนวนเงินผ่อนค่างานต่อเดือนที่กลุ่มตัวอย่างต้องการ

จำนวนเงินผ่อนค่างานต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	116	37.9
10,001 – 20,000 บาท	101	33.0
20,001 – 30,000 บาท	29	9.5
30,001 – 40,000 บาท	9	2.9
40,001 – 50,000 บาท	2	0.7
50,001 – 70,000 บาท	4	1.3
70,001 – 90,000 บาท	1	0.3
90,001 บาทขึ้นไป	2	0.7
ชำระเงินค่างาน	42	13.7
รวม	306	100.0

9) ความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินของผู้ต้องการซื้อบ้านพบว่า ต้องการใช้สินเชื่อ ร้อยละ 86.3 และ ไม่ต้องการใช้สินเชื่อ ร้อยละ 13.7 ดังแสดงในตาราง 5.10 และจะเห็นว่าผู้ต้องการซื้อบ้านส่วนใหญ่ ร้อยละ 86.3 ยังมีความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นแสดงให้เห็นว่าปัจจัยการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเป็นปัจจัยที่สำคัญอันหนึ่งที่ประกอบการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค เนื่องจากหากผู้บริโภคไม่มั่นใจว่าจะสามารถขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ส่งผลทำให้ไม่กล้าตัดสินใจซื้อได้ และหากสถาบันการเงินพิจารณาการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอย่างเป็นทางการมากขึ้นก็จะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจของผู้ต้องการซื้อบ้านได้

ตาราง 5.10 แสดงความต้องการใช้บริการสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน

ความต้องการใช้บริการสินเชื่อ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการ	264	86.3
ไม่ต้องการ	42	13.7
รวม	306	100.0

10) ระยะเวลาที่ผู้ต้องการจะซื้อบ้านคาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน มากที่สุดอยู่ในช่วงเวลาภายใน 6 เดือน ร้อยละ 39.9 รองลงมาอยู่ในช่วงเวลามากกว่า 2 ปี ร้อยละ 24.8 ดังแสดงในตาราง 5.11

ตาราง 5.11 แสดงระยะเวลาที่ผู้ต้องการซื้อบ้านคาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน

ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
ภายใน 6 เดือน	122	39.9
6 เดือน ถึง 1 ปี	54	17.6
1 - 2 ปี	53	17.3
มากกว่า 2 ปี	76	24.8
อื่น ๆ	1	0.3
รวม	306	100.0

11) อิทธิพลของอัตราดอกเบี้ยต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เห็นว่าเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการพิจารณา ร้อยละ 54.9 รองลงมาคือ เห็นว่าเป็นปัจจัยสำคัญมาก ร้อยละ 30.4 และคิดว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจ ร้อยละ 14.7 และหากพิจารณาในส่วนเห็นว่าเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่พิจารณา รวมกับเห็นว่าเป็นปัจจัยสำคัญมาก มีสัดส่วนถึง ร้อยละ 85.3 แสดงให้เห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำก็ค่อนข้างเป็นปัจจัยที่สำคัญอันหนึ่งในการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน ดังแสดงในตาราง 5.12

ตาราง 5.12 แสดงอิทธิพลของอัตราดอกเบี้ยต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
เป็นปัจจัยสำคัญมาก	93	30.4
เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการพิจารณา	168	54.9
ไม่มีผลต่อการตัดสินใจ	45	14.7
รวม	306	100.0

12) ผลปัจจัยอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่อยู่ในอัตราต่ำอยู่ ณ ปัจจุบันต่อผู้ที่ต้องการซื้อบ้านพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่า ไม่อยากฝากเงินกับสถาบันการเงินและคิดว่าจะนำมาซื้อที่อยู่อาศัย ร้อยละ 51.0 คิดว่าฝากเงินกับสถาบันการเงินไว้ก่อนไม่อยากลงทุนใด ๆ ร้อยละ 31.4 และไม่อยากฝากเงินกับสถาบันการเงินแต่นำไปลงทุนอย่างอื่นที่ไม่ใช่การซื้อบ้าน ร้อยละ 17.6 ดังแสดงในตาราง 5.13

ตาราง 5.13 ทางเลือกในการใช้เงินในภาวะที่ดอกเบี้ยเงินฝากต่ำของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ลงทุนในธุรกิจ	54	17.6
นำมาซื้อบ้าน	156	51.0
ฝากเงินกับสถาบันการเงินถึงแม้ดอกเบี้ยต่ำ	96	31.4
รวม	306	100.0

13) ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานของตน ณ ปัจจุบันพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่ามั่นคงดี ร้อยละ 75.8 และเห็นว่าไม่มั่นคงหรือไม่แน่นอน ร้อยละ 24.2 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่คิดว่าอาชีพการงานของตนมีความมั่นคงดี ดังแสดงในตาราง 5.14

ตาราง 5.14 แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องการซื้อบ้านกับความมั่นคงของอาชีพการงานของตน

ผลความคิดเห็น	จำนวน	ร้อยละ
คิดว่ามีมั่นคงดี	232	75.8
คิดว่าไม่มั่นคงหรือยังไม่แน่นอน	74	24.2
รวม	306	100.0

14) การคาดคะเนเกี่ยวกับราคาบ้านจัดสรรในอนาคตของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่คาดว่าราคาสินค้าภายใน 1 – 2 ปีข้างหน้าจะพอ ๆ กับปัจจุบัน ร้อยละ 55.6 รองลงมา คาดว่าราคาสินค้าในอนาคตจะลดลงต่ำกว่านี้ ร้อยละ 31.7 และน้อยที่สุดคือคาดว่าราคาสินค้าในอนาคตจะสูงขึ้น ร้อยละ 12.7 ดังแสดงในตาราง 5.15 ซึ่งจะเห็นว่าผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านส่วนใหญ่แล้วคาดคะเนว่าราคาบ้านภายใน 1-2 ปีข้างหน้าจะราคาทรงตัวหรือลดลง มีเพียงส่วนน้อยที่คาดคะเนว่าราคาบ้านจัดสรรในอนาคตจะสูงขึ้น

ตาราง 5.15 แสดงการคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต

การคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต	จำนวน	ร้อยละ
คาดว่าราคาสินค้าในอนาคตจะสูงขึ้น	39	12.7
คาดว่าราคาสินค้าในอนาคตจะลดลงต่ำกว่านี้	97	31.7
คาดว่าราคาสินค้าภายใน 1 – 2 ปี ข้างหน้าจะพอ ๆ กับปัจจุบัน	170	55.6
รวม	306	100.0

15) ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการด้านภาษีของภาครัฐต่อตัดสินใจซื้อบ้าน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่ามีผลแน่นอน ร้อยละ 62.1 และเห็นว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจ ร้อยละ 37.9 แสดงว่ามาตรการด้านภาษีของภาครัฐเช่น การลดค่าธรรมเนียมโอนจากร้อยละ 2.0 เหลือเพียงร้อยละ 0.01 เป็นต้น เป็นปัจจัยหนึ่งของผู้ต้องการซื้อบ้านส่วนใหญ่เห็นว่า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน ดังแสดงในตาราง 5.16

ตาราง 5.16 ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการด้านภาษีของภาครัฐต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน

ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มีผลให้ตัดสินใจซื้อบ้าน	190	62.1
ไม่มีผลต่อการตัดสินใจ	116	37.9
รวม	306	100.0

16) ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ของกลุ่มตัวอย่าง

โดยเรียงลำดับความสำคัญจาก 1-3 สรุปได้ดังนี้

ปัจจัยสำคัญอันดับ 1

มากที่สุดคือ ราคาของบ้านและที่ดิน ร้อยละ 28.1

รองลงมา คือ ทำเลของโครงการ ร้อยละ 22.5

ปัจจัยสำคัญอันดับ 2

มากที่สุดคือ ราคาของบ้านและที่ดิน ร้อยละ 22.5

รองลงมาคือ สภาพแวดล้อมและระบบสาธารณูปโภคของโครงการร้อยละ 21.9

ปัจจัยสำคัญอันดับ 3

มากที่สุดคือ แบบบ้านและวัสดุที่ใช้ ร้อยละ 20.6

รองลงมาคือ สภาพแวดล้อมและระบบสาธารณูปโภคของโครงการร้อยละ 18.0

ทำเลของโครงการ ร้อยละ 18.0

โดยสรุปแล้วปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน ที่ผู้บริโภครู้สึกให้ความสำคัญอันดับหนึ่งคือ ราคาของบ้านและที่ดิน ส่วนรองลงมาจะเป็นเรื่องทำเลและสภาพแวดล้อมและระบบสาธารณูปโภคของโครงการ และหากพิจารณาปัจจัยเรื่องชื่อเสียงของโครงการและผู้ประกอบการก็จะเห็นว่าเป็นปัจจัยที่อยู่ในอันดับต้นๆเช่นกัน ทั้งนี้อาจจะเนื่องจากหลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจ ผู้บริโภคได้รับข่าวสารข้อมูลจากสื่อต่างๆหรือประสบด้วยตนเองเกี่ยวกับเรื่องผู้ประกอบการบ้านจัดสรรหลายๆโครงการประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทำให้ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้จึงไม่สามารถสร้างบ้านส่งมอบให้ลูกค้าได้หรือสร้างเสร็จแต่ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้เนื่องจากติดปัญหาเกี่ยวกับสถาบันการเงิน ทำให้ผู้ซื้อบ้านที่จ่ายชำระเงินค่างวดไปแล้วไม่ได้บ้าน ส่งผลให้ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญกับเรื่องชื่อเสียงของผู้ประกอบการและโครงการมากกว่าในอดีตก่อนเกิดภาวะวิกฤติ

ตาราง 5.17 แสดงปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

ปัจจัยที่สำคัญ	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ราคาของบ้านและที่ดิน	86	28.1	69	22.5	50	16.3
แบบบ้านและวัสดุที่ใช้	37	12.1	56	18.3	63	20.6
ทำเลของโครงการ	69	22.5	54	17.6	55	18.0
สภาพแวดล้อมและระบบสาธารณูปโภคของโครงการ	36	11.8	67	21.9	55	18.0
ความเป็นชุมชนและสังคมของผู้อยู่อาศัยก่อนแล้ว	1	0.3	3	1.0	10	3.3
Promotion ของโครงการ	3	1.0	7	2.3	13	4.2
ชื่อเสียงของโครงการและผู้ประกอบการ	34	11.1	28	9.2	24	7.8
อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ ณ ปัจจุบัน	7	2.3	4	1.3	19	6.2
มีบ้านที่สร้างเสร็จแล้วพร้อมเช่าอยู่และโอนกรรมสิทธิ์	31	10.1	18	5.9	16	5.2
อื่นๆ	2	0.7	0	0	1	0.3
<b>รวม</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>	<b>306</b>	<b>100.0</b>



(ข) ตารางแจกแจงความถี่ร่วม (Crosstab) และการทดสอบสมมติฐานที่ระดับนัยสำคัญ 5% โดยสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$  - test)

1) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ อายุ ของกลุ่มตัวอย่าง

ตาราง 5.18 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ อายุ

งบประมาณในการซื้อบ้าน พร้อมที่ดิน	อายุ										TOTAL
	น้อยกว่า 25 ปี	25-30 ปี	31-35 ปี	36-40 ปี	41-45 ปี	46-50 ปี	51-55 ปี	56-60 ปี	มากกว่า 60 ปี		
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	4	5	8	7	4	-	-	-	-	-	28
0.5 - 1.00 ล้านบาท	4	9	11	9	8	1	2	-	1	-	45
1.01 - 1.50 ล้านบาท	5	21	27	9	14	3	5	-	-	-	84
1.51 - 2.00 ล้านบาท	4	18	22	13	6	1	2	-	2	-	68
2.01 - 2.50 ล้านบาท	2	6	6	10	1	2	1	-	-	-	28
2.51 - 3.00 ล้านบาท	1	2	5	4	1	4	-	-	-	-	17
3.01 - 3.50 ล้านบาท	-	2	4	2	1	4	-	1	1	-	15
3.51 - 4.00 ล้านบาท	-	-	1	1	2	1	-	1	-	-	6
4.01 - 4.50 ล้านบาท	-	1	1	-	1	1	-	-	-	-	4
4.51 - 5.00 ล้านบาท	1	2	-	-	1	1	-	-	-	-	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	-	1	1	1	1	1	-	1	-	-	6
Total	21	67	86	56	40	19	10	3	4	4	306

สมมติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อและอายุ เป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อขึ้นอยู่กับอายุ

จากตาราง 5.18 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ อายุ ของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 80$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 113.249

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.029

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับอายุ ที่ระดับนัยสำคัญ 95% พบว่างบประมาณในการซื้อและอายุมีความสัมพันธ์กัน หรืองบประมาณในการซื้อขึ้นอยู่กับอายุ หมายความว่าระดับอายุที่แตกต่างกันจะมีงบประมาณการซื้อที่แตกต่างกันด้วย

- 2) ความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับ อาชีพ ของกลุ่มตัวอย่าง  
 ตาราง 5.19 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับอาชีพ

งบประมาณในการซื้อบ้าน พร้อมที่ดิน	อาชีพ										TOTAL	
	รับราชการ (ยกเว้นแพทย์)	รัฐวิสาหกิจ	แพทย์	เจ้าของกิจการ	เจ้าของกิจการโรงงาน	รับจ้างเอกชน	อื่นๆ (ไปตระเวน)	รับจ้างเอกชน	เจ้าของกิจการโรงงาน	รับจ้างเอกชน		อื่นๆ (ไปตระเวน)
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	-	3	-	1	-	24	-	28	-	-	-	28
0.5 - 1.00 ล้านบาท	8	4	-	2	-	28	-	45	-	3	-	45
1.01 - 1.50 ล้านบาท	17	15	1	14	1	31	5	84	1	5	-	84
1.51 - 2.00 ล้านบาท	9	8	4	16	1	24	6	68	1	6	-	68
2.01 - 2.50 ล้านบาท	4	3	3	6	-	11	1	28	-	1	-	28
2.51 - 3.00 ล้านบาท	1	1	1	12	-	2	-	17	-	-	-	17
3.01 - 3.50 ล้านบาท	4	2	-	3	-	5	-	15	-	1	-	15
3.51 - 4.00 ล้านบาท	1	1	-	3	-	1	-	6	-	-	-	6
4.01 - 4.50 ล้านบาท	-	1	-	2	1	-	-	4	1	-	-	4
4.51 - 5.00 ล้านบาท	1	1	-	2	-	-	-	5	-	1	-	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	-	2	-	3	-	-	-	6	-	1	-	6
Total	45	41	9	64	3	126	18	306	3	18	-	306

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อและอาชีพ เป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อขึ้นอยู่กับอาชีพ

จากตาราง 5.19 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับอาชีพ  
ของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 60$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 129.017

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.000

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับอาชีพ ที่ระดับนัย  
สำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อและอาชีพมีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า อาชีพที่แตก  
ต่างกันจะมีงบประมาณการซื้อที่แตกต่างกัน

- 3) ความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับ รายได้ครอบครัวต่อเดือน ของกลุ่มตัวอย่าง  
 ตาราง 5.20 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับรายได้ครอบครัวต่อเดือน

