

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้แบ่งผลการวิจัยออกเป็น 3 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป สภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ของผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ตอนที่ 2 ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ณ โครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 และตอนสุดท้าย คือ ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจสังคม ของผู้ที่ซื้อ กับระดับราคาของที่อยู่อาศัยที่สนใจในโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 โดยมีรายละเอียดดังนี้

**ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปสภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่อยู่อาศัยปัจจุบันของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12**

ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยจำนวน 189 คนพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 50.8 มีอายุระหว่าง 30-40 ปี และมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ดังปรากฏตามตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 เพศ อายุ ระดับการศึกษา ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
● ชาย	93	49.2
● หญิง	96	50.8
● รวม	189	100.0
2. อายุ		
● ต่ำกว่า 30 ปี	61	32.3
● 30-40 ปี	87	46.0
● 41-50 ปี	36	19.0
● 51-60 ปี	5	26.0

รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
<ul style="list-style-type: none"> <li>● มากกว่า 60 ปี</li> <li>● รวม</li> </ul>	<p style="text-align: center;">0</p> <p style="text-align: center;">189</p>	<p style="text-align: center;">0</p> <p style="text-align: center;">100.0</p>
3. ระดับการศึกษา		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ต่ำกว่า ปวช.</li> <li>● ปวช.</li> <li>● อนุปริญญา/ปวส.</li> <li>● ปริญญาตรี</li> <li>● ปริญญาโท</li> <li>● อื่น ๆ (ระบุ)</li> <li>● รวม</li> </ul>	<p style="text-align: center;">24</p> <p style="text-align: center;">11</p> <p style="text-align: center;">25</p> <p style="text-align: center;">116</p> <p style="text-align: center;">13</p> <p style="text-align: center;">0</p> <p style="text-align: center;">189</p>	<p style="text-align: center;">12.7</p> <p style="text-align: center;">5.8</p> <p style="text-align: center;">13.2</p> <p style="text-align: center;">61.4</p> <p style="text-align: center;">6.9</p> <p style="text-align: center;">0</p> <p style="text-align: center;">100.0</p>

ที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 พบว่า เป็นทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว-ตึกแถว คิดเป็นร้อยละ 40.7 และบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด ร้อยละ 30.7 ลักษณะการครอบครองมี ทั้งที่เป็นเจ้าของเอง และเช่าอยู่ คิดเป็นร้อยละ 36.5 และ 29.6 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 รูปแบบและลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12

ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
1. รูปแบบที่อยู่อาศัยปัจจุบัน		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด</li> <li>● ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว-ตึกแถว</li> <li>● อาคารชุด-อพาร์ทเมนท์-แฟลต</li> <li>● รวม</li> </ul>	<p style="text-align: center;">58</p> <p style="text-align: center;">77</p> <p style="text-align: center;">54</p> <p style="text-align: center;">189</p>	<p style="text-align: center;">30.7</p> <p style="text-align: center;">40.7</p> <p style="text-align: center;">28.6</p> <p style="text-align: center;">100.0</p>
2. ลักษณะการครอบครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● เป็นเจ้าของเอง</li> <li>● อาศัยอยู่กับบิดา/มารดา</li> <li>● เช่าอยู่</li> <li>● อยู่ฟรี (บ้านพักสวัสดิการ)</li> </ul>	<p style="text-align: center;">69</p> <p style="text-align: center;">41</p> <p style="text-align: center;">56</p> <p style="text-align: center;">16</p>	<p style="text-align: center;">36.5</p> <p style="text-align: center;">21.7</p> <p style="text-align: center;">29.6</p> <p style="text-align: center;">8.5</p>

ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
• อื่น ๆ	7	3.7
• รวม	189	100.0

โดยพักอาศัยอยู่ร่วมกับบิดา-มารดา-ญาติพี่น้อง ร้อยละ 81.0 มีสมาชิกอยู่รวมกันในครัวเรือนตั้งแต่ 2-5 คน (สมาชิกในครัวเรือน 2-3 คน ร้อยละ 47.1 และ 4-5 คน ร้อยละ 35.4) ดังปรากฏในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ความสัมพันธ์ในการพักอาศัยที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัศสร 3 และบ้านพฤษภา 12

ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
1. ความสัมพันธ์ของผู้ร่วมพักอาศัย		
• บิดา-มารดา-คู่สมรส-ญาติพี่น้อง	153	81.0
• เพื่อน	10	5.3
• อยู่คนเดียว	26	13.8
• รวม	189	100.0
2. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน		
• อยู่คนเดียว	9	4.8
• 2-3 คน	89	47.1
• 4-5 คน	67	35.4
• 6-7 คน	13	6.9
• มากกว่า 7 คน	11	5.8
• รวม	189	100.0

กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ที่อาศัยในบริเวณกรุงเทพมหานครตอนเหนือ (จตุจักร, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, นนทบุรี, ปากเกร็ด, ลำลูกกา, ปทุมธานี, ัญบุรี และ สามโคก) ร้อยละ 58.7 รองลงมาอาศัยอยู่บริเวณกรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ (พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบ, ดุสิต, บางซื่อ, คลองสาน, ธนบุรี, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ปทุมวัน,

บางรัก, สาทร, ราชเทวี, พญาไท, ยานนาวา, ห้วยขวาง, คลองเตย, บางคอแหลม และวัฒนา)  
ร้อยละ 21.2

ตารางที่ 4.4 ทำเลที่อยู่อาศัยปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการ  
บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

ทำเลที่ตั้ง	จำนวน	ร้อยละ
● กรุงเทพฯ ตอนเหนือ (จตุจักร, ลาดพร้าว, บางเขน, สายไหม, ดอนเมือง, หลักสี่, นนทบุรี, ปากเกร็ด, ลำลูกกา, ปทุมธานี, ธัญบุรี และ สามโคก)	111	58.7
● กรุงเทพฯ ศูนย์กลางธุรกิจ (พระนคร, สัมพันธวงศ์, ป้อมปราบ, ดุสิต, บางซื่อ, คลองสาน, ธนบุรี, บางกอกใหญ่, บางกอกน้อย, บางพลัด, ปทุมวัน, บางรัก, สาทร, ราชเทวี, พญาไท, ยานนาวา, ห้วยขวาง, คลองเตย, บางคอแหลม และวัฒนา)	40	21.2
● กรุงเทพฯ ตะวันออกเฉียงเหนือ (บางกะปิ, บึงกุ่ม, มีนบุรี, วังทองหลาง, คลองสามวา, สะพานสูง, คันนายาว และหนองจอก)	10	5.3
● กรุงเทพฯ ตะวันออก (พระโขนง, ประเวศ, ลาดกระบัง, สมุทรปราการ, บางพลี, ปากน้ำ, และบางนา)	7	3.7
● กรุงเทพฯ ตะวันตก (ตลิ่งชัน, ภาษีเจริญ, หนองแขม, สามพราน, นครชัยศรี, บางกรวย, บางใหญ่, บางบัวทอง, ไทรน้อย, ทวีวัฒนา และ บางแค)	7	3.7
● กรุงเทพฯ ตอนใต้ (ราษฎร์บูรณะ, จอมทอง, บางขุนเทียน, พระประแดง, อ้อมน้อย, สมุทรสาคร, ท่งครุ และ บางบอน)	4	2.1
● ต่างจังหวัด	10	5.3
● รวม	189	100.0

สภาพสังคมของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท และรับราชการ ร้อยละ 61.9 และ 14.8 ตามลำดับ ส่วนใหญ่สมรสแล้ว ร้อยละ 51.9 และคู่สมรสเป็นแม่บ้านและพนักงานบริษัท หรือ ร้อยละ 55.6 และ 25.4 ตามลำดับ ดังปรากฏตามตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 สภาพสังคมของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12

สภาพสังคม	จำนวน	ร้อยละ
1. อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง		
● พนักงานบริษัทเอกชน	117	61.9
● รับราชการ	28	14.8
● ธุรกิจของตัวเอง	16	8.5
● รัฐวิสาหกิจ	13	6.9
● อาชีพอิสระ	6	3.2
● อื่น ๆ	9	4.8
● รวม	189	100.0
2. อาชีพของคู่สมรส		
● พนักงานบริษัทเอกชน	48	25.4
● ธุรกิจของตัวเอง	14	7.4
● รับราชการ	9	4.8
● อาชีพอิสระ	9	4.8
● รัฐวิสาหกิจ	4	2.1
● อื่น ๆ	105	55.6
● รวม	189	100.0
3. สถานภาพสมรส		
● สมรส	98	51.9
● โสด	84	44.9
● ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่	7	3.7
● รวม	189	100.0

สภาพเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ในเขตธัญบุรีมีรายได้/ครัวเรือน 3 ระดับ กล่าวคือ 20,001-

30,000 บาท, 30,001-40,000 บาท และ 100,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 22.8, 16.9 และ 13.2 ตามลำดับ แต่ละครัวเรือนจะมีสมาชิกที่มีรายได้ 2-3 คน ร้อยละ 73.0 ดังปรากฏตามตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 รายได้ และผู้มีรายได้ต่อครัวเรือนของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าร่วมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

สภาพเศรษฐกิจ	จำนวน	ร้อยละ
1. รายได้ต่อครัวเรือน (บาท/ครัวเรือน)		
• ต่ำกว่า 4,500 บาท	2	1.1
• 4,501- 7,500 บาท	0	0
• 7,501-10,000 บาท	1	0.5
• 10,001-15,000 บาท	10	5.3
• 15,001-20,000 บาท	20	10.6
• 20,001-30,000 บาท	43	22.8
• 30,001-40,000 บาท	32	16.9
• 40,001-50,000 บาท	23	12.2
• 50,001-75,000 บาท	24	12.7
• 75,001-100,000 บาท	9	4.8
• 100,001 บาท ขึ้นไป	25	13.2
• รวม	189	100.0
2. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนของที่มีรายได้ (คน)		
• คนเดียว	22	11.6
• 2-3 คน	138	73.0
• 4-5 คน	16	8.5
• 6-7 คน	9	4.8
• มากกว่า 7 คน	4	2.1
• รวม	189	100.0

ซึ่งในการผ่อนชำระเงินดาวน์ มาจากเงินออมทั้งของกลุ่มตัวอย่างและคู่สมรส ร้อยละ 79.9 และ 24.3 ส่วนการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินนั้นกลุ่มตัวอย่างจะใช้แหล่งเงินจากรายได้

ประจำของตนเองและรายได้จากคู่สมรส ร้อยละ 92.1 และ 25.4 ตามลำดับ ดังปรากฏในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 แหล่งเงินในการผ่อนชำระสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12

รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
1. แหล่งเงินในการผ่อนชำระเงินดาวน์สำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)		
• เงินออมของตนเอง	151	79.9
• เงินออมของคู่สมรส	46	24.3
• เงินกู้ยืมจากบุคคลในครอบครัว	10	5.3
• เงินกู้ยืมจากสวัสดิการของหน่วยงาน	29	15.3
• เงินสมทบจากบุคคลในครอบครัว	31	16.4
2. แหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
• รายได้ประจำ	174	92.1
• รายได้ของคู่สมรส	48	25.4
• รายได้จากอาชีพเสริม	37	19.6
• รายได้ของบุคคลอื่น	10	5.3
• อื่น ๆ	15	7.9

ตอนที่ 2 ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่และปัจจัยในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12 โดยพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 77.2 เคยเข้ามาชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และ บ้านพฤกษา 12 ในแต่ละโครงการที่ทำการสำรวจไม่ต่ำกว่า 2 ครั้ง ร้อยละ 34.4 ระยะเวลาในการเข้าชมแต่ละครั้งประมาณ 15-30 นาที และ มากกว่า 30 นาที ร้อยละ 65.6 และ 32.5 ตามลำดับ โดยในการเข้าชมโครงการของกลุ่มตัวอย่างมีเปรียบเทียบระหว่างโครงการตั้งแต่ 3 โครงการ, 2

โครงการ และ ไม่ได้เปรียบเทียบโครงการใด ๆ เลย คิดเป็นร้อยละ 32.8, 18.0 และ 17.5 ตามลำดับ ใช้ระยะเวลาในการพิจารณาโครงการต่าง ๆ น้อยกว่า 1 เดือน ร้อยละ 30.2 ดังปรากฏในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ในเรื่องของการเข้าชมโครงการของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสภาพ บ้านกัสนสร 3 และบ้านพฤกษา 12

ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	จำนวน	ร้อยละ
1. จำนวนครั้งในการเข้าชมโครงการที่ทำการสำรวจ		
• ไม่เคย	43	22.8
• เคย	146	77.2
• 1 ครั้ง	20	13.6
• 2 ครั้ง	51	34.4
• 3 ครั้ง	40	27.5
• มากกว่า 3 ครั้ง	35	23.5
• รวม	189	100.0
2. ระยะเวลาในการเข้าชมโครงการแต่ละครั้ง		
• ต่ำกว่า 15 นาที	4	2.1
• 16-30 นาที	124	65.6
• มากกว่า 30 นาที	61	32.3
• รวม	189	100.0
3. จำนวนโครงการที่เข้าชมและนำมาเปรียบเทียบกัน		
• ไม่ได้เปรียบเทียบกับโครงการใด ๆ เลย	33	17.5
• 2 โครงการ	34	18.0
• 3 โครงการ	62	32.8
• 4 โครงการ	18	9.5
• 5 โครงการ	15	7.9
• 6 โครงการขึ้นไป	27	14.3
• รวม	189	100.0



ความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	จำนวน	ร้อยละ
4. ระยะเวลาที่พิจารณาเปรียบเทียบโครงการต่าง ๆ		
• น้อยกว่า 1 เดือน	57	30.2
• 1 เดือน	39	20.6
• 2-3 เดือน	48	25.4
• 4-6 เดือน	15	7.9
• 7-9 เดือน	7	3.7
• มากกว่า 9 เดือน	23	12.2
• รวม	189	100.0

การตัดสินใจจะซื้อของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการ บ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 พบว่ากลุ่มตัวอย่างจะพาผู้อื่นเข้ามา เพื่อช่วยดูรายละเอียดโครงการด้วย กล่าวคือส่วนใหญ่ร้อยละ 46.0 เป็นคู่สมรส รองลงมาคือ บิดา/มารดา ร้อยละ 26.5 ในทำนองเดียวกันที่คู่สมรส มีส่วนร่วมมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อครั้งนี้ คิดเป็นร้อยละ 45.0 นอกเหนือจากตัวเอง ร้อยละ 32.8 และในการได้รับข้อมูลรายละเอียดโครงการพบว่ากลุ่มตัวอย่างจากป้ายโฆษณาหน้าโครงการ, โฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ และ มีผู้แนะนำ ร้อยละ 48.7, 44.4 และ 24.9 ตามลำดับดังปรากฏตามตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 การตัดสินใจซื้อของกลุ่มผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

การตัดสินใจซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
1. บุคคลที่มาช่วยดูรายละเอียดโครงการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
• คู่สมรส	87	46.0
• บิดา/มารดา	50	26.5
• ทุกคนในบ้าน	49	25.9
• เพื่อนฝูง	47	24.9
• บุตร	12	6.3
• มาคนเดียว	12	6.3
• ชินแสขวงจู้ย	1	0.5
• อื่น ๆ	13	6.9

การตัดสินใจซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
2. ผู้มีส่วนร่วมมากที่สุดในการตัดสินใจจะซื้อในครั้งนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● คู่สมรส	85	45.0
● ตัวเอง	62	32.8
● บิดา/มารดา	48	25.4
● ทุกคนในบ้าน	32	16.9
● เพื่อนฝูง	11	5.8
● บุตร	9	4.8
● ชินแอสฮวงจ้อย	0	0
● อื่น ๆ	13	6.9
3. แหล่งข้อมูลของโครงการ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● ป้ายโฆษณาหน้าโครงการ	92	48.7
● โฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์	84	44.4
● มีผู้แนะนำ	47	24.9
● ป้ายบอกทาง (Direction Sign)	35	18.5
● โบปลิว	26	13.8
● Web site	13	6.9
● โดยตรงจากพนักงานขาย	11	5.8
● Direct Mail	5	2.6
● อื่น ๆ	37	19.6

เหตุผลของกลุ่มผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 พบว่ามีเหตุผลที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ 12 ลำดับ ดังปรากฏในตารางที่ 4.10 คือ

1. ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง/ต้องการความเป็นอิสระ ร้อยละ 56.6
2. ต้องการสภาพแวดล้อมใหม่ที่ดีกว่าเดิม ร้อยละ 40.7
3. ที่อยู่อาศัยเดิมมีขนาดและพื้นที่ใช้สอยคับแคบไม่พออยู่ ร้อยละ 31.2
4. มีความมั่นคงในฐานะการเงินมากขึ้น ร้อยละ 19.0
5. ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและเป็นทรัพย์สิน ร้อยละ 17.5
6. ที่อยู่อาศัยใหม่สามารถนำพื้นที่เพื่อใช้ทำกิจกรรมอื่นได้ (ที่ทำงาน, ร้านค้า) ร้อยละ 16.9
7. วางแผนจะสมรส/วางแผนมีบุตร ร้อยละ 14.3
8. บ้านเดิมอยู่ต่างจังหวัด ร้อยละ 12.7

- |  |            |
|--|------------|
| 9. ที่อยู่อาศัยเดิมทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูง | ร้อยละ 9.0 |
| 10. ที่อยู่อาศัยเดิมไม่มีความสะดวกในการเข้าถึง               | ร้อยละ 8.5 |
| 11. ที่ตั้งที่อยู่อาศัยเดิมเดิมน้ำท่วมถึง                    | ร้อยละ 6.3 |
| 12. พ่อแม่/ญาติซื้อให้                                       | ร้อยละ 3.7 |

ตารางที่ 4.10 เหตุผลที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของกลุ่มผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

เหตุผลที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่	จำนวน	ร้อยละ
4. เหตุผลที่ท่านซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● ต้องการที่อยู่อาศัยใหม่เป็นของตนเอง/ต้องการความเป็นอิสระ	107	56.6
● ต้องการสภาพแวดล้อมใหม่ที่ดีกว่าเดิม	77	40.7
● ที่อยู่อาศัยเดิมมีขนาดและพื้นที่ใช้สอยคับแคบไม่พออยู่	59	31.2
● มีความมั่นคงในฐานะการเงินมากขึ้น	36	19.0
● ซื้อเพื่อเป็นการลงทุนและเป็นทรัพย์สิน	33	17.5
● ที่อยู่อาศัยใหม่สามารถนำพื้นที่เพื่อใช้ทำกิจกรรมอื่นได้ (ที่ทำงาน, ร้านค้า)	32	16.9
● วางแผนจะสมรส/วางแผนมีบุตร	27	14.3
● บ้านเดิมอยู่ต่างจังหวัด	24	12.7
● ที่อยู่อาศัยเดิมทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูง	17	9.0
● ที่อยู่อาศัยเดิมไม่มีความสะดวกในการเข้าถึง	16	8.5
● ที่ตั้งที่อยู่อาศัยเดิมเดิมน้ำท่วมถึง	12	6.3
● พ่อแม่/ญาติซื้อให้	7	3.7
● อื่น ๆ	18	9.5

กลุ่มตัวอย่างได้ให้ความสำคัญกับข้อพิจารณา 7 ข้อ คือ ข้อพิจารณาในด้านการเงินร้อยละ 41.3 เป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ ข้อพิจารณาในด้านทำเล ร้อยละ 32.3, ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง ร้อยละ 30.2, ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน ร้อยละ 24.4, ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม ร้อยละ 25.4 และที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเท่ากัน

คือข้อพิจารณาในด้านการตลาดและข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ ร้อยละ 45.5 และ 32.3 ตามลำดับดังปรากฏตามตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ความสำคัญของข้อพิจารณาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสภาพร บ้านกัศกร 3 และบ้านพฤกษา 12

ข้อพิจารณาในการตัดสินใจซื้อ	ลำดับความสำคัญ							รวมทั้งสิ้น		ลำดับความสำคัญ
	1	2	3	4	5	6	7	รวม	ดัชนี	
ข้อพิจารณาในด้านการเงิน	78	24	18	23	22	13	11	189	5.16	1
ข้อพิจารณาในด้านทำเล	43	61	32	22	12	15	4	189	5.21	2
ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง	28	47	57	23	19	12	3	189	4.97	3
ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน	25	22	28	46	38	23	7	189	4.22	4
ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม	13	20	31	45	48	16	16	189	3.90	5
ข้อพิจารณาในด้านการตลาด	0	7	8	15	13	60	86	189	2.40	6
ข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ	2	8	15	15	37	50	62	189	2.38	7

โดยที่หมายเลข "1" = สำคัญเป็นอันดับ 1, "2" = สำคัญเป็นอันดับ 2, "3" = สำคัญเป็นอันดับ 3, "4" = สำคัญเป็นอันดับ 4, "5" = สำคัญเป็นอันดับ 5, "6" = สำคัญเป็นอันดับ 6, และ "7" = สำคัญน้อยที่สุด

ค่าดัชนี (Index Value) = [(ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 1 × 7) + (ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 2 × 6) + (ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 3 × 5) + (ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 4 × 4) + (ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 5 × 3) + (ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 6 × 2) + (ความถี่ของความสำเร็จอันดับ 7 × 1)] ÷ จำนวนความถี่ทั้งหมด

กลุ่มตัวอย่างได้ใช้เวลาในการเปรียบเทียบข้อพิจารณาทั้ง 7 ภายในเวลาภายใน 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 27.0 ดังปรากฏตามตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 ระยะเวลาในการเปรียบเทียบโดยใช้ข้อพิจารณาทั้ง 7 ข้อ ก่อนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้าร่วมโครงการบ้านสภาพ บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12

