

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย
: กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12



นางสาวทัศนีย์ นิลมงคล

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหะพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเคหการ ภาควิชาเคหการ

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2546

ISBN 974-17-4856-6

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ร 215 959 38

THE DECISION MAKING FACTORS OF HOUSING PROSPECTS : A CASE STUDY OF
BAAN SATHAPORN,BAAN PATSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT

Miss Tasanee Nilmongkol

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development in Housing

Department of Housing

Faculty of Architecture


Chulalongkorn University

Academic Year 2003

ISBN 974-17-4856-6

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย
	: กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12
โดย	นางสาวทัศนีย์ นิลมงคล
สาขาวิชา	เคหการ
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	รองศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต



..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ ดร.วีระ สัจกุล)

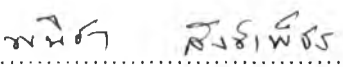
คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต นิตยะ)


..... อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต)


..... อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม
(รองศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย)


..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.กฤษณทศพิศ พานิชภักดิ์)


..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.พินชา สังข์เพชร)

ทัศนีย์ นิลมณฑล : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้าน
ภัตสร 3 และบ้านพฤกษา 12. (THE DECISION MAKING FACTORS OF HOUSING PROSPECTS : A
CASE STUDY OF BAAN SATHAPORN, BAAN PATSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT)
อาจารย์ที่ปรึกษา : รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต, อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม : รองศาสตราจารย์ ดร.
บัณฑิต จุลาสัย, 168 หน้า. ISBN 974-17-4856-6.

ที่ผ่านมามีการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย แม้จะมีการศึกษากันมากแต่เป็นการศึกษาจาก
(1) กลุ่มประชาชนทั่วไป (2) กลุ่มที่เริ่มสนใจซื้อโดยเข้าชมงานแสดงบ้าน (3) กลุ่มที่ซื้อแล้ว แต่ยังไม่มีการศึกษาปัจจัยใน
กลุ่มผู้ที่จะซื้ออันหมายถึงผู้ที่มีความต้องการในที่อยู่อาศัยที่อยู่ในขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ โดยที่คนกลุ่มนี้
จะทำการค้นหาข้อมูลก่อนการซื้อเพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาประเมินผลทางเลือกในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย การศึกษา
ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการจัดสรร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหาลำดับความสำคัญของ
ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ รวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจ สังคม กับ ระดับราคาและรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่ผู้จะ
ซื้อสนใจโดยทำการสัมภาษณ์ผู้ที่จะซื้อที่เข้าชมโครงการ กรณีศึกษาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัตสร 3 และบ้านพฤกษา
12 จำนวน 189 ตัวอย่าง จากการศึกษาพบว่า

