

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองปี 2542 และแนวโน้ม. วารสาร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 9 ฉบับที่ 35 ประจำเดือน ตุลาคม – ธันวาคม, 2546.
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. สถานการณ์ตลาดบ้านมือสองปี 2542 และแนวโน้ม. วารสาร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 5 ฉบับที่ 19 ประจำเดือน ตุลาคม – ธันวาคม, 2542.
- ธัญญา สนิทวงศ์ ณ อยุธยา. การสำรวจปัญหา และความต้องการ ของผู้อยู่อาศัยในเมืองอุตสาหกรรมใหม่: ศึกษาเฉพาะกรณีชุมชนเมืองใหม่บางพลี. โครงการสำรวจวิจัยมหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ, 2537.
- ธิดิมา อุดวิไล. พฤติกรรมของผู้ขายบ้านมือสองในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ : กรณีศึกษาเขตบางเขน. วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544.
- นนท์ สหายา. ปัจจัยการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองผ่านตัวแทนขาย : กรณีศึกษา บริษัท โรยัล แอสเซ็ทส์ คอนเซ็ปต์ จำกัด. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- บัณฑิต จุลาลัย และคณะ. ความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี2548. ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2547.
- บัณฑิต จุลาลัย และคณะ. ปัญหาและแนวทางการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยของประชาชนในพื้นที่ตอนเหนือของกรุงเทพมหานคร. ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.
- พัลลภ กฤตยานวัช และไพโรจน์ สุขจัน. สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์. 2545.
- พัลลภ กฤตยานวัช. “ซื้อบ้านมือสองดีกว่าบ้านมือหนึ่งอย่างไร” บ้านมือสอง อาคารและที่ดิน Weekly. ฉบับพิเศษ เดือนกันยายน, 2546.
- พิสิฐ ชูประสิทธิ์ “ซื้อบ้านมือสองดีกว่าบ้านมือหนึ่งอย่างไร” บ้านมือสอง อาคารและที่ดิน Weekly. ฉบับพิเศษ เดือนกันยายน, 2546.

ลัดดาวัลย์ ซื่อตรง และคณะ. การศึกษาความต้องการของผู้อยู่อาศัยในอพาร์ทเมนต์ซึ่งปัจจุบันอาศัยอยู่ในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร. คณะรัฐประศาสนศาสตร์ สถาบันพัฒนบริหารศาสตร์, 2545.

วิศิษฐ์ คุณาทรกุล. อาคารที่ดินวันนี้. ปีที่ 6 ฉบับที่ 166 วันที่ 14 – 21 มีนาคม, 2547.

ศูนย์วิจัยกสิกร. คนกรุงเทพฯ กับการซื้อบ้านมือสอง. ปีที่ 8 ฉบับที่ 1303 วันที่ 20 สิงหาคม, 2545.

### ภาษาอังกฤษ

Barrie Needham. How Cities Work. London: Pergamon Press, 1977.

Brian Goodall. The Economic of Urban Areas. Oxford : Pergamon Press, 1972.

Rossi, P.H. Why Family Move. new York: the Free Press, 1955.

William H. Claire. Handbook on Urban Planning. Canada: Van Nortrand Reinhold, 1973.



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ก

## แบบสอบถามชุดที่ 1

แบบสอบถามวิทยานิพนธ์ เรื่อง ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า : กรณีศึกษา บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยนิสิตปริญญาโท ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ
  - 1. ชาย
  - 2. หญิง
2. อายุ.....ปี
3. สถานภาพสมรสของท่าน
  - 1. โสด
  - 2. สมรส
  - 3. ม่าย
  - 4. หย่าร้าง
4. จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน.....คน
5. ระดับการศึกษาของท่าน
  - 1. ต่ำกว่าประถมศึกษา
  - 2. ประถมศึกษา
  - 3. มัธยมศึกษา
  - 4. ปวช./ปวส./อนุปริญญา
  - 5.ปริญญาตรี
  - 6. สูงกว่าปริญญาตรี
  - 7. อื่น ๆ ระบุ .....
6. อาชีพของท่าน
  - 1. ข้าราชการ
  - 2. รัฐวิสาหกิจ
  - 3. พนักงานบริษัทเอกชน
  - 4. ธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย
  - 5. พ่อบ้าน/แม่บ้าน
  - 6. อื่นๆ ระบุ.....
7. อาชีพคู่สมรส
  - 1. ข้าราชการ
  - 2. รัฐวิสาหกิจ
  - 3. พนักงานบริษัทเอกชน
  - 4. ธุรกิจส่วนตัว
  - 5. พ่อบ้าน/แม่บ้าน
  - 6. อื่นๆ ระบุ.....
8. รายได้ของสมาชิกในครัวเรือนรวมกันต่อเดือน .....บาท
  - 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท
  - 2. 5,000 - 15,000 บาท
  - 3. 15,001 - 35,000 บาท
  - 4. 35,001 - 50,000 บาท
  - 5. 50,001 - 85,000 บาท
  - 6. 85,001-135,000 บาท
  - 7. 135,001-300,000 บาท
  - 8. 300,001-600,000 บาท
  - 9. มากกว่า 600,000 บาท