ระยะเวลาในการเปรียบเทียบโดยใช้ข้อพิจารณาทั้ง 7	จำนวน	ร้อยละ
● ภายใน 7 วัน	40	21.2
● ภายใน 15 วัน	19	10.1
● ภายใน 1 เดือน	51	27.0
● ภายใน 2-3 เดือน	41	21.7
● ภายใน 4-6 เดือน	24	12.7
● มากกว่า 6-12 เดือน	12	6.3
● มากกว่า 12 เดือน	1	0.5
● อื่น ๆ	1	0.5
● รวม	189	100.0

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้าร่วมโครงการ บ้านสภาพ บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญในรายละเอียดของข้อพิจารณาทั้ง 7 ด้าน ไว้ดังนี้ คือ

อันดับ 1 ข้อพิจารณาในด้านการเงินพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 77.8 ให้ความสำคัญกับเรื่องราคาขายเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพเป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ เงื่อนไขการชำระเงินที่ดี เช่น ระยะเวลาผ่อนดาวน์, อัตราส่วนเงินดาวน์ ส่วนลดเงินดาวน์ ฯลฯ ร้อยละ 54.0 เป็นลำดับที่สอง, มีความสามารถในการจ่าย ร้อยละ 52.4 เป็นลำดับที่สาม, อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระกับสถาบันการเงินสูงใจ ร้อยละ 27.0 เป็นลำดับที่สี่, มีความมั่นคงทางการเงินดีขึ้น ร้อยละ 20.6 เป็นลำดับที่ห้า, ได้รับการลดหย่อนภาษีค่าธรรมเนียมการโอน, ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ฯลฯ ร้อยละ 13.8 เป็นลำดับที่หก, มีเงินกองทุนช่วยเหลือจากแหล่งอื่น ร้อยละ 10.1 เป็นลำดับที่เจ็ด และ มีผู้สนับสนุนทางการเงิน ร้อยละ 6.9 เป็นลำดับสุดท้าย ดังปรากฏในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านการเงิน ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสภาพ บ้านกัสนร 3 และบ้านพฤษภา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 1 ข้อพิจารณาในด้านการเงิน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● ราคาขายเหมาะสมเมื่อเทียบกับคุณภาพ	147	77.8
● เงื่อนไขการชำระเงินที่ดี เช่น ระยะเวลาผ่อนดาวน์, อัตราส่วนเงินดาวน์ ส่วนลดเงินดาวน์ ฯลฯ	102	54.0
● มีความสามารถในการจ่าย	99	52.4
● อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระกับสถาบันการเงินจูงใจ	51	27.0
● มีความมั่นคงทางการเงินดีขั้น	39	20.6
● ได้รับการลดหย่อนภาษีค่าธรรมเนียมการโอน, ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ฯลฯ	26	13.8
● มีเงินกองทุนช่วยเหลือจากแหล่งอื่น	19	10.1
● มีผู้สนับสนุนทางการเงิน	13	6.9
● อื่น ๆ	0	0

อันดับ 2 ข้อพิจารณาในด้านทำเลพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 69.3 ให้ความสำคัญกับเรื่องความสะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ ของเมืองหลวงและไปสู่แหล่งงานได้สะดวก เป็นอันดับ 1 ติดถนนสายสำคัญ ร้อยละ 40.2 เป็นลำดับที่สอง, มีแนวโน้มว่าจะเป็นที่ตั้งของสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ร้อยละ 32.8 เป็นลำดับที่สาม, เป็นทำเลค้าขาย ร้อยละ 17.5 เป็นลำดับที่สี่, มีแนวโน้มว่าราคาที่ดินในทำเลนี้จะสูงขึ้นในอนาคต ร้อยละ 15.9 เป็นลำดับที่ห้า, เป็นบริเวณที่จะไม่ถูกเวนคืนในอนาคต ร้อยละ 13.8 เป็นลำดับที่หก และเป็นทำเลที่อยู่อาศัยมาดั้งเดิม ร้อยละ 4.2 เป็นลำดับสุดท้าย ดังปรากฏในตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านทำเลที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านทำเล	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 2 ข้อพิจารณาในด้านทำเล (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● สะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ ของเมืองหลวงและไปสู่แหล่งงานได้สะดวก	131	69.3
● เป็นทำเลที่อยู่อาศัยมาดั้งเดิม	76	40.2
● มีแนวโน้มว่าจะเป็นที่ตั้งของสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	62	32.8
● เป็นทำเลค้าขาย	33	17.5
● มีแนวโน้มว่าราคาที่ดินในทำเลนี้จะสูงขึ้นในอนาคต	30	15.9
● เป็นบริเวณที่จะไม่ถูกเวนคืนในอนาคต	26	13.8
● ติดถนนสายสำคัญ	8	4.2
● อื่น ๆ	11	5.8

อันดับ 3 ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้งพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 51.9 ให้ความสำคัญกับเรื่องการเดินทาง/การคมนาคมสะดวก.เป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ เข้า-ออกได้หลายทาง ร้อยละ 48.7 เป็นลำดับที่สอง , ใกล้ถนนใหญ่ร้อยละ 41.8 เป็นลำดับที่สาม ,เป็นบริเวณที่น้ำไม่ท่วม ร้อยละ 32.8 เป็นลำดับที่สี่ , ใกล้ที่ทำงาน ร้อยละ 29.6 เป็นลำดับที่ห้า , ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก : โรงพยาบาล, โรงเรียน ร้อยละ 29.1 เป็นลำดับที่หก , หมู่บ้านมีขอบเขตที่แน่ชัด เป็นสัดส่วน ไม่มี การซื้อขายต่อไปเรื่อย ๆ ทำให้ลักษณะขอบเขตและผังของหมู่บ้านไม่ชัดเจน ร้อยละ 27.0 เป็นลำดับที่เจ็ด , มีรถประจำทางผ่าน ร้อยละ 23.8 เป็นลำดับที่แปด , ใกล้กับ . บ้าน พ่อ แม่ ญาติ ร้อยละ 10.6 เป็นลำดับที่เก้า ดังปรากฏในตารางที่ 4.15

ตารางที่ 4.15 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านที่ตั้งที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้ามาโครงการบ้านสภาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านที่ตั้ง	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 3 ข้อพิจารณาในด้านที่ตั้ง (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
• การเดินทาง/การคมนาคมสะดวก	98	51.9
• เข้า-ออกได้หลายทาง	92	48.7
• ใกล้ถนนใหญ่	79	41.8
• เป็นบริเวณที่น้ำไม่ท่วม	62	32.8
• ใกล้ที่ทำงาน	56	29.6
• ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก : โรงพยาบาล, โรงเรียน	55	29.1
• หมู่บ้านมีขอบเขตที่แน่ชัดเป็นสัดส่วนไม่มีการซื้อขายต่อไปเรื่อย ๆ ทำให้ลักษณะ ขอบเขตและผังของหมู่บ้านไม่ชัดเจน	51	27.0
• มีรถประจำทางผ่าน	45	23.8
• ใกล้กับบ้าน พ่อ แม่ ญาติ	20	10.6
• อื่น ๆ	6	3.2