(1) ผู้ที่จะซื้อส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการค้นหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย โดยมีการ
เปรียบเทียบข้อมูลจาก 3 โครงการที่คิดสรรแล้ว โดยจะเข้าชมโครงการละ 2 ครั้ง เป็นอย่างน้อย ใช้ระยะเวลาภายใน 1 เดือน
ในการซื้อ (2) ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่สำคัญที่สุดของผู้ที่จะซื้อคือปัจจัยทางด้านการเงินซึ่งแตกต่างจากกลุ่มอื่นที่พิจารณา
ถึงเรื่องของการทำเลเป็นสำคัญ ปัจจัยรองลงมาที่ผู้ที่จะซื้อให้ความสำคัญคือปัจจัยในเรื่องของทางด้านทำเล ปัจจัยทางด้านที่ตั้ง
ปัจจัยทางด้านรูปแบบบ้าน ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม ปัจจัยทางด้านการตลาด และปัจจัยทางด้านผู้ประกอบการ ตาม
ลำดับ ซึ่งในแต่ละปัจจัย ผู้ที่จะซื้อจะมีประเด็นพิจารณา ดังนี้ ด้านการเงินพิจารณาเรื่องราคาขายเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ,
ทางด้านทำเลพิจารณาเรื่องความสะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ, ด้านที่ตั้งพิจารณาเรื่องการเดินทาง/การคมนาคม
สะดวก, ด้านรูปแบบบ้านพิจารณาเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอย, จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอนตามจำนวนต้องการ, ด้านสภาพแวดล้อม
พิจารณาเรื่องบรรยากาศสงบน่าอยู่อาศัย, มีการดูแลและรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด, ด้านการตลาดพิจารณาเรื่องมี
บ้านตัวอย่างให้ชม และด้านผู้ประกอบการพิจารณาเรื่องเชื่อถือในชื่อเสียงของผู้ประกอบการโดยดูจากมีกรดำเนินงานมานาน
และมีผลงานเป็นที่ปรากฏและความเป็นเจ้าตลาดในทำเล (3) ที่อยู่อาศัยที่ผู้ที่จะซื้อจะเลือกว่าจะเลือก จะมีระดับราคาและ
รูปแบบที่สัมพันธ์กับสภาพเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนของผู้ที่จะซื้อ (4) แหล่งที่มาของเงินที่จะใช้ในการซื้อคือ ใช้เงินออม
ในการชำระเงินดาวน์ และใช้รายได้ประจำทั้งของตนเองและคู่สมรสในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน

จากการผู้ที่จะซื้อคำนึงถึงปัจจัยด้านการเงินมีบทบาทสำคัญอันเป็นกรอบในการกำหนดข้อพิจารณาในด้านอื่น ๆ
โดยพิจารณาในระดับราคาเมื่อเทียบกับคุณภาพ จะคำนึงถึงราคาที่สมเหตุสมผลและสอดคล้องกับรายได้และความสามารถในการ
การจ่ายเป็นหลักซึ่งแตกต่างจากผลที่ได้จากการวิจัยที่ผ่านมาที่คำนึงถึงทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรคิดค้น
วิธีการนำเสนอโครงการ ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ที่จะซื้อ เพื่อการตัดสินใจที่รวดเร็วและถูกต้อง สำหรับงานวิจัยใน
เรื่องนี้การเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างเป็นเรื่องยากมาก ดังนั้นหากจำเป็นต้องทำจึงควรมีการวางแผนงานที่ดีและรัดกุม

ภาควิชา.....เคหการ.....
สาขาวิชา.....เคหการ.....
ปีการศึกษา.....2546.....

ลายมือชื่อนิสิต.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม.....

4374135725 : MAJOR HOUSING

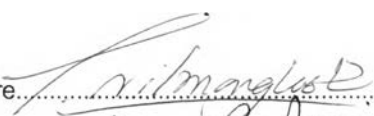
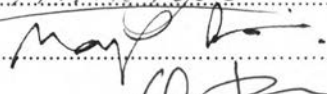

KEY WORD : THE DECISION MAKING / FACTORS / HOUSING PROSPECTS / PROJECT

TASANEE NILMONGKOL : THE DECISION MAKING FACTORS OF HOUSING PROSPECTS : A CASE STUDY OF BAAN SATHAPORN,BAAN PATSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF. MANOP BONGSADAT, THESIS CO-ADVISOR : ASSOC. PROF. BUNDIT CHULASAI, Ph.D., 168 pp. ISBN 974-17-4856-6.

In the past, there has been a lot of research on factors affecting the decision-making process. However, those are studies from people, both who are interested in housing projects and those who have already bought a home. There is still a lack of research about the prospected buyers who will collect project information to evaluate alternatives for making decisions on buying a home that will bring the understanding of real factors affecting housing needs. Thus, the objectives of this thesis are studying the priority of factors in making the decision to buy a home as well as the relationship between economic and social status, price and housing types that attract the prospected buyers. The survey has been conducted in BAAN SATAPORN, BAAN PASSORN 3 AND BAAN PREUKSA 12 PROJECT. Over 189 selected filled in the interviews form and have been collected from the potential buyers.