## ตอนที่ 2 ข้อมูลที่อยู่อาศัยของท่าน

9. ประเภทบ้านมือสองที่ท่านซื้อ
1. บ้านเดี่ยวสร้างเอง       2. บ้านเดี่ยวจัดสรร       3. บ้านแฝด
4. ทาวน์เฮาส์       5. อาคารพาณิชย์       6. อาคารชุด
10. ขนาดที่ดิน.....ตารางวา หรือขนาดพื้นที่ห้อง (อาคารชุด).....ตารางเมตร
11. จำนวนชั้น.....ชั้น จำนวนห้องนอน.....ห้อง ห้องน้ำ.....ห้อง
12. ท่านซื้อที่อยู่อาศัยโดยการชำระอย่างไร
1. ซื้อมด       2. ซื้อมนชำระ
13. แหล่งเงินจากแหล่งใดมากที่สุดที่ท่านใช้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย
1. เงินเดือน       2. เงินออม       3. รายได้พิเศษ
4. เงินจากพ่อ/แม่/ญาติ       5. เงินกู้จากสถาบันการเงิน       6. อื่นๆ ระบุ.....
14. วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสองของท่าน
1. เพื่ออยู่อาศัยเอง       2. เพื่อให้ญาติ/ลูก อยู่อาศัย       3. เพื่อขายต่อในอนาคต
4. ให้เช่า       5. อื่นๆ ระบุ.....
15. บ้านมือสองที่ท่านซื้อไว้กับบริษัทตัวแทนนายหน้า ปัจจุบันเป็นอย่างไร
1. ขายต่อไปแล้ว(ขาดทุน)       2. ขายต่อไปแล้ว(กำไร)       3. กำลังอยู่อาศัย
4. ทิ้งไว้เฉยๆ       5. อยู่ระหว่างการปรับปรุง ซ่อมแซม ประมาณ.....เดือน มาแล้ว
6. ให้เช่า
16. ท่านได้ปรับปรุงต่อเติมซ่อมแซมที่อยู่อาศัยส่วนใดบ้าง
1. หลังคา       2. ห้องนอน       3. ห้องน้ำ
4. ห้องครัว       5. โรงรถ       6. พื้น
7. สีทาภายนอก/ภายใน       8. รั้วทั้งทั้งหลัง       9. ไม่ได้ปรับปรุงต่อเติมซ่อมแซม
10. อื่นๆ ระบุ.....

## ตอนที่ 3 ท่านมีความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสองมากหรือน้อยเพียงใด

คำถาม	พอใจมาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก
1. ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย					
2. รูปแบบที่อยู่อาศัยทางสถาปัตยกรรม					
3. ขนาด พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัย					
4. สภาพที่อยู่อาศัย (ใหม่, เก่า, ทรุดโทรม)					
5. สภาพถนนหรือทางเท้า ภายในโครงการ					

คำถาม	พอใจ มาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจ มาก
6. ระบบไฟฟ้า ประปา					
7. สวนสาธารณะ					
8. สาธารณูปการ เช่นโรงเรียน ห้างฯ รพ.					
9. ความสะดวกในการเดินทาง					
10. ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง (ถ้ามี)					
11. ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย					
12. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือนเช่นค่าไฟฟ้า ประปา					
13. ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง					
14. อริยาคัยมิตรจากเพื่อนบ้าน					
15. สภาพแวดล้อม เช่น เสียง ความสะอาด					
16. ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน					

ตอนที่ 4 ปัญหาในที่อยู่อาศัยมือสองของท่าน มีด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ปัญหาสภาพที่อยู่อาศัยชำรุดทรุดโทรม
- 2. ปัญหาพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอหรือไม่ตรงตามความต้องการ
- 3. ปัญหาไกลจากสาธารณูปการ เช่นโรงเรียน โรงพยาบาล ห้างฯ ตลาด
- 4. ปัญหาสาธารณูปโภคชำรุดทรุดโทรม
- 5. ปัญหาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง
- 6. ปัญหาค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย
- 7. ปัญหาค่าใช้จ่ายในครัวเรือน
- 8. ปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
- 9. ปัญหาจากเพื่อนบ้าน
- 10. ปัญหาสภาพแวดล้อม
- 11. ปัญหาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
- 12. อื่นๆ ระบุ.....

ตอนที่ 5 การเลือกซื้อบ้านมือสอง

- 1. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกซื้อบ้านมือสอง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - ราคาต่ำกว่าบ้านมือหนึ่งในขณะนั้น

- มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมมากับบ้านแล้ว จึงสะดวกในการเช่าอยู่อาศัย  
 มีการปรับปรุงต่อเติมให้ใช้ประโยชน์ได้มากขึ้นกว่าการซื้อบ้านมือหนึ่ง  
 ทำเลบ้านมือสองตรงกับความต้องการ ซึ่งไม่สามารถหาบ้านมือหนึ่งที่ถูกใจในทำเลนั้นได้  
 อื่นๆ ระบุ .....
- .....
- .....

2. ขณะที่ท่านพิจารณาซื้อบ้าน ท่านมีลำดับขั้นตอนความคิดอย่างไรในการเลือกซื้อบ้าน จนได้บ้านที่ท่านกำลังอยู่อาศัยนี้

- (1) .....
- (2) .....
- (3) .....
- (4) .....
- (5) .....
- (6) .....
- (7) .....
- (8) .....
- (9) .....
- (10) .....

3. ในขณะที่ท่านเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้าในการหาบ้าน ท่านคาดหวังให้บริษัทดำเนินการอะไรให้ท่านบ้าง

.....

.....

.....

4. ในขณะที่ท่านเลือกซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า ท่านคาดหวังอะไรเกี่ยวกับ ตัวบ้าน บ้าง

.....

.....

.....

5. เพราะเหตุใดจึงเลือกนายหน้าที่ท่านใช้อยู่นี้เป็นตัวแทนในการจัดหาบ้าน

- ชื่อเสียงบริษัท
  บริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้  
 บริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ
  บริการที่บริษัทจัดให้  
 มีผู้แนะนำ
  บ้านมือสองที่ต้องการ ทางบริษัทเป็นผู้ดูแล  
 อื่นๆ ระบุ .....  
 .....  
 .....

