

ชื่อเรื่องการค้าค้นคว้าแบบอิสระ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อ
จากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

ผู้เขียน นางสาวจุฑาทิพย์ ศังขะธร

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คารารัตน์ บุญเฉลียว ประธานกรรมการ
อาจารย์บุญสวาท พฤทธิกันนท์ กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชรินทร์ ถึงหรั่งเรือง กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้าค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี

การศึกษานี้ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 200 ราย ซึ่งเป็นผู้สนใจเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์จากการขายทอดตลาดจากกรมบังคับคดี และนำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลสถิติที่ใช้ ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 30 – 40 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพสมรส ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีรายได้ของครอบครัวต่อเดือน 30,001 – 50,000 บาท เหตุผลที่ต้องการซื้อเพื่อใช้อยู่อาศัยสำหรับตนเอง ผู้ที่เคยซื้อได้ส่วนใหญ่ซื้อทาวน์เฮาส์ ซึ่งมีขนาด 12 – 30 ตารางวา ผู้ซื้อได้สนใจใช้สินเชื่อกับธนาคารที่มีข้อตกลงให้บริการสินเชื่อกับกรมบังคับคดี ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับข้อมูลการขายส่วนใหญ่จากอินเทอร์เน็ต

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยในการซื้อสังหาริมทรัพย์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากคือ ปัจจัยด้านราคา รองลงมาคือปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านอื่นๆ ตามลำดับ

สำหรับปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกมีดังนี้ ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ราคาบ้าน ปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่าย ได้แก่ทำเลที่ตั้งของทรัพย์สิน ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่มีการส่งเสริมการตลาด เช่น การขอรับภาษีหัก ณ ที่จ่ายคืน ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ความพร้อมด้านสาธารณูปโภค ปัจจัยด้านอื่นๆ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบัน

สำหรับปัญหาในการตัดสินใจซื้อสังหาริมทรัพย์ของผู้สนใจซื้อจากการขายทอดตลาดจากกรมบังคับคดี ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัญหาในการซื้อสังหาริมทรัพย์ดังนี้ ปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยโดยรวมในระดับมาก ได้แก่ปัญหาด้านราคา รองลงมาได้แก่ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ สำหรับปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ได้แก่ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย ปัจจัยด้านอื่นๆและปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

สำหรับปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกมีดังนี้ ปัญหาด้านราคา ได้แก่ทรัพย์สินที่ขายมีราคาสูง ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่สภาพทรัพย์สินอยู่ในสภาพทรุดโทรม ด้านช่องทางการจำหน่าย ได้แก่ที่จอดรถมีไม่เพียงพอ ด้านอื่นๆ ได้แก่การขายทรัพย์สินแบบใหม่ยุ่งยากด้านส่งเสริมการตลาด ได้แก่การประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ

Independent Study Title Factors Affecting Interested Bidders Decision on Auction of
Immovable Property from Legal Execution
Department Ministry of Justice

Author Miss Jutatip Sungkatorn

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Asst.Prof. Dararatana Boonchaliew	Chairperson
Lecturer Boonsawart Prucksiganon	Member
Asst.Prof. Chanin Singrungraung	Member

ABSTRACT

The purpose of this independent study aimed to study the factors affecting interested bidders decision on auction of immovable property from legal execution Department Ministry of Justice.

The instrument used for collecting data in this study was structured questionnaire. The samples were 200 bidders who interested in auction of immovable property from legal execution by Department Ministry of Justice. The collected data were statistically analyzed using frequency, percentage and mean. The study's results showed as following

Most of the respondents were male, aged between 30-40 years old, married and most held bachelor degrees. Most respondents were owners of businesses and had salary between 30,001–50,000 baht per month. The main reason of buying the property was to use as their house. Most of the bidders bought Town House which was 12 – 30 Wah-square in size. The bidders were interested in using property loans from banks that had agreement with Department Ministry of Justice. And most of the respondents had got information about the auction from the Internet.

Regarding the factors affecting the respondents' decision on auction of immovable property, it was found that the factors had overall mean at the high important level. The orders of importance were as follow: price, place, promotion, product and other factors respectively.

The most important of sub-factors were as following: for the price factor was the house's price. For the place factor was the location of the property. For the promotion factor was the sales promotion such as refunding of the tax. For the product factor was readiness of the public utilities. And for the other factor was the present interest rate.

Regarding the problem affecting the bidders' decision, the respondents gave importance to the problems as following: the problems that had affected at the high level were about price and product respectively. The problems that had affected at the low level were about place, other problems and promotion respectively.

The most important of subfactors for the problem were as following: For the problem about price factor, it was that the properties had high price. For the problem about product factor it was the declination of the properties. For the problem about place factor it was the insufficiency of the parking lot. For the problem about other factor it was the confusion of the new selling method. For the problem about promotion factor it was not enough public relations.