The study has showed that (1) the prospected buyers visit sites to make a repurchase search at least 2 times and take 1 month in the buying process because they set a pattern of intention to buy the project they visit most frequently. (2) financial consideration is the first priority that the prospected buyers are concern with while the major concern of the other groups is location . In addition, location, housing design, surroundings, marketing and the developer are the minor concerns. The important details are the prospected buyers concern that it is a reasonable price compared to quality, convenient for travelling, using space, peaceful atmosphere suitable for living, and a good reputation of the developer (3) the economic and social status of buyers relate to price and housing type. Housing types were followed by economic and social status. Installations accounted for 35% in accordance with the survey result of the Housing Authority of Thailand. (4) Saving is the source of down payment installations. As for installations with a financial company, money comes from the salary of both the prospected buyers and his/her spouse.

Because buyer's are concerned about many aspects when they visit housing projects, developers ought to present their projects for the prospect buyers in order that they can make a rapid decision correctly. The accessibility to the sampling is very difficult so there ought to be a good plan for the future research.

Department of.....Housing..... Student's signature.....
Field of study.....Housing.....Advisor's signature.....
Academic year.....2003..... Co-advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยความกรุณาของ รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และรองศาสตราจารย์ ดร.บัณฑิต จุลาสัย ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ซึ่งเป็นผู้ให้คำแนะนำและข้อคิดเห็นต่าง ๆ อันประโยชน์ทั้งในการทำวิทยานิพนธ์ และการดำเนินชีวิต

ด้วยความกรุณาของผู้ให้ ผู้วิจัยได้รับโอกาสที่ดีในการอนุญาตให้เข้าทำการศึกษาวิจัยจาก คุณสุนทร สถาพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เฉลิมนคร จำกัด ผู้บริหารโครงการบ้านสถาพร และ คุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พฤษภา เร็ลเอสเตท จำกัด ผู้บริหารโครงการบ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 รวมทั้งเจ้าหน้าที่ ฝ่ายขาย และผู้ที่จะซื้อที่เข้าชมโครงการทั้ง 3 โครงการ ที่ให้ความร่วมมือและช่วยเหลืออย่างเต็มที่

ผู้วิจัยใคร่กราบขอขอบคุณ อาจารย์ ดร.พนิชา สังข์เพชร และ อาจารย์ ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภัคดี ที่ให้คำแนะนำและตรวจแก้งานในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นอย่างดี, เจ้าพนักงานที่ดินสำนักงานที่ดินจังหวัดปทุมธานี สาขารัษฎบุรีทุกท่าน, พ่อใหญ่ปลัดอำเภอ และเจ้าหน้าที่ที่ว่าการอำเภอรัษฎบุรีทุกท่าน ขอขอบคุณที่มิวิจัยเคหะพัฒน์ศาสตร์มหาบัณฑิต อาทิ คุณสินีนาง วรศักดิ์, คุณชุลีกร เหมือนละม้าย, คุณรวีวรรณ เดชานุกาพฤธา, คุณฐปนันท์ เอกอินทร์ และคุณราชศักดิ์ จงวิลาส รวมทั้งคุณนงลักษณ์ ชัยพิริยะศักดิ์, คุณธีรนุช อัครวรรณ ตลอดจนท่านอื่น ๆ ที่ไม่สามารถระบุนามได้หมดที่ทำงานอย่างแข็งขันตลอดระยะเวลา 3 เดือนในการลง Site ที่ให้ความช่วยเหลือและความร่วมมือเป็นอย่างดี

เหนืออื่นใด ผู้วิจัยขอขอบคุณ บิดา มารดา และคณาจารย์ที่มีหัวใจเป็นครูแท้ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ ที่ต่อยอดทั้งในการประกอบวิชาชีพและการดำรงชีวิต ทำนุวิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยกาให้และความศรัทธาอย่างแท้จริง

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฎ
สารบัญแผนภูมิ.....	ด
สารบัญรูปภาพ.....	ต