อันดับ 4 ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้านพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 61.4 ให้ความสำคัญกับเรื่องขนาดและพื้นที่ใช้สอย, จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอนตามจำนวนที่ต้องการเป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ ที่ตัวบ้านตั้งถูกหลักของทิศทางแดดและลม ร้อยละ 59.8 เป็นลำดับที่สอง, การจัดวางตัวบ้านและขนาดที่ดินสอดคล้องเหมาะสมกัน ร้อยละ 46.6 เป็นลำดับที่สาม, การวางรูปแบบภายนอกบ้านสวยงามถูกใจ ร้อยละ 45.0 เป็นลำดับที่สี่, มีแบบบ้านหลากหลายรูปแบบให้เลือก ร้อยละ 32.8 เป็นลำดับที่ห้า, การจัดพื้นที่ใช้สอยในบ้านมีประโยชน์สะดวกสอดคล้องกับวิถีชีวิตประจำวัน ร้อยละ 27.5 เป็นลำดับที่หก, ฝีมือการก่อสร้างดีโดยสังเกตจากบ้านตัวอย่าง ร้อยละ 27.0 เป็นลำดับที่เจ็ด, รายละเอียดวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างชัดเจนดี ร้อยละ 26.5 เป็นลำดับที่แปด, เตรียมครัวไทยไว้เป็นสัดส่วนโดยอยู่นอกตัวบ้านร้อยละ 15.3 เป็นลำดับที่เก้า, รูปแบบบ้านสามารถดัดแปลงเพื่อใช้ประกอบกิจกรรมอื่น ๆ ได้ในอนาคต ร้อยละ 14.8 เป็นลำดับที่สิบ, วัสดุที่ใช้ประกอบโครงสร้างบ้านสามารถต่อเติมได้ในอนาคต ร้อยละ 14.3 เป็นลำดับที่สิบเอ็ด, มีสถานิก



และวิศวกรควบคุมงานก่อสร้างอย่างใกล้ชิด และมีพื้นที่ใช้สอยตามต้องการ เช่น ที่ทำงาน, ร้านค้า ฯลฯ ร้อยละ 12.7 เป็นลำดับที่สิบสอง ดังปรากฏในตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้านที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อ ที่อยู่อาศัย เข้าชมโครงการบ้านสภาพ บ้านก่อสร้าง 3 และบ้านพฤษภา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านรูปแบบบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 4 ข้อพิจารณาในด้านรูปแบบบ้าน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● ขนาดและพื้นที่ใช้สอย, จำนวนห้องน้ำ-ห้องนอนตาม จำนวนที่ต้องการ	116	61.4
● ที่ตัวบ้านตั้งถูกหลักของทิศทางแดดและลม	113	59.8
● การจัดวางตัวบ้านและขนาดที่ดินสอดคล้องเหมาะสมกัน	88	46.6
● การวางรูปแบบภายนอกบ้านสวยงามถูกใจ	85	45.0
● การจัดพื้นที่ใช้สอยในบ้านมีประโยชน์สะดวกสอดคล้องกับ วิถีชีวิตประจำวัน	62	32.8
● มีแบบบ้านหลากหลายรูปแบบให้เลือก	52	27.5
● มีสถาปนิกและวิศวกรควบคุมงานก่อสร้างอย่างใกล้ชิด	51	27.0
● ฝีมือการก่อสร้างดีโดยสังเกตจากบ้านตัวอย่าง	50	26.5
● เตรียมครัวไทยไว้เป็นสัดส่วนโดยอยู่นอกตัวบ้าน	29	15.3
● รายละเอียดวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างชัดเจนดี	28	14.8
● วัสดุที่ใช้ประกอบโครงสร้างบ้านสามารถต่อเติมได้ใน อนาคต	27	14.3
● รูปแบบบ้านสามารถดัดแปลงเพื่อใช้ประกอบกิจกรรมอื่น ๆ ได้ในอนาคต	24	12.7
● มีพื้นที่ใช้สอยตามต้องการ เช่น ที่ทำงาน, ร้านค้า ฯลฯ	24	12.7
● อื่น ๆ	5	2.6

อันดับ 5 ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อมพบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 62.4 ให้ความสำคัญ กับเรื่อง บรรยากาศการสงบน่าอยู่อาศัย, มีการดูแลและรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาดเป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ ขนาดถนนเมนกว้าง/ทางเข้าถนนซอยสะดวก ร้อยละ 53.4 เป็นลำดับที่สอง,

สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการครบครัน ร้อยละ 51.9 เป็นลำดับที่สาม, มีระบบรักษาความปลอดภัย ในชีวิตและทรัพย์สิน ร้อยละ 50.8 เป็นลำดับที่สี่, สภาพแวดล้อมรอบ ๆ โครงการดี ร้อยละ 44.4 เป็นลำดับที่ห้า, สภาพแวดล้อมภายนอกไม่มีมลภาวะจากเสียง กลิ่น และอากาศ ร้อยละ 39.2 เป็นลำดับที่หก, จำนวนบ้านที่อยู่อาศัยภายในโครงการ มีจำนวนพอเหมาะและลักษณะของเพื่อนบ้านดูไม่ก่อปัญหารำคาญใจในอนาคตและมีลักษณะ เป็นคนในสังคมเดียวกัน (Social class) เป็นสองเหตุผลที่อยู่ในลำดับเดียวกัน ที่ร้อยละ 29.6 เป็นลำดับที่เจ็ด, จำนวนยูนิตในแต่ละโซนไม่มาก-ไม่น้อยเกินไป ร้อยละ 29.1 เป็นลำดับที่แปด, สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกโครงการครบครัน ร้อยละ 26.5 เป็นลำดับที่เก้า ดังปรากฏในตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อมที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านสภาพแวดล้อม	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 5 ข้อพิจารณาในด้านสภาพแวดล้อม (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● บรรยากาศการสงบน่าอยู่อาศัย, มีการดูแลและรักษาหมู่บ้านให้ดูสะอาด	118	62.4
● ขนาดถนนเมนกว้าง/ทางเข้าถนนซอยสะดวก	101	53.4
● สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการครบครัน	98	51.9
● มีระบบรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	96	50.8
● สภาพแวดล้อมรอบ ๆ โครงการดี	84	44.4
● สภาพแวดล้อมภายนอกไม่มีมลภาวะจากเสียง กลิ่น และอากาศ	74	39.2
● จำนวนบ้านที่อยู่อาศัยภายในโครงการมีจำนวนพอเหมาะ	56	29.6
● ลักษณะของเพื่อนบ้านดูไม่ก่อปัญหารำคาญใจในอนาคตและมีลักษณะเป็นคนในสังคมเดียวกัน (Social class)	56	29.6
● จำนวนยูนิตในแต่ละโซนไม่มาก-ไม่น้อยเกินไป	55	29.1
● สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกโครงการครบครัน	50	26.5
● อื่น ๆ	7	3.7