งบประมาณในการซื้อ บ้านพร้อมที่ดิน	รายได้ครอบครัวต่อเดือน											TOTAL
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001-20,000 บาท	20,001-30,000 บาท	30,001-40,000 บาท	40,001-50,000 บาท	50,001-60,000 บาท	60,001-70,000 บาท	70,001-80,000 บาท	80,001-90,000 บาท	90,001-100,000 บาท	มากกว่า 100,000 บาท	
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	14	7	3	2	2	-	-	-	-	-	-	28
0.5 - 1.00 ล้านบาท	9	19	8	6	-	2	-	-	-	-	1	45
1.01 - 1.50 ล้านบาท	1	25	18	17	8	8	1	2	-	-	4	84
1.51 - 2.00 ล้านบาท	2	12	15	13	9	2	1	2	-	1	11	68
2.01 - 2.50 ล้านบาท	2	1	2	4	8	2	-	3	2	-	4	28
2.51 - 3.00 ล้านบาท	-	-	1	2	3	3	1	2	-	1	4	17
3.01 - 3.50 ล้านบาท	-	-	1	-	5	2	-	2	-	2	3	15
3.51 - 4.00 ล้านบาท	-	-	-	1	-	-	-	1	-	1	3	6
4.01 - 4.50 ล้านบาท	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3	4
4.51 - 5.00 ล้านบาท	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	3	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	4	6
Total	28	64	48	46	37	20	3	12	2	6	40	306

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อและรายได้ครอบครัวต่อเดือนเป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อขึ้นอยู่กับรายได้ครอบครัวต่อเดือน

จากตาราง 5.20 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อกับรายได้ครอบครัวต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 100$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 277.050

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.000

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับรายได้ครอบครัวต่อเดือนที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า งบประมาณในการซื้อและรายได้ครอบครัวต่อเดือนมีความสัมพันธ์กัน หรืองบประมาณในการซื้อขึ้นอยู่กับรายได้ครอบครัวต่อเดือน หมายความว่ารายได้ครอบครัวต่อเดือนที่แตกต่างกันจะมีงบประมาณการซื้อที่แตกต่างกัน สอดคล้องกับทฤษฎีการบริโภคที่ระดับการบริโภคจะแปรผันตามระดับรายได้

- 4) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ระดับการศึกษา ของกลุ่มตัวอย่าง  
 ตาราง 5.21 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ระดับการศึกษา

งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน	การศึกษา				TOTAL
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ปริญญาตรี	ปริญญาโท	ปริญญาเอก	
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	18	10	-	-	28
0.5 – 1.00 ล้านบาท	23	20	2	-	45
1.01 – 1.50 ล้านบาท	25	53	5	1	84
1.51 – 2.00 ล้านบาท	21	39	8	-	68
2.01 – 2.50 ล้านบาท	7	17	4	-	28
2.51 – 3.00 ล้านบาท	2	8	7	-	17
3.01 – 3.50 ล้านบาท	3	10	2	-	15
3.51 – 4.00 ล้านบาท	-	6	-	-	6
4.01 – 4.50 ล้านบาท	2	2	-	-	4
4.51 – 5.00 ล้านบาท	3	1	1	-	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	3	3	-	-	6
<b>Total</b>	<b>107</b>	<b>169</b>	<b>29</b>	<b>1</b>	<b>306</b>

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อและระดับการศึกษาเป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อและระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.21 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อกับ ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 30$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 56.185

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.05

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับระดับการศึกษา ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อกับระดับการศึกษาของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้าน มีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันจะมีงบประมาณในการซื้อบ้านแตกต่างกันด้วย สอดคล้องกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้จ่ายของผู้บริโภคในเรื่องระดับการศึกษา ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงมักมีแนวโน้มในการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสูงกว่าผู้มีการศึกษาดำ ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริโภคที่มีระดับการศึกษาสูงมักจะเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพสูงซึ่งย่อมมีราคาสูงและทำให้มีรายจ่ายเพื่อการบริโภคสูงกว่า



- 5) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ของกลุ่มตัวอย่าง  
 ตาราง 5.22 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ความต้องการ

งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน	ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ทำการต้องการ						TOTAL
	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	บ้านเดี่ยวสองชั้น	บ้านเดี่ยวสามชั้น	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์		
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	24	4	-	-	-	28	
0.5 – 1.00 ล้านบาท	28	14	-	3	-	45	
1.01 – 1.50 ล้านบาท	32	49	2	-	1	84	
1.51 – 2.00 ล้านบาท	13	54	1	-	-	68	
2.01 – 2.50 ล้านบาท	6	22	-	-	-	28	
2.51 – 3.00 ล้านบาท	-	17	-	-	-	17	
3.01 – 3.50 ล้านบาท	-	15	-	-	-	15	
3.51 – 4.00 ล้านบาท	-	6	-	-	-	6	
4.01 – 4.50 ล้านบาท	-	4	-	-	-	4	
4.51 – 5.00 ล้านบาท	-	5	-	-	-	5	
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	-	5	1	-	-	6	
Total	103	195	4	3	1	306	

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการกับงบประมาณในการซื้อเป็นอิสระกัน

$H_1$  : ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการขึ้นอยู่กับงบประมาณในการซื้อ

จากตาราง 5.22 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ความต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 40$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 123.150

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.000

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า งบประมาณในการซื้อ กับลักษณะที่อยู่อาศัยที่มีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า งบประมาณการซื้อที่แตกต่างกันจะมีความต้องการบ้านลักษณะแตกต่างกัน โดยจากตารางแจกแจงความถี่รวมจะเห็นว่าความต้องการบ้านชั้นเดียวจะมีงบประมาณการซื้อส่วนใหญ่ไม่เกิน 1.5 ล้านบาท ในขณะที่ความต้องการบ้านสองชั้นจะมีงบประมาณการซื้อกระจายออกไปแต่โดยส่วนใหญ่ก็จะอยู่ในช่วง 1.0-3.0 ล้านบาท

- 6) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ของกลุ่มตัวอย่าง  
 ตาราง 5.23 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการ

งบประมาณในการซื้อ บ้านพร้อมที่ดิน	ทำเลที่อยู่อาศัยที่ทำการต้องการ										Total
	ถนนสาย เชียงใหม่-เวียง	ถนนสาย เชียงใหม่-แม่ใจ	ถนนสาย เชียงใหม่-คอยสะเก็ด	ถนนสาย เชียงใหม่-สันกำแพง	ถนนสาย เชียงใหม่-ลำปาง	ถนนสาย เชียงใหม่-สารภี(สายเก่า)	ถนนสาย เชียงใหม่-หางดง	อื่นๆ (ไม่ระบุ)			
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	4	2	8	7	-	-	6	1	28		
0.5 - 1.00 ล้านบาท	5	12	5	9	3	2	7	2	45		
1.01 - 1.50 ล้านบาท	12	28	5	6	3	2	25	3	84		
1.51 - 2.00 ล้านบาท	11	20	14	5	3	1	14	-	68		
2.01 - 2.50 ล้านบาท	5	11	4	-	1	-	5	2	28		
2.51 - 3.00 ล้านบาท	3	8	2	-	1	-	3	-	17		
3.01 - 3.50 ล้านบาท	1	5	3	1	-	-	4	1	15		
3.51 - 4.00 ล้านบาท	1	2	-	1	-	-	2	-	6		
4.01 - 4.50 ล้านบาท	-	3	-	-	-	-	1	-	4		
4.51 - 5.00 ล้านบาท	1	2	1	-	-	-	1	-	5		
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	-	2	-	1	-	-	2	1	6		
Total	43	95	42	30	11	5	70	10	306		

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อและทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการเป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อและทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.23 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ทำเลที่อยู่อาศัยที่ความต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 70$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณ ได้เท่ากับ 66.280

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.608

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อกับทำเลที่อยู่อาศัยที่ต้องการเป็นอิสระต่อกัน หมายความว่า งบประมาณในการซื้อบ้านไม่มีความสัมพันธ์กับทำเลที่ผู้มีความต้องการซื้อบ้านต้องการ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะทำเลต่างๆของบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ที่ศึกษาในครั้งนี้มีราคาไม่แตกต่างกันมาก

- 7) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ บ้านที่ต้องการ (บ้านที่ต้องการสร้างหรือพร้อมโอน บ้านสร้างตามความต้องการของลูกค้า)  
 ตาราง 5.24 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับ บ้านที่ต้องการ (บ้านสร้างเสร็จหรือพร้อมโอน บ้านสร้างตามความต้องการของลูกค้า)