บทที่ 1 บทนำ

1.1	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2	วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	10
1.3	สมมติฐานการวิจัย.....	10
1.4	ขอบเขตการศึกษา.....	10
1.5	ข้อจำกัดในการวิจัย.....	11
1.6	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	12
1.7	นิยามศัพท์.....	12

บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1	ความจำเป็น ความต้องการ และอุปสงค์.....	15
2.2	แนวความคิดเรื่องความต้องการของมนุษย์.....	16
2.3	แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการในที่อยู่อาศัย.....	19
2.4	แนวความคิดเรื่องการศึกษาพฤติกรรมผู้ซื้อหรือผู้บริโภค.....	20
2.5	แนวความคิดเรื่องขั้นตอนกระบวนการตัดสินใจซื้อ.....	21
2.6	แนวความคิดของกระบวนการตัดสินใจซื้อ.....	24
2.7	แนวความคิดเกี่ยวกับรูปแบบจำลองของพฤติกรรมผู้บริโภค.....	27

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
2.8	ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ.....	32
2.9	แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมทางเลือกที่อยู่อาศัย.....	35
2.10	แนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่เป็นสาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย.....	36
2.11	แนวความคิดเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งที่อยู่อาศัย.....	40
2.12	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย.....	45
2.13	ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อ.....	46
2.14	กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย.....	47
2.15	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	51
2.16	สรุปการศึกษาในงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	55
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย		
3.1	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	60
3.2	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	66
3.3	การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	74
3.4	การวิเคราะห์ข้อมูล.....	75
3.5	รายละเอียดโครงการในพื้นที่ศึกษา.....	79
บทที่ 4 ผลการวิจัย		
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป สภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ที่จะซื้อ		
	ที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ.....	92
-	เพศ อายุ และระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง.....	92
-	ที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง.....	93
-	ความสัมพันธ์ในการพักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง.....	94
-	ทำเลของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง.....	94
-	สภาพสังคมของกลุ่มตัวอย่าง.....	95

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
- สภาพเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง.....	96
ตอนที่ 2 ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ.....	98
- ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง.....	98
- การตัดสินใจซื้อของกลุ่มตัวอย่าง.....	100
- ความสำคัญของข้อพิจารณาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ของกลุ่มตัวอย่าง.....	102
- ระยะเวลาในการเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อของกลุ่มตัวอย่าง...	103
- รายละเอียดในข้อพิจารณาของกลุ่มตัวอย่าง.....	104
- รูปแบบและระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจของกลุ่มตัวอย่าง.....	111
ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจและสังคมของผู้ที่กำลังจะซื้อ ที่อยู่อาศัยกับระดับราคาและรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่สนใจ.....	113
- ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับราคาที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ.....	113
- ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับระดับราคาที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ.....	115
- ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ.....	117
- ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ.....	119
บทที่ 5 บทสรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลจากการศึกษา.....	121
- ข้อมูลทั่วไป สภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ.....	122

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
- ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ ที่อยู่อาศัยของผู้ที่จะซื้อที่เข้าชมโครงการ.....	123
- ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจและสังคมของผู้ที่จะซื้อกับ ระดับราคาและรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ.....	127
5.2 อภิปรายผลการวิจัย.....	137
- ประเด็นที่ 1 ปัจจัยเกี่ยวกับผู้ที่จะซื้อ.....	137
- ประเด็นที่ 2 ความสนใจของผู้ที่จะซื้อ.....	138
- ประเด็นที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ.....	140
- ประเด็นที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่างเศรษฐกิจ สังคมของผู้ที่จะซื้อกับ ระดับราคาและรูปแบบที่อยู่อาศัย.....	148
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	149
- ข้อเสนอแนะในงานวิจัย.....	149
- ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ.....	150
- ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	151
รายการอ้างอิง.....	152
ภาคผนวก.....	156
ภาคผนวก ก.....	157
ภาคผนวก ข.....	164
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	168