อันดับ 6 ข้อพิจารณาในด้านการตลาด พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 74.1 ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการมีบ้านตัวอย่างให้ชม, รองลงมาคือพนักงานขายให้การต้อนรับ รวมถึงมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดโครงการเป็นอย่างดีและสามารถตอบข้อซักถามได้อย่างชัดเจน ร้อยละ 55.0 เป็นลำดับที่สอง, ชอบการจัดวางผังโครงการโดยใช้หลักภูมิสถาปัตยกรรมและมีความเป็นส่วนตัว ร้อยละ 37.6 เป็นลำดับที่สาม, เข้าอยู่ได้ทันที ร้อยละ 30.7 เป็นลำดับที่สี่, มีการให้บริการหลังการขาย ในเรื่องของการบำรุงรักษา ซ่อมแซม ฯลฯ รวมถึงมีความรับผิดชอบต่อโครงการโดยมีความคิดในการจัดชุมชนและมีการค้าประกันตัวบ้าน ร้อยละ 21.2 เป็นลำดับที่ห้า, โฆษณา มีความน่าเชื่อถือ ร้อยละ 19.6 เป็นลำดับที่หก, เงื่อนไขการส่งเสริมการขายดี เช่น รายการพิเศษ, ของแถม, ส่วนลด ฯลฯ ร้อยละ 10.6 เป็นลำดับที่เจ็ด, เป็นลูกค้าเก่าที่ติดตามโครงการมานาน ร้อยละ 10.1 เป็นลำดับที่แปด ดังปรากฏในตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านการตลาดที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อ ที่อยู่อาศัย เข้าร่วมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัทธร 3 และบ้านพฤษภา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 6 ข้อพิจารณาในด้านการตลาด (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
● มีบ้านตัวอย่างให้ชม	140	74.1
● พนักงานขายให้การต้อนรับ รวมถึงมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดโครงการเป็นอย่างดีและสามารถตอบข้อซักถามได้อย่างชัดเจน	104	55.0
● ชอบการจัดวางผังโครงการโดยใช้หลักภูมิสถาปัตยกรรมและมีความเป็นส่วนตัว	71	37.6
● เข้าอยู่ได้ทันที	58	30.7
● มีการให้บริการหลังการขายในเรื่องของการบำรุงรักษา ซ่อมแซม ฯลฯ รวมถึงมีความรับผิดชอบต่อโครงการโดยมีความคิดในการจัดชุมชนและมีการค้าประกันตัวบ้าน	40	21.2
● โฆษณาที่มีความน่าเชื่อถือ	37	19.6
● เงื่อนไขการส่งเสริมการขายดี เช่น รายการพิเศษ, ของแถม, ส่วนลด ฯลฯ	20	10.6
● เป็นลูกค้าเก่าที่ติดตามโครงการมานาน	19	10.1
● อื่น ๆ	2	1.1

และสุดท้ายคือข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 60.3 ให้ความสำคัญกับเรื่องชื่อถือในชื่อเสียง (Brand Name) ของผู้ประกอบการโดยดูจากการดำเนินงานมานานและมีผลงานเป็นที่ปรากฏและเป็นเจ้าตลาดในทำเล เป็นอันดับ 1 รองลงมาคือ โครงการได้รับอนุญาตค่าที่ดินและจัดสรรที่ดินแล้ว ร้อยละ 39.2 เป็นลำดับที่สอง, ผู้ประกอบการมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ โดยดูจากเงินทุนจดทะเบียน ฯลฯ ร้อยละ 38.1 เป็นลำดับที่สาม, ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการขายที่ดี ร้อยละ 29.6 เป็นลำดับที่สี่, ผู้ประกอบการมีสถาบันทางการเงินที่น่าเชื่อถือสนับสนุน ร้อยละ 27.0 เป็นลำดับที่ห้า, ผู้ประกอบการมีการนำเอาสัญญามาตรฐานมาใช้ในการทำสัญญา ร้อยละ 20.1 เป็นลำดับที่หก ดังปรากฏในตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 รายละเอียดของข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อ ที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ให้ความสำคัญ

รายละเอียดในข้อพิจารณาทางด้านผู้ประกอบการ	จำนวน	ร้อยละ
อันดับ 7 ข้อพิจารณาในด้านผู้ประกอบการ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
• ชื่อถือในชื่อเสียง (Brand Name) ของผู้ประกอบการโดยดูจาก มีการดำเนินงานมานานและมีผลงานเป็นที่ปรากฏและเป็นเจ้าตลาดในทำเล	114	60.3
• โครงการได้รับอนุญาตค่าที่ดินและจัดสรรที่ดินแล้ว	74	39.2
• ผู้ประกอบการมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจโดยดูจากเงินทุนจดทะเบียน ฯลฯ	72	38.1
• ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขการขายที่ดี	56	29.6
• ผู้ประกอบการมีสถาบันทางการเงินที่น่าเชื่อถือสนับสนุน	51	27.0
• ผู้ประกอบการมีการนำเอาสัญญามาตรฐานมาใช้ในการทำสัญญา	38	20.1
• อื่น ๆ	13	6.9

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 ส่วนใหญ่ร้อยละ 58.7 สนใจรูปแบบที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์

พักอาศัย-ห้องแถว รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด ร้อยละ 40.7 ในด้านระดับราคาที่สนใจ ส่วนใหญ่ร้อยละ 44.4 สนใจที่อยู่อาศัยระดับราคา 400,001-800,000 บาท รองลงมาเป็นระดับราคา 800,001-1,500,000 บาท ร้อยละ 24.9 เป็นลำดับสอง, ระดับราคา 1,500,001-3,000,000 บาท ร้อยละ 15.3 เป็นลำดับสาม, และระดับราคา 3,000,001-5,000,000 บาท ร้อยละ 13.8 เป็นลำดับสี่ ดังที่ปรากฏในตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 รูปแบบและระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างของกลุ่มผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าร่วมโครงการบ้านสภาพร บ้านกัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

รูปแบบและระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ	จำนวน	ร้อยละ
1. รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ		
● ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว	111	58.7
● บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	77	40.7
● อาคารชุด	0	0
● ที่ดินเปล่า	0	0
● อื่น ๆ	0	0
● Missing	1	0.5
● รวม	189	100.0
2. ระดับราคาที่สนใจ		
● ต่ำกว่า 400,000 บาท	0	0
● 400,001-800,000 บาท	84	44.4
● 800,001-1,500,000 บาท	47	24.9
● 1,500,001-3,000,000 บาท	29	15.3
● 3,000,001-5,000,000 บาท	26	13.8
● 5,000,001 บาท ขึ้นไป	2	1.1
● Missing	1	0.5
● รวม	189	100.0

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจและสังคมของผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยกับระดับราคาและรูปแบบของที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

สภาพเศรษฐกิจกับระดับราคาที่อยู่อาศัย ที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ มีความสัมพันธ์กันดังนี้

ที่อยู่อาศัยในระดับราคา 400,001-800,000 บาท ได้รับความสนใจมากเป็นอันดับหนึ่ง โดยมีระดับความสนใจที่ร้อยละ 44.44 โดยที่เป็นผู้มีรายได้ระหว่าง 15,000-40,000 บาท/เดือน กล่าวคือ ผู้ที่มีรายได้อยู่ที่ 20,001-30,000 บาท/เดือน ให้ความสนใจเป็นกลุ่มแรก รองลงมาคือผู้มีรายได้ 30,001-40,000 บาท/เดือน และลำดับถัดมาคือผู้มีรายได้ 15,001-20,000 บาท/เดือน

ที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001-1,500,000 บาท ได้รับความสนใจเป็นอันดับสองโดยมีระดับความสนใจที่ร้อยละ 24.36 โดยเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระหว่าง 20,001-50,000 บาท กล่าวคือ ได้รับความสนใจจากผู้ที่มีรายได้อยู่ที่ 30,001-40,000 บาท/เดือน และผู้มีรายได้ 40,001-50,000 บาท/เดือน ในระดับที่เท่ากัน ส่วนลำดับรองลงมาได้แก่ผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาท/เดือน