ต้องการของลูกค้า)

งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน	บ้านที่ต้องการซื้อบ้าน			TOTAL
	บ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมโอน	บ้านสร้างใหม่ตรงตามความต้องการ	อื่นๆ (ไปกระทบ)	
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	18	9	1	28
0.5 – 1.00 ล้านบาท	21	22	2	45
1.01 – 1.50 ล้านบาท	42	41	1	84
1.51 – 2.00 ล้านบาท	30	38	-	68
2.01 – 2.50 ล้านบาท	9	18	1	28
2.51 – 3.00 ล้านบาท	12	5	-	17
3.01 – 3.50 ล้านบาท	5	10	-	15
3.51 – 4.00 ล้านบาท	3	3	-	6
4.01 – 4.50 ล้านบาท	2	2	-	4
4.51 – 5.00 ล้านบาท	2	3	-	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	4	2	-	6
Total	148	153	5	306

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อบ้านที่ต้องการเป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อบ้านที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.24 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับ บ้านที่ต้องการ (บ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยพร้อมโอน บ้านสร้างตามความต้องการของลูกค้า)

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 20$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 17.930

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.526

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อบ้านที่ต้องการ(บ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยพร้อมโอน บ้านสร้างตามความต้องการ) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อบ้านที่ต้องการเป็นอิสระต่อกัน หมายความว่า ความต้องการซื้อบ้านเป็นบ้านสร้างเสร็จเรียบร้อยพร้อมโอนหรือบ้านสร้างตามความต้องการไม่ขึ้นอยู่กับงบประมาณในการซื้อบ้าน

- 8) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ ความต้องการใช้บริการสินเชื่อบริษัทที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน  
 ตาราง 5.25 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับความต้องการใช้บริการสินเชื่อบริษัทที่อยู่อาศัย

งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดิน	ความต้องการขอใช้บริการสินเชื่อ		TOTAL
	ต้องการใช้	ไม่ต้องการ	
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	25	3	28
0.5 – 1.00 ล้านบาท	44	1	45
1.01 – 1.50 ล้านบาท	76	8	84
1.51 – 2.00 ล้านบาท	59	9	68
2.01 – 2.50 ล้านบาท	24	4	28
2.51 – 3.00 ล้านบาท	13	4	17
3.01 – 3.50 ล้านบาท	11	4	15
3.51 – 4.00 ล้านบาท	3	3	6
4.01 – 4.50 ล้านบาท	3	1	4
4.51 – 5.00 ล้านบาท	4	1	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	2	4	6
Total	264	42	306

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : ความต้องการใช้สินเชื่เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยกับงบประมาณในการซื้อเป็นอิสระกัน

$H_1$  : ความต้องการใช้สินเชื่เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยกับงบประมาณในการซื้อมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.25 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับความ  
ต้องการใช้บริการสินเชื่เพื่อที่อยู่อาศัย

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 10$

ค่าสถิติไคสแควส์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 31.482

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.007

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับความต้องการใช้  
บริการสินเชื่เพื่อที่อยู่อาศัย ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อกับความต้องการ  
ใช้บริการสินเชื่เพื่อที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งจากตารางแจกแจงความถี่ร่วมที่ 5.25 จะเห็น  
ว่าในส่วนใหญ่แล้วงบประมาณการซื้อบ้านที่ต่ำกว่าจะมีสัดส่วนความต้องการใช้สินเชื่เพื่อที่อยู่  
อาศัยเป็นสัดส่วนที่มากกว่าในงบประมาณการซื้อที่สูงๆ



- 9) ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับ เบอร์เซ็นต์เงินความถี่ที่ต้องการ ของกลุ่มตัวอย่าง
- ตาราง 5.26 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับจำนวนเปอร์เซ็นต์เงินความถี่ที่ต้องการ

งบประมาณในการซื้อ	จำนวนเปอร์เซ็นต์เงินความถี่ที่ต้องการ						Total
	ต่ำกว่า 10%	10 - 15%	16 - 20%	21 - 25%	26 - 30%	31 - 40%	
บ้านพร้อมที่ดิน							
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	16	7	5	-	-	-	28
0.5 - 1.00 ล้านบาท	16	13	12	1	2	1	45
1.01 - 1.50 ล้านบาท	9	52	14	4	3	2	84
1.51 - 2.00 ล้านบาท	4	35	24	2	2	1	68
2.01 - 2.50 ล้านบาท	1	8	17	1	1	-	28
2.51 - 3.00 ล้านบาท	-	6	11	-	-	-	17
3.01 - 3.50 ล้านบาท	-	4	9	1	1	-	15
3.51 - 4.00 ล้านบาท	-	1	5	-	-	-	6
4.01 - 4.50 ล้านบาท	-	1	3	-	-	-	4
4.51 - 5.00 ล้านบาท	-	1	4	-	-	-	5
5.00 ล้านบาท	-	-	5	1	-	-	6
Total	46	128	109	10	9	4	306

### สมมติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อบ้านกับเปอร์เซ็นต์เงินค่างานที่ต้องการเป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อบ้านกับเปอร์เซ็นต์เงินค่างานที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.26 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อบ้านกับจำนวนเปอร์เซ็นต์เงินค่างานที่ต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 50$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 128.402

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.000

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อบ้านกับจำนวนเปอร์เซ็นต์เงินค่างานที่ต้องการ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อบ้านกับจำนวนเปอร์เซ็นต์เงินค่างานที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า งบประมาณในการซื้อบ้านที่แตกต่างกันผู้ต้องการซื้อบ้านจะมีความต้องการเงินค่างานในเปอร์เซ็นต์ที่แตกต่างกัน ซึ่งจากตารางแจกแจงความถี่ร่วมตารางที่ 5.26 จะเห็นว่า ในงบประมาณการซื้อที่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท ผู้มีความต้องการซื้อบ้านจะต้องการเงินค่างาน ส่วนใหญ่ ต่ำกว่า 10 เปอร์เซ็นต์ ส่วนงบประมาณการซื้อบ้านในช่วง 1.0-2.0 ล้านบาท ผู้มีความต้องการซื้อบ้านจะต้องการเงินค่างาน ส่วนใหญ่ประมาณ 10-15 เปอร์เซ็นต์ และงบประมาณการซื้อบ้านในช่วง 2.0 ล้านบาทขึ้นไป ผู้มีความต้องการซื้อบ้านจะต้องการเงินค่างาน ส่วนใหญ่ประมาณ 15-20 เปอร์เซ็นต์

- 10) ความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับ จำนวนเงินผ่อนต่อเดือนที่ต้องการ ของกลุ่มตัวอย่าง
- ตาราง 5.27 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับจำนวนเงินผ่อนต่อเดือนที่ต้องการ

งบประมาณในการซื้อ บ้านพร้อมที่ดิน	จำนวนเงินผ่อนต่อเดือนที่ต้องการ										TOTAL		
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001-20,000	20,001-30,000	30,001-40,000	40,001-50,000	50,001-70,000	70,001-90,000	90,001 ขึ้นไป	ชำระตามนัด				
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	27	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28
0.5 – 1.00 ล้านบาท	37	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45
1.01 – 1.50 ล้านบาท	36	37	6	-	-	-	-	-	-	-	-	5	84
1.51 – 2.00 ล้านบาท	14	32	4	2	-	1	-	-	-	-	-	15	68
2.01 – 2.50 ล้านบาท	2	10	8	3	-	-	-	-	-	-	-	5	28
2.51 – 3.00 ล้านบาท	-	8	4	-	-	-	-	-	-	-	-	5	17
3.01 – 3.50 ล้านบาท	-	4	4	2	1	2	-	-	-	-	-	2	15
3.51 – 4.00 ล้านบาท	-	1	-	1	1	-	-	-	-	-	-	3	6
4.01 – 4.50 ล้านบาท	-	-	1	1	-	1	-	-	-	-	-	1	4
4.51 – 5.00 ล้านบาท	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	1	2	5
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	4	6
Total	116	101	29	9	2	4	1	2	42	2	2	42	306

### สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : งบประมาณในการซื้อบ้านกับเงินผ่อนต่อเดือนที่ต้องการเป็นอิสระกัน

$H_1$  : งบประมาณในการซื้อบ้านกับเงินผ่อนต่อเดือนที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.27 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อบ้านกับจำนวนเงินผ่อนค่างวดต่อเดือนที่ต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 80$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 383.438

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.000

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อบ้านกับจำนวนเงินผ่อนค่างวดต่อเดือนที่ต้องการ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่างบประมาณในการซื้อบ้านกับจำนวนเงินผ่อนค่างวดต่อเดือนที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า งบประมาณในการซื้อบ้านที่แตกต่างกันจะมีความต้องการชำระเงินค่างวดต่อเดือนที่แตกต่างกัน ซึ่งจากตารางแจกแจงความถี่ร่วม ตารางที่ 5.27 จะเห็นว่าที่งบประมาณการซื้อบ้านที่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านมีความต้องการชำระเงินค่างวดต่อเดือน ส่วนใหญ่ ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน งบประมาณในการซื้อช่วง 1.0-1.5 ล้านบาท ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านมีความต้องการชำระเงินค่างวดต่อเดือนส่วนใหญ่ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือนและ 10,001-20,000 บาทต่อเดือนในสัดส่วนใกล้เคียงกัน งบประมาณในการซื้อบ้านในช่วง 1.5-2.0 ล้านบาท ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านมีความต้องการชำระเงินค่างวดต่อเดือน ส่วนใหญ่ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน งบประมาณในการซื้อบ้านในช่วง 2.0-3.0 ล้านบาท ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านมีความต้องการชำระเงินค่างวดต่อเดือน ส่วนใหญ่ 10,001-20,000 บาทต่อเดือน รองลงมาจะอยู่ในช่วง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน ส่วนงบประมาณในการซื้อที่สูงกว่า 3.0 ล้านบาทจะมีความต้องการเงินผ่อนต่อเดือนกระจายกันออกไป และหากพิจารณาในด้านการชำระเงินค่างวด จากตารางจะพบว่าที่งบประมาณต่ำกว่า 1.0 ล้านบาท ผู้บริโภคจะไม่ต้องชำระเงินค่างวดเลย ทั้งนี้อาจจะเนื่องจากการจำกัดในด้านกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่วนในงบประมาณที่สูงกว่า 1.0 ล้านบาท ผู้บริโภคบางส่วนจะมีความประสงค์หรือมีความสามารถในการชำระเงินค่างวดโดยไม่ต้องผ่อนชำระเป็นงวดๆ

11) ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครอบครัวต่อเดือน กับ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ของกลุ่มตัวอย่าง  
 ตาราง 5.28 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ครอบครัวต่อเดือน กับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ

รายได้ครอบครัวต่อเดือน	ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ทำการต้องการ						TOTAL
	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	บ้านเดี่ยวสองชั้น	บ้านเดี่ยวสามชั้น	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์		
ไม่เกิน 10,000 บาท	17	11	-	-	-	-	28
10,001 – 20,000 บาท	29	31	1	2	1	1	64
20,001 – 30,000 บาท	17	31	-	-	-	-	48
30,001 – 40,000 บาท	16	30	-	-	-	-	46
40,001 – 50,000 บาท	8	27	2	-	-	-	37
50,001 – 60,000 บาท	5	13	1	1	-	-	20
60,001 – 70,000 บาท	1	2	-	-	-	-	3
70,001 – 80,000 บาท	1	11	-	-	-	-	12
80,001 – 90,000 บาท	-	2	-	-	-	-	2
90,001 – 100,000 บาท	1	5	-	-	-	-	6
มากกว่า 100,000 บาท	8	32	-	-	-	-	40
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>195</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>306</b>

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการเป็นอิสระกัน

$H_1$  : รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.28 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ครอบครัวต่อเดือน กับ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 40$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 47.416

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.199

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครอบครัวต่อเดือนกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการเป็นอิสระต่อกันหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านในงบประมาณที่แตกต่างกันจะมีความต้องการลักษณะที่อยู่อาศัยที่ไม่แตกต่างกัน แสดงว่าความต้องการซื้อบ้านเป็นลักษณะบ้านชั้นเดียว บ้านสองชั้น บ้านสามชั้น ทาวน์เฮ้าส์ และ อาคารพาณิชย์ ไม่ขึ้นอยู่กับงบประมาณในการซื้อ ซึ่งอาจจะขึ้นอยู่กับรสนิยมหรือความชอบ วัตถุประสงค์ในการใช้สอยหรือปัจจัยอื่นๆ เป็นต้น

12) ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครอบครัวต่อเดือน กับ ความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน  
 ตาราง 5.29 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ครอบครัวต่อเดือน กับความต้องการ ใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

รายได้ครอบครัวต่อเดือน	ความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน		TOTAL
	ต้องการใช้	ไม่ต้องการ	
ไม่เกิน 10,000 บาท	25	3	28
10,001 – 20,000 บาท	58	6	64
20,001 – 30,000 บาท	41	7	48
30,001 – 40,000 บาท	41	5	46
40,001 – 50,000 บาท	32	5	37
50,001 – 60,000 บาท	17	3	20
60,001 – 70,000 บาท	2	1	3
70,001 – 80,000 บาท	11	1	12
80,001 – 90,000 บาท	2	-	2
90,001 – 100,000 บาท	6	-	6
มากกว่า 100,000 บาท	29	11	40
Total	264	42	306

สมมติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินเป็นอิสระกัน

$H_1$  : รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.29 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ครอบครัวต่อเดือน กับความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 10$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 10.563

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.389

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ครอบครัวต่อเดือนกับความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่ารายได้ครอบครัวต่อเดือนกับความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นอิสระต่อกัน หมายความว่า ความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านไม่ขึ้นกับรายได้ครอบครัวต่อเดือน นั่นคือ ณ ระดับรายได้ครอบครัวที่แตกต่างกันของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจะมีความต้องการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงินไม่แตกต่างกัน



- 13) ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ รายได้ครอบครัวต่อเดือน
- ตาราง 5.30 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ รายได้ครอบครัวต่อเดือน

รายได้ครอบครัวต่อเดือน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน						TOTAL
	ภายใน 6 เดือน	6 เดือน ถึง 1 ปี	1 - 2 ปี	มากกว่า 2 ปี	อื่นๆ (ไปตระเวน)		
ไม่เกิน 10,000 บาท	2	2	6	18	-	28	
10,001 - 20,000 บาท	20	7	17	20	-	64	
20,001 - 30,000 บาท	16	11	12	8	1	48	
30,001 - 40,000 บาท	18	12	4	12	-	46	
40,001 - 50,000 บาท	22	5	1	9	-	37	
50,001 - 60,000 บาท	10	2	4	4	-	20	
60,001 - 70,000 บาท	2	1	-	-	-	3	
70,001 - 80,000 บาท	5	4	2	1	-	12	
80,001 - 90,000 บาท	-	-	-	2	-	2	
90,001 - 100,000 บาท	3	2	1	-	-	6	
มากกว่า 100,000 บาท	24	8	6	2	-	40	
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>306</b>	

สมมติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ รายได้ครอบครัวต่อเดือนเป็นอิสระกัน

$H_1$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ รายได้ครอบครัวต่อเดือนมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.30 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ รายได้ครอบครัวต่อเดือน

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 40$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 81.912