6. บริษัทตัวแทนที่เลือกให้ท่านเลือกให้หาบ้านให้ท่าน ดำเนินการอะไรให้ท่านบ้าง

- จัดหาบ้านให้ตรงกับความต้องการของท่านมากที่สุด  
 บริการเรื่องการโอนหรือการทำนิติกรรมต่างๆ  
 จัดหาแหล่งเงินกู้ให้  
 มีการซ่อมแซมบ้านเบื้องต้น ก่อนท่านเข้าอยู่อาศัย  
 อื่นๆ ระบุ .....  
 .....  
 .....

ตอนที่ 6 ความพึงพอใจการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้าที่ท่านเลือกใช้บริการ

คำถาม	พอใจมาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก
1. จำนวนของบ้านที่มีให้เลือก					
2. หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านทำเลที่ตั้ง					
3. หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านประเภทของบ้าน (ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว ฯลฯ)					
4. หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านราคา					
3. ความรวดเร็วของการหาบ้าน					
4. อธิยาศัยของพนักงาน					
5. ค่าบริการ / ค่านายหน้า					

อื่นๆ ระบุ

6. ....
7. ....
8. ....



2. ท่านคิดว่าบริษัทตัวแทนนายหน้าที่ท่านเลือกนี้ ควรปรับปรุงหรือเพิ่มบริการใดบ้าง

.....  
.....  
.....

3. การให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้าที่ท่านใช้บริการมีปัญหาอย่างไรบ้าง

.....  
.....  
.....



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## แบบสัมภาษณ์

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อ.....
2. เพศ.....
3. อายุ.....ปี
4. อาชีพ.....
5. รายได้ครัวเรือน.....บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลบ้านมือสอง

1. ประเภทที่อยู่อาศัย.....
2. ขนาด.....
3. ทำเล.....

## ส่วนที่ 3 เหตุผล และลำดับขั้นตอนในการซื้อบ้านมือสอง

1. เหตุผลที่ซื้อบ้านหลังนี้เป็นเพราะ.....
2. ลำดับขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสอง.....

## ส่วนที่ 4 ปัญหา ความพึงพอใจ และความคาดหวังในที่อยู่อาศัย

1. ความคาดหวังในตัวบ้านมือสอง.....
2. ความพึงพอใจในบ้านมือสอง.....
3. ปัญหาของบ้านมือสอง.....
4. การแก้ไขปัญหา.....
5. คำแนะนำผู้ที่ซื้อบ้านมือสอง.....

**ส่วนที่ 5 ปัญหา ความพึงพอใจ และความคาดหวังในบริษัทตัวแทนนายหน้า**

1. ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง.....

.....

2. ความพึงพอใจในการบริการของบริษัทนายหน้า.....

.....

3. ปัญหาในการให้บริการของบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง

.....

.....



ศูนย์วิทยพัชกร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## แบบสอบถาม ชุดที่ 2

แบบสอบถามวิทยานิพนธ์ เรื่อง ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้ากรณศึกษา บริษัท ตรีเมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยนิสิตปริญญาโท ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### ตอนที่ 1 ข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจ

1. ผู้ตอบแบบสอบถามชื่อ.....โทรศัพท์.....
2. เพศของผู้ซื้อ  ชาย  หญิง
3. อายุของผู้ซื้อ (ขณะซื้อ) .....ปี  
 ต่ำกว่า 20 ปี  20 - 29 ปี  30 - 39 ปี  
 40 - 49 ปี  50 - 59 ปี  60 ปีขึ้นไป
4. ระยะเวลาที่เริ่มซื้อจนถึงปัจจุบัน .....ปี .....เดือน
5. ระยะเวลาที่เช่าอยู่อาศัย .....ปี .....เดือน

ข้อมูลขณะที่ซื้อบ้านหลังนี้ (อดีต)	ข้อมูลปัจจุบัน
6.1 สถานภาพสมรส <input type="radio"/> โสด <input type="radio"/> สมรส <input type="radio"/> หม้าย <input type="radio"/> หย่า <input type="radio"/> แยกกันอยู่	6.2 สถานภาพสมรส <input type="radio"/> โสด <input type="radio"/> สมรส <input type="radio"/> หม้าย <input type="radio"/> หย่า <input type="radio"/> แยกกันอยู่
7.1 รายได้ <input type="radio"/> ต่ำกว่า 5,000 <input type="radio"/> 5,000 - 15,000 <input type="radio"/> 15,001 - 35,000 <input type="radio"/> 35,001 - 50,000 <input type="radio"/> 50,001 - 85,000 <input type="radio"/> 85,001 - 135,000 <input type="radio"/> 135,001 - 300,000 <input type="radio"/> 300,001 - 600,000 <input type="radio"/> 600,000 ขึ้นไป	7.2 รายได้ <input type="radio"/> ต่ำกว่า 5,000 <input type="radio"/> 5,000 - 15,000 <input type="radio"/> 15,001 - 35,000 <input type="radio"/> 35,001 - 50,000 <input type="radio"/> 50,001 - 85,000 <input type="radio"/> 85,001 - 135,000 <input type="radio"/> 135,001 - 300,000 <input type="radio"/> 300,001 - 600,000 <input type="radio"/> 600,000 ขึ้นไป
8.1 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน <input type="radio"/> 1 - 2 คน <input type="radio"/> 3 - 4 คน <input type="radio"/> 5 - 6 คน <input type="radio"/> 6 คนขึ้นไป	8.2 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน <input type="radio"/> 1 - 2 คน <input type="radio"/> 3 - 4 คน <input type="radio"/> 5 - 6 คน <input type="radio"/> 6 คนขึ้นไป
9.1 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยหลังเดิม <input type="radio"/> เป็นเจ้าของ <input type="radio"/> เป็นอาศัยอยู่ <input type="radio"/> เช่าอยู่ <input type="radio"/> อื่นๆ.....	9.2 ลักษณะการครอบครอง <input type="radio"/> เป็นเจ้าของ <input type="radio"/> เป็นอาศัยอยู่ <input type="radio"/> เช่าอยู่ <input type="radio"/> อื่นๆ.....
10.1 วัตถุประสงค์ขณะซื้อ <input type="radio"/> เพื่ออยู่อาศัยเอง <input type="radio"/> เพื่อให้ญาติ/ลูกอยู่อาศัย <input type="radio"/> เพื่อให้เช่า <input type="radio"/> เพื่อขายต่อในอนาคต <input type="radio"/> เพื่อทำธุรกิจการขาย <input type="radio"/> อื่นๆ .....	10.2 การใช้งานปัจจุบัน <input type="radio"/> เพื่ออยู่อาศัยเอง <input type="radio"/> เพื่อให้ญาติ/ลูกอยู่อาศัย <input type="radio"/> เพื่อให้เช่า <input type="radio"/> เพื่อขายต่อในอนาคต <input type="radio"/> เพื่อทำธุรกิจการขาย <input type="radio"/> อื่นๆ .....