ที่อยู่อาศัยในระดับราคา 1,500,001-3,000,000 บาท ได้รับความสนใจเป็นอันดับสาม โดยมีระดับความสนใจที่ร้อยละ 15.34 โดยเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ตั้งแต่ 20,001-100,001 บาท/เดือน ขึ้นไป กล่าวคือ ได้รับความสนใจจากผู้ที่มีรายได้อยู่ที่ 100,001 บาท/เดือน ขึ้นไป ให้ความสนใจเป็นลำดับแรก รองลงมาเป็นผู้มีรายได้ 50,001-75,000 บาท/เดือน และกลุ่มที่ให้ความสนใจเป็นลำดับสุดท้ายคือกลุ่มผู้มีรายได้ 20,001-30,000 บาท/เดือน

ที่อยู่อาศัยในระดับราคา 3,000,001-5,000,000 บาท/เดือน ได้รับความสนใจเป็นอันดับสี่ โดยมีระดับความสนใจที่ผู้มีรายได้ 50,000-100,001 บาท/เดือน ขึ้นไป กล่าวคือ ผู้มีรายได้อยู่ที่ 100,001 บาท/เดือนขึ้นไปจะให้ความสนใจเป็นกลุ่มแรก รองลงมาคือผู้มีรายได้ 50,001-75,000 บาท/เดือน และลำดับสุดท้ายคือผู้มีรายได้ 75,001-100,000 บาท/เดือน ดังปรากฏในตารางที่

ตารางที่ 4.21 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อครัวเรือนกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่  
จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัศร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

สภาพเศรษฐกิจ	ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ (บาท)					
	< 400,000	400,001- 800,000	800,001- 1,500,000	1,500,001- 3,000,000	3,000,001- 5,000,000	> 5,000,001
รายได้ต่อครัวเรือน (บาท/ครัวเรือน)						
● ต่ำกว่า 4,500 บาท	0	0	0	0	0	0
● 4,501- 7,500 บาท	0	0	0	0	0	0
● 7,501-10,000 บาท	0	1	0	0	0	0
● 10,001-15,000 บาท	0	7	1	2	0	0
● 15,001-20,000 บาท	0	14	6	0	0	0
● 20,001-30,000 บาท	1	29	8	4	1	0
● 30,001-40,000 บาท	0	19	11	2	0	0
● 40,001-50,000 บาท	0	5	11	3	4	0
● 50,001-75,000 บาท	0	4	6	7	7	0
● 75,001-100,000 บาท	0	5	1	0	3	0
● 100,001 บาท ขึ้นไป	0	0	3	9	11	2
● รวม	1	84	47	27	26	2

สำหรับแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่พบว่า

ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 400,001-800,000 บาท ร้อยละ 65.51 ใช้แหล่งเงินในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ จากรายได้ประจำ, รายได้จากอาชีพเสริม, รายได้จากคู่สมรส, รายได้จากแหล่งอื่น ๆ และ รายได้ของบุคคลอื่น ตามลำดับโดยคิดสัดส่วนของแหล่งเงินที่ผ่อนชำระได้ดังนี้ รายได้ประจำ : รายได้จากอาชีพเสริม : รายได้จากคู่สมรส : รายได้จากแหล่งอื่น ๆ : รายได้ของบุคคลอื่นเท่ากับ 64.52 : 14.52 : 12.90 : 4.84 : 3.22

ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001-1,500,000 บาท ร้อยละ 38.09 ใช้แหล่งเงินในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่จากรายได้ประจำ, รายได้จากคู่สมรส, รายได้จากอาชีพเสริม รายได้จากแหล่งอื่น ๆ และ รายได้ของบุคคลอื่น ตามลำดับ โดยคิดสัดส่วนของแหล่งเงินที่ผ่อนชำระได้ดังนี้ รายได้ประจำ : รายได้จากคู่สมรส : รายได้จากอาชีพเสริม: รายได้จากแหล่งอื่น ๆ : รายได้ของบุคคลอื่นเท่ากับ 51.39 : 18.06 : 15.28 : 9.72 : 5.55

ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 1,500,001-3,000,000 บาท ร้อยละ 25.33 ใช้แหล่งเงินในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่จากรายได้ประจำ, รายได้จากคู่สมรส, รายได้จากอาชีพเสริม ตามลำดับ โดยคิดสัดส่วนของแหล่งเงินที่ผ่อนชำระได้ดังนี้ รายได้ประจำ : รายได้จากคู่สมรส : รายได้จากอาชีพเสริม เท่ากับ 58.33 : 29.17 : 12.5

ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 3,000,001-5,000,000 บาท ร้อยละ 18.52 ใช้แหล่งเงินในการผ่อนชำระกับสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่จากรายได้ประจำ, รายได้จากคู่สมรส ตามลำดับ ส่วนรายได้จากอาชีพเสริม, รายได้จากบุคคลอื่น และแหล่งรายได้อื่น ๆ จะอยู่ในสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน โดยคิดสัดส่วนของแหล่งเงินที่ผ่อนชำระได้ดังนี้ รายได้ประจำ : รายได้จากคู่สมรส : รายได้จากอาชีพเสริม : รายได้จากบุคคลอื่น : แหล่งรายได้อื่น ๆ เท่ากับ 74.29 : 8.58 : 5.71 : 5.71; 5.71 ดังปรากฏในตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 ความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินกับระดับราคาที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

สภาพเศรษฐกิจ	ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ (บาท)					
	< 400,000	400,001-800,000	800,001-1,500,000	1,500,001-3,000,000	3,000,001-5,000,000	> 5,000,001
แหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)						
● รายได้ประจำ	1	80	37	28	26	2
● รายได้ของคู่สมรส	0	16	13	14	3	2
● รายได้จากอาชีพเสริม	0	18	11	6	2	0
● รายได้ของบุคคลอื่น	0	4	4	0	2	0
● อื่น ๆ	0	6	7	0	2	0
● รวม	1	124	72	48	35	4

สภาพสังคมกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 มีความสัมพันธ์กันดังนี้ กล่าวคือส่วนใหญ่ ร้อยละ 44.44 สนใจที่อยู่อาศัยระดับราคา. 400,0001-800,000 บาท โดย เป็นกลุ่มของ



พนักงานบริษัทเอกชนเป็นผู้ที่สนใจมากที่สุด รองลงมาคือ ข้าราชการ และ รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ ส่วนที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001-1,500,000 บาท ร้อยละ 24.36 เป็นลำดับสอง โดยเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัทเอกชนเป็นผู้ที่สนใจมากที่สุด รองลงมาคือ ข้าราชการ และผู้ประกอบการธุรกิจของตัวเอง ตามลำดับ, สนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 1,500,001-3,000,000 บาท ร้อยละ 15.34 เป็นลำดับสาม โดยเป็นของพนักงานบริษัทเอกชนเป็นผู้ที่สนใจมากที่สุด รองลงมาคือ ข้าราชการ และ รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ, สนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 3,000,001-5,000,000 บาท ร้อยละ 13.76 เป็นลำดับสี่ โดยเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัทเอกชนเป็นผู้ที่สนใจมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้ประกอบการธุรกิจเป็นของตัวเอง ตามลำดับ