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.023

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับรายได้ครอบครัวต่อเดือน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับรายได้ครอบครัวต่อเดือนมีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า รายได้ครอบครัวต่อเดือนที่แตกต่างกันระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อจะแตกต่างกัน เช่นจากตารางแจกแจงความถี่ร่วมตารางที่ 5.30 จะเห็นได้ว่าผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านที่มีรายได้ครอบครัวต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่จะมากกว่า 2 ปี ในขณะที่ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านที่มีรายได้ครอบครัวมากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่จะอยู่ภายใน 1 ปี เป็นต้น

- 14) ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับงบประมาณในการซื้อ  
 ตาราง 5.31 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ งบประมาณในการซื้อ

งบประมาณในการซื้อ บ้านพร้อมที่ดิน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อจากปัจจุบัน						Total
	ภายใน 6 เดือน	6 เดือน ถึง 1 ปี	1 - 2 ปี	มากกว่า 2 ปี	อื่นๆ (ไปกระดาษ)		
ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	1	2	6	19	-	28	
0.5 - 1.00 ล้านบาท	15	7	7	16	-	45	
1.01 - 1.50 ล้านบาท	39	15	15	15	-	84	
1.51 - 2.00 ล้านบาท	25	18	12	12	1	68	
2.01 - 2.50 ล้านบาท	13	6	6	3	-	28	
2.51 - 3.00 ล้านบาท	11	1	2	3	-	17	
3.01 - 3.50 ล้านบาท	6	3	1	5	-	15	
3.51 - 4.00 ล้านบาท	4	-	1	1	-	6	
4.01 - 4.50 ล้านบาท	2	2	-	-	-	4	
4.51 - 5.00 ล้านบาท	3	-	2	-	-	5	
5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	3	-	1	2	-	6	
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>306</b>	

สมมติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับงบประมาณในการซื้อเป็นอิสระกัน

$H_1$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับงบประมาณในการซื้อมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.31 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ งบประมาณในการซื้อ

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 40$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 66.659

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.049

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับงบประมาณในการซื้อ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับงบประมาณในการซื้อมีความสัมพันธ์กัน หมายความว่างบประมาณในการซื้อที่แตกต่างกันระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อจะแตกต่างกัน

- 15) ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ ความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานของตนเอง  
 ตาราง 5.32 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านเกี่ยวกับความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพ

การงานของกลุ่มตัวอย่าง

ความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน					Total
	ภายใน 6 เดือน	6 เดือนถึง 1 ปี	1 - 2 ปี	มากกว่า 2 ปี	อื่น ๆ (ไปรตระบุ)	
มั่นคงดี	97	46	42	46	1	232
ไม่มั่นคงหรือยังไม่แน่นอน	25	8	11	30	-	74
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>306</b>

สมมติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานของคุณเป็นอิสระกัน

$H_1$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานของคุณมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.32 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานตน

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 4$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 13.842

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.010

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อกับความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานตน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับความคิดเห็นเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานตนมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งจากตารางแจกแจงความถี่ร่วมตารางที่ 5.32 จะเห็นว่าผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านที่มีความคิดเห็นว่าอาชีพของตนมีความมั่นคงดีจะมีระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อบ้าน ส่วนใหญ่อยู่ภายในระยะเวลา 1 ปี ในขณะที่ผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านที่มีความคิดเห็นว่าอาชีพของตนมีความไม่มั่นคงจะมีระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อบ้าน ส่วนใหญ่มากกว่า 1 ปี แสดงว่าปัจจัยเรื่องการคาดคะเนเกี่ยวกับความมั่นคงของอาชีพการงานซึ่งเกี่ยวเนื่องกับกระแสรายรับในอนาคตจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านซึ่งเป็นสินค้าที่ผู้ซื้อมักเกิดการระงับการก่อก่อนนี้ระยะยาว

16) ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้าน กับ การคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต

ตาราง 5.33 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับการคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต

การคาดคะเนราคาบ้านจัดสรร ในอนาคต	ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อจากปัจจุบัน					Total
	ภายใน 6 เดือน	6 เดือนถึง 1 ปี	1 - 2 ปี	มากกว่า 2 ปี	อื่นๆ (ไปรตรงม)	
คาดว่าราคาค่าในอนาคตจะ สูงขึ้น	8	2	12	16	1	39
คาดว่าราคาค่าในอนาคตจะลดลง ต่ำกว่านี้	37	16	20	24	-	97
คาดว่าราคาค่าในภายใน 1-2 ปีข้างหน้าจะพอๆ กับปัจจุบัน	77	36	21	36	-	170
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>306</b>

สมมุติฐานเพื่อการทดสอบ

$H_0$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับการคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรใน  
อนาคตเป็นอิสระกัน

$H_1$  : ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านขึ้นกับการคาดคะเนราคาบ้านจัดสรร  
ในอนาคตมีความสัมพันธ์กัน

จากตาราง 5.33 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อ  
บ้านกับการคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต

ผลการศึกษาพบว่า ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05  $df = 8$

ค่าสถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ที่คำนวณได้เท่ากับ 28.711

ค่า significance โดยวิธี Monte Carlo ที่ 95% Confidence Interval เท่ากับ 0.003

ดังนั้นผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านกับการคาด  
คะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่าระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อ  
บ้านกับการคาดคะเนราคาบ้านจัดสรรในอนาคต มีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า การคาดคะเนทิศ  
ทางของราคาบ้านจัดสรรในอนาคตที่แตกต่างกันระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อจะแตกต่างกัน



5.3 ผลการศึกษาข้อมูลในส่วนสาเหตุของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเฉพาะผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 306 ราย วิเคราะห์ผลข้อมูลโดยสรุป ดังนี้

5.3.1 สาเหตุสำคัญของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของกลุ่มตัวอย่าง (เรียงลำดับความสำคัญอันดับ 1 ถึง 3 อันดับ)

จากการศึกษาพบว่า

สาเหตุสำคัญอันดับ 1

มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ ร้อยละ 19.0

รองลงมา คือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ ร้อยละ 17.0

ลำดับสาม คือ กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินตนเองที่มีอยู่แล้ว ร้อยละ 10.5

สาเหตุสำคัญอันดับ 2

มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ ร้อยละ 16.0

รองลงมาคือ ยังไม่มีแบบบ้านที่ถูกใจในตลาดบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 14.1

ลำดับสาม คือ รอ promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ร้อยละ 11.4

สาเหตุสำคัญอันดับ 3

มากที่สุดคือ รอ promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ร้อยละ 19.6

รองลงมาคือ ยังไม่มีแบบบ้านที่ถูกใจในตลาดบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 17.0

ลำดับสาม คือ เกรงว่าธนาคารหรือสถาบันการเงินจะไม่ปล่อยสินเชื่อให้ ร้อยละ 11.1

ดังแสดงในตาราง 5.34

ตาราง 5.34 แสดงสาเหตุสำคัญของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่

สาเหตุสำคัญในการชะลอการตัดสินใจซื้อ	อันดับ 1		อันดับ 2		อันดับ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่มั่นใจผู้ประกอบการในปัจจุบันว่าจะสร้างบ้านส่งมอบให้ได้	11	3.6	6	2.0	11	3.6
2. คาดว่าราคาบ้านจัดสรรในอนาคตจะลดลงอีก	22	7.2	13	4.2	10	3.3
3. กำลังเปรียบเทียบกับบ้านมือสองของสถาบันการเงิน	15	4.9	15	4.9	6	2.0
4. กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินตนเองที่มีอยู่แล้ว	32	10.5	15	4.9	15	4.9
5. ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ	58	19.0	49	16.0	30	9.8
6. ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่างานบ้านเพียงพอ	52	17.0	28	9.2	15	4.9
7. ยังไม่มั่นใจในความมั่นคงของอาชีพการงานและรายได้	8	2.6	29	9.5	15	4.9
8. ยังไม่มีแบบบ้านที่ถูกต้องใจในตลาดบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่	13	4.2	43	14.1	52	17.0
9. รอ Promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ	16	5.2	35	11.4	60	19.6
10. สภาพเศรษฐกิจยังไม่แน่นอน คิดว่าควรสำรองเงินสดไว้ในมือเพื่อความปลอดภัย	29	9.5	29	9.5	33	10.8
11. เพื่อนหรือญาติไม่สนับสนุนให้ซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน	20	6.5	12	3.9	13	4.2
12. นำเงินไปลงทุนอย่างอื่นก่อน	7	2.3	10	3.3	10	3.3
13. เกรงว่าธนาคารหรือสถาบันการเงินจะไม่ปล่อยสินเชื่อให้	11	3.6	12	3.9	34	11.1
14. คิดว่าจะนำเงินไปซื้อรถยนต์ก่อนแล้วค่อยซื้อบ้านทีหลัง	2	0.7	2	0.7	0	0.0
15. รอมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐด้านมาตรการภาษีที่สามารถนำเงินค่างานมาหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณภาษีได้	0	0.0	6	2.0	1	0.3
16. อื่น ๆ	10	3.3	2	0.7	1	0.3
รวม	306	100.0	306	100.0	306	100.0

5.3.2 ความสัมพันธ์ระหว่าง อาชีพ กับ สาเหตุสำคัญอันดับ1ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร โดยตาราง 5.35 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับสาเหตุสำคัญอันดับ1 ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ซึ่งจากตาราง 5.35 กลุ่มตัวอย่างซึ่งมีอาชีพต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่มีสาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ คือไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ และยังไม่มียกยืมเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ

5.3.3 ความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ครอบครัวต่อเดือน กับ สาเหตุสำคัญอันดับ1ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร โดยตาราง 5.36 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครอบครัวต่อเดือน กับสาเหตุสำคัญอันดับ1 ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ซึ่งจากตาราง 5.36 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนในระดับต่างๆ มีสาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ สรุปได้ดังนี้

รายได้ครอบครัวไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ (ร้อยละ 53.6 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัว 10,001-20,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอเช่นกัน (ร้อยละ 28.1 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว) รองลงมาคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ (ร้อยละ 20.3 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัว 20,001-30,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอเช่นกัน (ร้อยละ 22.9 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว) รองลงมาคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ (ร้อยละ 20.8 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัว 30,001-40,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ และ กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองที่มีอยู่แล้ว (ร้อยละ 17.4 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัว 40,001-50,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองที่มีอยู่แล้ว (ร้อยละ 18.9 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว) รองลงมาคือไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ (ร้อยละ 16.2 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัว 50,001-60,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองที่มีอยู่แล้ว (ร้อยละ 20 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว) รองลงมาคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการและเพื่อนหรือญาติไม่สนับสนุนให้ซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน (ร้อยละ 15.0 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัว 70,001-80,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ (ร้อยละ 41.7 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

รายได้ครอบครัวมากกว่าเดือนละ 100,000 บาทขึ้นไป สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการเช่นกัน (ร้อยละ 27.5 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ดังกล่าว)

ส่วนผู้ที่มีรายได้ครอบครัวต่อเดือนในช่วงอื่นๆ มีสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ กระจายออกไป ดังแสดงในตาราง 5.36

5.3.4 ความสัมพันธ์ระหว่าง งบประมาณในการซื้อ กับสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร โดยตาราง 5.37 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อ กับสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ซึ่งจากตาราง 5.37 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีงบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดินในงบประมาณต่างๆ มีสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ สรุปได้ดังนี้

งบประมาณในการซื้อช่วงต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท และช่วง 0.5-1.0 ล้านบาท มีสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ

งบประมาณในการซื้อช่วง 1.01-1.50 ล้านบาท มีสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ รองลงมาคือยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ

งบประมาณในการซื้อช่วง 1.51-2.00 ล้านบาท และ ช่วง 2.01-2.50 ล้านบาท มีสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ

ส่วนผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านซึ่งมีงบประมาณในการซื้ออยู่ในช่วงอื่นๆ มีสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ กระจายออกไป ดังแสดงในตาราง 5.37

5.3.5 ความสัมพันธ์ระหว่าง ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อ กับสาเหตุสำคัญอันดับ1ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร โดยตาราง 5.38 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อ กับสาเหตุสำคัญอันดับ1 ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ซึ่งจากตาราง 5.38 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อภายในช่วงเวลาต่างๆจากปัจจุบัน มีสาเหตุสำคัญอันดับ1ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ สรุปได้ดังนี้

ผู้ที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อภายใน 6เดือน สาเหตุสำคัญอันดับ1ของการชะลอการตัดสินใจซื้อมากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ รองลงมาคือ กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองที่มีอยู่แล้ว

ผู้ที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อภายในช่วง 6 เดือนถึง 1 ปี สาเหตุสำคัญอันดับ1ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ และ กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองที่มีอยู่แล้ว ในสัดส่วนเท่ากัน

ผู้ที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อภายในช่วง 1 ปี ถึง 2 ปี สาเหตุสำคัญอันดับ1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ รองลงมาคือ ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ

และสำหรับผู้ที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อภายในระยะเวลามากกว่า 2 ปี สาเหตุสำคัญอันดับ1ของการชะลอการตัดสินใจซื้อ มากที่สุดคือ ยังไม่มีเงินเก็บออมสำหรับค่าน้ำบ้านเพียงพอ รองลงมาคือ สภาพเศรษฐกิจยังไม่แน่นอนคิดว่าควรสำรองเงินสดไว้ในมือเพื่อความปลอดภัย

ตาราง 5.35 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้าน

สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้าน	อาชีพ										Total
	รับราชการ (ยกเว้นแพทย์)	รัฐวิสาหกิจ	แพทย์	เจ้าของกิจการ	เจ้าของ กิจการโรงงาน	รับจ้างเอกชน	อื่นๆ (ไปรวม)				
ไม่มีเงินผู้ประกอบกรในปัจจุบันว่าจะสร้างบ้านเสมอไปก็ได้	2	2	1	2	-	4	-	-	-	-	11
ค่าควารค่าบ้านจัดสรรในอนาคตจะลดราคาอีก	3	4	1	5	-	9	-	-	-	-	22
กำลังเปรียบเทียบเกี่ยวกับบ้านมือสองของสถาบันการเงิน	3	3	-	5	-	3	1	1	1	1	15
กำลังเปรียบเทียบการสร้างบ้านเองกับดินของตัวเองที่มีอยู่	7	4	-	8	-	12	1	1	1	1	32
ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ	11	6	1	15	1	23	1	1	1	1	58
ยังไม่มียินเงินเก็บออมสำหรับค่าบ้านเพียงพอ	4	10	1	2	-	33	2	2	2	2	52
ซึ่งไม่มั่นใจในความมั่นคงของอาชีพการงานและรายได้	-	-	-	1	-	7	-	-	-	-	8
ยังไม่มียินยอมบ้านที่ดูใจในตลาดเดบิตบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่	1	2	-	6	1	3	-	-	-	-	13
รพ Promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ	2	-	2	4	-	4	4	4	4	4	16
สภาพเศรษฐกิจยังไม่แน่นอนคิดว่าควรถ่วงเงินคืนไว้เมื่อ	3	4	1	2	-	17	2	2	2	2	29
เพื่อนหรือญาติไม่สนับสนุนให้ซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน	3	1	2	6	-	4	4	4	4	4	20
นำเงินไปลงทุนอย่างอื่นก่อน	-	2	-	3	1	1	-	-	-	-	7
ตรงว่าธนาคารหรือสถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อให้	5	-	-	2	-	1	1	1	3	3	11
คิดว่าจะมีเงินไปซื้อรถยนต์ก่อนแล้วค่อยซื้อบ้านทีหลัง	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	2
อื่นๆ (กรุณาระบุ)	1	2	-	3	-	4	-	-	-	-	10
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>41</b>	<b>9</b>	<b>64</b>	<b>3</b>	<b>126</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>306</b>

