

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	พฤติกรรม การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยตามนโยบายของรัฐบาล ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่
ผู้เขียน	นางสาวพิมพ์กัญญิกา ศูนย์ตรง
ปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์การเมือง)
คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นิสิต พันธมิตร อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก รองศาสตราจารย์เสกสิน ศรีวัฒนานุกุลกิจ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง พฤติกรรม การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยตามนโยบายของรัฐบาล ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรม การเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ของผู้ที่มีอายุระหว่าง 22 -60 ปีที่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่เทศบาลนครเชียงใหม่ ในช่วงปี พ.ศ. 2554 และมีความประสงค์จะซื้อที่อยู่อาศัยแห่งแรกตามนโยบายของรัฐบาล โดยศึกษาด้านปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย และศึกษาถึงความคิดเห็นตามโครงการบ้านธนาคารอาคารสงเคราะห์เพื่อที่อยู่อาศัยแห่งแรก ซึ่งได้เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ราย และนำข้อมูลที่ได้รับมาประมวลผล โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ที่มีอายุ 22-30 ปี ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรี เป็นกลุ่มอาชีพพนักงานเอกชน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในช่วงประมาณ 10,000 -20,000 บาท ข้อมูลทางด้านครอบครัวส่วนใหญ่อาศัยอยู่ลักษณะของบ้านเดี่ยว มีสถานะเป็นผู้อาศัย มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-40,000 บาท

พฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยตามนโยบายของรัฐบาลของกลุ่มตัวอย่างพบว่า ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ที่จะสนใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง และเลือกซื้อโครงการบ้านจัดสรรที่เป็นบ้านเดี่ยว เนื้อที่ประมาณ 50 – 100 ตารางวา ราคาอยู่ในช่วงประมาณ 1.1 – 2.0 ล้านบาท โดยการผ่อนชำระไม่มีเงินดาวน์

ด้านปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด (4PS) ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ปัจจัยส่วนด้านผลิตภัณฑ์ ให้ระดับความสำคัญของลักษณะที่อยู่อาศัย บ้านเดี่ยว หรือ อาคารพาณิชย์ พื้นที่จอดรถของบ้าน ความปลอดภัยในที่อยู่อาศัย และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ไฟฟ้า ประปา ระดับมาก

ที่สุด, บังคับด้านราคา ให้ระดับความสำคัญด้านราคา อัตราการผ่อนชำระ อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาการผ่อนชำระ ในระดับมากที่สุด, บังคับด้านการสร้างและนำเสนอทางกายภาพให้ระดับความสำคัญด้านทำเลที่ตั้งและความสะดวกในการเดินทาง ในระดับมากที่สุด และบังคับด้านการส่งเสริมการตลาดให้ระดับความสำคัญด้านการสร้างเสร็จก่อนขาย, ของแถม ส่วนลด และการตกแต่งพร้อมเช่าอยู่ ในระดับที่มาก

ด้านความคิดเห็นตาม โครงการบ้านธนาคารอาคารสงเคราะห์เพื่อที่อยู่อาศัยแห่งแรก เรื่องการได้รับสิทธิที่อยู่อาศัย กลุ่มตัวอย่างเห็นว่า ราคาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับนโยบายบ้านหลังแรก ควรอยู่ประมาณที่ราคาไม่เกิน 2.0 ล้านบาท และบ้านมือสองหรือบ้านสั่งสร้าง ก็ควรได้รับสิทธิด้วย ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเรื่องนี้ว่ามีประโยชน์ในระดับปานกลาง และต้องการรับสิทธิเรื่องของดอกเบี้ย 0% เป็นเวลา 5 ปี มากที่สุด พร้อมทั้งเสนอแนะเรื่องดอกเบี้ยให้รัฐบาลมีการคิดดอกเบี้ย 0% ในระยะเวลาที่ยาวออกไปเป็น 10 ปี

ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยพื้นฐานกับพฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ตามนโยบายของรัฐบาลพบว่าด้าน เพศ อายุและสถานภาพ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการเลือกซื้อด้านจำนวนชั้นของบ้านคือต้องการบ้านสองชั้นมากที่สุด ,ด้านอายุ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมด้านลักษณะของผู้ประกอบการที่ต้องการซื้อคือโครงการบ้านจัดสรร ส่วนสถานภาพและอาชีพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมด้านลักษณะของที่อยู่อาศัยคือประเภทบ้านเดี่ยวมากที่สุด

การทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรส่วนบุคคลกับพฤติกรรมการเลือกซื้อ พบว่าตัวแปรที่มีนัยสำคัญระดับ 0.05 นั้น ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ กับความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการเลือกซื้อด้านจำนวนชั้นของบ้าน ลักษณะผู้ประกอบการ และลักษณะของที่อยู่อาศัย

Independent Study Title Consumer Behavior in Habitation Selection in Accordance with the Government Policy in Chiang Mai Municipality

Author Miss Pimkanthika Soontrong

Degree Master of Arts (Political Economy)

Independent Study Advisory Committee

Assistant Professor Dr. Nisit Pantamit Advisor

Associate Professor Seksin Srivatananukulkit Co-advisor

Abstract

The objective of this study was to study consumer behavior in habitation selection among those who are between 22-60 years old and have been living in Chiang Mai Municipality since 2011 and want to purchase their first habitation according to the government policy. The study focuses on the marketing mix factors affecting the habitation buying decision and on the opinions towards the Government Housing Bank habitation project. The data were collected by distributing questionnaires to 400 samples. The data were then analyzed by descriptive statistics including frequency, percentage, and mean.

The results showed that most of the respondents were female of age between 22-30 years old with bachelor's degree. Most of them were private employees with monthly income between 10,000-20,000 Thai Baht. According to the family data, most of the respondents lived in a single house as a resident with average monthly income of 20,001-40,000 Thai Baht.

Regarding the habitation buying behavior according to the government policy, it was found that most of the respondents intended to participate in the project since they did not have ownership of their habitation. They wanted to buy a single house in a housing estate with area around 200-400 sq m². The target price was between 1.1-2.0 millions Thai Baht, paid by installments without down payment.

Regarding the marketing mix factors (4PS) affecting the habitation buying decision, for factor of product, the respondents gave highest priority to the house type which included single house or commercial building, parking area, house security, and facilities such as

electricity, water supply. For factor of price, they placed highest importance on price, payment rate, interest rate, and payment period. For factor of place, they put highest priority on location, and convenient communication. For factor of promotion, they gave high importance to the completed construction before sale, premiums, discount, and ready-made decorations.

Regarding the opinions towards the Government Housing Bank habitation project, the respondents thought that a proper price for the first house policy should not exceed 2.0 million Thai Baht. Used house and build-to-order house should be included in the project. Most of the respondents considered this project to be moderately useful. They wanted to pay for 0% of interest for 5 years the most. They also had a suggestion to extend the policy of 0% of interest to 10 years.

The result of the study on the relationship between the basic factors and buying behavior indicated that sex and age was related to the buying behavior in terms of the house storey. That is, two-storey house was most wanted. Age was related to the entrepreneur type that they wanted to buy a house from. That is, house estate was most wanted. Lastly, the status and occupation was mostly related to the house type which was single house.

The test on the relationship between individual variables and buying behavior showed that the variables that had 0.05 significance were, for example, sex, age, status, occupation, and their relationship with buying behavior in terms of house storey, entrepreneur type, and house type.