สำหรับอาชีพของคู่สมรสของผู้ที่สนใจที่อยู่อาศัยระดับราคา. 400,0001-800,000 บาท โดยเป็นกลุ่มของแม่บ้านเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ พนักงานบริษัทเอกชน และประกอบอาชีพอิสระ ตามลำดับ ส่วนที่อยู่อาศัยในระดับราคา 800,001-1,500,000 บาท ร้อยละ 24.36 เป็นลำดับสอง โดยเป็นกลุ่มของแม่บ้านเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ พนักงานบริษัทเอกชน ตามลำดับ, สนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 1,500,001-3,000,000 บาท ร้อยละ 15.34 เป็นลำดับสาม โดยเป็นแม่บ้านเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ พนักงานบริษัทเอกชน และ ประกอบอาชีพอิสระ ตามลำดับ, สนใจที่อยู่อาศัยในระดับราคา 3,000,001-5,000,000 บาท ร้อยละ 13.76 เป็นลำดับสี่ โดยเป็นกลุ่มของแม่บ้านเป็นส่วนใหญ่ นอกนั้น พนักงานบริษัทเอกชน และ ประกอบอาชีพอิสระ ในอัตราส่วนที่เท่า ๆ กัน โดยสถานภาพทางสังคมที่สมรสแล้วจะสนใจที่อยู่อาศัย ในระดับราคา 1,500,000-5,000,000 บาท มากกว่าคนโสด ส่วนผู้ที่ยังไม่สมรสสนใจที่อยู่อาศัย ในระดับราคา 400,001-1,500,000 บาทมากกว่าผู้ที่สมรสแล้ว ดังที่ปรากฏในตารางที่ 4.23

ตารางที่ 4.23 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับระดับราคาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 สนใจ

สภาพสังคม	ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่สนใจ (บาท)					
	< 400,000	400,001- 800,000	800,001- 1,500,000	1,500,001- 3,000,000	3,000,001- 5,000,000	> 5,000,001
<b>1. อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง</b>						
• รับราชการ	0	10	9	7	2	0
• รัฐวิสาหกิจ	1	5	2	4	2	0
• พนักงานบริษัทเอกชน	0	61	26	15	12	2
• ธุรกิจของตัวเอง	0	4	4	0	8	0
• อาชีพอิสระ	0	0	2	2	2	0
• อื่น ๆ	0	4	4	1	0	0
• รวม	1	84	47	29	26	2
<b>2. อาชีพของคู่สมรส</b>						
• รับราชการ	0	0	6	3	0	0
• รัฐวิสาหกิจ	0	1	2	0	1	0
• พนักงานบริษัทเอกชน	0	24	10	8	4	2
• ธุรกิจของตัวเอง	0	2	2	6	4	0
• อาชีพอิสระ	0	7	0	0	2	0
• อื่น ๆ	1	50	27	12	15	0
• รวม	1	84	47	29	26	2
<b>3. สถานภาพสมรส</b>						
• โสด	1	41	25	10	7	0
• สมรส	0	40	20	17	19	2
• ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่	0	3	2	2	0	0
• รวม	1	84	47	29	26	2

สภาพเศรษฐกิจกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัย เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 มีความสัมพันธ์กันดังนี้ กล่าวคือส่วนใหญ่

ร้อยละ 58.73 สนใจที่อยู่ประเภททาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว โดยเป็นกลุ่มของ ผู้ที่มีรายได้/ครัวเรือนเดือนระหว่าง 15,001-50,000 บาท โดยมีแหล่งเงิน ในการผ่อนชำระ สถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่จาก รายได้ประจำ, รายได้จากอาชีพเสริม และ รายได้ ของคู่สมรส ตามลำดับ ส่วนผู้ที่สนใจที่อยู่อาศัยในรูปแบบของบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด เป็นผู้มีรายได้ ตั้งแต่ 30,001-100,000 บาทขึ้นไป มีแหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่ อาศัยใหม่จาก รายได้ประจำ, รายได้ของคู่สมรส และ รายได้จากอาชีพเสริม ตามลำดับ ดังที่ ปรากฏในตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.24 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพเศรษฐกิจกับระดับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสภาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤษภา 12 สนใจ

สภาพเศรษฐกิจ	รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	
	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
1. รายได้ต่อครัวเรือน (บาท/ครัวเรือน)		
• ต่ำกว่า 4,500 บาท	0	0
• 4,501- 7,500 บาท	0	0
• 7,501-10,000 บาท	0	1
• 10,001-15,000 บาท	2	8
• 15,001-20,000 บาท	4	15
• 20,001-30,000 บาท	8	35
• 30,001-40,000 บาท	10	22
• 40,001-50,000 บาท	11	12
• 50,001-75,000 บาท	17	7
• 75,001-100,000 บาท	4	5
• 100,001 บาท ขึ้นไป	19	6
• Missing	2	0
• รวม	77	111

สภาพเศรษฐกิจ	รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	
	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
2. แหล่งเงินในการผ่อนชำระสถาบันทางการเงินสำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
• รายได้ประจำ	68	105
• รายได้ของคู่สมรส	24	24
• รายได้จากอาชีพเสริม	10	27
• รายได้ของบุคคลอื่น	3	7
• อื่น ๆ	9	6
• รวม	114	169

สภาพสังคมกับระดับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยเข้ามาโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 มีความสัมพันธ์กันดังนี้ กล่าวคือ ส่วนใหญ่ร้อยละ 58.73 ผู้ที่สนใจรูปแบบที่อยู่อาศัยในลักษณะทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว โดยเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัทเอกชน, รับราชการ และรัฐวิสาหกิจ โดยที่มี คู่สมรสเป็นแม่บ้าน, พนักงานบริษัทเอกชน, ทำธุรกิจของตนเอง และประกอบอาชีพอิสระ ตามลำดับ ส่วนผู้ที่สนใจที่อยู่อาศัยในรูปแบบของบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด โดยเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัทเอกชน, ทำธุรกิจของตนเอง รัฐวิสาหกิจ และ ประกอบอาชีพอิสระ โดยที่มีคู่สมรสเป็นแม่บ้าน, พนักงานบริษัทเอกชน และทำธุรกิจของตนเอง ตามลำดับ และคนโสดจะสนใจ รูปแบบที่อยู่อาศัยในลักษณะทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว ในขณะที่ผู้ที่สมรสแล้วจะสนใจบ้านเดี่ยว-บ้านแฝดมากกว่า ดังที่ปรากฏในตารางที่ 4.25

ตารางที่ 4.25 ความสัมพันธ์ระหว่างสภาพสังคมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้ที่จะซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้าชมโครงการบ้านสถาพร บ้านภัสสร 3 และบ้านพฤกษา 12 สนใจ

สภาพสังคม	รูปแบบที่อยู่อาศัยที่สนใจ	
	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์-อาคารพาณิชย์พักอาศัย-ห้องแถว
1. อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง		
• รับราชการ	10	18
• รัฐวิสาหกิจ	5	8
• พนักงานบริษัทเอกชน	40	76
• ธุรกิจของตัวเอง	11	5
• อาชีพอิสระ	5	1
• อื่น ๆ	6	3
• รวม	77	111
2. อาชีพของคู่สมรส		
• รับราชการ	6	3
• รัฐวิสาหกิจ	2	2
• พนักงานบริษัทเอกชน	22	25
• ธุรกิจของตัวเอง	7	7
• อาชีพอิสระ	2	7
• อื่น ๆ	38	67
• รวม	77	111
3. สถานภาพสมรส		
• โสด	29	55
• สมรส	46	51
• ม่าย/หย่า/แยกกันอยู่	2	5
• รวม	77	111