10.3 เหตุผลในการเปลี่ยนวัตถุประสงค์ (ถ้าเปลี่ยน)

.....

## ตอนที่ 2 กระบวนการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง

1. ก่อนซื้อบ้านหลังนี้ ที่อยู่อาศัยของท่านเป็นประเภทใด

- บ้านเดี่ยวสร้างเอง     บ้านเดี่ยวจัดสรร     ทาวน์เฮาส์     บ้านแฝด  
 อาคารพาณิชย์     อาคารชุด/แฟลต     อื่นๆ .....

2. ก่อนซื้อบ้านหลังนี้ ที่อยู่อาศัยของท่านอยู่ในทำเลอย่างไร

- ใกล้ที่ทำงาน     ใกล้โรงเรียนลูก  
 ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก (ห้างฯ เป็นต้น)     อื่นๆ .....

3. เพราะเหตุใดท่านจึงมีความคิดที่จะซื้อบ้านใหม่

- ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเอง     ที่อยู่อาศัยเดิมคับแคบ  
 ต้องการสภาพแวดล้อมที่ดี     ต้องการที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน  
 ต้องการใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก     อื่นๆ .....

4. หลังจากที่คิดจะซื้อบ้านใหม่แล้ว ท่านทำอะไรต่อไปบ้าง

- หาข้อมูลเกี่ยวกับทำเล     หาข้อมูลเกี่ยวกับอยู่อาศัย  
 หาข้อมูลเกี่ยวกับราคาที่อยู่อาศัย     หาผู้แนะนำให้คำปรึกษา  
 อื่นๆ .....

5. ท่านดูบ้านอะไรมาบ้าง ก่อนที่จะมาซื้อบ้านหลังนี้

- บ้านมือหนึ่งจากโครงการจัดสรร     บ้านมือหนึ่งจากตัวแทนนายหน้า  
 บ้านมือสองจากเจ้าของโดยตรง     บ้านมือสองจากตัวแทนนายหน้า  
 บ้านมือสองจากสถาบันการเงิน     บ้านมือสองจากกรมบังคับคดี  
 อื่นๆ .....

6. เพราะเหตุใดท่านจึงซื้อบ้านมือสองหลังนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ราคาต่ำกว่าบ้านมือหนึ่งในขณะนั้น  
 มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมมากกับบ้าน สะดวกในการเข้าอยู่อาศัย  
 มีการปรับปรุงต่อเติมให้ใช้ประโยชน์ได้มากขึ้นกว่าการซื้อบ้านมือหนึ่ง  
 ทำเลบ้านมือสองตรงกับความต้องการ ซึ่งไม่สามารถหาบ้านมือหนึ่งได้  
 รูปแบบบ้านตรงกับความต้องการ  
 อื่นๆ .....

7. ท่านเคยซื้อบ้านมือสองมาก่อนหรือไม่ ถ้าท่านเคยซื้อ ท่านซื้อโดยวิธีใด

- ไม่เคยซื้อ     เคยซื้อ    >>>     จากเจ้าของโดยตรง  
 จากสถาบันการเงิน  
 จากกรมบังคับคดี  
 จากตัวแทนนายหน้า  
 อื่นๆ .....

### ตอนที่ 3 กระบวนการคัดเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า

1. เมื่อท่านคิดจะใช้บริการจากบริษัทตัวแทนนายหน้า ท่านมีวิธีเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้าอย่างไร

.....

.....

.....

2. ท่านดูแลและพิจารณาเปรียบเทียบบริษัทตัวแทนนายหน้ามาที่บริษัท (รวม บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ด้วย)

.....

3. ท่านคาดหวังให้บริษัทตัวแทนนายหน้าทำอะไรให้บ้าง.....

.....

.....

4.สาเหตุที่เลือก บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้เพราะ.....

.....

### ตอนที่ 4 สภาพบ้านมือสอง

#### ตัวบ้าน

1. สภาพตัวบ้าน เมื่อมาเลือกซื้อ

- มีสภาพดี  มีสภาพต้องปรับปรุงซ่อมแซมบ้าง
- มีสภาพต้องปรับปรุงซ่อมแซมมาก  มีสภาพไม่สามารถอาศัยอยู่ได้