สารบัญตาราง

	หน้า	
ตารางที่ 1.1	แสดงลำดับทำเลที่อยู่อาศัยที่ผู้ที่มีปัญหาให้ความสนใจ และคิดจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่.....	8
ตารางที่ 1.2	แสดงลำดับทำเลที่อยู่อาศัยและจำนวนโครงการ ในกรุงเทพฯ ตอนเหนือ.....	9
ตารางที่ 2.1	สิ่งจูงใจที่ทำให้เกิดการซื้อ 3 ประการ.....	31
ตารางที่ 2.2	แสดงวัยของชีวิตและลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต้องการ.....	39
ตารางที่ 2.3	ตัวแปรที่ได้มาจากการทบทวนวิทยานิพนธ์ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	56
ตารางที่ 3.1	แสดงลำดับทำเลที่อยู่อาศัยที่ผู้ที่มีปัญหาให้ความสนใจ และคิดจะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่.....	60
ตารางที่ 3.2	แสดงลำดับทำเลที่อยู่อาศัยและจำนวนโครงการ ในกรุงเทพฯ ตอนเหนือ.....	62
ตารางที่ 3.3	ตารางจำนวนกลุ่มตัวอย่างของ Herbert Arkin Raymond R, Cotton ที่ระดับความเชื่อมั่น 95%และมีความผิดพลาดของ ความแม่นยำ $\pm 5\%$	63
ตารางที่ 3.4	แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้น ตั้งแต่ปี 2536-2543 ในเขตธัญบุรี.....	64
ตารางที่ 3.5	แสดงรายชื่อผู้ประกอบการที่ขออนุญาตจัดสรร ปีงบประมาณ 2536 ในเขตธัญบุรี.....	65
ตารางที่ 3.6	แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่าง.....	66
ตารางที่ 3.7	แสดงตัวแปรในงานวิจัย.....	69
ตารางที่ 3.8	โครงสร้างแบบสอบถาม ประเด็นย่อย และ จำนวนข้อจำแนกตามประเด็นหลัก.....	71
ตารางที่ 3.9	แสดงจำนวนที่เก็บข้อมูลได้.....	75
ตารางที่ 3.10	แสดงรายละเอียดโครงการบ้านสภาพรโดยสังเขป.....	79

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 3.11	แสดงรายละเอียดโครงการบ้านภัสสร 3 โดยสังเขป..... 85
ตารางที่ 3.12	แสดงรายละเอียดโครงการบ้านพฤษภา 12 โดยสังเขป..... 88
ตารางที่ 4.1	เพศ อายุ และระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 92
ตารางที่ 4.2	รูปแบบและลักษณะการครอบครองในที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 93
ตารางที่ 4.3	ความสัมพันธ์ในการพักอาศัยและจำนวนสมาชิกของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 94
ตารางที่ 4.4	ทำเลของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อ ที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 95
ตารางที่ 4.5	สภาพสังคมของของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชม โครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 96
ตารางที่ 4.6	รายได้และผู้มีรายได้ต่อครัวเรือนของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 97
ตารางที่ 4.7	แหล่งเงินในการผ่อนชำระสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ของ กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 98
ตารางที่ 4.8	ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 99
ตารางที่ 4.9	การตัดสินใจจะซื้อของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12..... 100

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.10 เหตุผลที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	102
ตารางที่ 4.11 ความสำคัญของข้อพิจารณาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	103
ตารางที่ 4.12 ระยะเวลาในการเปรียบเทียบโดยใช้ข้อพิจารณาทั้ง 7 ข้อ ก่อนการตัดสินใจซื้อของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	104
ตารางที่ 4.13 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านการเงินที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	105
ตารางที่ 4.14 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านทำเลที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	106
ตารางที่ 4.15 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านที่ตั้งที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	107
ตารางที่ 4.16 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้านที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	108
ตารางที่ 4.17 รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อมที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	109