ตาราง 5.36 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครอบครัวต่อเดือนกับสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่	รายได้ครอบครัวต่อเดือน													TOTAL
	ไม่เกิน 10,000 บาท	10,001- 20,000 บาท	20,001- 30,000 บาท	30,001- 40,000 บาท	40,001- 50,000 บาท	50,001- 60,000 บาท	60,001- 70,000 บาท	70,001- 80,000 บาท	80,001- 90,000 บาท	90,001- 100,000 บาท	มากกว่า 100,000 บาท			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
ไม่มั่นใจผู้ประกอบการในปัจจัยบ้านจะสร้างบ้านส่งมอบได้	1	1	1	2	2	2	-	1	-	-	-	1	1	11
ค่าตัวราคาบ้านจัดสรรในอเนกประสงค์ราคาสูงอีก	2	2	2	7	3	2	-	-	-	1	3	-	-	22
กำลังเปรียบเทียบบ้านที่มีสองของสถาบันการเงิน	-	1	2	3	1	4	1	-	-	1	2	-	-	15
กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านเองบนที่ดินของตัวเองที่มีอยู่	1	5	3	8	7	2	-	1	-	1	4	-	-	32
ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ	1	13	10	8	6	3	-	-	5	1	11	-	-	58
ยังไม่มั่นใจเรื่องค่าเช่าบ้านแพงเกินไป	15	18	11	3	3	-	-	-	1	1	-	-	-	52
ยังไม่มั่นใจในความมั่นคงของอาชีพการงานและรายได้	1	2	2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	8
ยังไม่มั่นใจเกี่ยวกับลูกจ้างในตลาดบ้านจัดสรรเชียงใหม่	1	1	1	2	2	-	-	-	1	-	4	-	-	13
รอ Promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ	-	2	3	2	1	2	-	-	1	-	5	-	-	16
สภาพเศรษฐกิจยังไม่แน่นอนคิดว่าควรสำรองเงินสดไว้เป็นอีกเพื่อความปลอดภัย	4	7	7	5	2	1	1	1	1	-	1	-	-	29
เพื่อนหรือญาติไม่สนับสนุนให้ซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน	1	2	3	2	4	3	-	-	-	-	5	-	-	20
นำเงินไปลงทุนอย่างอื่นก่อน	-	1	-	1	2	-	-	1	-	-	2	-	-	7
เกรงว่าธนาคารหรือสถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อให้	-	4	2	2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	11
คิดว่าจะนำเงินไปซื้อรถยนต์ก่อนแล้วค่อยซื้อบ้านที่หลัง	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
อื่น ๆ (กรุณาระบุ)	1	4	1	-	1	-	1	-	-	-	2	-	-	10
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>64</b>	<b>48</b>	<b>46</b>	<b>37</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>40</b>	<b>306</b>		

ตาราง 5.37 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณในการซื้อกับสาเหตุสำคัญอันดับ 1 ในการระลอกการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการระลอกการตัดสินใจซื้อ	งบประมาณในการซื้อบ้านพร้อมที่ดินของทาง											TOTAL
	ต่ำกว่า 0.5 ล้านบาท	0.5-1.00 ล้านบาท	1.01-1.50 ล้านบาท	1.51-2.00 ล้านบาท	2.01-2.50 ล้านบาท	2.51-3.00 ล้านบาท	3.01-3.50 ล้านบาท	3.51-4.00 ล้านบาท	4.01-4.50 ล้านบาท	4.51-5.00 ล้านบาท	5.00 ล้านบาทขึ้นไป	
ไม่มีใจผู้ประกอบการในปัจจุบันว่าจะสร้างบ้านส่งมอบให้ได้	1	1	2	2	1	2	-	1	-	-	1	11
ค่าวราคาระบายน้ำหรือการระบายน้ำไม่ดี	2	4	7	2	4	-	2	-	-	-	1	22
กำลังเปรียบเทียบบ้านมีชื่อเสียงของสถาปนิกการเงิน	-	2	5	2	-	3	1	-	1	1	-	15
กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านเองบนที่ดินของตัวเองที่มีอยู่	3	1	8	9	2	2	4	1	1	1	-	32
ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในตลาดที่ต้องการ	2	6	15	17	8	2	5	1	-	1	1	58
ยังไม่มีความเชื่อมั่นในตัวบ้านเพียงพอ	17	14	12	6	2	-	-	-	-	-	1	52
ยังไม่มั่นใจในความมั่นคงของอาชีพการงานและรายได้	1	-	4	2	1	-	-	-	-	-	-	8
ยังไม่มีความมั่นใจที่ถูกต้องในตลาดบ้านจัดสรรเชิงใหม่	-	-	3	3	1	2	1	2	1	-	-	13
รอ Promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ	1	-	3	5	4	-	1	-	-	-	2	16
สภาพเศรษฐกิจยังไม่แน่นอนคิดว่าควรสำรองเงินสดไว้รับมือ	1	8	7	8	2	1	1	-	-	1	-	29
เพื่อความปลอดภัย	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เพื่อนหรือญาติไม่สนับสนุนให้ซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน	-	4	6	5	1	3	-	1	-	-	-	20
นำเงินไปลงทุนอย่างอื่นก่อน	-	1	2	3	-	-	-	-	-	1	-	7
โครงการธนาคารหรือสถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อให้	-	3	6	-	1	1	-	-	-	-	-	11
คิดว่าจะนำเงินไปซื้อรถยนต์ก่อนแล้วค่อยซื้อบ้านที่หลัง	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
อื่น ๆ (กรุณาระบุ)	-	-	3	4	1	1	-	1	-	-	-	10
Total	28	45	84	68	28	17	15	6	4	5	-	306



ตาราง 5.38 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ในการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

สาเหตุสำคัญอันดับ 1 ของการชะลอการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร ในจังหวัดเชียงใหม่	ระยะเวลาที่คาดว่าจะตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร จากปัจจุบัน					TOTAL
	ภายใน 6 เดือน	6 เดือน ถึง 1 ปี	1 - 2 ปี	มากกว่า 2 ปี	อื่นๆ (โปรดระบุ)	
ไม่มีใจผู้ประกอบการในปัจจุบันว่าจะสร้างบ้านส่งมอบให้ได้	5	-	3	3	-	11
ค่าราคาก่อสร้างบ้านจัดสรรในอนาคตจะลดราคาลงอีก	7	6	1	8	-	22
กำลังเปรียบเทียบบ้านมีสองของสถานีการเงิน	9	2	2	2	-	15
กำลังเปรียบเทียบกับการสร้างบ้านเองบนที่ดินของตัวเองที่มีอยู่	17	8	1	6	-	32
ไม่มีบ้านจัดสรรที่ตรงตามความต้องการในทำเลที่ต้องการ	31	8	12	7	-	58
ยังไม่มั่นใจก่อนสำหรับความน่าเชื่อถือ	7	5	13	27	-	52
ยังไม่มั่นใจในความมั่นคงของอาชีพการงานและรายได้	2	1	1	4	-	8
ยังไม่มั่นใจเกี่ยวกับคุณภาพงานจัดสรรที่เพิ่งใหม่	8	1	3	1	-	13
รอ Promotion ของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ	7	7	1	-	1	16
สภาพเศรษฐกิจยังไม่แน่นอนเกิดความกลัวเศรษฐกิจโลกตกต่ำ	3	5	7	14	-	29
เพื่อนหรือญาติในสถานทูตให้ซื้อบ้าน ณ ปัจจุบัน	11	3	5	1	-	20
นำเงินไปลงทุนอย่างอื่นก่อน	2	2	2	1	-	7
เกรงว่าธนาคารหรือสถาบันการเงิน ไม่ปล่อยสินเชื่อให้	8	3	-	-	-	11
คิดว่าจะนำเงิน ไปซื้อรถยนต์ก่อนแล้วค่อยซื้อบ้านที่ถ้าง	2	-	-	-	-	2
อื่นๆ (กรุณาระบุ)	3	3	2	2	-	10
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>76</b>	<b>1</b>	<b>306</b>