2. สภาพตัวบ้าน เมื่อมาเข้าอยู่

- ดีกว่าตอนมาเลือกซื้อ  เหมือนตอนมาเลือกซื้อ
- แยกว่าตอนมาเลือกซื้อ

#### สภาพแวดล้อม

1. สภาพแวดล้อม เมื่อมาเลือกซื้อ

- สภาพแวดล้อมดี  สภาพแวดล้อมปานกลาง
- สภาพแวดล้อมไม่ดี

2. สภาพแวดล้อม เมื่อมาเข้าอยู่

- ดีกว่าตอนมาเลือกซื้อ  เหมือนตอนมาเลือกซื้อ
- แยกว่าตอนมาเลือกซื้อ

#### ความพึงพอใจ

1. ความพึงพอใจต่อตัวบ้าน ก่อนซื้อ/ขณะซื้อ (ถ้ามีความพึงพอใจ อาจถามเพิ่มว่าด้านใดบ้าง)

- ดีมาก  ดี  ปานกลาง  ไม่ดี  ไม่ดีมาก

## 2. ความพึงพอใจต่อตัวบ้าน ปัจจุบัน

- ดีมาก     ดี     ปานกลาง     ไม่ดี     ไม่ดีมาก

## ปัญหา

## 1. ปัญหาที่เกิดกับตัวบ้าน

.....

.....

.....

## 2. ปัญหาที่เกิดกับสภาพแวดล้อม

.....

.....

.....

## 3. ท่านคิดจะขายต่อหรือย้ายออกจากบ้านเมื่อสองที่ท่านซื้อหรือไม่ เพราะเหตุใด

- คิดที่จะย้าย     คิดที่จะขาย     ไม่คิดจะขายหรือย้าย

เพราะ.....

.....

**ตอนที่ 5 การให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้**

## 1. ทำไมท่านจึงตัดสินใจซื้อบ้านผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้

- มีทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัทนายหน้า     มีผู้แนะนำ
- บริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ     บริการที่บริษัทจัดให้
- บริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้     ชื่อเสียงของบริษัทนายหน้า

หน้า

- อื่นๆ.....

## 2. เมื่อท่านเลือกใช้ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ท่านคาดหวังให้บริษัททำอะไรให้บ้าง

ก่อนซื้อ .....

.....

หลังซื้อ .....

.....

## 3. บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ได้ดำเนินการอะไรให้ท่านบ้าง

ก่อนซื้อ

- ต่อรองราคากับเจ้าของบ้าน
- บริการเรื่องการโอนหรือการทำนิติกรรมต่างๆ
- จัดหาแหล่งเงินกู้ให้

- มีการซ่อมแซมบ้านเบื้องต้น ก่อนท่านเข้าอยู่อาศัย
- อื่นๆ .....

หลังซื้อ

- ต่อรองราคากับเจ้าของบ้าน
- บริการเรื่องการโอนหรือการทำนิติกรรมต่างๆ
- จัดหาแหล่งเงินกู้ให้
- มีการซ่อมแซมบ้านเบื้องต้น ก่อนท่านเข้าอยู่อาศัย
- อื่นๆ .....

4. ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้

ก่อนซื้อ

- หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านทำเลที่ตั้ง
- หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านประเภทของบ้าน (ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว ฯลฯ)
- หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านราคา
- ความรวดเร็วของการหาบ้าน
- จำนวนของบ้านที่มีให้เลือก
- ค่าบริการ / ค่านายหน้า
- บริการติดต่อสถาบันการเงิน / หน่วยงานราชการ
- อื่นๆ .....

หลังซื้อ

- หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านทำเลที่ตั้ง
- หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านประเภทของบ้าน (ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว ฯลฯ)
- หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านราคา
- ความรวดเร็วของการหาบ้าน
- จำนวนของบ้านที่มีให้เลือก
- ค่าบริการ / ค่านายหน้า
- ติดต่อสถาบันการเงิน และหน่วยงานราชการ
- อื่นๆ .....

5. บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ควรมีการปรับปรุงอะไรบ้าง

.....

.....

.....



## ภาคผนวก ข

## จรรยาบรรณ ตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ออกตามความข้อบังคับ สมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ (ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2545)

อาศัยข้อบังคับสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ตามความในข้อ 5 (1) (2) (3) (5) (7) (9) (11) ข้อ 15 (1) (3) และข้อ 26 (3) (5) นายกสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 2 / 2545 ได้ให้ไว้ดังนี้ คือ

## หมวดที่ 1

## บททั่วไป

ข้อ 1. คำสั่งสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ว่าด้วย "จรรยาบรรณของตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์"

ข้อ 2. คำสั่งนี้ใช้ตั้งแต่วันที่ 25 มิถุนายน 2545 เป็นต้นไป

ข้อ 3. ตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง สมาชิกประเภทต่างๆ ของสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ข้อ 4. หากมีข้อความที่เกี่ยวข้องกับจรรยาบรรณตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปรากฏในคำสั่งอื่นใดหรือขัดแย้งให้ใช้ฉบับนี้เป็นเกณฑ์

ข้อ 5. ตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ผู้ใดกระทำการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามจรรยาบรรณข้อหนึ่งข้อใดดังจะกล่าวต่อไปนี้ ให้ถือว่าประพฤติผิดจรรยาบรรณ

## หมวดที่ 2

## จรรยาบรรณต่อเจ้าของทรัพย์สิน

ข้อ 6. ตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะต้องกระทำการติดต่อประสานงานและนำเสนอข้อมูลต่อเจ้าของทรัพย์สินที่ตนรับเป็นตัวแทนและหรือนายหน้าโดยกริยา วาจาที่สุภาพและโดยสุจริต โดยมุ่งให้เจ้าของทรัพย์สิน ได้รับประโยชน์ที่ดีและยุติธรรม

ข้อ 7. การรับค่าบริการ ค่าธรรมเนียม ค่าบำเหน็จ จากเจ้าของทรัพย์สินให้เป็นไปตามข้อตกลงเงื่อนไข หรือตามสัญญาที่ทำระหว่างคู่สัญญา แต่ทั้งนี้จะต้องไม่เป็นการฝ่าฝืนต่อบทกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ศีลธรรมอันดีรวมถึงประเพณีปฏิบัติทางธุรกิจด้วย