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า	
ตารางที่ 4.18	รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านการตลาดที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	110
ตารางที่ 4.19	รายละเอียดในข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพรบ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ.....	111
ตารางที่ 4.20	รูปแบบและระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	112
ตารางที่ 4.21	ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับระดับราคาที่อยู่อาศัย ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	114
ตารางที่ 4.22	ความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงิน กับระดับราคาที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชม โครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	115
ตารางที่ 4.23	ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับระดับราคาที่อยู่อาศัย ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	117
ตารางที่ 4.24	ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับรูปแบบที่อยู่อาศัย ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	118
ตารางที่ 4.25	ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับระดับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	120

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า	
ตารางที่ 5.1	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับราคา ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	127
ตารางที่ 5.2	แสดงแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12.....	128
ตารางที่ 5.3	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับระดับราคาที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	129
ตารางที่ 5.4	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของคู่สมรส กับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	130
ตารางที่ 5.5	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมของคู่สมรส กับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	131
ตารางที่ 5.6	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	132
ตารางที่ 5.7	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงิน กับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	133
ตารางที่ 5.8	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	134

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า	
ตารางที่ 5.9	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของคู่สมรสกับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	135
ตารางที่ 5.10	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมของคู่สมรสกับรูปแบบที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสนใจ.....	136
ตารางที่ 5.11	ลำดับความสำคัญของข้อพิจารณากับงานวิจัยที่ผ่านมา.....	146
ตารางที่ 5.12	แสดงความสามารถในการจ่าย 35%.....	148

สารบัญแผนภูมิ

	หน้า
แผนภูมิที่ 1.1	ขั้นตอนในกระบวนการซื้อ..... 1
แผนภูมิที่ 1.2	วิทยานิพนธ์และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ผ่านมาในเรื่องของ ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ..... 5
แผนภูมิที่ 1.3	ลำดับชุดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อ..... 7
แผนภูมิที่ 2.1	ลำดับชั้นความต้องการของ Maslow..... 17
แผนภูมิที่ 2.2	การแสดงลำดับขั้นตอนในกระบวนการตัดสินใจซื้อ..... 21
แผนภูมิที่ 2.3	ลำดับชุดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค..... 22
แผนภูมิที่ 2.4	กระบวนการตัดสินใจซื้อและปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพล..... 25
แผนภูมิที่ 2.5	รูปแบบจำลองพฤติกรรมของผู้ซื้ออย่างง่าย..... 28
แผนภูมิที่ 2.6	กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย..... 50
แผนภูมิที่ 5.1	ลำดับชุดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค..... 139

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
รูปที่ 3.1	แสดงที่ตั้งโครงการจัดสรรบนถนนรังสิต-นครนายก..... 78
รูปที่ 3.2	ที่ตั้งและผังขายโครงการบ้านสถาพร..... 80
รูปที่ 3.3	ทาวนเฮ้าส์ในโครงการบ้านสถาพร..... 80
รูปที่ 3.4	บ้านเดี่ยวในโครงการบ้านสถาพร..... 80
รูปที่ 3.5	รูปแบบอาคารพาณิชย์โครงการบ้านสถาพร..... 83
รูปที่ 3.6	บรรยากาศภายในโครงการบ้านสถาพร..... 83
รูปที่ 3.7	ที่ตั้งและผังขายโครงการบ้านภัสสร 3..... 86
รูปที่ 3.8	แบบบ้านในโครงการบ้านภัสสร 3..... 86
รูปที่ 3.9	บรรยากาศภายในโครงการบ้านภัสสร 3..... 87
รูปที่ 3.10	ที่ตั้งและผังขายโครงการบ้านพฤกษา 12..... 89
รูปที่ 3.11	แบบบ้านในโครงการบ้านพฤกษา 12..... 89
รูปที่ 3.12	บรรยากาศภายในโครงการบ้านพฤกษา 12..... 90