ข้อ 8. ตัวแทนและนายหน้า จะต้องไม่จงใจให้เจ้าของทรัพย์สินลดราคาขาย เช่า หรืออื่นใดต่ำกว่าที่กำหนดไว้แต่เดิม โดยใช้อุบาย กลฉ้อฉล เพื่อที่ตนจะได้รับเงินค่าบริหาร ค่าธรรมเนียม ค่าบำเหน็จเพิ่มสูงขึ้น

ข้อ 9. มิให้กระทำการจงใจให้เจ้าของทรัพย์สินกระทำผิดสัญญา ซึ่งได้กระทำไว้แล้วต่อผู้เกี่ยวข้องหรือผู้อื่นใด ซึ่งเป็นการไม่สุจริต

ข้อ 10. ละเว้นการซื้อทรัพย์สินในนามตนเอง ญาติหรือนิติบุคคล ซึ่งตนมีผลประโยชน์ร่วมอยู่ด้วย เว้นแต่ได้แจ้งให้เจ้าของทรัพย์สินทราบโดยชัดแจ้งเป็นหนังสือก่อน

ข้อ 11. ห้ามประมาณหรือตีราคาสูง หรือต่ำกว่ามาตรฐานที่ควรจะเป็น เพื่อประโยชน์ในการตั้งราคาซื้อขาย เพื่อประโยชน์ของบุคคลหนึ่งบุคคลใด

ข้อ 12. หากมีการเรียกเก็บค่าบริการหรือค่าใช้จ่ายล่วงหน้าใดๆ ตัวแทนและนายหน้าจะต้องทำกิจกรรมต่างๆ ตรงที่ได้ตกลงกับเจ้าของทรัพย์สินให้ครบถ้วน

ข้อ 13. ห้ามมิให้เรียกเก็บค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นๆ เพิ่มเติมภายหลังจากเจ้าของทรัพย์สิน เช่น ค่าประเมิน ค่าเปิดแฟ้ม ค่าธรรมเนียมเสนอขาย ค่าธรรมเนียมขอสินเชื่อ หรืออื่นๆ นอกเหนือจากค่าบำเหน็จที่พึงจะได้รับ เว้นแต่ตัวแทนนายหน้านั้นจะมีใบอนุญาตดำเนินการประเมินได้

ข้อ 14. ห้ามมิให้โฆษณา หรือชักชวนเจ้าของทรัพย์สินให้เข้าทำสัญญารับฝากขายด้วยวิธีการที่ไม่สมควรต่างๆ เช่น ตัดค่านายหน้า อาสาขายในราคาสูงเกินจริง รับประกันระยะเวลาขาย หรือประกาศโฆษณาอวดอ้างด้วยข้อความที่เกินความจริง

### หมวดที่ 3

#### จรรยาบรรณต่อตนเองและต่อนายหน้าอื่น

ข้อ 15. ละเว้นการประกอบวิชาชีพที่ไม่ยุติธรรม เอาจริงเอาจังเปรียบตัวแทนและนายหน้าอื่น

ข้อ 16. ส่งเสริมความสามัคคี ระหว่างผู้ร่วมวิชาชีพ หลีกเลี่ยงความขัดแย้ง ทางผลประโยชน์หรือผิดจรรยาบรรณวิชาชีพ

ข้อ 17. ปฏิบัติต่อบุคคลอื่น โดยกิริยา วาจาสุภาพเรียบร้อย ให้เกียรติ กระทำโดยเที่ยงธรรม ไม่เลือกปฏิบัติ

ข้อ 18. ละเว้นการลวงล้า สอดแทรก การบริหารธุรกิจภายในองค์การนายหน้าอื่นในทางเสื่อมเสีย เสียหาย เว้นแต่เป็นการร่วมมือในการประกอบวิชาชีพทางธุรกิจ เพื่อผลประโยชน์ร่วมกันในทางที่ชอบด้วยกฎหมายและจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ

ข้อ 19. ละเว้นการกล่าว หรือให้ข้อมูลอื่นใดในทางเสียหาย เสื่อมเสียหรือเป็นเหตุให้ผู้อื่น ถูกตั้งข้อรังเกียจโดยไม่สุจริตหรือเป็นการฝ่าฝืนกฎหมายแก่บุคคลอื่น องค์กรอื่นโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อเพื่อนร่วมวิชาชีพด้วยกัน

ข้อ 20. การเสนอความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ คำแนะนำ หรือข้อความที่ตนไม่เห็นด้วย ให้กระทำโดยสุภาพและให้เกียรติผู้อื่นเป็นนิจ

#### หมวดที่ 4

#### จรรยาบรรณต่อผู้อื่น ผู้รับบริการ ประชาชน

ข้อ 21. ไม่ฉ้อฉลหรือปิดบังข้อเท็จจริงที่เป็นสาระสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจที่ถูกต้องในการเข้าทำสัญญาหรือการทำข้อตกลงความร่วมมือของทุกฝ่าย

ข้อ 22. การให้คำแนะนำ นำเสนอ คำปรึกษาแก่ผู้ซื้อ ผู้รับบริการควรกระทำด้วย ภาวะสุภาพให้เกียรติและให้ข้อมูลที่ถูกต้องชัดเจน เทียบธรรม

ข้อ 23. ร่วมมือกันส่งเสริมวิชาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์และสนับสนุนการออกกฎหมาย ส่งเสริมและกำกับดูแลการประกอบวิชาชีพหรือคุ้มครองผู้ประกอบการวิชาชีพ ผู้บริโภคและสาธารณชน

ข้อ 24. หลีกเลี่ยงการกระทำที่จะนำความเสื่อมเสีย เสียหายแก่ชื่อเสียงเกียรติคุณของการประกอบวิชาชีพและสมาคมตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ข้อ 25. บำเพ็ญตน ให้เป็นประโยชน์ต่อมวลสมาชิก และสังคมส่วนรวม ในการถ่ายทอดความรู้ประสบการณ์และพัฒนาการทางวิชาชีพที่ดีที่ถูกต้องเพื่อสืบสานธุรกิจให้เจริญสืบไป

ข้อ 26. ไม่โฆษณาด้วยประการใดๆ ซึ่งข้อมูลไม่เป็นตามจริง หรือโอ้อวด ซึ่งทำให้ผู้อื่น สาธารณชน เข้าใจผิด อาทิเช่น ราคา ตำแหน่ง เขต พื้นที่ ความสามารถพิเศษ บุคลากร เครือข่าย ฯลฯ

ข้อ 27. ห้ามมิให้เข้าทำสัญญารับฝากขาย ทั้งที่รู้ว่าเจ้าของทรัพย์สินได้ทำสัญญาชนิดที่มี สิทธิดำเนินการแต่ผู้เดียว (Exclusive Right to Sell or Exclusivity) กับนายหน้ารายอื่นอยู่แล้ว

ข้อ 28. การร่วมกันขายระหว่างนายหน้า 2 ราย (Co-Broke) ห้ามมิให้นายหน้าติดต่อกับบุคคลที่มี ไซ้เป็นลูกค้าของตนเอง โดยจะต้องติดต่อเจรจาผ่านนายหน้าผู้ดูแลรับผิดชอบลูกค้ารายนั้นวัน แต่จะได้รับการอนุญาตจากนายหน้าอีกฝ่ายหนึ่งเสียก่อน

ข้อ 29 ค่าบำเหน็จที่ได้จากการร่วมกันขายระหว่างนายหน้า 2 ราย (Co-Broke) ให้แบ่ง  
ครึ่งเท่าๆ กัน เว้นแต่ตกลงเป็นอื่นล่วงหน้า

ข้อ 30 รายได้ทุกชนิดที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน นายหน้าพนักงาน มีหน้าที่แจ้ง และนำ  
ส่งให้แก่สำนักงานนายหน้าทั้งหมดโดยทันที เว้นแต่จะตกลงเป็นอื่นล่วงหน้า



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

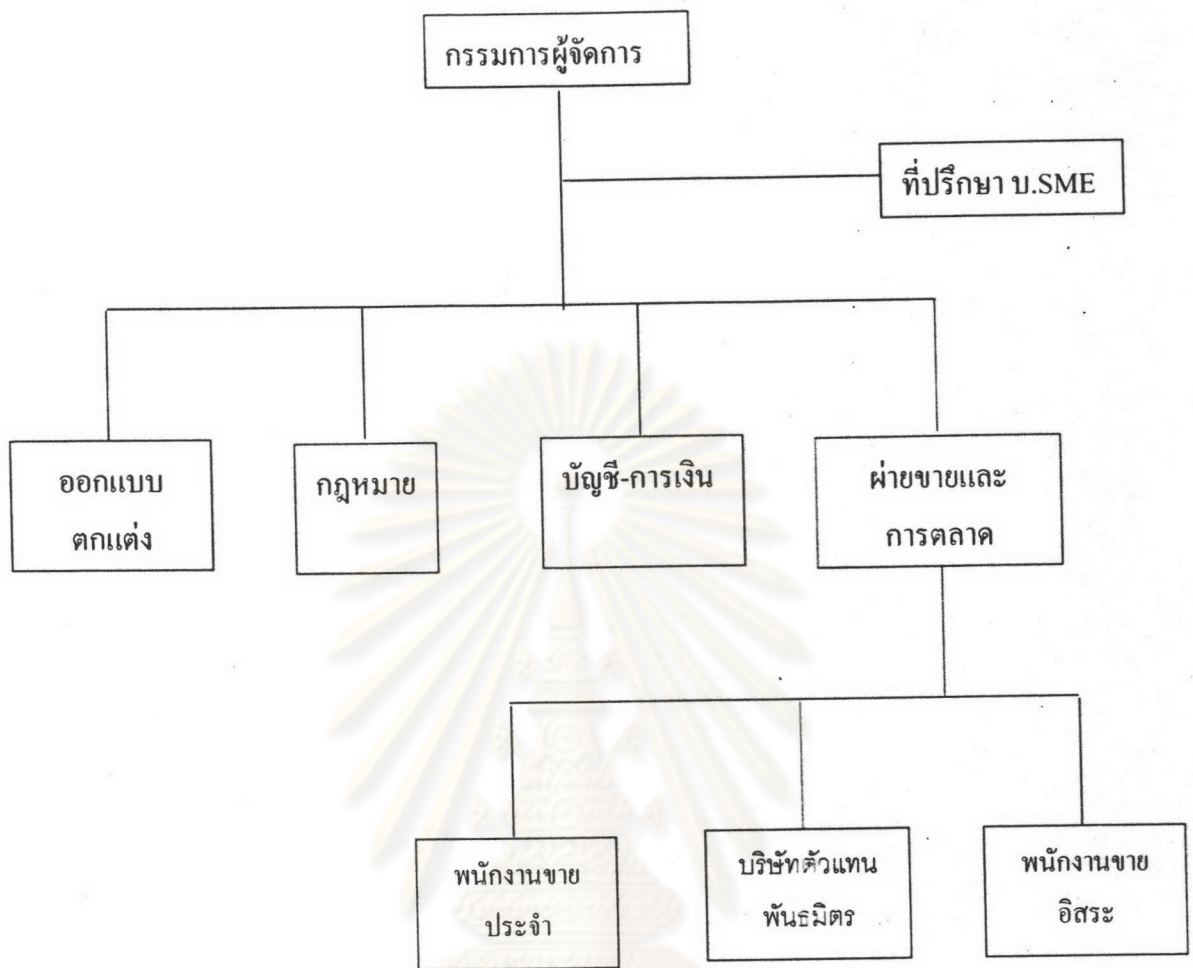
## รายละเอียด บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดได้ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2544โดยนายกฤติโชติ ทรัพย์มหศักดิ์ กรรมการผู้จัดการ ทุนจดทะเบียน 2,000,000.00 บาท (สองล้านบาทถ้วน) ชำระเต็มมูลค่า ที่ตั้งสำนักงาน อยู่ที่ 139 ชั้น 5 อาคารริมโก้เฮ้าส์ ซอยเจริญสุข-ทองหล่อ 10 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ประกอบธุรกิจในด้านบริการรับฝากขาย,ซื้อ,เช่า อสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท รับบริหารงานอาคารชุด, การตลาดและการขายโครงการ บริการจัดหาหรือแนะนำบริการเพื่อสินเชื่อ บริการออกแบบ, ตกแต่ง, ซ่อมแซมบ้านและเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ

บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นสมาชิกสามัญของสมาคมตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และเป็นบริษัทฯ อยู่ในโครงการชุบชีวิตธุรกิจไทยของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม และผู้ประกอบการ(SMEs) โดยในปี พ.ศ. 2545 ได้รับความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมฯ ส่งผู้เชี่ยวชาญมาเป็นที่ปรึกษาในด้านการจัดระบบด้านบัญชีและการตลาดด้วย และที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากสถาบันเงินทุนและสถาบันการเงินต่าง ๆ ในการเป็นตัวแทนขายทรัพย์สินรอการขายอาทิเช่น ธนาคารนครหลวงไทย บริษัทเงินทุนเกียรติคุณ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารไทยทุน ธนาคารยูโอบี รัตนสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ ฯลฯ และบริษัทฯ ได้รับโล่ประกาศเกียรติคุณ โบรมกเกอร์ดีเด่น จากบริษัทเงินทุนแห่งชาติ ในปี พ.ศ.2545

- บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้แบ่งสายงานหลัก ๆ ดังนี้
- งานการบริหาร บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และการรับบริหารโครงการ
  - งานด้านตัวแทนและการขายอสังหาริมทรัพย์
  - งานด้านออกแบบบ้าน ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ โดยมีบริษัทฯ พันธมิตรบริการ
  - งานด้านกฎหมาย ใช้สำนักงานกฎหมายข้างนอกที่มีความเชี่ยวชาญด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะ
  - งานด้านบัญชี ใช้สำนักงานทำบัญชี โดยมีพนักงานบัญชีของบริษัทฯ กำกับดูแลโดยตรง

## ผังองค์กร (ORGANIZATION CHART)



การบริหารองค์กรเป็นแบบ FLAT ทำให้สามารถลดขั้นตอนการสื่อสาร และ  
ทราบปัญหาของพนักงานได้แต่ละฝ่าย และบริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญเป็นที่ปรึกษา เข้ามาวางระบบ  
งานและฝึกอบรมพนักงานในแต่ละฝ่าย เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ

### ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ใช้วิธีขายตรงไปยัง END - USER ใช้กลยุทธ์แบบ PULL STRATEGY โดยใช้  
วิธีโฆษณาผ่าน MEDIA ต่าง ๆ ได้แก่ นิตยสารบ้านต่าง ๆ, WEBSITE, INTERNET และการติด  
ป้ายประกาศขาย ฯลฯ

- ขายร่วมกับพันธมิตรบริษัทอื่น ๆ Co Broke
- ใช้วิธีขายผ่านพนักงานขายอิสระ

สินทรัพย์ฝากขาย (SUPPLY) มาจากสถาบันการเงินต่างๆ ที่มีสินทรัพย์คุณภาพ ดีราคาไม่สูงนัก บางส่วนมาจากลูกค้าติดต่อเข้ามาโดยตรงและลูกค้าแนะนำบอกต่อ

#### กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

- ทรัพย์สินทุกตัวที่รับฝากขาย มีการตรวจสอบความถูกต้องของหลักฐานความเป็นเจ้าของ
- ตรวจสอบสภาพและราคาของทรัพย์สินให้เหมาะสม
- มีการรับประกันเงินจอง โดยใช้วิธี เอสโครว์แบงค์
- เน้นการให้บริการครบทุกขั้นตอนการซื้อขายและหลังการเข้าอยู่อาศัย
- เน้นการบริการของพนักงานที่เป็นเลิศ
- ซื่อสัตย์ ยุติธรรมต่อผู้ซื้อและผู้ขาย

#### วิสัยทัศน์ (VISION)

“ TO BE THE TOP FIVE MARKET LEADER ”

มุ่งสู่ความเป็นผู้นำตลาด 5 อันดับแรก ในธุรกิจตัวแทนซื้อ-ขาย อสังหาริมทรัพย์

#### วัตถุประสงค์ของบริษัทฯ (GOAL)

- เพิ่มส่วนแบ่งตลาด โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ที่พักอาศัยระดับบน (B) ↑
- การให้บริการครบทุกขั้นตอนและทำงานแบบมืออาชีพ
- มีจรรยาบรรณ รับผิดชอบต่อสังคม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายกฤติโชติ ทรัพย์มหศักดิ์ สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีจาก มหาวิทยาลัยสุโขทัย  
ธรรมาธิราช คณะบริหารธุรกิจ ในปี พ.ศ. 2545 และได้เข้าศึกษาต่อระดับปริญญาโทในหลักสูตร  
ปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต เมื่อปี พ.ศ. 2546 ปัจจุบันทำงานอยู่ที่ บริษัท ดรีมโฮม  
พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย