

ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย  
โดยวิธีการประมวลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

สารนิพนธ์

ของ

นางสาววิภาพร จิรภาสกรกุล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด  
พฤษภาคม 2547  
ลิขสิทธิ์เป็นของ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

658:84

ว 649 ท

ธ 3

ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย  
โดยวิธีการประมวลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

บทคัดย่อ

ของ

นางสาววิภาพร จิรภาสกรกุล



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด  
พฤษภาคม 2547

h250269

6 ก.ย. 2547

วิภากร จิรภาสกรกุล. (2546). *ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร*. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ :

รองศาสตราจารย์ สมชาย หิรัญภิตติ.

การวิจัยในครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยพิจารณาจากทัศนคติ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านราคา ด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ด้านคุณภาพ และด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในส่วนของพฤติกรรมจะพิจารณา 4 ด้าน ได้แก่ จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล และจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมงานประมูลที่อยู่อาศัยที่จัดโดยสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวก ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที่ การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว การวิเคราะห์ความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้ Least Significant Difference (LSD) การทดสอบไคสแควร์ การวิเคราะห์ความสัมพันธ์โดยใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน และสถิติสหสัมพันธ์อันดับของสเปียร์แมน โดยใช้โปรแกรม SPSS (Statistical Package for Social Sciences) For Window Version 11 สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้เข้าประมูลส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปี มีสถานภาพโสด มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานเอกชน และมีรายได้รวมต่อครอบครัวต่อเดือน 20,001 – 40,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัว 5 คน ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว

2. ทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลโดยรวม (ด้านราคา ระบบขั้นตอนการประมูล คุณภาพ และความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย) ของผู้เข้าประมูลที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นในระดับไม่แน่ใจ

3. พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลส่วนใหญ่จะสนใจเข้าร่วมประมูล และเคยเข้าร่วมประมูลเฉลี่ยประมาณ 5 ครั้ง และมีค่าสูงสุด 30 ครั้ง จำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อโดยวิธีการประมูลเฉลี่ยประมาณ 1 หลัง และสูงสุดเคยซื้อถึง 20 หลัง ซึ่งอาจเป็นการซื้อเพื่อเก็งกำไร ส่วนระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเฉลี่ยประมาณ 5 เดือน ในส่วนของปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล 5 อันดับแรก คือ เงื่อนไขการรับประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย เงื่อนไขการชำระเงินอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย ราคา และทำเล ตามลำดับ วัตถุประสงค์ในการซื้อส่วนใหญ่เพื่ออยู่อาศัยมากกว่าเพื่อเก็งกำไร งบประมาณในการซื้ออยู่ที่ 5 แสน – 1 ล้านบาท และคิดว่าเปอร์เซ็นต์ราคาที่เหมาะสมอยู่ที่ร้อยละ 51-60 ของราคาประเมิน

ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัยพบว่า

1. จำนวนสมาชิกในครอบครัว และ รายได้รวมที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน

2. รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านทำเล, ด้านราคา และด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย ในขณะที่รายได้รวมต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านเงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และด้านเงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย

3. รายได้รวมต่อครอบครัวและประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

4. ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์, คอนโดมิเนียม, อพาร์ทเมนต์ และที่ดินเปล่า)แตกต่างกัน

5. ทศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง และข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล ส่วนทศนคติด้านราคาในข้อราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ และข้อการซื้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

6. ทศนคติด้านราคา ในข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น และข้อการซื้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล ส่วนทศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง และข้อราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

7. ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล ส่วนทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีความยุ่งยากซับซ้อน, ข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีเงื่อนไข ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆมากมาย และ ข้อการประมูลที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบผู้บริโภค ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

8. ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

9. ทศนคติด้านคุณภาพ ในข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล ส่วนทศนคติด้านคุณภาพ ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป, ข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง และข้อที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

10. ทักษะคิดด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล ส่วนทักษะคิดด้านคุณภาพ ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป, ข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง และข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

11. ทักษะคิดด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ, ข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประมูลเป็นอย่างดี, ข้อความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือกในการประมูลซื้อ มาก และข้อ ความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล ส่วนทักษะคิดด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

12. ทักษะคิดด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อการที่ผู้เข้าร่วมประมูลต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ, ข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประมูลเป็นอย่างดี, ข้อความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือกในการประมูลซื้อ มาก และข้อความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล ส่วนทักษะคิดด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

**BIDDER'S ATTITUDE AND RESIDENTIAL BUYING TOWARD FINANCIAL  
INSTITUTE'S AUCTION IN BANGKOK METROPOLITAN AREA**

**AN ABSTRACT**

**BY**

**MISS WIPAPORN JIRAPASAKORNKUL**

**Presented in partial fulfillment of the requirements  
for the Master of Business Administration degree in Marketing  
at Srinakharinwirot University  
May 2004**

Wipaporn Jirapasakomkul. (2003). *Bidder's Attitude And Residential Buying Toward Financial Institute's Auction in Bangkok Metropolitan Area*. Master Project , M.B.A. (Marketing).  
Bangkok : Graduate School, Srinakharinwirot University.  
Advisor : Assoc. Prof. Somchai Hirankitti.

The purpose of this research is to study *Bidder's Attitude And Residential Buying Toward Financial Institute's Auction in Bangkok Metropolitan Area*, considering from four attitude: price, step of auction, quality of service, and knowledge or information of residential. In the part of behavior, we are considering four sides: the frequency of auction participate, type of residential buying by auction, factor of residential buying by auction and amount of residential buying by auction.

The sample used in this research is 400 Thai consumers who participated in bidder toward financial institute's auction. The data was obtained by using convenient sample method. A questionnaire was constructed and used as a tool to collect data. Percentage, mean, standard deviation, One-Way Analysis of variance (ANOVA), t-test, pair comparison arranged by Least Significant Difference (LSD), Chi-square, Pearson's Product Moment and Spearman Correlation Coefficient were used as statistical method to analyze data which using SPSS for Window Version 11.0. In this research, we determine the statistical significance at .05 level.

The finding concerning from the research were as follows:

1. The majority of 400 Thai consumers are male who are between 31-40 years old, single, completed the bachelor's degree, occupation of private employee, earn their living as single house, made member in family 5 persons with monthly income range of 20,001-40,000 baht.
2. Totally attitude on type of residential buying by auction of Thai consumer as price, step of auction, quality of service, and knowledge or information of residential are least expectation level.
3. Most of Thai consumers 's behavior are interested and used to participate in bidder average 5 times and the maximum is 30 times. Average of residential buying is 1 unit and the maximum is 20 units. The objective of buying is investment and a period of decision making in residential buying are average 5 month. In a part of factor of residential buying by auction, we can arrange as quality of guarantee, condition of payment/interest rate, quality of residential, price and location. The objective of auction is investment. The budget of investment is range of 500,000-1,000,000 baht and price should be range of 51-60% of financial institution assessment.

The finding concerning from the research were used test of hypothesis as follows:

1. Member of family and monthly incomes are varied have different behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of typing residential buying.
2. Monthly incomes have relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of factor in residential buying by auction as location, price and status of residential buying. By the way, monthly incomes have not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of condition of payment/interest rate and quality of guarantee.
3. Monthly incomes and living styles are varied have different behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction.

4. Living styles are varied have different behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of type of residential buying by auction as Townhouse, Single house, commercial house, condominium, apartment and land.

5. Price attitude on residential buying by auction is not good way because you can buy a resident in high price and residential buying by auction has low pricing than anyway and residential buying by auction have relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction. By the way, price attitude on residential buying by auction is satisfy price with quality and residential buying by auction make you have satisfaction have not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction.

6. Price attitude on residential buying by auction has low pricing than anyway and residential buying by auction makes you have satisfaction have relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction. By the way, price attitude on residential buying by auction is not good way because you can buy a resident in high price and residential buying by auction is satisfy price with quality have not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction.

7. Attitude of auction step on residential buying has good point more than weak point have has relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate. By the way, attitude of auction step on residential buying have more confused, residential buying in term of condition, expense fee and allowance fee and residential buying by auction was not take advantage with consumer have not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate.

8. Attitude of auction step has not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction.

9. Attitude of quality on lack of residential quality guarantee makes consumer has not confident in residential buying by auction has relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate. By the way, attitude of quality on residential buying by auction is very high risk, residential buying by auction have no problem after sale service and general residential product which was sale by auction almost is good quality have not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate.

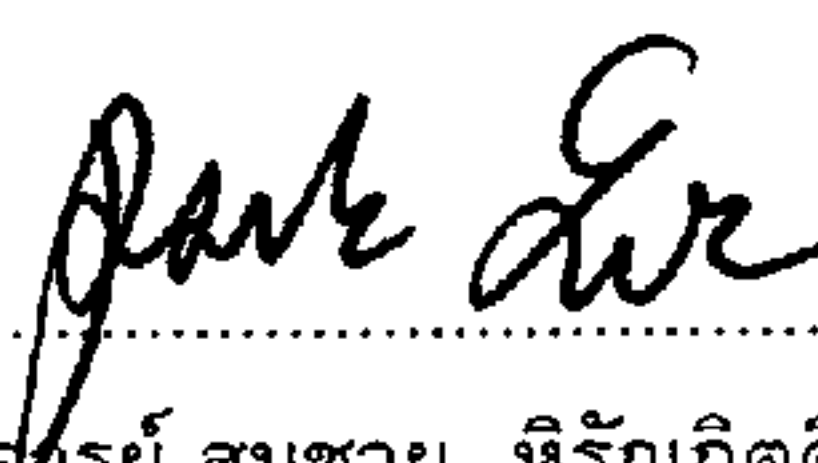
10. Attitude of quality, general residential product that was sale by auction almost is good quality has relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction. By the way, attitude of quality on residential buying by auction is very high risk, residential buying by auction has no problem after sale service and no product quality guarantee after sale, they make you have not confident in residential buying by auction have not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate.

11. Attitude of knowledge or information of residential, consumer who residential buying by auction has to more check and search information about product more than anyway residential buying method, reveal to information about residential buying, variety of location and the reputation of residential project make you easy decision in residential buying by auction have relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate. By the way, attitude of knowledge or information of residential on variety of location make you easy decision in residential buying by auction has not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of frequency of auction participate.

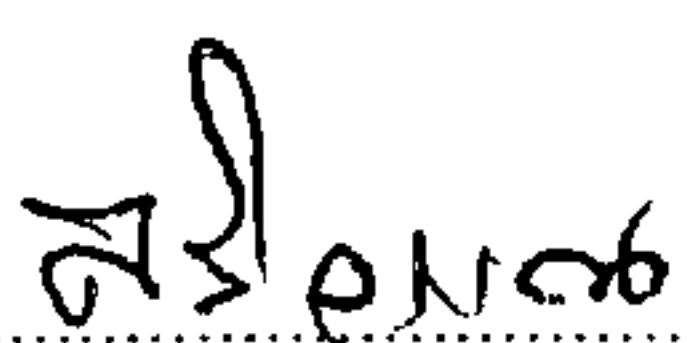
12. Attitude of knowledge or information of residential, consumer who residential buying by auction has to more check and search information about product more than anyway residential buying method reveal to information about residential buying, variety of location and type of residential make you easy decision in residential buying by auction have relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying by auction. By the way, attitude of knowledge or information of residential on reputation of residential project make you easy decision in residential buying by auction has not relationship with behavioral of bidder affecting on residential buying by auction in term of amount of residential buying.

อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการสอบ ได้พิจารณา  
สารนิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการตลาด ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

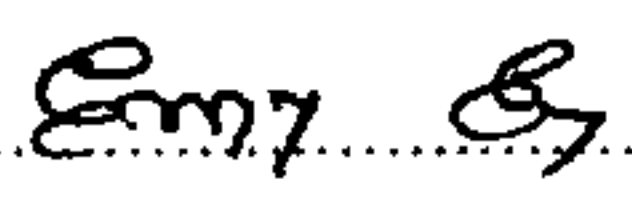
  
.....  
( รองศาสตราจารย์ สมชาย หิรัญกิตติ )

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

  
.....  
( รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ )

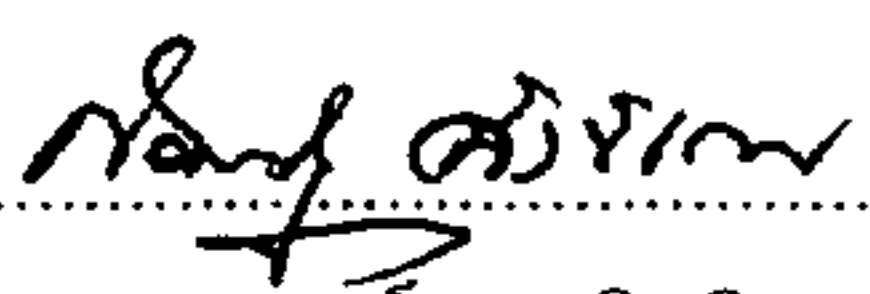
คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์

  
..... ประธาน  
( รองศาสตราจารย์ สมชาย หิรัญกิตติ )

  
..... กรรมการ  
( รองศาสตราจารย์ สุพาดา สิริกุดตา )

  
..... กรรมการ  
( รองศาสตราจารย์ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ )

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

  
..... คณบดีคณะสังคมศาสตร์  
( ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กิตติมา สังข์เกษม )

วันที่ 22 เดือน พฤษภาคม พ.ศ.2547

## ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความอนุเคราะห์จากอาจารย์ รองศาสตราจารย์สมชาย หิรัญภิตติ ท่านอาจารย์ที่ปรึกษาที่กรุณาให้คำแนะนำและตรวจสอบแก้ไขสารนิพนธ์เป็นอย่างดี พร้อมทั้งด้วยความอนุเคราะห์ของรองศาสตราจารย์ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และ รองศาสตราจารย์สุพาดา สิริกุดตา กรรมการควบคุมสารนิพนธ์ ที่ให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ ตลอดจนการแก้ไขปรับปรุงให้สารนิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านด้วยความเคารพอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านผู้อำนวยการกองจำหน่ายทรัพย์สิน กรมบังคับคดี กระทรวงยุติธรรม และเจ้าหน้าที่ของกรมบังคับคดีทุกท่าน ตลอดจนผู้เข้าร่วมการประชุมทุกท่านที่ได้ให้ความอนุเคราะห์และเสียสละเวลาในการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆ และตอบแบบสอบถามอย่างดียิ่ง จนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ทุกท่านที่ได้อบรมสั่งสอน ประสาทวิชาให้แก่ผู้วิจัยสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ และขอขอบคุณทุกคนในครอบครัวและเพื่อนๆนักศึกษา ที่เป็นกำลังใจและให้การสนับสนุนจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้เป็นอย่างดี

วิภาพร จิรภาสกรกุล

## สารบัญ

| บทที่                                                                | หน้า |
|----------------------------------------------------------------------|------|
| 1 บทนำ.....                                                          | 1    |
| ภูมิหลัง .....                                                       | 1    |
| ความมุ่งหมายของการวิจัย .....                                        | 2    |
| ความสำคัญของการวิจัย .....                                           | 2    |
| ขอบเขตของการวิจัย .....                                              | 2    |
| ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย .....                        | 2    |
| ตัวแปรที่ศึกษา .....                                                 | 3    |
| นิยามศัพท์เฉพาะ .....                                                | 5    |
| กรอบแนวคิดในการวิจัย .....                                           | 6    |
| สมมติฐานในการวิจัย .....                                             | 7    |
| 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....                               | 8    |
| ทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง .....                                    | 8    |
| แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ .....                                    | 8    |
| แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค .....                          | 11   |
| ความสัมพันธ์ของทัศนคติกับพฤติกรรมผู้บริโภค .....                     | 16   |
| รายละเอียดเกี่ยวกับรูปแบบการซื้อสังหาริมทรัพย์โดยวิธีการประมูล ..... | 18   |
| ความหมายของการประมูล .....                                           | 18   |
| เหตุผลที่ต้องมีการประมูล .....                                       | 18   |
| ชนิดของการประมูล .....                                               | 18   |
| บริษัทประมูลหรือผู้ดำเนินการประมูล .....                             | 19   |
| ความเป็นมาของการประมูลสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย .....                | 19   |
| หน่วยงานที่จัดการประมูลสังหาริมทรัพย์ .....                          | 19   |
| ขั้นตอนและวิธีการประมูล .....                                        | 20   |
| สถานการณ์การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน .....                 | 22   |
| สถิติการประมูลสังหาริมทรัพย์ .....                                   | 23   |
| แนวโน้มสถานการณ์การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ .....                    | 23   |
| งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....                                          | 24   |
| 3 วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า .....                                    | 27   |
| การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง .....                        | 27   |
| การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....                             | 28   |

## สารบัญ ( ต่อ )

| บทที่                                                    | หน้า |
|----------------------------------------------------------|------|
| 3(ต่อ) การเก็บรวบรวมข้อมูล .....                         | 29   |
| การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล .....                   | 30   |
| สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล .....                    | 31   |
| 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....                              | 36   |
| สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล .....                | 36   |
| การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....                        | 36   |
| 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ                         |      |
| สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีการศึกษาค้นคว้า ..... | 79   |
| สรุปผลการศึกษาค้นคว้า .....                              | 84   |
| อภิปรายผล .....                                          | 94   |
| ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย .....                              | 101  |
| ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป .....                  | 102  |
| บรรณานุกรม.....                                          | 103  |
| ภาคผนวก.....                                             | 106  |
| แบบสอบถาม .....                                          | 107  |
| รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม.....                     | 112  |
| ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....                            | 115  |

## บัญชีตาราง

| ตาราง |                                                                                                                                                                                                        | หน้า |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1     | ตารางพฤติกรรมการณ์ซื้อ.....                                                                                                                                                                            | 15   |
| 2     | ตัวอย่างราคาขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทสหการประมูลเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน 2542..                                                                                                                         | 23   |
| 3     | แสดงจำนวนและคำร้อยละของข้อมูลด้านลักษณะประชากรศาสตร์ และข้อมูลส่วนตัวของ<br>ผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมประมูลที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                          | 37   |
| 4     | แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธี<br>ประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                                                 | 40   |
| 5     | แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติด้านราคาที่มีต่อรูปแบบการซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                                      | 40   |
| 6     | แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติด้านระบบขั้นตอนการประมูลที่มีต่อ<br>รูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                      | 41   |
| 7     | แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติด้านคุณภาพที่มีต่อรูปแบบการซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                                    | 41   |
| 8     | แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย<br>ที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                       | 42   |
| 9     | แสดงค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                                | 43   |
| 10    | แสดงค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยในเขต<br>กรุงเทพมหานคร.....                                                                                                 | 43   |
| 11    | แสดงจำนวนและคำร้อยละของพฤติกรรมผู้เข้าร่วมประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานคร.....                                                                           | 44   |
| 12    | แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลโดยจำแนกตาม<br>จำนวนสมาชิกในครอบครัว.....                | 49   |
| 13    | แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลโดยจำแนกตาม<br>รายได้รวมต่อครอบครัว.....                 | 50   |
| 14    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมต่อครอบครัวกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อ<br>ที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล..... | 51   |
| 15    | แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้ออาศัย<br>ที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล จำแนกตาม<br>รายได้รวมต่อครอบครัว.....              | 52   |

## บัญชีตาราง (ต่อ)

| ตาราง |                                                                                                                                                                                                                                     | หน้า |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 16    | แสดงผลเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว<br>ที่แตกต่างกันกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธี<br>การประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล.....       | 53   |
| 17    | แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(ทาวน์เฮ้าส์)โดยจำแนก<br>ตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                                | 55   |
| 18    | แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(บ้านเดี่ยว)โดยจำแนก<br>ตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                                 | 56   |
| 19    | แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(อาคารพาณิชย์)โดย<br>จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                               | 57   |
| 20    | แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(คอนโดมิเนียม)โดย<br>จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                               | 58   |
| 21    | แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(อพาร์ทเมนต์)โดย<br>จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                                | 59   |
| 22    | แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล(ที่ดินเปล่า)โดยจำแนกตาม<br>ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                                | 60   |
| 23    | แสดงความแตกต่างของพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลโดยจำแนกตาม<br>ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน.....                                         | 61   |
| 24    | แสดงผลเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน<br>ที่แตกต่างกันกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการ<br>ประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล..... | 62   |
| 25    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อ<br>รูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล.....                                                                        | 64   |
| 26    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อ<br>รูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการ<br>ประมูล.....                                                       | 65   |

## บัญชีตาราง (ต่อ)

| ตาราง |                                                                                                                                                                                                              | หน้า |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 27    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลกับพฤติกรรมของ<br>ผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้า<br>ร่วมประมูล.....                            | 65   |
| 28    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลกับพฤติกรรมของ<br>ผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัย<br>ที่ซื้อโดยวิธีการประมูล.....               | 67   |
| 29    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านคุณภาพกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อ<br>รูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล.....                                               | 68   |
| 30    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านคุณภาพกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อ<br>รูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธี<br>การประมูล.....                              | 70   |
| 31    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยกับ<br>พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้าน<br>จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล.....              | 71   |
| 32    | แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยกับ<br>พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้าน<br>จำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล..... | 74   |

## บัญชีภาพประกอบ

| ภาพประกอบ                                          | หน้า |
|----------------------------------------------------|------|
| 1 รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค หรือ S-R Theory.....     | 14   |
| 2 รายละเอียดรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค.....           | 14   |
| 3 ภาพตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการเกิดพฤติกรรมจริง..... | 17   |

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ภูมิหลัง

จากอดีตถึงปัจจุบัน ตั้งแต่ยุคเฟื่องฟูของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก่อนปี 2540 จนถึงยุคตกต่ำหลังวิกฤตเศรษฐกิจ การมองภาพรวมตลอดจนภาพในแนวลึกของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อาจจะยังไม่ชัดเจนนักทำให้การคาดการณ์แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทำได้ยาก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2544 ทั้งมูลค่ามูลค่าการซื้อขายที่ดิน พื้นที่ที่ได้รับอนุญาตก่อสร้าง ตลอดจนสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญ ได้แก่ ภาวะดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งจูงใจให้เกิดการซื้อขายและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ต่อเนื่อง รวมทั้งมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐซึ่งสิ้นสุดในปี 2546 จากการที่ภาครัฐยกเลิกมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวทำให้มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บ้างแต่คงไม่มากนักเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศมีแนวโน้มดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ด้าน ทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นและที่สำคัญอุปทานในที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคยังมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

จากผลการสำรวจและการศึกษาภาวะและแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยของศูนย์วิจัยธนาคารกสิกรไทย พบว่าขนาดตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพและปริมณฑลในช่วงปี 2545-2547 มีมูลค่าตลาดไม่ต่ำกว่าประมาณ 60,000-90,000 ล้านบาทต่อปี และผลการวิจัยยังพบว่าพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ ส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อจากโครงการจัดสรร คิดเป็น 38.6 % รองลงมาคือ ซื้อจากธนาคารหรือบริษัทบริหารสินทรัพย์ 23.1 % ซื้อจากเจ้าของมือแรกขายเอง 20.4 % ซื้อจากการประมูล 11.2% และอื่นๆ 0.7 %

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่ามูลค่าของตลาดอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าสูงมากและรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีแนวโน้มที่เข้ามามีบทบาทต่อการฟื้นตัวของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากยิ่งขึ้น เนื่องจากเป็นวิธีการจับให้อุปสงค์และอุปทานมาเจอกัน (Matching) ซึ่งจะช่วยระบายทรัพย์สินคงค้างในตลาดไปใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น โดยวิธีการขายที่อยู่อาศัยด้วยวิธีการประมูลนั้นจะต่างจากวิธีการขายที่อยู่อาศัยแบบทั่วไปซึ่งปกติมักจะใช้เวลายาวนาน แต่วิธีการประมูลสามารถขายที่อยู่อาศัยได้ทั้งหมดภายในวันเดียวซึ่งหมายถึงการลดค่าใช้จ่ายในการบริหารงานขายและพร้อมที่จะคืนกำไรให้กับผู้ซื้อได้โดยง่าย อีกทั้งยังเป็นวิธีการเดียวที่ผู้ซื้อสามารถตั้งราคาให้กับสินค้าเองและพอใจที่จะต่อรองราคากับผู้ซื้อรายอื่นๆ มากกว่าที่จะต่อรองกับผู้ขายโดยตรง นอกจากนั้นการประมูลยังเป็นขบวนการที่ทำให้ได้ราคาที่แท้จริงเพราะเป็นราคาที่ผู้ซื้อพอใจเช่นเดียวกับผู้ขาย ที่สำคัญคือที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลจะต้องมีคุณภาพดีด้วยจึงจะทำให้ได้ราคาตลาดแท้จริง ซึ่งจะเห็นได้ว่ารูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลนั้นเป็นวิธีการขายที่น่าสนใจและน่าจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น ดังนั้นการศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลจึงมีความสำคัญต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะผู้ประกอบการการประมูลที่อยู่อาศัย เพื่อจะได้วางแผนกลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เข้าประมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

## ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้เข้าประชุมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประชุม
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้เข้าประชุมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประชุม
3. เพื่อศึกษาข้อมูลส่วนตัวของผู้เข้าประชุมที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประชุมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประชุม
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประชุมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประชุม

## ความสำคัญของการวิจัย

ผลการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะผู้ประกอบการการประชุมที่อยู่อาศัย ได้ทราบถึง ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประชุมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประชุม เพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาดที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป

## ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้เข้าประชุมที่เข้าร่วมงานประชุมที่จัดโดยสถาบันการเงิน

ในเขตกรุงเทพมหานคร

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

เนื่องจากว่าในการวิจัยเรื่องทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประชุมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประชุมที่จัดโดยสถาบันการเงิน ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งไม่สามารถระบุได้ว่ามีจำนวนประชากรเท่าไร ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยโดยอาศัยสูตรในการคำนวณกลุ่มตัวอย่างของ นราตรี ไวนิชกุล และ ชุติศักดิ์ อุดมศรี (2545 : 104) ดังนี้

$$n = Z^2 pq / B^2$$

|   |   |                                       |
|---|---|---------------------------------------|
| n | = | ขนาดตัวอย่าง                          |
| B | = | ระดับความคลาดเคลื่อน                  |
| Z | = | Z score ขึ้นอยู่กับระดับความเชื่อมั่น |
| p | = | ความน่าจะเป็นของประชากร               |
| q | = | 1 - p                                 |

โดยแทนค่าที่ระดับความน่าจะเป็นของประชากรเท่ากับ 0.5 ค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และมีค่าความคลาดเคลื่อนที่ 0.05 แล้วจะได้ผลดังนี้

$$\begin{aligned}
 n &= (1.96)^2 (0.5) (0.5) / (0.05)^2 \\
 &= 384.16
 \end{aligned}$$

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ 384.16 หรือประมาณ 385 ตัวอย่างและได้มีการเผื่อการสูญเสียของแบบสอบถาม เนื่องจากคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ครบถ้วนหรือได้รับการตอบไม่ครบถ้วน และเพื่อให้การเก็บข้อมูลครอบคลุมสมบูรณ์ จึงมีการเผื่อจำนวนสูญเสียของแบบสอบถามไว้อีกร้อยละ 4 ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้จึงมีจำนวน 400 ตัวอย่าง

### วิธีการสุ่มตัวอย่าง

สุ่มตัวอย่างจากผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมการประเมินที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น(Non- Probability Sampling) โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้เข้าร่วมงานประเมินที่อยู่อาศัยจำนวน 400 ตัวอย่าง

### ตัวแปรที่ศึกษา

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้ ทางผู้จัดทำจะทำการศึกษามานตัวแปรต่าง ๆ ดังนี้

#### 1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่

##### 1.1 ข้อมูลส่วนตัว

##### 1.1.1 จำนวนสมาชิกในครอบครัว

##### 1.1.1.1 อยู่คนเดียว

##### 1.1.1.2 2 คน

##### 1.1.1.3 3 คน

##### 1.1.1.4 4 คน

##### 1.1.1.5 5 คน

##### 1.1.1.6 6 คน

##### 1.1.1.7 มากกว่า 6 คน

##### 1.1.2 รายได้ต่อครอบครัว (เฉพาะตัวท่านและคู่สมรส) รวมกันต่อเดือนโดยเฉลี่ย

##### 1.1.2.1 น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท

##### 1.1.2.2 20,001-40,000 บาท

##### 1.1.2.3 40,001-60,000 บาท

1.1.2.4 60,001-80,000 บาท

1.1.2.5 มากกว่า 80,000 บาท

1.2.3 ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

1.2.3.1 บ้านเช่า/หอพัก

1.2.3.2 ทาวน์เฮ้าส์

1.2.3.3 บ้านเดี่ยว

1.2.3.4 อาคารพาณิชย์

1.2.3.5 คอนโดมิเนียม

1.2.3.6 อื่นๆโปรดระบุ.....

1.2 ทักษะที่มีต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

1.2.1 ทักษะด้านราคา

1.2.2 ทักษะด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล

1.2.3 ทักษะด้านคุณภาพ

1.2.4 ทักษะด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

2. ตัวแปรตาม

2.1 พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านต่าง ๆ ดังนี้

2.1.1 จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

2.1.2 ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล

2.1.3 ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

2.1.4 จำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

## นิยามศัพท์เฉพาะ

**ข้อมูลส่วนตัว** ในที่นี้ หมายถึง จำนวนสมาชิกในครอบครัว, รายได้รวมต่อครอบครัวต่อเดือน (เฉพาะตัวท่านเองและคู่สมรส) และ ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

**ทัศนคติ** หมายถึง การประเมินความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจของบุคคล ความรู้สึกด้านอารมณ์และแนวโน้มการปฏิบัติที่มีผลต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งเกิดจากประสบการณ์ในอดีตซึ่งใช้เป็นตัวเชื่อมระหว่างความคิดและพฤติกรรม ในที่นี้เป็นปฏิกิริยาด้านความรู้สึกที่ผู้เข้าประมูลมีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านต่าง ๆ ดังนี้ คือ ทัศนคติด้านราคา, ทัศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล, ทัศนคติด้านคุณภาพ และทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

**พฤติกรรม** ในที่นี้ หมายถึง พฤติกรรมในแง่ของจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล, ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล, ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล และจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

**ผู้เข้าประมูล** ในที่นี้ หมายถึง ผู้ที่เข้าร่วมงานประมูล บ้าน คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ หรือที่ดินเปล่า

**ที่อยู่อาศัย** ในที่นี้ หมายถึง บ้าน คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ หรือที่ดินเปล่า

**การประมูล** หมายถึง รูปแบบการขายทรัพย์สินอย่างหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นการขายทรัพย์สินทั่วไป (Personal Property) หรืออสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) โดยการให้ผู้สนใจซื้อ (Bidders) เข้าสู่วากันด้วยวาจาหรือหนังสือและใครให้ราคาสูงสุดก็จะมีผลตกลงขายให้กับผู้นั้น โดยในที่นี้จะสนใจศึกษางานประมูลที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่จัดโดยสถาบันการเงิน

**สถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร** ในที่นี้ หมายถึง ธนาคารต่างๆที่มีการจัดการประมูลที่อยู่อาศัย

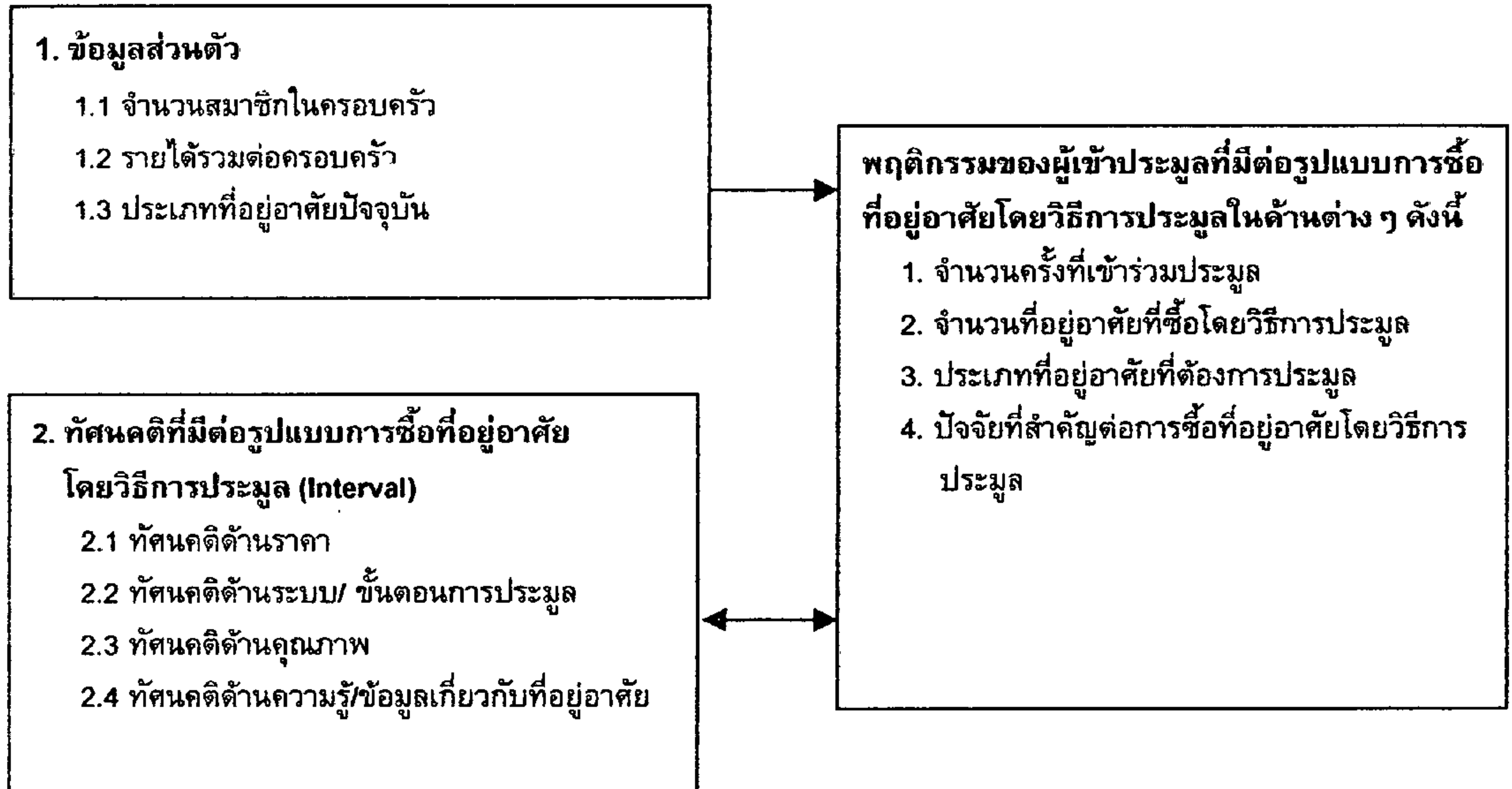
**ปริมณฑล** หมายถึง จังหวัดรอบกรุงเทพมหานคร ได้แก่ นนทบุรี, ปทุมธานี, สมุทรปราการ, สมุทรสาคร

## กรอบแนวคิดในการวิจัย

ในการศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล มีกรอบแนวคิดในการวิจัยดังนี้

### ตัวแปรอิสระ

### ตัวแปรตาม





## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเรื่องทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ผู้วิจัยได้ค้นคว้าและศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องและได้นำเสนอตามหัวข้อต่อไปนี้

1. ทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง
  - 1.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ
  - 1.2 แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้เข้าประมูล
  - 1.3 ความสัมพันธ์ของทัศนคติกับพฤติกรรมผู้เข้าประมูล
2. รายละเอียดเกี่ยวกับรูปแบบการซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยวิธีการประมูล
  - 2.1 ความหมายของการประมูล
  - 2.2 เหตุผลที่ต้องมีการประมูล
  - 2.3 ชนิดของการประมูล
  - 2.4 บริษัทประมูลหรือผู้ดำเนินการประมูล
  - 2.5 ความเป็นมาของการประมูลอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย
  - 2.6 หน่วยงานที่จัดการประมูลอสังหาริมทรัพย์
  - 2.7 ขั้นตอนและวิธีการประมูล
  - 2.8 สถานการณ์การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน
  - 2.9 สถิติการประมูลอสังหาริมทรัพย์
  - 2.10 แนวโน้มสถานการณ์การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 1. ทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

#### 1.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ

มนุษย์มีทัศนคติต่อสิ่งต่าง ๆ รอบตัวเราและทัศนคติเป็นตัวกำหนดว่าคนเรานั้นจะมีแนวโน้มของพฤติกรรมต่อวัตถุต่าง ๆ อย่างไร ดังนั้นทัศนคติจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการตลาดเพราะเป็นตัวหนึ่งที่บ่งชี้ถึงพฤติกรรมที่ผู้เข้าประมูลจะเกิดขึ้นต่อผลิตภัณฑ์ การเข้าใจถึงความหมายที่แท้จริง การมองเห็นความสำคัญของทัศนคติ รวมทั้งเรื่องของหน้าที่และการสร้างทัศนคติให้เกิดขึ้นในทิศทางที่นักการตลาดต้องการจะเป็นพื้นฐานของความเข้าใจในตัวผู้เข้าประมูลซึ่งจะนำมาซึ่งการวางแผนการตลาดที่ดี

ทัศนคติ คือ ความโน้มเอียง (Predisposition) ที่เกิดจากการเรียนรู้เพื่อที่จะตอบสนองต่อวัตถุใดวัตถุหนึ่ง อาจจะออกมาในลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อวัตถุนั้นก็ได้

นอกจากนี้ยังมีนักจิตวิทยาและนักการศึกษาทั้งต่างประเทศและในประเทศให้ความหมายของคำว่าทัศนคติ (Attitude) ไว้มากมายแตกต่างกันไปตามทฤษฎี ความเชื่อ และทัศนคติของแต่ละบุคคลดังต่อไปนี้

ฟิชบาย (Fishbein, 1961:8) กล่าวว่าทัศนคติเป็นสภาพความพร้อมของการจัดรูปแบบของจิตใจและประสาทตลอดจนประสบการณ์พฤติกรรมต่อบุคคลในการตอบสนองต่อวัตถุและสถานการณ์ที่เข้ามาเกี่ยวข้อง

กิลฟอร์ด (Guilford, 1975:456-457) กล่าวว่าทัศนคติคือการที่บุคคลมีความโน้มเอียงในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย สนับสนุนหรือไม่สนับสนุนต่อการกระทำในสังคมหรือสิ่งที่มีอยู่ในสังคมอย่างใดอย่างหนึ่ง

กูต(Good. 1973:59) กล่าวว่าทัศนคติคือความรู้สึกของคนเราที่มีความคิดเห็นต่อสิ่งต่างๆรอบๆตัวเราในด้านความรู้สึกที่ชอบหรือไม่ชอบ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยต่อสิ่งนั้นๆ

ดารา ทีปะปาล (2542:123) ทัศนคติหมายถึง (1) เป็นความรู้สึกนึกคิดที่ก่อขึ้นจากการเรียนรู้(Learned construct) (2) ความโน้มเอียงที่จะตอบสนองต่อ (Tendency to response to) (3) วัตถุอย่างใดอย่างหนึ่ง (An object) (4) ในลักษณะที่มั่นคงสม่ำเสมอ (Consistently) (5) ในแนวทางเห็นชอบด้วยหรือไม่ชอบ (Favorable or Unfavorable way)

กมลรัตน์ หล้าสุวรรณ (2527:172) กล่าวว่าทัศนคติคือ ความรู้สึกของบุคคลที่ได้จากการเรียนรู้และประสบการณ์แล้วแสดงสภาวะของร่างกายและจิตใจในด้านความพร้อมที่จะตอบสนองต่อบุคคลหรือสิ่งต่างๆในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง ใน 2 ลักษณะ กล่าวคือแสดงความพร้อมที่จะเข้าไปหาเมื่อเกิดความรู้สึกชอบเรียนว่าทัศนคติที่ดีหรือทางบวกหรือแสดงความพร้อมที่จะหลีกเลี่ยงเมื่อเกิดความรู้สึกไม่ชอบเรียกว่าทัศนคติที่ไม่ดีหรือลบ

ดวงเดือน พันธุมนาวิน (2518:3) กล่าวว่าทัศนคติหมายถึงความรู้สึกที่แสดงออกอย่างมั่นคงต่อบุคคลหรือสถานการณ์ใดๆ ซึ่งอาจเป็นไปในทางที่ดี (Positive) ขัดแย้ง (Negative) หรือเป็นกลาง (Neutral) ก็ได้ ซึ่งเป็นผลของการรับรู้เกี่ยวกับลักษณะที่ดีหรือเลวของบุคคลหรือสถานการณ์นั้นๆ

จากคำกล่าวของนักวิชาการและนักการศึกษาดังกล่าวจะเห็นได้ว่า ทัศนคติ หมายถึง ความรู้ ความคิด อารมณ์ ความพร้อมที่จะกระทำ ซึ่งบอกแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมออกมาที่อาจจะเป็นไปในทางบวกหรือทางลบ หรือเป็นกลางอย่างใดอย่างหนึ่ง อย่างไรก็ตามไม่ว่าทัศนคติจะมีคำจำกัดความว่าอย่างไรก็อาจสรุปได้ว่าจริงๆแล้วทัศนคตินั้นก็คือผลรวมของการประเมินในวัตถุใดวัตถุหนึ่งว่าบุคคลนั้นๆจะมีการตอบสนองต่อวัตถุไปในทิศทางใด ดังนั้นทัศนคติของผู้เข้าประมูล (Consumer Attitudes) ก็คือการที่ผู้เข้าประมูลประเมินว่าผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นอย่างไรและผู้เข้าประมูลจะมีการตอบสนองต่อผลิตภัณฑ์นั้นๆ ไปในทิศทางใด (ชอบหรือไม่ชอบ มีแนวโน้มจะซื้อหรือไม่ซื้อผลิตภัณฑ์)

### ลักษณะของทัศนคติ

1. ทัศนคติเป็นสิ่งที่พัฒนามาจากการเรียนรู้ของมนุษย์ ซึ่งการเรียนรู้นั้นอาจเกิดได้จากการที่บุคคลนั้นๆมีประสบการณ์ต่อโลกของความเป็นจริง เช่น การที่ได้ซื้อสินค้าด้วยตนเอง การได้รับข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับสินค้าจากเพื่อน จากพนักงานขาย ทัศนคติเกิดจากการเรียนรู้จากประสบการณ์ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม นอกจากกระบวนการเรียนรู้จะมีอิทธิพลต่อการสร้างทัศนคติแล้วยังมีอิทธิพลในการเปลี่ยนทัศนคติด้วย

2. ทัศนคติสามารถเปลี่ยนแปลงได้ แต่อาจจะต้องอาศัยระยะเวลา เนื่องจากทัศนคติคือชุดของความสัมพันธ์กัน ถ้าจะเปลี่ยนแปลง จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงในระดับของความเชื่อมั่นเกิดขึ้นก่อน

3. ทัศนคติเกิดขึ้นเมื่อมีสิ่งที่เรียกว่า วัตถุ (Object) มารองรับลักษณะนี้หมายความว่า คนเราจะต้องมีทัศนคติต่อวัตถุใดวัตถุหนึ่ง ถ้าไม่มีวัตถุทัศนคติก็จะไม่เกิดขึ้น วัตถุในที่นี้อาจจะเป็นนามธรรม (Abstract) อาจจะเป็นสิ่งที่จับต้องได้ หรืออาจจะเป็นสิ่งเดียวเดี่ยวๆ หรืออยู่ในรูปของกลุ่มก็ได้เช่นกัน

4. ทัศนคติต้องมีทิศทาง (Direction) มีระดับความมากน้อยและความหนาแน่น (Intensity) ทัศนคติเป็นการแสดงถึงความรู้สึกที่บุคคลมีต่อผลิตภัณฑ์ว่าเป็นอย่างไร หมายความว่า ทัศนคติจะแสดงให้เห็นถึงทิศทางว่าบุคคลนั้นๆ มีความรู้สึกในทางที่ดี ที่ชอบหรือไม่ดี ไม่ชอบต่อผลิตภัณฑ์นั้นๆมากน้อยแค่ไหนและสุดท้ายคือทัศนคติแสดงให้เห็นถึงความหนาแน่นว่าบุคคลนั้นๆชอบหรือไม่ชอบผลิตภัณฑ์นั้นๆมากน้อยแค่ไหนและสุดท้ายคือทัศนคติแสดงให้เห็นถึงความหนาแน่นว่าบุคคลนั้นๆมีความมั่นใจในการแสดงออกในเรื่องของความรู้สึกที่ตนเองมีต่อผลิตภัณฑ์นั้นแค่ไหน

5. ทศนคตินั้นมีโครงสร้าง (Structure) นั่นคือทศนคติเกิดจากการเรียนรู้มีพื้นฐานมาจากความเชื่อที่สัมพันธ์กันหลาย ๆ ความเชื่อ เพราะฉะนั้น การสร้างทศนคติหนึ่งขึ้นมาจึงมีการจัดการกับข้อมูลการเรียนรู้และจับเป็นกลุ่มที่สัมพันธ์กัน สอดคล้องกัน

6. เหตุการณ์หรือสภาวะแวดล้อมรอบ ๆ ตัวบุคคล มีอิทธิพลต่อการสร้างและการเปลี่ยนแปลงทศนคติรวมทั้งมีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติและพฤติกรรมด้วย

### องค์ประกอบของทศนคติ

ทศนคติประกอบด้วย 3 องค์ประกอบที่สำคัญ คือ

1. องค์ประกอบทางความคิดหรือการรับรู้ (Cognitive or Perceptual Component) องค์ประกอบนี้ประกอบไปด้วย เรื่องของความเชื่อ ความรู้ และความคิดเห็นเกี่ยวกับวัตถุอื่น ๆ ซึ่งเกิดขึ้นโดยมีพื้นฐานมาจากการรับรู้ในข้อมูลต่าง ๆ ที่แต่ละบุคคลได้มาจากประสบการณ์ทั้งทางตรงและทางอ้อม ข้อมูลที่ว่านี้อาจจะแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ ข้อมูลที่บอกว่ามีวัตถุนั้น ๆ อยู่หรือมีวัตถุนั้น ๆ เกิดขึ้น และข้อมูลลักษณะที่สองคือข้อมูลเกี่ยวกับแง่มุมบางอย่างที่เฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับวัตถุ หรือตราสินค้าที่บุคคลได้รับข้อมูลมาว่าเป็นอย่างไร จะเห็นได้ว่ามีเรื่องของการรับรู้ของบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องทำให้การประเมินความเชื่อในวัตถุเดียวกันอาจแตกต่างกันได้ในแต่ละบุคคล

2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) หมายถึง ความรู้สึกโดยรวมในเรื่องของความชอบและอารมณ์ที่มีต่อวัตถุนั้น ๆ ออกมาเป็นความรู้สึกซึ่งความรู้สึกนี้อาจพัฒนามาจากข้อมูลของความรู้หรือความเชื่อในตัวสินค้าก็ได้ หรือมันอาจเกิดมาจากการประเมิน ในคุณสมบัติ (Attributes) หลาย ๆ คุณสมบัติของสินค้าก็ได้ หรืออาจจะไม่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบของด้านความรู้ ความเชื่อเลยก็ได้ เรื่องของความรู้สึกนั้นขึ้นอยู่กับบุคคลและสถานการณ์ด้วย เพราะการประเมินในตัวสินค้าก็ขึ้นกับสถานการณ์ที่ต่างกันดังนั้นความรู้สึกที่มีต่อสินค้าอาจแปรเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ บุคคลต่างกันอาจจะประเมินความเชื่อออกมาเป็นความรู้สึกต่างกันขึ้นกับแรงจูงใจ บุคลิกภาพ ประสบการณ์ในอดีต กลุ่มอ้างอิง และเงื่อนไขอื่น ๆ ของแต่ละบุคคล โดยเฉพาะอย่างยิ่ง วัฒนธรรมต่างหากก็ทำให้การประเมินนั้น ๆ ต่างกันด้วย

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (Behavioral Component) หมายถึง ความโน้มเอียงที่จะเกิดจากพฤติกรรมหรือความตั้งใจที่จะเกิดพฤติกรรม หรือผลของความรู้สึกที่มีต่อวัตถุ ทำให้เกิดการวางแผนว่าจะทำอะไรต่อวัตถุนั้น ๆ ในแง่ของนักการตลาด องค์ประกอบนี้ก็คือ ความตั้งใจหรือความโน้มเอียงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์นั้นเอง

### ความสำคัญของทศนคติ

ทศนคติมีความสำคัญและมีประโยชน์ต่อการตลาด ดังนี้

1. ทศนคติเป็นตัวแปรที่เราใช้วัดความมีประสิทธิภาพของกิจกรรมทางการตลาด คือถ้ากิจกรรมทางการตลาด เช่น การออกโฆษณาสินค้าตามสื่อต่าง ๆ ประสบผลสำเร็จ ทศนคติของผู้เข้าประจักษ์ที่มีต่อตราสินค้านั้น ๆ จะต้องดีคือผู้เข้าประจักษ์มีความชอบในตัวสินค้า

2. ทศนคติช่วยประเมินกิจกรรมทางการตลาดก่อนออกใช้จริง คือการทำการทดสอบ (Pretest) โดยวัดทศนคติของกลุ่มเป้าหมาย ถ้าทศนคติเป็นไปในเชิงบวก หมายความว่ากิจกรรมทางการตลาดนั้น ๆ สามารถนำออกใช้จริงได้ในตลาดจริง แต่ถ้าทศนคติเป็นไปในเชิงลบ ก็หมายความว่ากิจกรรมทางการตลาดนั้น ๆ ไม่ควรนำออกมาใช้ในตลาดจริง

3. ทศนคติใช้ในการแบ่งส่วนการตลาด (Market Segmentation) และเลือกส่วนตลาด (Market Segment) ที่ต้องการโดยจะแบ่งกลุ่มผู้เข้าประจักษ์เป็นส่วนตลาดที่มีทศนคติที่ดีต่อสินค้าและตราสินค้า และกลุ่มที่มีทศนคติที่ไม่ดีต่อสินค้า และตราสินค้า โดยนักการตลาดและการดำเนินงานด้านการตลาดส่วนใหญ่แล้วก็จะเลือกส่วนตลาดที่มีทศนคติที่ดีมาเป็นกลุ่มเป้าหมาย

4. ทักษะของผู้เข้าประมวลต่อคุณลักษณะ (Attributes) แต่ละคุณลักษณะผลิตภัณฑ์สามารถทำให้กิจการทราบได้ว่า ทักษะที่จะมีผลต่อผลิตภัณฑ์เป็นอย่างไร และทักษะต่อโฆษณาทำให้เราวัดอำนาจในการชักจูงใจของโฆษณาได้

### ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ

มีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติมากมายด้วยกัน ส่วนใหญ่แล้วจะพูดถึงว่า ทัศนคตินั้นพัฒนาและเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร และทฤษฎีที่ค่อนข้างจะใช้กันอย่างแพร่หลาย คือทฤษฎีที่พูดถึงว่าความตึงเครียดของมนุษย์นั้นตึงเครียดหรือสวางหาความสมดุล หรือความกลมกลืนกัน ระหว่างทัศนคติ เมื่อไรก็ตามที่เกิดความไม่ลงรอยกันขึ้นในหมู่ทัศนคติ จะเกิดสภาวะตึงเครียด (Tension) ขึ้นจนต้องเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างใดอย่างหนึ่งขึ้นเพื่อให้กลับสู่สภาวะกลมกลืน (Harmony) อีกครั้ง ทฤษฎีที่พูดถึงเรื่องนี้และใช้กันอย่างแพร่หลายมี 3 ทฤษฎีซึ่งอยู่ในกลุ่มของทฤษฎีความต้องการที่ใช้กฎเกณฑ์ของความตึงเครียด (Consistency Principle) อธิบายปรากฏการณ์ที่จะเกิดขึ้นกับบุคคลในเรื่องของทัศนคติ คือ ทฤษฎีความตึงเครียด (Congruity Theory), ทฤษฎีความสมดุล (Balance Theory) และทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด (Cognitive Dissonance Theory)

ทฤษฎีความตึงเครียด (Congruity Theory) เป็นทฤษฎีของออสกู๊ด (Osgood) และทานเนนบาม (Tannenbaum) ทฤษฎีนี้มีแนวความคิดว่าทัศนคติของบุคคลอาจเปลี่ยนแปลงได้ ถ้าได้เปิดรับข่าวสารหรือการสื่อสารที่ชักจูงใจ และจะมีทัศนคติออกมาต่างกันคือในเชิงบวกและเชิงลบ

ทฤษฎีสมดุล (Balance Theory) ของฟรีทซ์ ไฮเดอร์ (Fritz Heider) มีแนวความคิดถือเป็นทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับอิทธิพลทางสังคม และผลกระทบของอิทธิพลทางสังคมต่อทัศนคติ และกล่าวถึงความสัมพันธ์ของกลุ่มชาติ คือบุคคลผู้ประเมิน บุคคลอื่น และวัตถุซึ่งจะทำให้เกิดความสมดุล หรือความไม่สมดุลเกิดขึ้น จะทำให้มีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติไปในทางทิศทางใดทิศทางหนึ่ง

ทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด (Cognitive Dissonance Theory) เป็นทฤษฎีที่ ลีออน เฟสติเกอร์ (Leon Festinger) พัฒนาขึ้นมา โดยอธิบายคำว่า ความขัดแย้งทางความคิดว่าเป็นสภาวะทางจิตที่เกิดขึ้นเป็นเหตุมาจากเมื่อบุคคลมองว่าความคิด 2 ความคิด ซึ่งเป็นเรื่องที่เขายึดถือไว้ ถูกทั้ง 2 ความคิดนั้นเข้ากันไม่ได้ก็จะเกิดความขัดแย้งขึ้นก่อให้เกิดความตึงเครียด ซึ่งจะทำให้บุคคลนั้นพยายามที่จะหาอะไรสักอย่างเพื่อให้เกิดความกลมกลืนทางความคิดทั้งสองขึ้นและลดความตึงเครียดทางจิตใจได้

## 1.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค

ความหมายของพฤติกรรม

พฤติกรรม (Behavior) ได้มีผู้ให้ความหมายดังต่อไปนี้

ลีโอนิด วารานส์คีกูล (2529 : 9-11) ได้ให้ความหมายไว้ว่า พฤติกรรม หมายถึงปฏิกิริยาทุกชนิดที่มนุษย์แสดงออกมามีทั้งภายในและภายนอก พฤติกรรมภายในอาจมีสิ่งที่เป็นรูปธรรม นามธรรม เช่น ปฏิกิริยาของอวัยวะภายในร่างกาย ความรู้สึกนึกคิด เจตคติมักจะเป็นพฤติกรรมที่ไม่สามารถสังเกตเห็นได้ชัด ส่วนพฤติกรรมภายนอกเป็นปฏิกิริยาที่คนเราแสดงออกตลอดเวลาของการดำรงชีวิต เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกมาให้ผู้อื่นมองเห็นทั้งจากวาจาและการกระทำ

สุชาติ สุธรรมรักษ์ (2531 : 6) ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมไว้ว่าเป็นการกระทำหรือตอบสนองการกระทำทางจิตวิทยาของแต่ละบุคคล และเป็นปฏิสัมพันธ์ในการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นภายใน หรือภายนอก รวมทั้งเป็นกิจกรรมการกระทำต่างๆ ที่เป็นไปอย่างมีจุดมุ่งหมาย สังเกตเห็นได้หรือเป็นกิจกรรมการกระทำต่างๆ ที่ได้ผ่านการใคร่ครวญมาแล้วหรือเป็นไปอย่างไม่รู้ตัว

วิธี แจ่มกระที่ก (2541 : 14) ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมไว้ว่า หมายถึง การกระทำหรือการแสดงออกของบุคคล ที่ตอบสนองต่อสิ่งเร้าภายในจิตใจและสิ่งเร้าภายนอก โดยการกระทำนั้นเป็นไปโดยรู้ตัวหรือเป็นไปอย่างไม่รู้ตัว อาจเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์หรือไม่พึงประสงค์ ถึงแม้บุคคลอื่นสามารถสังเกตการกระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตามแต่สามารถใช้เครื่องมือทดสอบได้

ประกิจ พรหมายน (วิธีนี้ วรรณสกล.2542 : 25) ได้กล่าวว่า พฤติกรรม หมายถึง การกระทำหรือการตอบสนองของมนุษย์ต่อสถานการณ์ใดหรือสิ่งกระตุ้นต่างๆ โดยการกระทำนั้นเป็นไปโดยมีจุดมุ่งหมายและเป็นไปอย่างใคร่ครวญมาแล้ว หรือเป็นไปอย่างไม่รู้ตัวและไม่ว่าสิ่งมีชีวิตหรือบุคคลอื่นสามารถสังเกตการกระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตาม

### องค์ประกอบของพฤติกรรม

พฤติกรรมมนุษย์มีองค์ประกอบ 7 ประการ

1. ความมุ่งหมาย คือ ความต้องการที่ทำให้เกิดกิจกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการที่เกิดขึ้น ความต้องการบางอย่างสามารถตอบสนองได้ทันที แต่บางอย่างต้องใช้เวลาจนจึงจะบรรลุนความต้องการได้
2. ความพร้อม คือ ระดับวุฒิภาวะหรือความสามารถที่จำเป็นในการทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ
3. สถานการณ์ คือ เหตุการณ์ที่เปิดโอกาสให้เลือกทำกิจกรรม เพื่อตอบสนองความต้องการ
4. การแปลความหมาย คือ ก่อนที่จะทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งลงไป มนุษย์จะพิจารณาสถานการณ์ก่อนแล้วจึงตัดสินใจเลือกวิธีการที่เกิดความพึงพอใจมากที่สุด เพื่อตอบสนองความต้องการ
5. การตอบสนอง คือ การกระทำกิจกรรมเพื่อสนองตอบความต้องการ โดยวิธีการที่ได้เลือกแล้วในขั้นตอนแปลความหมาย
6. ผลที่ได้รับหรือผลที่ตามมา คือ เมื่อทำกิจกรรมแล้วย่อมได้รับผลการกระทำนั้น ผลที่ได้รับอาจเป็นไปตามที่คาดคิดหรืออาจตรงข้ามก็ได้
7. ปฏิกริยาต่อความผิดหวัง คือ ในกรณีที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ มนุษย์ก็อาจจะย้อนกลับไปแปลความหมายของสถานการณ์และเลือกวิธีการใหม่ (สุชาติ มะโนทัย. 2539 : 9-10)

### ความหมายของพฤติกรรมการบริโภค

พฤติกรรมการบริโภค หมายถึง การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาและการใช้สินค้าและบริการ รวมไปถึงการระบวนการการตัดสินใจที่จะบริโภค ซึ่งมีอยู่ก่อนแล้ว และมีส่วนกำหนดให้เกิดการบริโภค (นงเยาว์ แยมเวช. 2536 : 6)

พฤติกรรมการบริโภค หมายถึง ความต้องการสินค้าหรือบริการต่างๆ ที่เกิดจากอิทธิพลภายในตัวบุคคล ได้แก่ ความต้องการสิ่งจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวัน ปรละความต้องการที่เกิดจากแรงจูงใจ บุคลิกภาพส่วนบุคคล การรับรู้ การเรียนรู้ทัศนคติ พฤติกรรมการบริโภค นอกจากอิทธิพลภายในตัวบุคคลแล้ว ยังเกิดจากอิทธิพลภายนอก อันได้แก่ วัฒนธรรมประเพณี ระบบเศรษฐกิจ การเมือง การปกครอง และเทคโนโลยี (ศูนย์พัฒนาและส่งเสริมการศึกษาอาชีพ. 2539 : 9)

พฤติกรรมการบริโภค หมายถึง พฤติกรรมซึ่งบุคคลทำการค้นหา (Searching) การซื้อ (Purchasing) การประเมินผล (Evaluating) และการใช้จ่าย (Disposing) ในผลิตภัณฑ์และบริการ โดยคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของเขา (อรณี บุญมีนิมิตร. 2540 : 13)

พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำใด ๆ ของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเลือกสรร การซื้อ การใช้สินค้า และบริการ รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งเป็นตัวนำหรือตัวกำหนดการกระทำดังกล่าว เพื่อตอบสนองความจำเป็น และความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพอใจ (คานา ที่ปะปาล. 2542 : 4)

### พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior)

ผู้บริโภค คือบุคคลต่าง ๆ ที่มีความสามารถในการซื้อ (Ability to buy) หรืออีกนัยหนึ่ง ถ้ามองในแง่ของเศรษฐกิจที่ใช้เงินเป็นสื่อกลางก็คือ (Willingness to buy) สินค้าหรือบริการด้วยลักษณะอื่นของผู้บริโภคก็คือ ผู้เข้าประมูลบางคนซื้อสินค้าไปเพื่อประโยชน์ส่วนตัว ในขณะที่เดียวกันกับที่ยังมีผู้บริโภคอีกหลายร้อยพันคนซื้อไปเพื่อขายต่อ หรือใช้ในการผลิตและทำการตลาดผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ผลิตได้ (อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2539 : 7)

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งบุคคลทำการค้นหา (Searching) การซื้อ (Purchasing) การใช้ (Using) การประเมินผล (Evaluating) และการใช้จ่าย (Disposing) ในผลิตภัณฑ์และบริการ โดยคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของเขา หรืออาจหมายถึงกระบวนการตัดสินใจและลักษณะกิจกรรมของแต่ละบุคคล เมื่อทำการประเมินผล (Evaluating) การจัดหา (Acquiring) การใช้ (Using) และการใช้จ่าย (Disposing) เกี่ยวกับสินค้าและบริการ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538 : 3)

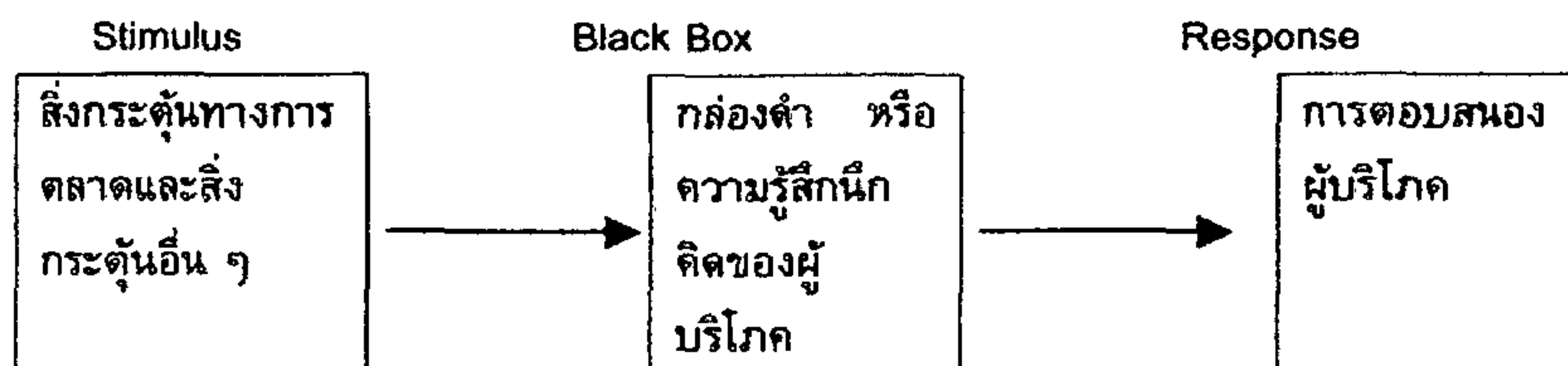
องอาจ ปะทะวานิช (2525: 31-41) ให้ความหมายของคำว่า “พฤติกรรมผู้บริโภค” ไว้ว่าหมายถึง การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มา และการใช้ซึ่งสินค้า และบริการที่สามารถสร้างความพอใจในการซื้อ ให้แก่ผู้ซื้อมากที่สุด ซึ่งสาเหตุที่ผู้เข้าประมูลเลือกซื้อสินค้าและบริการ อาจเป็นเพราะสินค้าหรือบริการนั้นๆ มีสิ่งจูงใจบางประการที่สอดคล้องกับทัศนคติของผู้บริโภค

ธงชัย สันติวงษ์ (2539 : 42-43) ได้กล่าวไว้ว่าการศึกษาเพื่อให้เข้าใจถึงการกระทำต่าง ๆ ของมนุษย์ (Human Actions) มักจะมีความยุ่งยากและสลับซับซ้อน เพราะกระบวนการทางด้านความคิด (Mental Process) ที่เป็นกลไกในการคิดและวิเคราะห์เพื่อสั่งการให้มีการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งในขั้นสุดท้าย กระบวนการทางด้านความคิดนี้ไม่สามารถสังเกตได้โดยตรง เพราะเราไม่อาจมองเป็นได้จึงกล่าวได้ว่าพฤติกรรมที่แสดงออกย่อมเกิดขึ้นจากอิทธิพลของปัจจัยบางอย่างมาเป็นต้นเหตุให้เกิดอย่างหนึ่งที่เรามองเห็นได้ก็คือ ตัวกระตุ้น หรือเป็นสาเหตุที่เกิดขึ้นมาก่อน (Stimuli or Antecedents) ที่ส่งผลกระทบทำให้การกระทำปัจจัยอีกอย่างหนึ่งก็คือ กระบวนการคิดที่เราไม่อาจเป็นได้นั่นเอง

### รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค

รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค หรือ โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) เป็นการศึกษาเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ทำให้เกิดความ ต้องการ เมื่อสิ่งกระตุ้นนั้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำ (Black Box) ที่ผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ ซึ่งความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ จะได้รับอิทธิพลต่างภายในใจผู้บริโภค แล้วจะมีการตอบสนองของผู้บริโภค (Buying's Response) หรือการตัดสินใจของผู้บริโภค (Buyer's Decision) โดยการซื้อหรือไม่ซื้อ

สรุป จุดเริ่มต้นของโมเดลนี้อยู่ที่การมีสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการก่อน แล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Response) ดังนั้น โมเดลนี้อาจเรียกว่า S-R Theory ดังภาพประกอบ



ภาพประกอบ 1 รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค หรือ S – R Theory

ที่มา : นงเยาว์ แยมเวช. 2536 : 6 ; อ้างอิงจาก Philip Kotler. 1988. *Marketing Management*. P. 174 :

| สิ่งกระตุ้นภายนอก                                         |                                             | กล่องดำ หรือความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค : สิ่งกระตุ้นภายใน                            |                               | การตอบสนองของผู้บริโภค                                                                      |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| สิ่งกระตุ้นทางการตลาด                                     | สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ                           | ปัจจัยภายในของผู้เข้าประเมิน                                                           | กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค | การเลือกผลิตภัณฑ์<br>การเลือกตรา<br>การเลือกผู้ขาย<br>เวลาในการการสั่งซื้อ<br>ปริมาณการซื้อ |
| ผลิตภัณฑ์<br>ราคา<br>สถานที่<br>การส่งเสริม<br>การจำหน่าย | เศรษฐกิจ<br>เทคโนโลยี<br>กฎหมาย<br>วัฒนธรรม | -ปัจจัยด้านวัฒนธรรม<br>-ปัจจัยด้านสังคม<br>-ปัจจัยด้านส่วนบุคคล<br>-ปัจจัยด้านจิตวิทยา |                               |                                                                                             |

ภาพประกอบ 2 รายละเอียดรูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค

ที่มา : นงเยาว์ แยมเวช. 2536 : 7; อ้างอิงจาก Philip Kotler. 1988. *Marketing Management*. P. 174.

### พฤติกรรมตอบสนองของผู้บริโภค

การตอบสนอง (Response) หมายถึง พฤติกรรมที่มีการแสดงออกมาหลังจากที่บุคคลมีสิ่งมากระตุ้น ซึ่งหมายถึงการตัดสินใจที่ซื้อนั่นเอง ประกอบด้วย การตัดสินใจด้านผลิตภัณฑ์ การตัดสินใจด้านร้านค้า และการตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการซื้อ ดังนี้

1. การตัดสินใจด้านผลิตภัณฑ์ (Product Decision) การตัดสินใจของผู้บริโภคที่จะซื้อผลิตภัณฑ์หนึ่งจะขึ้นอยู่กับทัศนคติต่อผู้ประกอบการธุรกิจและยี่ห้อขึ้นอยู่กับสิ่งดึงดูดด้านราคาที่กำหนดและการลดราคารวมทั้งความเร่งรีบในการซื้อ การตัดสินใจด้านผลิตภัณฑ์จะทำการตัดสินใจเกี่ยวกับเรื่องต่อไปนี้

1.1 การตัดสินใจเกี่ยวกับยี่ห้อ (Brand Decision) การตัดสินใจเลือกยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งขึ้นอยู่กับความเชื่อมั่น ศรัทธาและทัศนคติที่มีต่อยี่ห้อนั้น ว่าชอบมากหรือน้อยเพียงใด ซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกตรายี่ห้อ

1.2 การตัดสินใจด้านราคาและการลดราคา (Price and Deal Decision) ผู้เข้าประเมินมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจซื้อโดยฉับพลัน เนื่องจากถูกอิทธิพลของการจัดโชว์แสดงสินค้าและการวางผังร้านค้า รวมทั้งการใช้สิ่งดึงดูดทางด้านราคา ในลักษณะการแจกของแถม เพื่อก่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อโดยฉับพลัน

2. การตัดสินใจด้านร้านค้า (Store Decision) การตัดสินใจเกี่ยวกับร้านค้าของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับทัศนคติ ความรู้สึกต่อร้านค้านั้น ๆ การเลือกร้านค้า (Choice of Store) การเลือกร้านค้าขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งประเภทของสินค้า ราคา บริการ

3. การตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการซื้อ (Method of Purchase Decision) ลักษณะหรือวิธีการซื้อของผู้บริโภคจะ ใช้หัวข้อต่อไปนี้พิจารณา คือ

3.1 ทัศนคติต่อเวลา และระยะทาง (Attitude Toward Time and Distance) ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบ ระหว่างระยะทางกับสินค้าที่จำหน่าย

3.2 การตัดสินใจจับจ่ายหลายประเภท (Multiple Shopping Decision) เพื่อให้ตรงกับวิธีการซื้อของผู้ บริโภคที่มีความคิดว่า “เข้าร้านเดียวสามารถรับประทานอาหารได้ครบทุกอย่าง (One –Stop Eating)” (นิภา นิรุติ กุล, 2541 : 11-12)

### ประเภทของพฤติกรรมการซื้อ (Types of Buying Behavior)

การตัดสินใจของผู้บริโภคจะมีความหลากหลายเกี่ยวกับประเภทของการตัดสินใจในการซื้อ ซึ่งมีความแตกต่างอย่างมากระหว่างการซื้อไก่ทอด เสื้อผ้า เครื่องคิดเลขและจักรยานยนต์ใหม่ การซื้อสินค้าที่มีความซับซ้อน และ ราคาแพงยิ่งมากเท่าใด การซื้อก็ยิ่งจะต้องมีความรอบคอบมากขึ้น พฤติกรรมพื้นฐานในการซื้อของผู้บริโภค แบ่ง เป็น 4 ชนิด โดยขึ้นอยู่กับความยุ่งยากในการซื้อ และความแตกต่างระหว่างตราของสินค้า ดังตาราง 2

ตาราง 1 พฤติกรรมการซื้อ

| ความยุ่งยากในการซื้อสูง                                                                                   | ความยุ่งยากในการซื้อต่ำ                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| ความแตกต่างมากระหว่างตราสินค้า พฤติกรรมการซื้อที่ซับซ้อน<br>(Complex Buying Behavior) ความหลากหลาย        | พฤติกรรมการซื้อที่เสาะแสวงหา<br>(Variety-Seeking Buying Behavior) |
| ความแตกต่างน้อยระหว่างตราสินค้า พฤติกรรมการซื้อที่ลด<br>ความลังเลใจ (Dissonance Reducing Buying Behavior) | พฤติกรรมการซื้อที่เป็นความเคยชิน<br>(Habitual Buying Behavior)    |

ที่มา : อรณี บุญมีนิมิตร. 2540 : 16.

1. พฤติกรรมการซื้อที่ซับซ้อน (Complex Buying Behavior) ผู้บริโภคที่จะผ่านพฤติกรรมการซื้อที่ซับซ้อน ต้องมีความยุ่งยากในการซื้อสูง และรู้ถึงความแตกต่างระหว่างตราสินค้ามาก ผู้เข้าประมูลจะมีความยุ่งยากในการซื้อสูงเมื่อผลิตภัณฑ์มีราคาแพง ซื้อไม่บ่อยนัก หายาก และให้ความพึงพอใจสูง ผู้บริโภคประเภทนี้ ไม่มีความรู้มากนักเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และต้องเรียนรู้ให้มากขึ้น

ผู้ซื้อเหล่านี้ต้องผ่านกระบวนการเรียนรู้ โดยขั้นแรกต้องมีการพัฒนาความเชื่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่อมาก็คลายเป็นทัศนคติ และสุดท้ายทำการเลือกซื้อ นักการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่มีความยุ่งยากในการซื้อสูง ต้องมีความเข้าใจ ข้อมูลและการประเมินพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลกลุ่มนี้ นักการตลาดต้องมีการพัฒนากลยุทธ์ในการช่วยเหลือผู้ซื้อ ในการเรียนรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ความสัมพันธ์ที่สำคัญ และตราสินค้าของบริษัท ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญที่สุด ฉะนั้นนักการตลาดต้องแสดงให้เห็นความแตกต่างในลักษณะของตราสินค้า โดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์ เพื่อที่

อธิบายถึงข้อดีของตราสินค้า และสร้างแรงจูงใจให้กับร้านค้าปลีก และความคุ้นเคยให้กับผู้ซื้อ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นอิทธิพลในการเลือกซื้อสินค้าในขั้นสุดท้าย

2. พฤติกรรมการซื้อที่ลดความลังเลใจ (Dissonance – Reducing Buying Behavior) บางครั้งผู้บริโภคที่มีความยุ่งยากในการซื้อสูง แต่จะเห็นความแตกต่างเล็กน้อยในด้านตราสินค้า ซึ่งความยุ่งยากในการซื้อสูงจะเป็นพื้นฐานของความจริง ในการซื้อสินค้าที่ราคาแพง ซื้อไม่บ่อย และหาได้ยากในพฤติกรรมแบบนี้ผู้ซื้อจะต้องเลือกดูสินค้าจากหลาย ๆ ที่เพื่อที่จะเรียนรู้และก่อให้เกิดประโยชน์แก่ตนเอง แต่เมื่อถึงเวลาจะซื้อจะเลือกซื้อโดยใช้เวลาไม่นานนัก เพราะความแตกต่างของตราสินค้าจะไม่แตกต่างกันมากนักสำหรับปัจจัยที่ผู้ซื้อจะให้ความสนใจในด้านราคาและความสะดวกสบายในการซื้อเป็นขั้นแรก

3. พฤติกรรมการซื้อที่เป็นความเคยชิน (Habitual Buying Behavior) ผลิตภัณฑ์หลาย ๆ ชนิด ผู้บริโภคซื้อภายใต้เงื่อนไขความยุ่งยากในการซื้อต่ำ และไม่มี ความแตกต่างของตราสินค้า เช่น การซื้อเกลือผู้ซื้อไม่สนใจว่าเป็นอะไร เพียงแต่จะซื้อตราสินค้าที่เคยซื้อเป็นประจำ พฤติกรรมแบบนี้จะซื้อด้วยความเคยชิน ซึ่งสินค้าพวกนี้จะเป็นสินค้าที่ราคาต่ำ หรือใช้เป็นประจำ

พฤติกรรมของผู้บริโภคแบบนี้ ไม่ค่อยสนใจข่าวสารที่เกี่ยวกับตราสินค้า หรือลักษณะของสินค้ามากนัก แต่การตัดสินใจในการซื้อจะมาจากการดูโฆษณาทางโทรทัศน์ หรือโปสเตอร์โฆษณาต่าง ๆ ที่เห็นอยู่บ่อย ๆ จะสร้างความคุ้นเคยในตราสินค้ามากกว่าความเชื่อถือในตราสินค้านั้น โดยผู้บริโภคจะไม่ยึดติดกับทัศนคติเกี่ยวกับตราสินค้า แต่เลือกซื้อสินค้าเพราะความคุ้นเคยหรือเคยชินมากกว่า ดังนั้น นักการตลาดต้องพยายามใช้การเสนอราคา และการส่งเสริมการขาย เพื่อที่จะกระตุ้นการขาย เนื่องจากผู้ซื้อไม่ค่อยผูกพันกับตราสินค้ามากนัก ในด้านการโฆษณาของสินค้าประเภทนี้ ต้องทำให้ดูเป็นที่น่าสังเกตและน่าสนใจ โดยการใช้สัญลักษณ์ต่าง ๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะง่ายต่อการจดจำ และเกี่ยวข้องไปถึงตราสินค้านั้น

2. พฤติกรรมการซื้อที่เสาะแสวงหาความหลากหลาย (Variety – Seeking Buying Behavior) พฤติกรรมการซื้อแบบนี้ ผู้ซื้อที่มีความยุ่งยากในการซื้อน้อย แต่ให้ความแตกต่างในด้านตราสินค้ามาก ดังนั้น ผู้บริโภคจะใช้การพิจารณาเป็นพิเศษ เพราะมีความแตกต่างสูงในตราสินค้า โดยจะมีตราสินค้าต่าง ๆ ให้เลือกมากมายในสินค้าชนิดเดียวกัน เช่น การซื้อสินค้าที่ผู้บริโภคเลือกซื้อโดยใช้ความเชื่อถือและซื้อโดยไม่ต้องคำนึงถึงคุณค่าเท่าไรนัก แต่ครั้งต่อไปผู้บริโภคอาจจะไปทดลองซื้อตราสินค้าอื่น เพราะเบื่อตราสินค้าเดิมและอยากลองรสชาติใหม่ ๆ การเลือกซื้อของพฤติกรรมแบบนี้ เกิดจากการเสาะแสวงหาความหลากหลายมากกว่าที่จะเลือกซื้อเพราะความพอใจหรือไม่พอใจ

กลยุทธ์ทางการตลาดก็ควรจะมีความหลากหลาย ๆ ตราสินค้าในผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน คือ จะต้องมีความนำทางการตลาด และตัวสำรอง ตัวนำทางบริษัทจะต้องทำให้เด่นและครองตลาด โดยพยายามไม่ให้สินค้าขาดตลาด และต้องโฆษณาบ่อย ๆ เพื่อทำให้ผู้ซื้อจำได้ ในด้านการแข่งขันทางการตลาดต้องกระตุ้นให้เห็นถึงความหลากหลายในด้านการเสาะแสวงหา โดยเสนอราคาที่ต่ำ มีการลด แลก แจก แถม และโฆษณาเกี่ยวกับสิ่งใหม่ ๆ เพิ่มเติมเข้าไป (อรรณี บุญมีนิมิต, 2540 : 16-18)

### ความสัมพันธ์ของทัศนคติกับพฤติกรรมผู้บริโภค

จากองค์ประกอบของทัศนคติและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ พบว่าทัศนคติและพฤติกรรมมีความสัมพันธ์กันโดยที่ทัศนคติจะเป็นตัวชี้ให้เห็นถึงพฤติกรรมว่าผู้บริโภคจะมีพฤติกรรมอย่างไร การใช้ทัศนคติทำนายพฤติกรรมนั้นเป็นการสรุปว่าทัศนคติมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม แต่มีการวิจัยหลาย ๆ ชิ้น ที่ชี้ให้เห็นว่าพฤติกรรมนั้นมิได้เกิดขึ้นตามทัศนคติเสมอไป เนื่องจากว่าการวัดความสัมพันธ์ขึ้นอยู่กับตัวแปรต่าง ๆ ดังนี้

1. ข้อจำกัดต่าง ๆ ของผู้บริโภค หมายความว่าในขณะที่วัดทัศนคติของผู้บริโภคอยู่นั้นผู้เข้าประมุขจะตอบสนองโดยที่มิได้คิดถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ว่าตนเองจะสามารถมีพฤติกรรมดังนั้นได้หรือไม่

2. การกระทำ การกระทำที่ต้องการวัดควรจะชัดเจนและแน่นอนว่าต้องการจะดูการกระทำใดๆของบุคคลนั้นๆ เช่นการใช้ การซื้อการขอยืม หรืออื่นๆ เพราะทัศนคติที่ดีของผู้เข้าประมุขต่อผลิตภัณฑ์อาจแปลงออกมาได้เป็นการกระทำมากมายขึ้นอยู่กับว่าขณะนั้นต้องการจะวัดการกระทำแบบใด

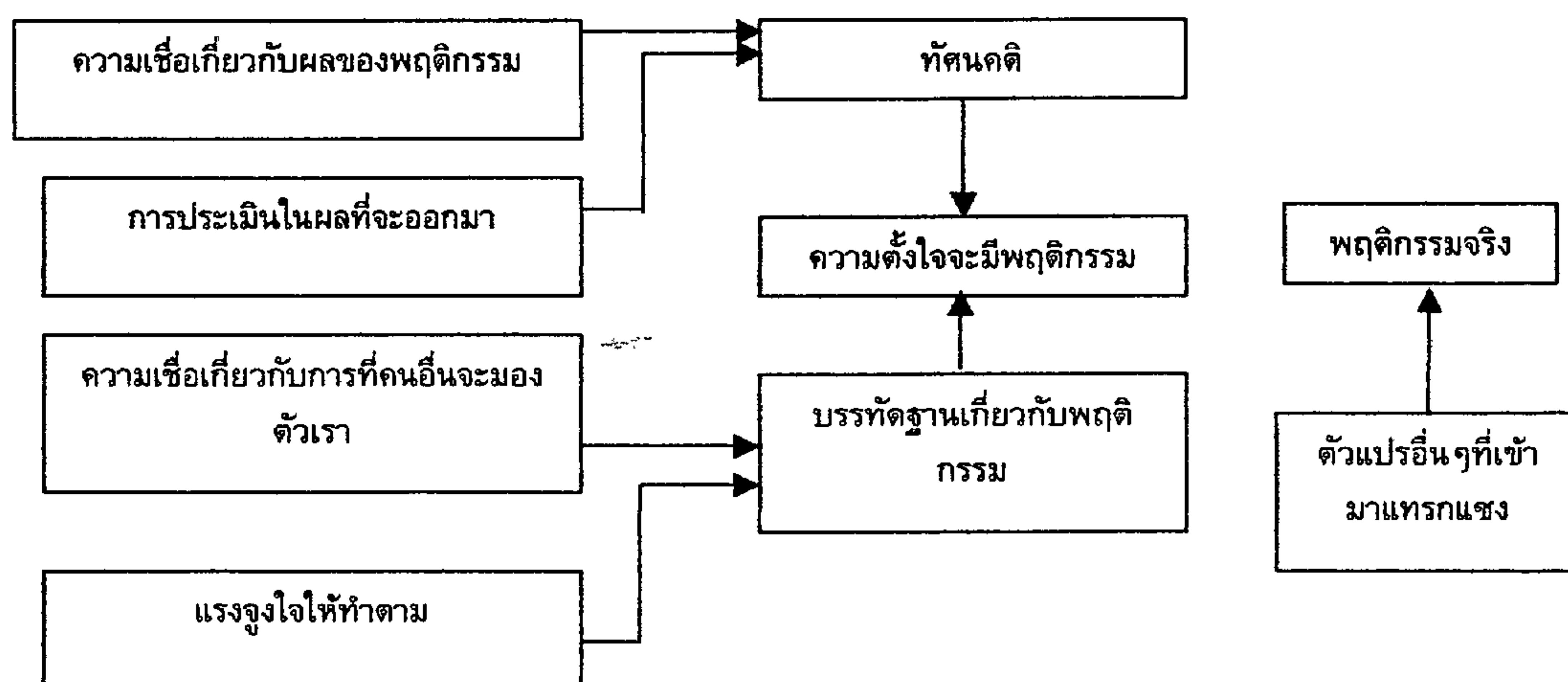
3. เป้าหมาย นั่นคือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะวัดทัศนคติที่ผู้บริโภคมีต่อผลิตภัณฑ์นั้นๆ ซึ่งอาจจะเป็นเป้าหมายโดยทั่วไปหรืออาจจะเป็นเป้าหมายที่ชี้เฉพาะก็ได้ ซึ่งมีผลต่อพฤติกรรมที่มีรูปแบบที่ต่างกันโดยอาจจะสอดคล้องกับทัศนคติหรือไม่ก็ได้

4. เวลา เมื่อเวลาเปลี่ยนแปลงไป พฤติกรรมและทัศนคติอาจเปลี่ยนแปลงไปด้วย

5. สภาพการณ์และสิ่งแวดล้อม มีผลทำให้พฤติกรรมเบี่ยงเบนไป เช่นอิทธิพลคนรอบข้าง หรือเกิดสถานการณ์ใดที่ไม่คาดคิดขึ้นทำให้ต้องแสดงพฤติกรรมที่อาจไม่สอดคล้องกับทัศนคติขึ้นได้

### แบบจำลองที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติกับพฤติกรรม

แบบจำลองแนวโน้มนำแห่งพฤติกรรม (Fishbein's Behavioral Model) ของฟิชบายน์ (Fishbein) นี้แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติกับพฤติกรรมที่แสดงออกมา โดยกล่าวว่าพฤติกรรมของคนเรานั้นเป็นเรื่องของความตั้งใจที่จะมีพฤติกรรมแสดงออกมาในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง และยังเป็นเรื่องของตัวแปรที่เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังนั้นจะแสดงให้เห็นว่าการที่คนเราตั้งใจจะมีพฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่งนั้นมิได้หมายความว่าเขาจะต้องมีพฤติกรรมนั้นออกมาเสมอไป เพราะมีอิทธิพลอื่นมาเปลี่ยนแปลงไปดังภาพประกอบต่อไปนี้



ภาพประกอบ 3 ภาพตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการเกิดพฤติกรรมจริง

## 2. รายละเอียดเกี่ยวกับรูปแบบการซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยวิธีการประมูล

### 2.1 ความหมายของการประมูล

การประมูล (Auction) เป็นรูปแบบการขายทรัพย์สินอย่างหนึ่งไม่ว่าจะเป็นการขาย “ทรัพย์สินทั่วไป” (Personal property) หรือ “อสังหาริมทรัพย์” (Real estate) โดยการให้ผู้สนใจซื้อ (Bidders) เข้าสู่วางราคาด้วยวาจาหรือหนังสือ และใครให้ราคาสูงสุด ก็จะมีการตกลงขายให้กับผู้นั้น

การประมูล นับเป็นวิธีการขายทรัพย์สินที่มีมาแต่โบราณกาล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในวงการขายวัตถุโบราณงานศิลป์ ของเก่าหรือของหายาก เป็นต้น

สำหรับการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์นั้น มักใช้กับการประมูลทรัพย์สินที่มีการฟ้องบังคับจำนองและศาลมีคำพิพากษาแล้ว และผู้จำนองไม่สามารถที่จะชำระหนี้ผู้รับจำนอง ที่เรียกกันทั่วไปว่า “mortgage foreclosure sales” อย่างไรก็ตาม ในสถานการณ์ที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ซบเซา ความจำเป็นในการขายอสังหาริมทรัพย์โดยวิธีการประมูลจะมีมากขึ้น

### 2.2 เหตุที่ต้องมีการประมูล

#### เหตุผลของผู้ขาย

2.2.1 ภาวะร้อนเงิน: บางครั้งเจ้าของอสังหาริมทรัพย์มีความต้องการใช้เงินเป็นการเร่งด่วน เนื่องจากความจำเป็นต่างๆ เช่น ถูกฟ้องร้องดำเนินคดี ตกงาน สมาชิกครอบครัวเจ็บไข้ได้ป่วย เป็นต้น จึงจำเป็นต้องขายเป็นการด่วน

2.2.2 การดูแลรักษาอสังหาริมทรัพย์: บางครั้งเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดา สถาบันการเงิน หรือผู้ประกอบการ มีอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองมาก แต่ปล่อยว่างไว้ หรือใช้ประโยชน์ไม่เต็มที่ ทำให้เกิดภาระในการดูแลรักษา ซ่อมบำรุงค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าป้องกันปลวก เป็นต้น จึงจำเป็นต้องขายออกไป

2.2.3 การชำระหนี้: เจ้าของอสังหาริมทรัพย์บางครั้ง ยังอยู่ระหว่างการผ่อนชำระหนี้กับสถาบันการเงิน หากมีปัญหาทางการเงินขึ้น ไม่สามารถชำระได้ หรือเป็นภาระที่หนักเกินไป โดยเฉพาะในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ก็อาจจำเป็นต้องขายอสังหาริมทรัพย์ที่จำนองออกไป และเห็นว่าการขายโดยการประมูลจะช่วยให้ขายได้เร็วขึ้น

2.2.4 เงื่อนไขทางกฎหมาย: บางครั้ง การขายโดยการประมูลเป็นเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนดให้ต้องกระทำ เช่น การบังคับจำนองหลักประกัน เพื่อการชำระหนี้ให้กับผู้รับจำนองจะต้องกระทำโดยการขายทอดตลาดเท่านั้น เป็นต้น

#### เหตุผลของผู้ซื้อ

บุคคลที่สนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์จากการประมูลขายทอดตลาด เพราะเห็นว่าจะมีโอกาสซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดโดยทั่วไปมาก แล้วประกาศขายต่อในราคาที่สูง เพื่อแสวงหากำไร

### 2.3 ชนิดของการประมูล

2.3.1 การประมูลแบบสงวนสิทธิไม่ตกลงขาย (Auction with reservation) เป็นการประมูลที่เจ้าของอสังหาริมทรัพย์สงวนสิทธิที่จะไม่ตกลงขายให้ หากราคาสูงสุดที่เสนอไม่น่าพอใจ หรือต่ำกว่าเกณฑ์ราคาที่ตั้งไว้ล่วงหน้า

2.3.2 การประมูลแบบเด็ดขาด (Auction without reservation or absolute auction) เป็นการประมูลที่ผู้ขายยอมรับราคาสูงสุดที่ผู้ประมูลเสนอสุทธา โดยไม่มีการถอนอสังหาริมทรัพย์ออก แม้จะมีการเสนอราคาต่ำมากเพียงใดก็ตาม

2.3.3 การประมูลโดยการยื่นซองประมูล (Silent or sealed bid) เป็นการประมูลโดยผู้ประมูลยื่นซองราคาประมูลให้ทราบล่วงหน้า โดยที่ผู้ประมูลแต่ละราย ไม่รู้ว่าผู้อื่นจะเสนอราคาประมูลเท่าใด

## 2.4 บริษัทประมูลหรือผู้ดำเนินการประมูล

บริษัทประมูลหรือผู้ดำเนินการประมูล ส่วนใหญ่จะทำหน้าที่เป็น “นายหน้า” (Broker) หรือคนกลางในการซื้อ แต่จะไม่ทำการซื้อด้วยตนเองบทบาทของบริษัทเหล่านี้ จึงได้แก่การเป็นที่ปรึกษาให้กับเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ การให้คำแนะนำและชี้ชวนให้เจ้าของนำอสังหาริมทรัพย์มาขายโดยการประมูล ในขณะเดียวกันก็จะทำการตลาด ทั้งโดยการโฆษณา การส่งเสริมการขาย ให้ประชาชน หันมาสนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยวิธีการประมูล ซึ่งบริษัทจะจัดให้มีขึ้นเป็นประจำ ณ สถานที่ และวันเวลาที่กำหนด ทั้งนี้โดยบริษัทจะได้รับค่าธรรมเนียม (Commission) เป็นบำเหน็จตอบแทน

ในสหรัฐอเมริกา มีหลายรัฐที่มีการออกกฎหมายกำหนดให้ผู้ดำเนินการธุรกิจประมูลทรัพย์สิน จะต้องมิใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ (License) ด้วย ทั้งนี้ เพื่อช่วยให้การประมูลเป็นอย่างซื่อสัตย์เป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

## 2.5 ความเป็นมาของการประมูลอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

วิธีการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยได้มีมานานกว่า 70 ปี โดยเริ่มจากหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ “กองบังคับคดีแพ่งและกองบังคับคดีล้มละลาย สำนักปลัดกระทรวงยุติธรรม” ได้นำมาใช้ในการขายอสังหาริมทรัพย์ ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พ.ศ. 2467 ซึ่งมีบทบัญญัติให้การบังคับจำนองหลักประกันเพื่อชำระหนี้ให้กับผู้รับจำนอง จะกระทำโดย “วิธีการขายทอดตลาด” เท่านั้น ต่อมาในปี 2517 กองบังคับคดีแพ่งและกองบังคับคดีล้มละลาย จึงได้ยกฐานะเป็น กรมบังคับคดี และมีการขยายขอบเขตหน้าที่ในการบังคับคดีแพ่ง คดีล้มละลายและวางทรัพย์ไปยังสำนักงานบังคับคดีจังหวัดทั่วประเทศ จากเดิมที่มีเฉพาะการประมูลทรัพย์สินของสำนักงานบังคับคดีส่วนกลางและภูมิภาค 9 แห่ง

สำหรับการจัดประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงินนั้น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ นับได้ว่าเป็นผู้ริเริ่มนำวิธีการประมูลมาใช้ในการขายทอดตลาดที่อยู่อาศัยเป็นหน่วยงานแรก โดยนับแต่ปี 2525 จนถึงปัจจุบัน (คค. 42) ธอส. ได้จัดประมูลไปแล้วจำนวน 33 ครั้ง ในส่วนสถาบันการเงินอื่น ได้หันมาจัดประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ของตัวเอง หรือฝากขายผ่านสถาบันการเงินมากขึ้น ในช่วงวิกฤตการณ์สถาบันการเงินปี 2540-2542 ซึ่งสถาบันการเงินมีหนี้เสียจำนวนมาก และมีทรัพย์สินที่ถูกบังคับจำนองมากขึ้น เช่น ธนาคารนครหลวงไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเอเซีย ธนาคารซีทีแบงก์ เป็นต้น

ในภาคธุรกิจเอกชน บริษัทศิริดา อ็อกชั่น ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ศิริดา กรุ๊ป ได้เริ่มจัดการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์เป็นครั้งแรกเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2541 ต่อมาในเดือนกรกฎาคม 2541 บริษัทสหการประมูล ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการจัดประมูลขายรถยนต์ มาตั้งแต่ปี 2534 ได้จัดตั้งบริษัท ยูเนียนอินเตอร์ประมูล (UIA) และจัดประมูลอสังหาริมทรัพย์ร่วมกับ บริษัท เรย์ลดี เวิลด์ ซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทำการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่ดินและที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะ จากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำและทรัพย์สินที่ได้จากการบังคับจำนองมีจำนวนมหาศาล สถาบันการเงินมีความจำเป็นต้องขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นทรัพย์สินออกไปโดยเร็ว ทำให้ความต้องการขายอสังหาริมทรัพย์มีเพิ่มมากขึ้น ธุรกิจการจัดการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ จึงเริ่มขยายตัวมากขึ้นเป็นลำดับ ดังจะเห็นได้จากมีบริษัทประมูลอสังหาริมทรัพย์ไทยและต่างชาติเกิดขึ้นใหม่หลายราย จนปัจจุบันมีบริษัทบริหารจัดการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์มีไม่ต่ำกว่า 8 บริษัท และมีแนวโน้มว่าจะมีบริษัทบริหารจัดการประมูลอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอีกจำนวนมากในอนาคต

## 2.6 หน่วยงานที่มีการจัดประมูลอสังหาริมทรัพย์

หน่วยงานที่จัดการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

### 1. กรมบังคับคดี

กรมบังคับคดี เป็นหน่วยงานสังกัดกระทรวงยุติธรรม มีหน้าที่เกี่ยวกับการบังคับคดีแพ่ง คดีล้มละลายและการวางทรัพย์ รวมทั้งนำทรัพย์สินที่ศาลมีคำพิพากษาสั่งให้ยึดออกขายทอดตลาด จากภาวะความตกต่ำทางเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปี 2540-2541 ภาคธุรกิจต่างๆ ประสบปัญหาขาดทุนและต้องเลิกจ้างพนักงานเป็นจำนวนมาก ทำ

ให้เจ้าของอสังหาริมทรัพย์ที่กู้เงินจากสถาบันการเงินไม่สามารถชำระหนี้ได้ สถาบันการเงินจึงจำเป็นต้องมีการฟ้องร้องดำเนินคดีเพื่อให้ศาลมีคำพิพากษาสั่งให้ยึดอสังหาริมทรัพย์จำนองเป็นหลักประกันการชำระหนี้เพื่อนำไปขายทอดตลาดมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้จำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่กรมบังคับคดีต้องนำออกขายทอดตลาดมีปริมาณเพิ่มขึ้นตามลำดับ โดยในปี 2541 กรมบังคับคดีมีจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่นำออกประกาศขายทอดตลาดถึง 39880 รายการ และคาดว่าในปีต่อไปจะมีเพิ่มมากขึ้น

## 2. สถาบันการเงิน

ตามพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 และพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุนธุรกิจหลักทรัพย์และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ พ.ศ. 2522 กำหนดให้สถาบันการเงินที่ได้อสังหาริมทรัพย์มาจากการชำระหนี้ การประกันการให้กู้ยืมเงิน หรือการซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่รับจำนองไว้จากการขายทอดตลาดโดยคำสั่งศาลหรือเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวภายในเวลาในเวลาที่กำหนด โดยหากเป็นธนาคารพาณิชย์ ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวภายใน 5 ปี นับแต่วันที่อสังหาริมทรัพย์นั้นตกมาเป็นของตน ส่วนบริษัทเงินทุนและบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ต้องจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ภายในเวลา 3 ปี

จากข้อกำหนดของกฎหมายดังกล่าว เป็นสาเหตุทำให้สถาบันการเงินที่มี อสังหาริมทรัพย์อยู่ในครอบครอง ซึ่งได้มาจากการเข้าสุราค่าเพื่อซื้อทรัพย์จำนองจากกรมบังคับคดี การเอาทรัพย์จำนองหลุด และการโอนทรัพย์สินชำระหนี้ของผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ออกขายโดยวิธีต่างๆ โดย ธอส. เป็นสถาบันการเงินแห่งแรกที่ดำเนินการนำอสังหาริมทรัพย์ออกขายโดยวิธีประมูลด้วยตนเอง ส่วนสถาบันการเงินอื่นๆ จะใช้บริษัทประมูลในเครือหรือบริษัทประมูลมืออาชีพภาคเอกชนจัดการประมูลแทน เช่น ธนาคารนครหลวงไทย ใช้บริษัทคราวน์ ดีเวลลอปเม้นท์ ซึ่งเป็นบริษัทในเครือทำการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารโดยเฉพาะ ส่วนธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเอเซียธนาคารซีทีแบงก์ ได้มอบหมายให้บริษัทประมูลมืออาชีพ (บริษัทสหการประมูล) เป็นผู้ดำเนินการประมูลขายแทน

## 3. บริษัทประมูลเอกชน

บริษัทประมูลเอกชนส่วนใหญ่เพิ่งจัดตั้งขึ้นมาดำเนินการในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยมีแรงจูงใจจากจำนวนอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงินที่ได้มาจากการบังคับจำนองและการโอนทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้ซึ่งมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ อาทิ บริษัทตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เช่น บริษัทเรียลตี้ เวิลด์ บริษัทฟอร์เบสท์ เรียลตี้ บริษัทพีซีพี เฮาส์ซิง บริษัทฮาร์สัน เรียลตี้ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีบริษัทประเมินค่าทรัพย์สิน เช่น บริษัทศิริดา อ็อกชั่น เป็นต้น จะมีเพียงบริษัทสหการประมูลเท่านั้น ที่เป็นบริษัทมืออาชีพด้านการประมูลขายรถยนต์ซึ่งจัดการประมูลอสังหาริมทรัพย์โดยรวมมือกับบริษัทเรียลตี้ เวิลด์ และต่อมาได้จัดตั้งบริษัทในเครืออีก 2 บริษัท คือบริษัทเขาค้อ ไฮ แลนด์รีสอร์ท (KHR) และบริษัทสหเอเชียการประมูล เพื่อดำเนินการจัดการประมูลอสังหาริมทรัพย์เอง

ในบางครั้งอาจมีการจัดร่วมกันระหว่างกรมบังคับคดีและสถาบันการเงินในการประมูลขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์ด้วย

### 2.7 ขั้นตอนและวิธีการประมูล

ในส่วนของสถาบันการเงิน (ที่อาจมีการจัดร่วมกับกรมบังคับคดี) จะมีขั้นตอนและวิธีปฏิบัติในการเข้าร่วมประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

#### 1. การเตรียมเอกสารในการเข้าประมูลซื้อ

1.1 ผู้เข้าประมูลซื้อต้องนำบัตรประชาชน หรือบัตรประจำตัวข้าราชการไปด้วย พร้อมสำเนา 1 ชุด

1.2 ถ้าผู้ประมูลซื้อกระทำการในนามบุคคลอื่นจะต้องมีหนังสือมอบอำนาจ และบัตรประชาชนของผู้มอบอำนาจ พร้อมสำเนา 1 ชุด, บัตรประชาชนผู้รับมอบอำนาจพร้อมสำเนา 1 ชุด

ถ้าผู้ประมูลซื้อกระทำการในนามนิติบุคคลจะต้องมีหนังสือรับรองนิติบุคคล และหนังสือมอบอำนาจของนิติบุคคล, บัตรประชาชนผู้รับมอบอำนาจพร้อมสำเนา 1 ชุด

## 2. การเตรียมเงินในการเข้าประมูลซื้อ

ผู้ประมูลซื้อต้องเตรียมเงินสดจำนวน 5 หมื่นบาท (แล้วแต่ทางผู้จัดจะกำหนด) หรือแคชเชียร์เช็ค เพื่อเป็นประกันในการเข้าประมูลซื้อทรัพย์สินในวันดังกล่าว และเมื่อประมูลซื้อได้แล้วสามารถใช้เงินประกันดังกล่าวเป็นค้ำมัดจำซื้อทรัพย์สินส่วนหนึ่ง หากผู้ซื้อยังประสงค์จะประมูลซื้อในสังหาริมทรัพย์อื่นต่อไปจะต้องวางเงินสด หรือแคชเชียร์เช็คใหม่อีก 5 หมื่นบาท

## 3. การเข้าประมูลซื้อ

3.1 ผู้ประมูลซื้อต้องวางเงินประกันและเอกสารต่างๆต่อเจ้าพนักงานก่อนเข้าประมูล และรับใบรับเงินประกัน, บัตรสำหรับใช้ประมูล

3.2 นั่งในสถานที่ที่จัดไว้สำหรับผู้เข้าประมูล และประมูลซื้อตามลำดับรายการที่มีความประสงค์จะซื้อ

3.3 เมื่อเจ้าพนักงานเคาะไม้ขายให้กับผู้ประมูลซื้อรายใดเป็นผู้ซื้อทรัพย์สินได้แล้ว ผู้ซื้อจะต้องนำเงิน

3.4 ประกัน 5 หมื่นบาทชำระเป็นค้ำมัดจำซื้อทรัพย์สินบางส่วน และทำสัญญาซื้อขายกับเจ้าพนักงานในวันที่ซื้อ ส่วนค่าซื้อทรัพย์สินที่เหลือนั้น ผู้ซื้อจะต้องวางชำระให้ครบถ้วนภายใน 15 วันนับแต่วันที่ซื้อ

3.5 เมื่อผู้ซื้อชำระค่าซื้อทรัพย์สินครบถ้วนก่อนกำหนด หรือภายในกำหนด 15 วันนับแต่วันที่ซื้อ เจ้าพนักงานจะออกหนังสือโอนกรรมสิทธิ์พร้อมเอกสารสำคัญในการไปดำเนินการจดทะเบียนรับโอนกรรมสิทธิ์ ณ สำนักงานที่ดินต่อไป

## 4. การขอคืนเงินประกัน กรณีประมูลซื้อไม่ได้และไม่ประสงค์เข้าประมูลซื้อ

ผู้ประมูลซื้อนำหลักฐานใบรับเงินประกันและบัตรประมูล ไปติดต่อเจ้าพนักงานเพื่อรับเงินคืนในวันที่ประมูล

## 5. ก่อนเข้าสู่ราคา

ผู้ซื้อที่มีหน้าที่ตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับทรัพย์สินที่จะซื้อ ตามสถานที่และแผนที่ที่ปรากฏในประกาศและถือว่าผู้ซื้อได้ทราบถึงสภาพทรัพย์สินนั้นโดยละเอียดครบถ้วนแล้ว

และเพื่อให้การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของชาติบรรลุเป้าหมายตามนโยบายของรัฐบาล กรมบังคับคดีจึงมีความจำเป็นต้องเร่งรัดการขายทอดตลาดทรัพย์สินให้ดำเนินไปด้วยความรวดเร็ว เรียบร้อย มีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงกำหนดนโยบายการขายทอดตลาดทรัพย์สินให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน ดังนี้

### 1. การขายทอดตลาดอสังหาริมทรัพย์

1.1 เจ้าพนักงานจะแจ้งราคาประเมินขณะยึด หรือราคาประเมินของฝ่ายประเมินราคาสำนักงานวางทรัพย์สินกลาง (ถ้ามีย) แล้วแต่ว่าจำนวนใดจะสูงกว่ากันในประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สิน เพื่อให้คู่ความผู้มีส่วนได้เสียและประชาชนผู้สนใจได้ทราบ

1.2 ในการขายทอดตลาดทรัพย์สิน เจ้าพนักงานจะกำหนดราคาเริ่มต้นเป็นจำนวนร้อยละแปดสิบของราคาตามข้อ 1.1 หรือร้อยละแปดสิบของราคาประเมินของคณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการกำหนดราคาศักดิ์สิทธิ์ กำหนด โดยจะปัดตัวเลขที่เป็นเศษขึ้นเป็นเรือนหมื่น

1.3 เจ้าพนักงานจะถือเอาราคาเริ่มต้นตามข้อ 1.2 เป็นราคาที่สมควรขาย

1.4 เมื่อได้ประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สินตามราคาในข้อ 1.2 แล้ว ไม่มีผู้เข้าสู่ราคาหรือมีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าราคาตามข้อ 1.2 ในการขายทอดตลาดทรัพย์สินครั้งที่ 2 ให้เจ้าพนักงานเริ่มต้นราคาเป็นจำนวนร้อยละหกสิบห้า ของราคาตามข้อ 1.1 หรือร้อยละหกสิบห้าของราคาประเมินของคณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการกำหนดราคาศักดิ์สิทธิ์กำหนด โดยปัดตัวเลขที่เป็นเศษขึ้นเป็นเรือนหมื่น และถือเป็นราคาที่สมควรขาย

1.5 เมื่อได้ประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สินตามราคาในข้อ 1.4 แล้ว ไม่มีผู้เข้าสู่ราคาหรือมีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าราคาตามข้อ 1.4 ในการประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สินตั้งแต่ครั้งที่ 3 เป็นต้นไป ไม่ว่าจะเคยมีผู้เสนอราคาสูงสุดไว้ หรือไม่เคยมีผู้เสนอราคาก็ตาม เจ้าพนักงานจะถือเอาราคาที่ผู้เข้าสู่ราคาเสนอสูงสุดในครั้งนั้นเป็นราคาที่

สมควรขาย แต่ทั้งนี้ราคาคงกล่าวต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละห้าสิบของราคาตามข้อ 1 หรือราคาของคณะกรรมการหรือคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินกำหนด

1.6 ในกรณีคณะกรรมการหรือคณะกรรมการกำหนดราคาทรัพย์สินกำหนดได้กำหนดราคาทรัพย์สินในระหว่างการประกาศขายทอดตลาดทรัพย์สิน ให้ถือราคาร้อยละแปดสิบเป็นราคาที่เริ่มต้นและเป็นราคาที่สมควรขายในครั้งนั้น และในการขายครั้งต่อไปให้เป็นไปตามข้อ 1.4 หรือข้อ 1.5 แล้วแต่กรณี

เจ้าพนักงานจะเคาะไม้ขายให้แก่ผู้เสนอราคาสูงสุดทุกกรณี เว้นแต่จะเห็นโดยแจ้งชัดว่าราคาสูงสุดที่เสนอนั้นต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงแห่งทรัพย์สินมาก หรือมีผู้มีส่วนได้เสียคัดค้านราคา เจ้าพนักงานอาจงดการขายทอดตลาดไว้

ในส่วนของบริษัทประมูลเอกชน จะขอยกตัวอย่างขั้นตอนและวิธีการประมูลของบริษัทสหการประมูล ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายคลึงกับสถาบันการเงินอื่นแต่อาจแตกต่างกันในส่วนของการรายละเอียดค่าใช้จ่าย/ค่าคอมมิชชั่นเล็กน้อย

อสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทสหการประมูล นำออกประมูลขายจะเป็นอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงิน, บริษัทตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และบุคคลทั่วไป บริษัทจะทำการประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์นั้น แล้วจึงกำหนด "ราคาตลาด" และ "ราคาเปิดประมูล" และวางแผนการตลาดประชาสัมพันธ์ จากนั้นบริษัทจะเปิดให้ผู้สนใจลงทะเบียนเข้าร่วมการประมูล และตรวจสอบสภาพอสังหาริมทรัพย์นั้นก่อนวันประมูล ซึ่งในการประมูลขายจะใช้วิธีการ "ยกมือ" สู้ราคาโดยจะเริ่มจากราคาเปิดประมูลและเพิ่มขึ้นครั้งละ 10,000 บาท สำหรับผู้ที่ประมูลได้ จะต้องชำระ "ค่าธรรมเนียมดำเนินการประมูล" รายการละ 2,140 บาทสำหรับอสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท และ 3,120 บาทสำหรับอสังหาริมทรัพย์ ที่มีราคา 1 ล้านบาทขึ้นไป รวมทั้งต้องวางเงินมัดจำให้บริษัทอีกจำนวน 30,000 บาท สำหรับอสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท หรือ 50,000 บาทสำหรับอสังหาริมทรัพย์ที่มีราคา 1 ล้านบาทขึ้นไป เพื่อให้บริษัทออก "ใบจองซื้อ" หลังจากนั้นภายใน 7 วัน ผู้ประมูลต้องนำ "ใบจองซื้อ" มาเปลี่ยนเป็น "สัญญาจะซื้อจะขาย" และโอนกรรมสิทธิ์ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ประมูลได้ นอกจากนี้ ผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ต่างๆ ได้แก่ ค่าอากรแสตมป์ ค่าภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย ค่าธรรมเนียม และค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ รวมประมาณ 6.3% ของราคาประเมินหรือราคาซื้อขาย

สำหรับผู้สนใจนำอสังหาริมทรัพย์เข้าร่วมการประมูล บริษัทจะคิดค่าธรรมเนียมดำเนินการ 3,000-4,500 บาท และเมื่อขายได้ ผู้ฝากขายจะต้องจ่ายค่า คอมมิชชั่น 4% สำหรับ 5 ล้านบาทแรก และ 3% สำหรับส่วนที่เกิน 5 ล้านบาท นอกจากนี้ หากมีค่าใช้จ่ายอื่นเกิดขึ้นผู้ฝากขายจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด

### สินเชื่อในการประมูลอสังหาริมทรัพย์

โดยทั่วไป ในการซื้ออสังหาริมทรัพย์จากการประมูลขายทอดตลาด ผู้ซื้อต้องหาแหล่งเงินกู้ด้วยตนเอง แต่หากเข้าประมูลอสังหาริมทรัพย์ของสถาบันการเงินใด ผู้ซื้อจะได้รับสิทธิพิเศษในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินนั้นด้วย โดยวงเงินที่จะให้กับผู้กู้ประมาณ 75-90% ของราคาประเมินระยะเวลาให้การผ่อนชำระสูงสุด 20-30 ปี

## 2.8 สถานการณ์การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

การขายอสังหาริมทรัพย์ด้วยวิธีการประมูลในประเทศไทย เริ่มจากกรมบังคับคดีซึ่งทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางระหว่างลูกหนี้หรืออสังหาริมทรัพย์ และสถาบันการเงิน ในการนำทรัพย์สินที่ศาลมีคำสั่งให้บังคับคดีนำออกขายทอดตลาด ซึ่งต่อมาเมื่อตลาดที่อยู่อาศัยมีการก่อสร้างล้มความต้องการ อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย หรือบ้านว่างมีจำนวนมหาศาล ทำให้ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัย รวมถึงอสังหาริมทรัพย์โดยรวมตกต่ำ การซื้อขายมีน้อยมาก เนื่องจากกำลังซื้อของประชาชนลดลง ดังนั้นสถาบันการเงินต่างๆ จึงต้องเข้าสู่ราคาเพื่อประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ตนเองรับจำนองไว้คืนจากกรมบังคับคดีเพื่อให้ราคาซื้อขายได้ต่ำเกินกว่ามูลค่าหนี้

ต่อมา เมื่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำรุนแรงในปี 2540 เกิดปัญหาการเลิกจ้างแรงงานจำนวนมาก ทำให้ประชาชนขาดรายได้และมีปัญหาการดำรงชำระหนี้สถาบันการเงินมากขึ้น ส่งผลให้จำนวนอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยถูกบังคับคดีจำนวนมหาศาล นอกจากนั้นราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยยังมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้สถาบันการเงินต่างๆ ต้องเข้าสู่ราคาเพื่อประมูลซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ตนเองรับจำนองไว้คืนมาจากกรมบังคับคดีเพิ่มมากขึ้น และ

บางแห่งยังเปิดโอกาสให้ลูกหนี้สามารถโอนทรัพย์สินของตนเองชำระหนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงขั้นตอนการบังคับคดีตามกฎหมาย ทำให้อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน (Real Estate Owned-REO) ในปัจจุบันเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก

สถาบันการเงินต่างพยายามหาช่องทางการขายอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองเหล่านี้ ด้วยการขายฝากบริษัท ตัวแทนและนายหน้ามืออาชีพ หรือเปิด Web Site ประกาศขายอสังหาริมทรัพย์ของตนผ่านระบบอินเทอร์เน็ต แต่เนื่องจากช่องทางการขายดังกล่าว ไม่สามารถปิดการขายได้รวดเร็ว สถาบันการเงินบางแห่งจึงต้องจัดการขายโดยวิธีการประมูล ตัวอย่างเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารนครหลวงไทยและมีบางแห่งที่ใช้บริการบริษัทจัดการประมูลมืออาชีพเช่น ธนาคารซีทีแบงก์ ธนาคารฮ่องกงและเซี่ยงไฮ้

ความแตกต่างในด้านแนวความคิดระหว่างสถาบันการเงินที่จัดการประมูลเอง และสถาบันการเงินที่ฝากขายผ่านบริษัทจัดการประมูลมืออาชีพได้แก่สถาบันการเงินที่จัดการประมูลด้วยตนเอง มักจะมีนโยบายไม่เคาะไม้ขาย หากราคาที่เสนอซื้อต่ำกว่า "ราคาทุน" (ราคาที่ประมูลซื้อได้จากการมบังคับคดี + ค่าใช้จ่ายอื่นๆ) เนื่องจากคาดหวังว่าราคาอสังหาริมทรัพย์จะมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต ส่วนสถาบันการเงินที่ฝากขายกับบริษัทจัดการประมูลมืออาชีพนั้น ส่วนใหญ่มักจะเป็นสถาบันการเงินที่ต่างชาติเข้าถือหุ้น ซึ่งจะมียุทธศาสตร์ให้มีการขายอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองออกไปให้เร็วที่สุด ทั้งนี้แม้ว่าราคาที่ประมูลจะต่ำกว่าต้นทุนก็ตาม

## 2.9 สถิติการประมูลอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทสหการประมูล

บริษัทสหการประมูล เริ่มจัดการประมูลขายอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่เดือนมกราคม 2542 ซึ่งจนถึงเดือนสิงหาคม 2542 มีอสังหาริมทรัพย์ที่เข้าร่วมการประมูลจำนวนทั้งสิ้น 883 รายการ ในจำนวนนี้สามารถขายได้ 249 รายการ (ร้อยละ 28.2) คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 368 ล้านบาท (โดยเฉลี่ยขายได้ 27 รายการ/เดือน คิดเป็นมูลค่าเฉลี่ยเดือนละ 49 ล้านบาท

ตาราง 2 ตัวอย่างราคาขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทสหการประมูลเดือน พฤษภาคม-มิถุนายน 2542

| ประเภท     | ราคา (เฉลี่ย) | ราคาที่ได้ประมูลได้ (เฉลี่ย) | % การเปลี่ยนแปลง |
|------------|---------------|------------------------------|------------------|
| ห้องชุด    | 191,667       | 1,081,667                    | -42.8            |
| ทาวน์เฮาส์ | 2,130,690     | 1,274,138                    | -40.2            |
| บ้านเดี่ยว | 3,342,857     | 2,200,000                    | -34.2            |

## 2.10 แนวโน้มสถานการณ์การประมูลขายอสังหาริมทรัพย์

ในอนาคตคาดว่าจะการประมูลอสังหาริมทรัพย์ จะเป็นช่องทางการจำหน่ายทรัพย์สินวิธีหนึ่ง ที่เจ้าของทรัพย์สินทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและสถาบันการเงินจะใช่มากขึ้นและตลาดจะขยายตัวมากขึ้น เนื่องจาก

1. อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย หรือบ้านว่างซึ่งมีอยู่จำนวนมาก ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยมีการแข่งขันสูง การขายผ่านตัวแทนและนายหน้าอาจขายผ่านตัวแทนและนายหน้าอาจขายได้ช้า ผู้ขายที่ร้อนเงินหรือมีความจำเป็นเร่งด่วนในการขายมีแนวโน้มจะหันมาให้บริการขายโดยวิธีการประมูลมากขึ้น และจะยอมขายในราคาต่ำกว่าทุน

2. หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของสถาบันการเงิน ยังคงอยู่ในระดับสูงและมีการฟ้องดำเนินคดีเพื่อบังคับจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากนับแสนหน่วย ซึ่งส่วนหนึ่งจะถูกกรมบังคับคดีนำออกขายทอดตลาด และสถาบันการเงิน ผู้รับจำนอง จะเข้าสู่ราคาประมูลเอง เพื่อไม่ให้ราคาที่ผู้อื่นเสนอซื้อต่ำเกินไป ดังนั้นทรัพย์สินเหล่านี้จะเวียนกลับมาอยู่ในความครอบครองของสถาบันการเงิน ซึ่งหากถือครองไว้นานจะก่อปัญหาค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา จึงจำเป็นต้องนำออกขายต่อด้วยวิธีการต่างๆรวมทั้งวิธีการประมูล

3. กฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่กำหนดระยะเวลาการถือครองอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ไม่เกิน 5 ปี และของบริษัทเงินทุนและบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ได้ไม่นานเกิน 3 ปี จะเป็นแรงจูงใจให้สถาบันการเงิน

เงินนำอสังหาริมทรัพย์ออกมาขายมากขึ้น ซึ่งการฝากขายผ่านระบบตัวแทนและนายหน้าอาจใช้ระยะเวลานาน ทำให้ต้องหันมาขายฝากผ่านตลาดการประมูลมากขึ้น

4. แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้มีเงินฝาก หันมาซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมากขึ้น ซึ่งตลาดการประมูลอสังหาริมทรัพย์ จะเป็นช่องทางหนึ่งที่ทำให้นักลงทุนมีโอกาสที่จะซื้อสินค้าได้ในราคาถูก

5. มีบริษัทจัดการประมูลต่างชาติเข้ามาเปิดให้บริการแข่งขันกับบริษัทจัดการประมูลของไทยเพิ่มมากขึ้น แสดงให้เห็นว่าตลาดการประมูลอสังหาริมทรัพย์ของไทยมีศักยภาพ และมีโอกาสในการขยายตัวมาก โดยเฉพาะในช่วงที่ตลาดโดยรวมยังอยู่ในภาวะซบเซา

6. บริษัทพัฒนาที่ดินเอกชน ซึ่งมีสต็อกบ้านสร้างเสร็จเหลือขาย จะใช้วิธีการประมูลเป็นช่องทางการตลาด และการขายรูปแบบใหม่กันมากขึ้นเนื่องจากผู้เข้าประมูลหันมานิยมซื้อบ้านพร้อมที่ดิน โดยไม่กำหนดราคาขั้นต่ำ ในโครงการปัญจทรัพย์ ไพเวท โฮม ซึ่งเป็นโครงการสร้างเสร็จใหม่ จำนวน 51

ยูนิต ณ โรงแรมรอยัลซิติ ผลปรากฏว่ามีผู้สนใจเข้าร่วมงานประมาณ 700 คนและสามารถทำยอดขายถึง 40 ยูนิต มูลค่า 75 ล้านบาท โดยที่อยู่อาศัยที่ขายได้มีราคาเฉลี่ยประมาณ 60% ของราคาที่ตั้งไว้เดิม

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าตลาดการประมูลอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตจะมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากจำนวนสินค้าที่จะฝากขายมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น บริษัทรับจ้างจัดการประมูลจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นและผู้ประกอบการจะใช้วิธีการประมูลในการขายโครงการที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จมากขึ้นก็ตามจากภาวะการแข่งขันการขายที่สูงขึ้น จึงอาจทำให้ราคาที่ขายได้ลดต่ำลง โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่ฝากขายผ่านทางบริษัทจัดการประมูลเอกชนและโดยผู้ประกอบการเอกชน ซึ่งกำหนดราคาขายเริ่มต้นต่ำ จะจูงใจให้ผู้สนใจเข้าร่วมสู่ราคาในตลาดการประมูลมากขึ้น

นอกจากนั้น ในอนาคตจะมีผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทซื้อเพื่อลงทุนทำธุรกิจ โดยเฉพาะสินค้าประเภทที่อยู่อาศัย จะมีนักลงทุนที่ทำธุรกิจรับซื้อบ้านจากการประมูล นำไปตกแต่งซ่อมแซม แล้วนำไปขายใหม่เพื่อให้ได้ราคาที่สูงขึ้น ซึ่งในต่างประเทศเรียกว่า "Real Operator" และคาดว่าธุรกิจดังกล่าวจะเป็นช่องทางการตลาดแนวใหม่ของผู้รับเหมาค่อเติมซ่อมแซมบ้านในประเทศไทยต่อไป

### 3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. รัตรี พิริยะประสาธน์ (2534) ได้ทำการศึกษาเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล: การศึกษาปัจจัยกำหนดและผลกระทบจากการเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในระยะที่ผ่านมา และเพื่อศึกษาถึงผลกระทบมาจากการเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคล ได้มีส่วนบันทึกทบทวนภาวะความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ อย่างไร และเพื่อทำการพยากรณ์ความต้องการที่อยู่อาศัยในระยะ 5 ปีข้างหน้า (ปี 2534-2539) ภายใต้สถานการณ์ต่างๆ และได้แบ่งการพิจารณาที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท คือ ที่อยู่อาศัยระดับสูง คือ บ้านที่มีราคาสูงกว่า 1 ล้านบาท และที่อยู่อาศัยสำหรับผู้รายได้ปานกลางและต่ำ คือ บ้านที่มีราคาตั้งแต่ 250000-1000000 บาท โดยทำการศึกษาประชากรตัวอย่างในเขตกรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล (ได้แก่ กรุงเทพฯ สมุทรปราการ นนทบุรี นครปฐม สมุทรสาคร และปทุมธานี) ซึ่งลักษณะงานที่ทำการศึกษานั้นเป็นบ้านสำหรับที่อยู่อาศัยเท่านั้น

จากผลการศึกษาปรากฏว่า ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้ปานกลางและต่ำตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงสุดคือ รายได้ของครัวเรือน และนโยบายของรัฐ ก็มีส่วนต่อความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทนี้ค่อนข้างมาก ส่วนในกลุ่มความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูงนั้น ปรากฏว่าจำนวนประชากรเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุด จะส่งผลทางลบต่อความต้องการของประชากรตัวอย่างนี้ไม่รุนแรงมาก

ส่วนผลการศึกษาการภาษีเงินได้นิติบุคคล พบว่า ภาระภาษีถูกผลักไปยังผู้ซื้อโดยการตั้งราคาแบบ Markup คือ ที่อยู่อาศัยระดับสูง ตั้งราคาสูงขึ้นประมาณร้อยละ 2 ส่วนที่อยู่อาศัยระดับผู้มีรายได้ระดับปานกลางและต่ำนั้น

ได้ตั้งราคาสูงขึ้นประมาณร้อยละ 16.8 ซึ่งจะเห็นได้ว่าได้ส่งผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง และต่ำลดลงในอัตราที่สูงมาก แสดงว่า การเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคลในระยะที่ผ่านมา มีผลทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยกลายเป็นความต้องการที่ไม่มีกำลังซื้อไป และทำให้ผู้มีรายได้ระดับปานกลางและต่ำไม่มีโอกาสเป็นเจ้าของบ้าน ซึ่งทำให้ส่งผลต่อระดับการผลิต การลงทุน และการจ้างตามมา

2. สุนีย์ รัชชวิทย์ (2536) ได้ทำการศึกษาถึงอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ส่วน กล่าวคือ ส่วนที่ 1 เป็นการประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยเบื้องต้นของประชาชนใน กรุงเทพฯ และปริมณฑลในอนาคต ระหว่างปี 2534-2543 ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ การคำนวณจำนวนครัวเรือน (Household Formation) และจำนวนบ้านใหม่ (Housing Starts) จากจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมด (Housing Stock) ส่วนที่ 2 เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้ คือรายได้ของครัวเรือน ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว การเปลี่ยนแปลงปริมาณสินเชื่อ การเก็งกำไร นโยบายของรัฐ และตัวรบกวน (หมายถึงตัวแปรด้านประชากรศาสตร์) นอกจากนี้ นำข้อมูลทั้ง 2 ส่วนมาทำการวิเคราะห์ในส่วนที่ 3 และ 4 คือส่วนที่วิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์เนื่องจากปัจจัยต่างๆ และส่วนที่วิเคราะห์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในอนาคต

ผลการศึกษา พบว่า การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงของระดับรายได้มากกว่าการเปลี่ยนแปลงด้านราคา เพราะรายได้ถาวรแสดงถึงความสามารถในการจ่ายซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในรายได้ถาวร ก็จะส่งผลต่อพฤติกรรมซื้อที่อาศัยทันที ดังนั้นค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยต่อรายได้ และการขยายตัวของรายได้จะเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขยายตัวของที่อยู่อาศัย ในส่วนของพฤติกรรมการเก็งกำไรก็ยังมีส่วนทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นด้วย สำหรับการเปลี่ยนแปลงของปริมาณสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และนโยบายการส่งเสริมของรัฐ ไม่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัยเบื้องต้น ตลอดระยะเวลา 10 ปีข้างหน้า เกิดจากสาเหตุหลายประการ อาทิ สถิติจำนวนประชากรของกรุงเทพฯ และปริมณฑลไม่ถูกต้อง เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แท้จริง เพราะจะมีการอพยพเข้าออกจากบริเวณดังกล่าวตลอดเวลา เป็นต้น

3. กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม (2536) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต้ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพฯ และปริมณฑล เป็นการศึกษาทั้งเชิงพรรณนาโดยเป็นการรวบรวมข้อมูลสภาพทั่วไปของที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่วนเชิงปริมาณมีการวิเคราะห์โดยการสร้างสมการถดถอยพหุคูณเชิงเส้นและวิเคราะห์ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด แบบจำลองที่ใช้ในงานวิจัยนี้เพื่อแสดงปัจจัยที่มีผลกระทบต้ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

พอสรุปได้ว่าจำนวนที่อยู่อาศัยที่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับขึ้นอยู่ กับจำนวนประชากรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปริมาณสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและนโยบายของรัฐบาลที่มีส่วนในการกระตุ้นความต้องการให้เพิ่มขึ้น ส่วนตัวแปรราคามบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับความต้องการที่อยู่อาศัย โดยตัวแปรจำนวนประชากรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เพิ่มขึ้น 1 คนจะทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 0.0562 หน่วย ในทางกลับกันจำนวนประชากรลดลง 1 คน จะมีผลทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยลดลง 0.0562 หน่วย ด้านปริมาณสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 1 ล้านบาท จะทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 12.3663 หน่วย ในทางกลับกัน ถ้าปริมาณสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยลดลง 1 ล้านบาท จะมีผลทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยลดลง 12.3663 หน่วย และนโยบายของรัฐบาลที่มีส่วนในการกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยให้เพิ่มขึ้นโดยมีนโยบายจะมีผลทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 29,468.0779 หน่วย ทางด้านราคาที่อยู่อาศัยนั้นถ้าราคาที่อยู่อาศัยในรูปดัชนีเพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะมีผลทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยลดลง 2143.7337 หน่วยในทางกลับกันถ้าราคาที่อยู่อาศัยในรูปดัชนีลดลง 1 หน่วย จะส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น 2143.7337 หน่วย นอกจากนี้ยังได้การพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล ช่วงปี พ.ศ. 2535-2540 พบว่ามีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น

ผลการศึกษาวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้นำมาเป็นแนวทางในการออกแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมของผู้  
เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

### บทที่ 3

#### วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

ในการวิจัยเรื่อง ทศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีผลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

##### 1.1 ประชากร

ประชากรในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ผู้เข้าประมวลที่เข้ามาร่วมงานประมวลที่อยู่อาศัยที่จัดโดยสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากมีการจัดประมวลโดยสถาบันการเงินต่าง ๆ มากขึ้นและได้รับความสนใจเป็นอย่างมากในปัจจุบัน โดยแต่ละสถาบันการเงินจะกำหนดเวลาและสถานที่ในการจัดประมวลแต่ละครั้งเป็นระยะ ๆ แก่ผู้เข้าประมวลผ่านทางสื่อต่าง ๆ

##### 1.2 ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากว่าในการวิจัยเรื่องทศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลที่จัดโดยสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งไม่สามารถระบุได้ว่ามีจำนวนประชากรเท่าไร ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยโดยอาศัยสูตรในการคำนวณกลุ่มตัวอย่างของ นราศรี ไวนิชกุล และ ชูศักดิ์ อุดมศรี (2545 : 104) ดังนี้

$$n = Z^2 pq / B^2$$

- $n$  = ขนาดตัวอย่าง  
 $B$  = ระดับความคลาดเคลื่อน  
 $Z$  = Z score ขึ้นอยู่กับระดับความเชื่อมั่น  
 $p$  = ความน่าจะเป็นของประชากร  
 $q$  =  $1 - p$

โดยแทนค่าที่ระดับความน่าจะเป็นของประชากรเท่ากับ 0.5 ค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และมีค่าความคลาดเคลื่อนที่ 0.05 แล้วจะได้ผลดังนี้

$$\begin{aligned} n &= (1.96)^2 (0.5) (0.5) / (0.05)^2 \\ &= 384.16 \end{aligned}$$

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ 384.16 หรือประมาณ 385 ตัวอย่างและได้มีการเผื่อการสูญเสียของแบบสอบถาม เนื่องจากคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ครบถ้วนหรือได้รับการตอบไม่ครบถ้วน และเพื่อให้การเก็บข้อมูลครอบคลุมสมบูรณ์ จึงมีการเผื่อจำนวนสูญเสียของแบบสอบถามไว้อีกร้อยละ 4 ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้จึงมีจำนวน 400 ตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่าง โดยการใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non Probability Sampling) โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้เข้าร่วมงาน ประมูลที่อยู่อาศัยที่จัดโดยสถาบันการเงิน จำนวน 400 ตัวอย่าง

## 2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaires)
- ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ

โดยการศึกษาข้อมูลและเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมากำหนดเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถามให้เหมาะสม ซึ่งแบบสอบถามจะแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป, ลักษณะครัวเรือนและประเภทของที่อยู่อาศัย โดยลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบ จำนวน 8 ข้อ

ส่วนที่ 2 : ทศนคติที่มีต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล โดยระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) มี 5 ระดับ จำนวน 17 ข้อ ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่าแบบ Likert Scale ซึ่งแต่ละคำถามจะมีให้เลือกตอบตามระดับความคิดเห็น 5 ระดับโดยกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมินดังต่อไปนี้

| ระดับความคิดเห็น     | ค่าประเมิน |
|----------------------|------------|
| เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | 5          |
| เห็นด้วย             | 4          |
| เฉยๆ                 | 3          |
| ไม่เห็นด้วย          | 2          |
| ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง | 1          |

ในการประเมินผล จะใช้วิธีการแบ่งช่วงการแปรผลตามตามหลักของการแบ่งอันตรภาคชั้น (Class interval) โดยใช้สูตรคำนวณช่วงกว้างของชั้น (มัลลิกา บุณนาท, 2537: 29) ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned}
 \text{Interval (I)} &= \frac{\text{Range (R)}}{\text{Range (C)}} \\
 &= \frac{5-1}{5} \\
 &= 0.80
 \end{aligned}$$

ดังนั้น จะใช้เกณฑ์ประเมินผลดังนี้

|             |             |                                 |
|-------------|-------------|---------------------------------|
| คะแนนเฉลี่ย | 4.21 - 5.00 | อยู่ในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง    |
| คะแนนเฉลี่ย | 3.41 - 4.20 | อยู่ในระดับเห็นด้วย             |
| คะแนนเฉลี่ย | 2.61 - 3.40 | อยู่ในระดับเฉยๆ                 |
| คะแนนเฉลี่ย | 1.81 - 2.60 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วย          |
| คะแนนเฉลี่ย | 1.00 - 1.80 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |

ยกเว้นคำถามข้อ 1,5,6,9,12 และ 13 ซึ่งเป็นคำถามเชิงลบ (Negative) โดยกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน ดังต่อไปนี้

| ระดับความคิดเห็น     | ค่าประเมิน |
|----------------------|------------|
| เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | 1          |
| เห็นด้วย             | 2          |
| เฉยๆ                 | 3          |
| ไม่เห็นด้วย          | 4          |
| ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง | 5          |

และใช้เกณฑ์ประเมินผลดังนี้

|             |             |                                 |
|-------------|-------------|---------------------------------|
| คะแนนเฉลี่ย | 1.00 - 1.80 | อยู่ในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง    |
| คะแนนเฉลี่ย | 1.81 - 2.60 | อยู่ในระดับเห็นด้วย             |
| คะแนนเฉลี่ย | 2.61 - 3.40 | อยู่ในระดับเฉยๆ                 |
| คะแนนเฉลี่ย | 3.41 - 4.20 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วย          |
| คะแนนเฉลี่ย | 4.21 - 5.00 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |

ส่วนที่ 3 : พฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินโดยลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบจำนวน 11 ข้อ และเรียงลำดับความสำคัญ จำนวน 1 ข้อ

### วิธีการหาคุณภาพเครื่องมือ

หลังจากการสร้างและตรวจสอบแบบสอบถามขั้นต้นเรียบร้อยแล้ว จะนำแบบสอบถามดังกล่าวไปทดสอบเบื้องต้น (Pre-Test) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน เพื่อนำไปหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ( $\alpha$ -Coefficient) โดยวิธีการคำนวณของ ครอนบาค (Cronbach)(ชูศรี วงศ์รัตนะ.2544: 98-99) ค่าแอลฟาที่จะแสดงถึงระดับของความคงที่ของแบบสอบถาม โดยจะมีค่าระหว่าง  $0 \leq \alpha \leq 1$  ค่าที่ใกล้เคียงกับ 1 มาก แสดงว่ามีความเชื่อมั่นสูง จากการทดสอบค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม พบว่าโดยภาพรวมมีค่า  $\alpha = 0.8789$  ในรายด้านพบว่า ด้านราคามีค่า  $\alpha = 0.8690$  ,ด้านระบบ/ขั้นตอนการประเมินมีค่า  $\alpha = 0.8271$  ,ด้านคุณภาพมีค่า  $\alpha = 0.7957$  และด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีค่า  $\alpha = 0.8947$

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลแหล่งข้อมูลที่สำคัญ 2 แหล่ง ดังนี้

1. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลข่าว บทความ และงานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้อง จากสิ่งพิมพ์ วารสาร หนังสือ เอกสารทางวิชาการและข้อมูลที่เผยแพร่ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต

2. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้วิธีการแจกแบบสอบถามแก่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ชุด ในงานประมุขที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

#### 4. การจัดการและการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามครบตามจำนวนขนาดตัวอย่างแล้ว ผู้วิจัยจะ ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. การตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม (Editing) ต่อมาทำการลงรหัส (Coding) เพื่อทำการป้อนข้อมูลต่าง ๆ ลงเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS (Statistical Package for the Social Science) for Windows Version 10.0 ในการประมวลผล หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนต่าง ๆ ของแบบสอบถามและทดสอบสมมติฐาน

2. การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย

2.1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Description Analysis)

- วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ และข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถามโดยใช้การแจกแจงความถี่ ค่าสถิติร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

- วิเคราะห์ข้อมูลด้านทัศนคติของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

- วิเคราะห์ข้อมูลด้านพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้การแจกแจงความถี่ ค่าสถิติร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และค่าต่ำสุด (Minimum Value), ค่าสูงสุด (Maximum Value)

2.2 การวิเคราะห์สถิติอนุมาน (Inferential Analysis) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

- โดยใช้สถิติไคสแควร์ (Chi-Square) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1, 2 และ 5 เพื่อวิเคราะห์จำนวนสมาชิกในครอบครัว, รายได้รวมต่อครอบครัว, ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมุขแตกต่างกัน

- โดยใช้สถิติสหสัมพันธ์อันดับของสเปียร์แมน (Spearman Rank-Order Correlation Coefficient) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมต่อครอบครัวกับปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุข

- โดยใช้ F-test วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม ในการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 4 และ 6 เพื่อวิเคราะห์รายได้รวมต่อครอบครัว และประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมุขแตกต่างกัน

- โดยใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson product moment correlation coefficient) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 7-14 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ(ด้านราคา, ด้านระบบ/ขั้นตอนการประมุข, ด้านคุณภาพ และด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย) กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุข(ด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมุข และด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมุข)

## 5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม โดยใช้สถิติ 3 ประเภท ดังนี้

### 1. การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Description Analysis) โดยใช้

#### 1.1 ค่าร้อยละ (Percentage) ใช้สูตร

$$\text{ค่าร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนคำตอบ}}{\text{จำนวนผู้ตอบทั้งหมด}} \times 100$$

#### 1.2 ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (mean) ใช้สัญลักษณ์ $\bar{x}$ โดยใช้สูตร ชูศรี วงศ์รัตน์ (2541:34-35)

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

เมื่อ  $\bar{x}$  แทน ค่าเฉลี่ย  
 $\sum x$  แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมด  
 $n$  แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

#### 1.3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้สูตร ชูศรี วงศ์รัตน์ (2541:65)

$$S.D = \sqrt{\frac{n\sum x^2 - (\sum x)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ  $S$  แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง  
 $(\sum x)^2$  แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง  
 $\sum x^2$  แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง  
 $n$  แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

2. สถิติที่ใช้หาคุณภาพแบบสอบถาม หาค่าความเชื่อมั่น (Reliable) ของแบบสอบถาม โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา ( $\alpha$  Coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) (กัลยา วาณิชยปัญญา. 2545:449) โดยใช้สูตร ดังนี้

$$\alpha = \frac{\text{kcovariance / variance}}{1 + (k - 1)\text{covariance / variance}}$$

เมื่อ  $k$  แทน จำนวนคำถาม

$\text{covariance}$  แทน ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนระหว่างคำถามต่างๆ

$\text{variance}$  แทน ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนของคำถาม

3. การวิเคราะห์สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Analysis) เป็นสถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐาน ในการวิจัยเพื่อสรุปผลอ้างอิงไปยังประชากรของการศึกษาครั้งนี้จะตั้งระดับความเชื่อมั่น 95% โดยสถิติที่นำมาใช้ทดสอบสมมติฐานมีดังต่อไปนี้

3.1 ค่า t-test ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ย 2 กลุ่ม กรณีทราบความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่ม แบบกลุ่มตัวอย่างทั้งสองเป็นอิสระแก่กัน (Independent sample) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 (กัลยา วาณิชยปัญญา, 2544: 135)

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

|       |                        |     |                                                              |
|-------|------------------------|-----|--------------------------------------------------------------|
| เมื่อ | t                      | แทน | สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์                                       |
|       | $\bar{x}_1, \bar{x}_2$ | แทน | ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตามลำดับ   |
|       | $S_1^2, S_2^2$         | แทน | ความแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตามลำดับ |
|       | $n_1, n_2$             | แทน | จำนวนสมาชิกในกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตามลำดับ  |

3.2 ค่า F-test ใช้ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยสองกลุ่มขึ้นไป โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) ที่ระดับนัยสำคัญ .05 (กัลยา วาณิชยปัญญา, 2544: 135)

$$F = \frac{MS_b}{MS_w}$$

|       |        |     |                                                                     |
|-------|--------|-----|---------------------------------------------------------------------|
| เมื่อ | F      | แทน | ค่าสถิติที่จะใช้เปรียบเทียบกับค่าวิกฤต                              |
|       |        |     | จากการแจกแจงแบบ F เพื่อทราบนัยสำคัญ                                 |
|       | $MS_b$ | แทน | ค่าประมาณของความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม<br>(Mean Square Between Groups) |
|       | $MS_w$ | แทน | ค่าประมาณของความแปรปรวนภายในกลุ่ม<br>(Mean Square Within Groups)    |

$$MS_b = \frac{SS_b}{(k - 1)}$$

$$MS_w = \frac{SS_w}{(n - k)}$$

|        |     |                                                                |
|--------|-----|----------------------------------------------------------------|
| $SS_b$ | แทน | ผลรวมของกำลังสองระหว่างกลุ่ม<br>(Between group sum of Squares) |
|--------|-----|----------------------------------------------------------------|

|         |     |                                                              |
|---------|-----|--------------------------------------------------------------|
| $SS_w$  | แทน | ผลรวมของกำลังสองภายในกลุ่ม<br>( Within group sum of Squares) |
| $K$     | แทน | จำนวนกลุ่ม                                                   |
| $n$     | แทน | จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง                                       |
| $(k-1)$ | แทน | Degree of freedom สำหรับการแปรผันระหว่างกลุ่ม ( $df_b$ )     |
| $(n-k)$ | แทน | Degree of freedom สำหรับการแปรผันภายในกลุ่ม ( $df_w$ )       |

และถ้าผลการทดสอบมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแล้ว ต้องทำการทดสอบเป็นรายคู่ต่อไป เพื่อดูว่ามีคู่ใดบ้างที่แตกต่างกัน โดยใช้วิธี Fisher's Least Significant Difference (LSD) (กัลยา วานิชย์บัญชา. 2545: 332-333)

$$LSD = t_{1-\alpha/2; n-k} \sqrt{MSE[1/n_i + 1/n_j]}$$

|       |                       |     |                                                                                                           |
|-------|-----------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| เมื่อ | $t_{1-\alpha/2; n-k}$ | คือ | ค่าที่ใช้พิจารณาในการแจกแจงแบบ t-test<br>ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และชั้นห่างความเป็น<br>อิสระภายในกลุ่ม |
|       | MSE                   | คือ | ค่าความแปรปรวนภายในกลุ่ม ( $MS_w$ )                                                                       |
|       | $n_i$                 | คือ | จำนวนข้อมูลของกลุ่ม i                                                                                     |
|       | $n_j$                 | คือ | จำนวนข้อมูลของกลุ่ม j                                                                                     |

3.3 สถิติไคสแควร์ (Chi - Square) ใช้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตนะ. 2544 : 219)

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O - E)^2}{E}$$

|       |          |     |                        |
|-------|----------|-----|------------------------|
| เมื่อ | $\chi^2$ | แทน | สถิติทดสอบ ไคสแควร์    |
|       | O        | แทน | ค่าความถี่ที่สังเกตได้ |
|       | E        | แทน | ค่าความถี่คาดหวัง      |

หาค่า E ที่คู่กับ O แต่ละตัวจากสูตร

$$E = \frac{R \times C}{n}$$

|       |   |     |                           |
|-------|---|-----|---------------------------|
| เมื่อ | R | แทน | ผลรวมความถี่ในแถวนั้น     |
|       | C | แทน | ผลรวมความถี่ในคอลัมน์นั้น |
|       | n | แทน | ผลรวมของความถี่ทั้งหมด    |

เปรียบเทียบค่า  $\chi^2$  ที่คำนวณได้กับค่า  $\chi^2$  จากตาราง ถ้าค่า  $\chi^2$  ที่คำนวณได้มีค่ามากกว่าค่า  $\chi^2$  จากตาราง ให้ปฏิเสธสมมติฐานนั้น

3.4 สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson product moment correlation coefficient) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยใช้สูตรดังนี้ (กัลยา วาณิชยบัญชา. 2544 : 311-312)

$$r = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

|       |            |     |                                          |
|-------|------------|-----|------------------------------------------|
| เมื่อ | $r$        | แทน | สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์                   |
|       | $\sum X$   | แทน | ผลรวมคะแนนรายข้อ (Item) ของกลุ่มตัวอย่าง |
|       | $\sum Y$   | แทน | ผลรวมคะแนนรวม (Total) ของทั้งกลุ่ม       |
|       | $\sum X^2$ | แทน | ผลรวมคะแนนชุด X แต่ละตัวยกกำลังสอง       |
|       | $\sum Y^2$ | แทน | ผลรวมคะแนนชุด Y แต่ละตัวยกกำลังสอง       |
|       | $\sum XY$  | แทน | ผลรวมของผลคูณระหว่าง X และ Y             |
|       | $n$        | แทน | ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง                     |

โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ จะมีค่าระหว่าง  $-1 \leq r \leq 1$  ความหมายของค่า  $r$  (กัลยา วาณิชยบัญชา. 2544 : 437) คือ

- 1) ถ้า  $r$  เป็นลบ แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกัน คือ ถ้า X เพิ่มขึ้น Y จะลด แต่ถ้า X ลด Y จะเพิ่ม
- 2) ถ้า  $r$  เป็นบวก แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน คือ ถ้า X เพิ่มขึ้น Y จะเพิ่มขึ้น แต่ถ้า X ลด Y จะลดลงด้วย
- 3) ถ้า  $r$  มีค่าเข้าใกล้ 1 หมายถึง X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันและมีความสัมพันธ์กันมาก
- 4) ถ้า  $r$  มีค่าเข้าใกล้ -1 หมายถึง X และ Y มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามและมีความสัมพันธ์กันมาก
- 5) ถ้า  $r = 0$  แสดงว่า X และ Y ไม่มีความสัมพันธ์กัน
- 6) ถ้า  $r$  เข้าใกล้ 0 แสดงว่า X และ Y มีความสัมพันธ์กันน้อย

การพิจารณาว่าตัวแปรสองตัวนั้นมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ ระดับใด เราพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ที่คำนวณได้ ซึ่งพิจารณาได้อย่างกว้างๆ ดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตน์ , เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย , 2544 : 316) มีดังนี้

|                                                            |         |                                 |
|------------------------------------------------------------|---------|---------------------------------|
| ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เข้าใกล้ 1 (0.71-0.90)            | หมายถึง | มีความสัมพันธ์กันสูง            |
| ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เข้าใกล้ 0.50 (ประมาณ 0.30-0.70)  | หมายถึง | มีความสัมพันธ์กันในระดับปานกลาง |
| ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เข้าใกล้ 0.00 (ระดับต่ำกว่า 0.30) | หมายถึง | มีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ     |
| ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เป็น 0.00                         | หมายถึง | ไม่มีความสัมพันธ์กันเชิงเส้นตรง |

3.5 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อันดับของสเปียร์แมน (Spearman Rank-Order Correlation Coefficient) โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์ , 2544 : 314)

$$\rho = \frac{1 - 6\sum D^2}{N^3 - N}$$

|       |        |     |                                                 |
|-------|--------|-----|-------------------------------------------------|
| เมื่อ | $\rho$ | แทน | ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบอันดับของสเปียร์แมน |
|       |        | N   | แทน จำนวนคู่ของข้อมูล                           |
|       |        | D   | แทน ผลต่างของอันดับที่ของข้อมูลแต่ละคู่         |

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษา ทศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

#### สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

|           |     |                                                    |
|-----------|-----|----------------------------------------------------|
| n         | แทน | ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง                               |
| $\bar{X}$ | แทน | ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง                          |
| S.D.      | แทน | ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)           |
| Min       | แทน | ค่าต่ำสุด (Minimum Value)                          |
| Max       | แทน | ค่าสูงสุด (Maximum Value)                          |
| $\chi^2$  | แทน | ค่าสถิติของการทดสอบไค-สแควร์(Chi-Square test)      |
| t         | แทน | ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาใน t-Distribution        |
| F         | แทน | ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาใน F-Distribution        |
| SS        | แทน | ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Square)              |
| MS        | แทน | ค่าเฉลี่ยของผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Square) |
| df        | แทน | ชั้นของความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)           |
| $H_0$     | แทน | สมมติฐานหลัก (Null Hypothesis)                     |
| $H_1$     | แทน | สมมติฐานรอง (Alternative Hypothesis)               |
| r         | แทน | ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์                          |
| sig       | แทน | ค่านัยสำคัญทางสถิติ                                |
| *         | แทน | มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05                    |

#### การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 4 ส่วน ตามลำดับ ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะประชากรศาสตร์ และด้านข้อมูลส่วนตัวของผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมประมูลที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านลักษณะประชากรศาสตร์ และด้านข้อมูลส่วนตัวของผู้เข้าประเมินที่ เข้าร่วม ประมูลที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยการแจกแจงจำนวน และค่าร้อยละ ดังนี้ ตาราง 3 แสดงจำนวน และค่าร้อยละของข้อมูลด้านลักษณะประชากรศาสตร์ และข้อมูลส่วนตัว ของผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมประมูลที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

| ข้อมูลประชากรศาสตร์และลักษณะครัวเรือน  | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------------------------------|-------|--------|
| 1. เพศ                                 |       |        |
| 1.1 ชาย                                | 248   | 62.0   |
| 1.2 หญิง                               | 152   | 38.0   |
| รวม                                    | 400   | 100.0  |
| 2. อายุ                                |       |        |
| 2.1 21 - 30 ปี                         | 89    | 22.2   |
| 2.2 31 - 40 ปี                         | 186   | 46.8   |
| 2.3 41 - 50 ปี                         | 94    | 23.5   |
| 2.4 50 ปีขึ้นไป                        | 30    | 7.5    |
| รวม                                    | 400   | 100.0  |
| 3. สถานภาพ                             |       |        |
| 3.1 โสด                                | 217   | 54.2   |
| 3.2 สมรส                               | 172   | 43.0   |
| 3.3 หม้าย                              | 11    | 2.8    |
| รวม                                    | 400   | 100.0  |
| 4. จำนวนสมาชิกในครอบครัว               |       |        |
| 4.1 1 คน                               | 44    | 11.0   |
| 4.2 2 คน                               | 39    | 9.8    |
| 4.3 3 คน                               | 76    | 19.0   |
| 4.4 4 คน                               | 74    | 18.5   |
| 4.5 5 คน                               | 82    | 20.5   |
| 4.6 6 คน                               | 40    | 10.0   |
| 4.7 6 คนขึ้นไป                         | 45    | 11.2   |
| รวม                                    | 400   | 100.0  |
| 5. ระดับการศึกษา                       |       |        |
| 5.1 ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนต้น | 11    | 2.8    |
| 5.1 มัธยมศึกษาตอนปลาย                  | 44    | 11.0   |
| 5.2 อนุปริญญา                          | 44    | 11.0   |
| 5.3ปริญญาตรี                           | 226   | 56.4   |
| 5.4 ตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไป              | 75    | 18.8   |
| รวม                                    | 400   | 100.0  |

ตาราง 3 (ต่อ)

| ข้อมูลประชากรศาสตร์และลักษณะครัวเรือน | จำนวน | ร้อยละ |
|---------------------------------------|-------|--------|
| 6. อาชีพ                              |       |        |
| 6.1 รับราชการ                         | 59    | 14.8   |
| 6.2 รัฐวิสาหกิจ                       | 24    | 6.0    |
| 6.3 พนักงานบริษัทเอกชน                | 116   | 41.4   |
| 6.4 ธุรกิจส่วนตัว                     | 113   | 33.3   |
| 6.5 อื่นๆ                             | 18    | 4.5    |
| รวม                                   | 400   | 100.0  |
| 7. รายได้รวมต่อครอบครัว(ต่อเดือน)     |       |        |
| 7.1 น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท    | 78    | 19.5   |
| 7.2 20,001 – 40,000 บาท               | 144   | 36.0   |
| 7.3 40,001 – 60,000 บาท               | 74    | 18.5   |
| 7.4 60,001 – 80,000 บาท               | 48    | 12.0   |
| 7.5 80,001 บาทขึ้นไป                  | 56    | 14.0   |
| รวม                                   | 400   | 100.0  |
| 8. ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน         |       |        |
| 8.1 บ้านเช่า/หอพัก                    | 54    | 13.5   |
| 8.2 ทาวน์เฮ้าส์                       | 88    | 22.0   |
| 8.3 บ้านเดี่ยว                        | 134   | 33.5   |
| 8.4 อาคารพาณิชย์                      | 42    | 10.5   |
| 8.5 คอนโดมิเนียม                      | 53    | 13.2   |
| 8.6 อื่นๆ (บ้านแฝด)                   | 29    | 7.3    |
| รวม                                   | 400   | 100.0  |

จากตาราง 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านลักษณะครัวเรือนของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 400 คน จำแนกตัวแปรได้ดังนี้

**เพศ** ผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีจำนวน 248 คน คิดเป็นร้อยละ 62.0 และเพศหญิง มีจำนวน 152 คน คิดเป็นร้อยละ 38.0 โดยผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลส่วนใหญ่เป็นเพศชาย

**อายุ** ผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือผู้ที่มี อายุ 31-40 ปี มีจำนวน 186 คน คิดเป็นร้อยละ 46.8 รองลงมา คือ ผู้เข้าประเมินที่มีอายุ 41-50 ปี มีจำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 ผู้เข้าประเมินที่มีอายุ 21-30 ปี มีจำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 22.3 และ ผู้เข้าประเมินที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป มีจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ตามลำดับ

**สถานภาพ** ผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือผู้เข้าประเมินที่มีสถานภาพโสด มีจำนวน 217 คน คิดเป็นร้อยละ 54.3 รองลงมาคือผู้เข้า

ประมุขที่มีสถานภาพสมรส มีจำนวน 172 คน คิดเป็นร้อยละ 43.0 และ ผู้เข้าประมุขที่มีสถานภาพหม้าย มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

**จำนวนสมาชิกในครอบครัว** ผู้เข้าประมุขที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5 คน มีจำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 รองลงมาคือผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 คน มีจำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 19.0 ผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน มีจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 6 คนขึ้นไป มีจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3 ผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1 คน มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 ผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 6 คน มีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และผู้เข้าประมุขที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 2 คน มีจำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 ตามลำดับ

**ระดับการศึกษา** ผู้เข้าประมุขที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือผู้เข้าประมุขที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีจำนวน 226 คน คิดเป็นร้อยละ 56.5 รองลงมาคือผู้เข้าประมุขที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไป มีจำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 18.8 ผู้เข้าประมุขที่มีระดับการศึกษานอกระบบ และมัธยมศึกษาตอนปลาย มีจำนวนกลุ่มละ 44 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 และผู้เข้าประมุขที่มีระดับการศึกษาด้านต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนต้น มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

**อาชีพ** ผู้เข้าประมุขที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือผู้เข้าประมุขที่มีอาชีพ พนักงานเอกชน มีจำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาคือผู้เข้าประมุขที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 ผู้เข้าประมุขที่มีอาชีพรับราชการ มีจำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 ผู้เข้าประมุขที่มีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 24 คน และ อาชีพอื่นๆ (แม่บ้าน, ตำรวจ) มีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

**รายได้รวมต่อครอบครัว** ผู้เข้าประมุขที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุด คือ ผู้เข้าประมุขที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวต่อเดือน 20,001 - 40,000 บาท มีจำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมาคือผู้เข้าประมุขที่มีรายได้รวมต่อเดือน น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีจำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ผู้เข้าประมุขที่มีรายได้รวมต่อเดือน 40,001-60,000 บาท มีจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ผู้เข้าประมุขที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวต่อเดือน 80,001 บาทขึ้นไป มีจำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 14.0 และ ผู้เข้าประมุขที่มีรายได้รวมต่อเดือน 60,001-80,000 บาท มีจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 12.0 ตามลำดับ

**ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน** ผู้เข้าประมุขที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุด คือ ผู้เข้าประมุขที่อาศัยอยู่บ้านเดี่ยว มีจำนวน 134 คน คิดเป็นร้อยละ 33.5 รองลงมาคือ ผู้เข้าประมุขที่อาศัยอยู่ทาวน์เฮ้าส์ เป็นจำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ผู้เข้าประมุขที่อาศัยอยู่บ้านเช่า/หอพัก มีจำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 ผู้เข้าประมุขที่อาศัยอยู่คอนโดมิเนียม มีจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 ผู้เข้าประมุขที่อาศัยอยู่อาคารพาณิชย์ มีจำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 และ อื่นๆ (บ้านแฝด) มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลของสถาบันการเงิน  
ในเขตกรุงเทพมหานคร

ตาราง 4 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลของ  
สถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

| ทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับทัศนคติ |
|----------------------------------------------------------|-----------|------|--------------|
| 1. ด้านราคา                                              | 3.46      | 0.95 | เห็นด้วย     |
| 2. ด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวล                             | 3.46      | 0.93 | เห็นด้วย     |
| 3. ด้านคุณภาพ                                            | 2.76      | 0.92 | ไม่แน่ใจ     |
| 4. ด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย               | 3.47      | 0.99 | เห็นด้วย     |
| รวม                                                      | 3.29      | 0.95 | ไม่แน่ใจ     |

ข้อ ( ) เป็นคำถามเชิงลบ ซึ่งผู้วิจัยได้ปรับสเกลแล้ว

จากตาราง 4 แสดงว่า ผู้เข้าประมวลมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร อยู่ในระดับไม่แน่ใจ (ค่าเฉลี่ย 3.29) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ผู้เข้าประมวลมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านคุณภาพ อยู่ในระดับไม่แน่ใจ (ค่าเฉลี่ย 2.76) ส่วนทัศนคติในด้านอื่นๆนั้นอยู่ในระดับเห็นด้วย

ตาราง 5 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลของ  
สถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านราคา

| ทัศนคติด้านราคา                                                                         | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับทัศนคติ |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|--------------|
| (1.) การซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมวลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง | 3.16      | 1.05 | ไม่แน่ใจ     |
| 2. ราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมวลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ                   | 3.48      | 1.02 | เห็นด้วย     |
| 3. ที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมวลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น                     | 3.48      | 0.88 | เห็นด้วย     |
| 4. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลทำให้ท่านซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ         | 3.72      | 0.86 | เห็นด้วย     |
| รวม                                                                                     | 3.46      | 0.95 | เห็นด้วย     |

ข้อ ( ) เป็นคำถามเชิงลบ ซึ่งผู้วิจัยได้ปรับสเกลแล้ว

จากตาราง 5 แสดงว่า ผู้เข้าประมวลมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านราคา อยู่ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.46) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า

ข้อที่ผู้เข้าประเมินมีทัศนคติอยู่ในระดับไม่แน่ใจ คือ การซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประเมินเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง (ค่าเฉลี่ย 3.16) ส่วนข้ออื่นๆผู้เข้าประเมินมีระดับทัศนคติอยู่ในระดับเห็นด้วย

ตาราง 6 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านระบบ/ขั้นตอนการประเมิน

| ทัศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประเมิน                                                          | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับทัศนคติ |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|--------------|
| (5.) การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินมีความยุ่งยากซับซ้อน                              | 2.99      | 0.98 | ไม่แน่ใจ     |
| (6.) การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินมีเงื่อนไข ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆ มากมาย | 2.75      | 0.98 | ไม่แน่ใจ     |
| 7. การประเมินที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบผู้เข้าประเมิน                       | 3.57      | 0.79 | เห็นด้วย     |
| 8. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย                               | 3.36      | 0.98 | ไม่แน่ใจ     |
| รวม                                                                                        | 3.46      | 0.93 | เห็นด้วย     |

ข้อ ( ) เป็นคำถามเชิงลบ ซึ่งผู้วิจัยได้ปรับสเกลแล้ว

จากตาราง 6 แสดงว่า ผู้เข้าประเมินมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านระบบ/ขั้นตอนการประเมิน อยู่ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.46) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ข้อที่ผู้เข้าประเมินมีทัศนคติอยู่ในระดับเห็นด้วย คือ การประเมินที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบผู้เข้าประเมิน (ค่าเฉลี่ย 3.16) ส่วนข้ออื่นๆผู้เข้าประเมินมีระดับทัศนคติอยู่ในระดับไม่แน่ใจ

ตาราง 7 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านคุณภาพ

| ทัศนคติด้านคุณภาพ                                                                                        | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับทัศนคติ |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|--------------|
| (9.) การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป                                   | 2.77      | 0.94 | ไม่แน่ใจ     |
| 10. ที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยการประเมินไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง                     | 2.63      | 1.01 | ไม่แน่ใจ     |
| 11. ที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินโดยทั่วไปส่วนใหญ่มักเป็นบ้านที่มีคุณภาพ                                    | 2.47      | 0.81 | ไม่เห็นด้วย  |
| (12.) ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน | 2.38      | 0.90 | เห็นด้วย     |
| รวม                                                                                                      | 2.76      | 0.92 | ไม่แน่ใจ     |

ข้อ ( ) เป็นคำถามเชิงลบ ซึ่งผู้วิจัยได้ปรับสเกลแล้ว

จากตาราง 7 แสดงว่า ผู้เข้าประเมินมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านคุณภาพ อยู่ในระดับไม่แน่ใจ (ค่าเฉลี่ย 2.76) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ข้อที่ผู้เข้าประเมินมีทัศนคติอยู่ในระดับไม่แน่ใจ คือ การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป (ค่าเฉลี่ย 2.77) และที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยการประเมินไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง (ค่าเฉลี่ย 2.63) ส่วนข้อที่ผู้เข้าประเมินมีระดับทัศนคติอยู่ในระดับไม่เห็นด้วย คือ ที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินโดยทั่วไปส่วนใหญ่มักเป็นบ้านที่มีคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 2.47) และ ข้อที่ผู้เข้าประเมินมีระดับทัศนคติอยู่ในระดับเห็นด้วย คือ ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน (ค่าเฉลี่ย 2.38)

ตาราง 8 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย

| ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย                                                                              | $\bar{X}$ | S.D. | ระดับทัศนคติ |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|--------------|
| (13.) ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ             | 2.25      | 1.25 | เห็นด้วย     |
| 14. มีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประเมินเป็นอย่างดี | 3.74      | 1.12 | เห็นด้วย     |
| 15. ความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมิน เนื่องจากมีทางเลือกในการประเมินซื้อ         | 3.97      | 0.75 | เห็นด้วย     |
| 16. ความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมิน                                                     | 3.78      | 0.94 | เห็นด้วย     |
| 17. ความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมินและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น                        | 3.62      | 0.89 | เห็นด้วย     |
| รวม                                                                                                                         | 3.47      | 0.99 | เห็นด้วย     |

ข้อ ( ) เป็นคำถามเชิงลบ ซึ่งผู้วิจัยได้ปรับสเกลแล้ว

จากตาราง 8 แสดงว่า ผู้เข้าประเมินมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย อยู่ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 3.47) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ทัศนคติของผู้เข้าประเมินทุกข้ออยู่ในระดับเห็นด้วย

**ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร**

ตาราง 9 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของพฤติกรรมผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

| พฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประเมิน | $\bar{X}$ | S.D. | Min | Max |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|------|-----|-----|
| 1. เคยไปร่วมงานการประเมินที่อยู่อาศัยกี่ครั้ง                                   | 5.37      | 6.32 | 0   | 30  |
| 2. ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในระยะเวลา<br>(เดือน)              | 5.40      | 4.14 | 0   | 18  |
| 3. จำนวนที่อยู่อาศัยที่ท่านเคยซื้อโดยวิธีการประเมิน(หลัง)                       | 1.22      | 2.97 | 0   | 20  |

จากตาราง 9 แสดงว่า พฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในข้อจำนวนเคยไปร่วมงานการประเมินที่อยู่อาศัย พบว่า ค่าเฉลี่ยของการเคยไปร่วมงานประเมินเท่ากับ 5.37 ครั้ง โดยมีค่าต่ำสุดเท่ากับ 0 ครั้ง และค่าสูงสุดเท่ากับ 30 ครั้ง ส่วนระยะเวลาดัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินนั้นพบว่า ค่าเฉลี่ยของระยะเวลาดัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินนั้น เท่ากับ 5.40 เดือน โดยมีค่าต่ำสุดเท่ากับ 0 เดือน และค่าสูงสุดเท่ากับ 18 เดือน และจำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อโดยวิธีการประเมิน พบว่า ค่าเฉลี่ยของจำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อโดยวิธีการประเมิน เท่ากับ 1.22 หลัง โดยมีค่าต่ำสุดเท่ากับ 0 หลัง และมีค่าสูงสุดเท่ากับ 20 หลัง

ตาราง 10 แสดงค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร

| ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน | $\bar{X}$ | S.D. | Min | Max |
|-------------------------------------------------------|-----------|------|-----|-----|
| 1. ทำเล                                               | 1.87      | 1.19 | 1   | 8   |
| 2. ราคา                                               | 2.23      | 1.64 | 1   | 8   |
| 3. สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย                        | 4.40      | 1.81 | 1   | 8   |
| 4. เงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้         | 5.11      | 1.74 | 1   | 9   |
| 5. เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย                | 5.77      | 1.87 | 1   | 9   |

จากตาราง 10 พบว่า ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยเรียงลำดับจากปัจจัยที่ให้ความสำคัญมากที่สุดไปน้อยที่สุด 5 อันดับ ดังนี้คือ เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย(ค่าเฉลี่ย 5.77), เงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้(ค่าเฉลี่ย 5.11), สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย(ค่าเฉลี่ย 4.40), ราคา(ค่าเฉลี่ย 2.23) และ ทำเล(ค่าเฉลี่ย 1.87) ตามลำดับ

ตาราง 11 แสดงจำนวน และ ค่าร้อยละของพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการ  
ประมูลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

| ข้อมูล                                               | จำนวน | ร้อยละ |
|------------------------------------------------------|-------|--------|
| 1. สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล         |       |        |
| 1.1 สนใจ                                             | 400   | 100.0  |
| 1.2 ไม่สนใจ                                          | 0     | 0      |
| รวม                                                  | 400   | 100.0  |
| 2. ประเภทที่อยู่อาศัยที่สนใจจะซื้อโดยวิธีการประมูล   |       |        |
| 2.1 ทาวน์เฮ้าส์                                      |       |        |
| 3.1.1 สนใจ                                           | 186   | 46.5   |
| 3.1.2 ไม่สนใจ                                        | 214   | 53.5   |
| 2.2 บ้านเดี่ยว                                       |       |        |
| 3.1.3 สนใจ                                           | 293   | 73.3   |
| 3.1.4 ไม่สนใจ                                        | 107   | 26.7   |
| 2.3 อาคารพาณิชย์                                     |       |        |
| 2.3.1 สนใจ                                           | 91    | 22.7   |
| 2.3.2 ไม่สนใจ                                        | 309   | 77.3   |
| 2.4 คอนโดมิเนียม                                     |       |        |
| 2.4.1 สนใจ                                           | 98    | 24.5   |
| 2.4.2 ไม่สนใจ                                        | 302   | 75.5   |
| 2.5 อพาร์ทเมนต์                                      |       |        |
| 2.5.1 สนใจ                                           | 26    | 6.5    |
| 2.5.2 ไม่สนใจ                                        | 374   | 93.5   |
| 2.6 ที่ดินเปล่า                                      |       |        |
| 2.6.1 สนใจ                                           | 84    | 21.0   |
| 2.6.2 ไม่สนใจ                                        | 316   | 79.0   |
| 2.7 อื่นๆ                                            |       |        |
| 2.7.1 สนใจ (บ้านแฝด)                                 | 3     | 0.8    |
| 2.7.2 ไม่สนใจ                                        | 397   | 99.2   |
| รวม                                                  | 400   | 100.0  |
| 3. วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล |       |        |
| 3.1 เพื่ออยู่อาศัย                                   | 313   | 78.2   |
| 3.2 เพื่อเก็งกำไร                                    | 71    | 17.8   |
| 3.3 อื่น ๆ                                           | 16    | 4.0    |
| รวม                                                  | 400   | 100.0  |

ตาราง 11 (ต่อ)

| ข้อมูล                                                            | จำนวน | ร้อยละ |
|-------------------------------------------------------------------|-------|--------|
| 4. ทำเลที่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล               |       |        |
| 4.1 กรุงเทพฯ                                                      |       |        |
| 4.1.1 สนใจ                                                        | 356   | 89.0   |
| 4.1.2 ไม่สนใจ                                                     | 44    | 11.0   |
| 4.2 นนทบุรี                                                       |       |        |
| 4.2.1 สนใจ                                                        | 170   | 42.5   |
| 4.2.2 ไม่สนใจ                                                     | 230   | 57.5   |
| 4.3 ปทุมธานี                                                      |       |        |
| 4.3.1 สนใจ                                                        | 26    | 6.5    |
| 4.3.2 ไม่สนใจ                                                     | 374   | 93.5   |
| 4.4 สมุทรปราการ                                                   |       |        |
| 4.4.1 สนใจ                                                        | 9     | 2.3    |
| 4.4.2 ไม่สนใจ                                                     | 391   | 97.7   |
| 4.5 สมุทรสาคร                                                     |       |        |
| 4.5.1 สนใจ                                                        | 8     | 2.0    |
| 4.5.2 ไม่สนใจ                                                     | 392   | 98.0   |
| รวม                                                               | 400   | 100.0  |
| 5. เปอร์เซ็นต์ราคาที่เหมาะสมของราคาประเมิน                        |       |        |
| 5.1 ต่ำกว่า 40%                                                   | 13    | 3.3    |
| 5.2 40-50%                                                        | 96    | 24.0   |
| 5.3 51-60%                                                        | 148   | 37.0   |
| 5.4 61-70%                                                        | 88    | 22.0   |
| 5.5 71-80%                                                        | 44    | 11.0   |
| 5.6 มากกว่า 80%                                                   | 11    | 2.7    |
| รวม                                                               | 400   | 100.0  |
| 6. ผู้ที่มีส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล |       |        |
| 6.1 ตัวท่านเอง                                                    | 274   | 68.5   |
| 6.2 คู่สมรสของท่าน                                                | 75    | 18.2   |
| 6.3 บิดา-มารดา-ญาติ                                               | 33    | 8.3    |
| 6.4 เพื่อน                                                        | 0     | 0      |
| 6.5 อื่นๆ                                                         | 18    | 4.5    |
| รวม                                                               | 400   | 100.0  |

ตาราง 11 (ต่อ)

| ข้อมูล                                                   | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------------------------------------------------|-------|--------|
| 7. งบประมาณที่วางแผนซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการ<br>ประมูล |       |        |
| 7.1 ต่ำกว่า 5 แสน                                        | 35    | 8.8    |
| 7.2 5 แสน-1 ล้าน                                         | 156   | 39.0   |
| 7.3 มากกว่า1 ล้าน-2 ล้าน                                 | 127   | 31.8   |
| 7.4 มากกว่า2 ล้าน-3 ล้าน                                 | 53    | 13.2   |
| 7.5 มากกว่า3 ล้าน-4 ล้าน                                 | 9     | 2.2    |
| 7.6 มากกว่า4 ล้าน                                        | 20    | 5.0    |
| รวม                                                      | 400   | 100.0  |
| 8. ท่านทราบข่าวการประมูลจากสื่อใด                        |       |        |
| 8.1 หนังสือพิมพ์/วารสาร                                  |       |        |
| 8.1.1 ใช่                                                | 49    | 12.3   |
| 8.1.2 ไม่ใช่                                             | 351   | 87.7   |
| 8.2 วิทยุ/ทีวี                                           |       |        |
| 8.2.1 ใช่                                                | 48    | 12.0   |
| 8.2.2 ไม่ใช่                                             | 352   | 88.0   |
| 8.3 ป้ายโฆษณา                                            |       |        |
| 8.3.1 ใช่                                                | 179   | 44.8   |
| 8.3.2 ไม่ใช่                                             | 221   | 55.2   |
| 8.4 อินเทอร์เน็ต                                         |       |        |
| 8.4.1 ใช่                                                | 80    | 20.0   |
| 8.4.2 ไม่ใช่                                             | 320   | 80.0   |
| 8.5 คนรู้จัก                                             |       |        |
| 8.5.1 ใช่                                                | 225   | 56.3   |
| 8.5.2 ไม่ใช่                                             | 175   | 43.7   |
| 8.6 เอกสารแจ้งจากผู้จัดการประมูล                         |       |        |
| 8.6.1 ใช่                                                | 23    | 5.8    |
| 8.6.2 ไม่ใช่                                             | 377   | 94.2   |
| รวม                                                      | 400   | 100.0  |

จากตาราง 11 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการ  
ประมูลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประมูล ผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในเขต  
กรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถาม สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประมูล มีจำนวน 400 คน คิดเป็น

ร้อยละ 100.0 และไม่สนใจ มีจำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0 โดยผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประเมิน

**ประเภทที่อยู่อาศัยที่สนใจจะซื้อโดยวิธีประเมิน** ผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมีความสนใจในประเภทที่อยู่อาศัยที่จะซื้อเรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้

- 1.บ้านเดี่ยว สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 293 คน คิดเป็นร้อยละ 73.3 และไม่สนใจมีจำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 26.7
- 2.บ้านทาวน์เฮ้าส์ สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 186 คน คิดเป็นร้อยละ 46.5 และไม่สนใจมีจำนวน 214 คน คิดเป็นร้อยละ 53.5
- 3.คอนโดมิเนียม สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 และไม่สนใจมีจำนวน 302 คน คิดเป็นร้อยละ 75.5
- 4.อาคารพาณิชย์ สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 91 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7 และไม่สนใจมีจำนวน 309 คน คิดเป็นร้อยละ 77.3
- 5.ที่ดินเปล่า สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 84 คน คิดเป็นร้อยละ 21.0 และไม่สนใจมีจำนวน 316 คน คิดเป็นร้อยละ 79.0
- 6.อพาร์ทเมนต์ สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 และไม่สนใจมีจำนวน 374 คน คิดเป็นร้อยละ 93.5
- 7.อื่นๆ(บ้านแฝด)สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.8 และไม่สนใจมีจำนวน 397 คน คิดเป็นร้อยละ 99.2

**วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประเมิน** ผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัย มีจำนวน 313 คน คิดเป็นร้อยละ 78.3 รองลงมา คือ เพื่อเก็งกำไร มีจำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8 และ อื่นๆ(ให้เช่า,ทำธุรกิจส่วนตัว) มีจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

**ทำเลที่สนใจจะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีประเมิน** ผู้เข้าประเมินที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามมีความสนใจเรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้

- 1.กรุงเทพฯ สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 356 คน คิดเป็นร้อยละ 89.0 และไม่สนใจ มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0
- 2.นนทบุรี สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5 และไม่สนใจ มีจำนวน 230 คน คิดเป็นร้อยละ 57.5
- 3.ปทุมธานี สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 และไม่สนใจ มีจำนวน 374 คน คิดเป็นร้อยละ 93.5
- 4.สมุทรปราการ สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 และไม่สนใจมีจำนวน 391 คน คิดเป็นร้อยละ 97.7
- 5.สมุทรสาคร สนใจที่จะซื้อ มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 และไม่สนใจ มีจำนวน 392 คน คิดเป็นร้อยละ 98.0

**งบประมาณที่วางแผนซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน** เรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้คือ ราคา 5 แสน-1 ล้านบาท มีจำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือ ราคามากกว่า1 ล้าน-2 ล้านบาท มีจำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 31.8 , ราคามากกว่า2 ล้าน-3 ล้านบาท มีจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.3 , ราคา

ต่ำกว่า 5 แสนบาท มีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 8.8 , ราคามากกว่า 4 ล้านบาท มีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 และ ราคามากกว่า 3 ล้าน-4 ล้านบาท มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ตามลำดับ

**เปอร์เซ็นต์ราคาที่เหมาะสมของราคาประเมิน** เรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้คือ 51-60% ของราคาประเมิน มีจำนวน 148 คน คิดเป็นร้อยละ 37.0 รองลงมา คือ 40-50% ของราคาประเมิน มีจำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 , 61-70% ของราคาประเมิน มีจำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 22.0 , 71-80% ของราคาประเมิน มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 , ต่ำกว่า 40% ของราคาประเมิน มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 และ มากกว่า 80% ของราคาประเมิน มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

**ผู้ที่มีส่วนสำคัญที่สุดในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล** เรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้คือ ตัวเอง มีจำนวน 274 คน คิดเป็นร้อยละ 68.5 รองลงมาคือ คู่สมรส มีจำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 18.8 , บิดา-มารดา-ญาติ มีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3 และ อื่นๆ(คนในครอบครัว) มีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

**แหล่งข่าวการประมูล** ผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ตอบแบบสอบถามได้ทราบข่าวการประมูลจากสื่อเรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้ คือคนรู้จัก มีจำนวน 225 คน คิดเป็นร้อยละ 56.3 รองลงมาคือ ป้ายโฆษณา มีจำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 44.8 , อินเทอร์เน็ต มีจำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 , หนังสือพิมพ์/วารสาร มีจำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 12.3 , วิทยุ/ทีวี มีจำนวน 48 คิดเป็นร้อยละ ร้อยละ 12.0 และ เอกสารแจ้งจากผู้จัดการประมูล มีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 ตามลำดับ

#### ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

1. สมมติฐานข้อที่ 1 : จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน

ในการทดสอบสมมติฐาน ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, อาคารพาณิชย์, คอนโดมิเนียม, อพาร์ทเมนต์ และที่ดินเปล่า

- $H_0$ : จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลไม่แตกต่างกัน
- $H_1$ : จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยไคสเกติ  $\chi^2$  ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง

ตาราง 12 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินโดยจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

| ประเภทที่อยู่อาศัย<br>ที่ต้องการประเมิน | จำนวนสมาชิกในครอบครัว |    |    |    |    |    |              | รวม | $\chi^2$ | Sig.  |
|-----------------------------------------|-----------------------|----|----|----|----|----|--------------|-----|----------|-------|
|                                         | 1                     | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | มากกว่า<br>6 |     |          |       |
| ทาวน์เฮ้าส์                             | 33                    | 23 | 43 | 13 | 37 | 15 | 22           | 186 | 19.350*  | 0.040 |
| บ้านเดี่ยว                              | 35                    | 18 | 60 | 51 | 65 | 31 | 33           | 293 |          |       |
| อาคารพาณิชย์                            | 15                    | 4  | 20 | 28 | 4  | 9  | 11           | 91  |          |       |
| คอนโดมิเนียม                            | 21                    | 2  | 16 | 18 | 23 | 3  | 15           | 98  |          |       |
| อพาร์ทเมนต์                             | 5                     | 2  | 16 | 0  | 2  | 1  | 0            | 26  |          |       |
| ที่ดินเปล่า                             | 7                     | 2  | 21 | 12 | 18 | 9  | 15           | 84  |          |       |
| อื่นๆ                                   | 0                     | 0  | 3  | 0  | 0  | 0  | 0            | 3   |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 12 ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของพฤติกรรมผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินโดยจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว โดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.040 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากที่สุด คือ 5 คน และประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว

2. สมมติฐานข้อที่ 2 : รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินแตกต่างกัน

ในการทดสอบสมมติฐาน ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, อาคารพาณิชย์, คอนโดมิเนียม, อพาร์ทเมนต์ และที่ดินเปล่า

- $H_0$ : รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินไม่แตกต่างกัน
- $H_1$ : รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยใช้สถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง

ตาราง 13 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลโดยจำแนกตามรายได้รวมต่อครอบครัว

|                                    | รายได้รวมต่อครอบครัว (ต่อเดือน) |                     |                     |                     |                  | รวม | $\chi^2$ | Sig.  |
|------------------------------------|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|-----|----------|-------|
|                                    | น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท  | 20,001 – 40,000 บาท | 40,001 – 60,000 บาท | 60,001 – 80,000 บาท | 80,001 บาทขึ้นไป |     |          |       |
| ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล |                                 |                     |                     |                     |                  |     |          |       |
| ทาวน์เฮ้าส์                        | 51                              | 64                  | 30                  | 14                  | 27               | 186 | 18.346*  | 0.001 |
| บ้านเดี่ยว                         | 60                              | 109                 | 57                  | 28                  | 39               | 293 |          |       |
| อาคารพาณิชย์                       | 24                              | 19                  | 21                  | 17                  | 10               | 91  |          |       |
| คอนโดมิเนียม                       | 39                              | 32                  | 19                  | 4                   | 4                | 98  |          |       |
| อพาร์ทเมนต์                        | 5                               | 10                  | 9                   | 2                   | 0                | 26  |          |       |
| ที่ดินเปล่า                        | 17                              | 18                  | 18                  | 12                  | 19               | 84  |          |       |
| อื่นๆ                              | 0                               | 3                   | 0                   | 0                   | 0                | 3   |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 13 ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของพฤติกรรมผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลโดยจำแนกตามรายได้รวมต่อครอบครัว โดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.001 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้รวมต่อครอบครัวมากที่สุด คือ 20,001-40,000 บาท และประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว

3. สมมติฐานข้อที่ 3 : รายได้รวมต่อครอบครัว มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

ในการทดสอบสมมติฐาน ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ได้แก่ ทำเล, ราคา, สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย, เงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และ เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย

- $H_0$  : รายได้รวมต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล
- $H_1$  : รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยใช้สถิติ Spearman Rank Correlation Coefficient ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง

ตาราง 14 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมต่อครอบครัวกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

| ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัย<br>โดยวิธีการประมูล | รายได้รวมต่อครอบครัว |                 |                          |
|----------------------------------------------------------|----------------------|-----------------|--------------------------|
|                                                          | Spearman' rho        | Sig. (2-tailed) | แปลผล                    |
| 1.ทำเล                                                   | 0.156*               | 0.002           | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 2.ราคา                                                   | -0.132*              | 0.010           | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 3.สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย                            | 0.127*               | 0.011           | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 4.เงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้             | 0.095                | 0.058           | ไม่มีความสัมพันธ์กัน     |
| 5.เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย                    | 0.036                | 0.470           | ไม่มีความสัมพันธ์กัน     |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 14 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมต่อครอบครัวกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล โดยใช้สถิติ Spearman Rank Correlation Coefficient ในการทดสอบ พบว่า

1) ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านทำเล มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.002 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านทำเล ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์ Spearman' rho มีค่าเท่ากับ 0.156 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันระดับต่ำและความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน หมายความว่า ถ้ารายได้ต่อครอบครัวเพิ่มขึ้น ปัจจัยด้านทำเลจะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้น ในระดับต่ำ

2) ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านราคา มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.010 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านราคา ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์ Spearman' rho มีค่าเท่ากับ -0.132 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันระดับต่ำและความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม หมายความว่า ถ้ารายได้ต่อครอบครัวลดลง ปัจจัยด้านราคาจะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้น ในระดับต่ำ

3) ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.011 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์ Spearman' rho มีค่าเท่ากับ 0.127 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันระดับต่ำและความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน หมายความว่า ถ้ารายได้ต่อครอบครัวเพิ่มขึ้น ปัจจัยด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัยจะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้น ในระดับต่ำ(นั่นคือ สภาพ ณ ปัจจุบันของที่อยู่อาศัยที่จะซื้อโดยวิธีการประมูลจะต้องมีสภาพที่ดี)

4) ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านเงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.058 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านเงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์ Spearman' rho มีค่าเท่ากับ 0.095 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า รายได้ต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับ ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านเงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

5) ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านเงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.470 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านเงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ค่าสัมประสิทธิ์ Spearman' rho มีค่าเท่ากับ 0.036 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน หมายความว่า รายได้ต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับ ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านเงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย

4. สมมติฐานข้อที่ 4 : รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

- $H_0$  : รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$  : รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95%

ตาราง 15 แสดงผลการทดสอบความแตกต่างของพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลจำแนกตามรายได้รวมต่อครอบครัว

| พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล | ความแปรปรวน  | df  | Sum of Squares | Mean Square | F      | Sig.  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----|----------------|-------------|--------|-------|
| รายได้รวมต่อครอบครัว (ต่อเดือน)                                                                                         | ระหว่างกลุ่ม | 4   | 214.886        | 53.721      | 6.440* | 0.000 |
|                                                                                                                         | ภายในกลุ่ม   | 396 | 3295.192       | 8.342       |        |       |
|                                                                                                                         | รวม          | 400 | 3510.078       |             |        |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 15 พบว่า พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อ มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้าน

จำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ จึงสามารถทดสอบต่อไปว่ารายได้รวมต่อครอบครัวคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน โดยใช้วิธี Least Significant Difference (LSD) ดังตาราง 16

ตาราง 16 แสดงผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน กับ พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

| รายได้รวมต่อครอบครัว<br>(ต่อเดือน) | $\bar{X}$ | น้อยกว่าหรือเท่ากับ<br>20,000 บาท | 20,001-<br>40,000<br>บาท | 40,001-<br>60,000<br>บาท | 60,001 –<br>80,000 บาท | 80,001 บาท<br>ขึ้นไป |
|------------------------------------|-----------|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|----------------------|
|                                    |           | 0.26                              | 0.44                     | 1.93                     | 0.92                   | 1.09                 |
| น้อยกว่าหรือเท่ากับ<br>20,000 บาท  | 0.26      | -                                 | -0.18*<br>(0.000)        | -1.67<br>(0.490)         | -0.66*<br>(0.012)      | -0.83*<br>(0.022)    |
| 20,001-40,000 บาท                  | 0.44      |                                   | -                        | -1.49*<br>(0.000)        | -0.48<br>(0.320)       | -0.65<br>(0.153)     |
| 40,001-60,000 บาท                  | 1.93      |                                   |                          | -                        | 1.01<br>(0.058)        | 0.84<br>(0.100)      |
| 60,001-80,000 บาท                  | 0.92      |                                   |                          |                          | -                      | -0.17<br>(0.761)     |
| 80,001 บาทขึ้นไป                   | 1.09      |                                   |                          |                          |                        | -                    |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 16 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่า ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท กับผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 0.26) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 0.44) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -0.18

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท กับผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 60,001-80,000 บาท พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.012 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 60,001-80,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 0.26) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 60,001-80,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 0.92) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -0.66

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท กับผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 80,001 บาทขึ้นไป พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.022 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 80,001 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 0.26) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 80,001 บาทขึ้นไป (ค่าเฉลี่ย 1.09) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -0.83

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาทกับผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 40,001-60,000 บาท พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 40,001-60,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 0.44) มีการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 40,001-60,000 บาท (ค่าเฉลี่ย 1.93) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -1.49

5. สมมติฐานข้อที่ 5 : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน

ในการทดสอบสมมติฐาน ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, อาคารพาณิชย์, คอนโดมิเนียม, อพาร์ทเมนต์ และที่ดินเปล่า

จากสมมติฐานข้างต้น จะมีสมมติฐานทางสถิติ ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 5.1

$H_0$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ทาวน์เฮ้าส์) ไม่แตกต่างกัน

$H_1$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ทาวน์เฮ้าส์) แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยไคสถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 17

ตาราง 17 แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ทาวน์เฮ้าส์) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน | ทาวน์เฮ้าส์ |        |        | $\chi^2$ | Sig.  |
|----------------------------|-------------|--------|--------|----------|-------|
|                            | ใช่         | ไม่ใช่ | ไม่ตอบ |          |       |
| บ้านเช่า/หอพัก             | 18          | 36     | 0      | 16.151*  | 0.006 |
| ทาวน์เฮ้าส์                | 33          | 55     | 0      |          |       |
| บ้านเดี่ยว                 | 61          | 73     | 0      |          |       |
| อาคารพาณิชย์               | 23          | 19     | 0      |          |       |
| คอนโดมิเนียม               | 32          | 21     | 0      |          |       |
| อื่นๆ                      | 19          | 10     | 0      |          |       |
| รวม                        | 186         | 214    | 0      |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 17 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ทาวน์เฮ้าส์) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน โดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบ พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.006 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ทาวน์เฮ้าส์) แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์มากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว

## สมมติฐานข้อที่ 5.2

- $H_0$ : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (บ้านเดี่ยว) ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$ : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (บ้านเดี่ยว) แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยใช้สถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 18

ตาราง 18 แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (บ้านเดี่ยว) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน | บ้านเดี่ยว |        |        | $\chi^2$ | Sig.  |
|----------------------------|------------|--------|--------|----------|-------|
|                            | ใช่        | ไม่ใช่ | ไม่ตอบ |          |       |
| บ้านเช่า/หอพัก             | 53         | 1      | 0      | 32.550*  | 0.000 |
| ทาวน์เฮ้าส์                | 59         | 29     | 0      |          |       |
| บ้านเดี่ยว                 | 105        | 29     | 0      |          |       |
| อาคารพาณิชย์               | 22         | 20     | 0      |          |       |
| คอนโดมิเนียม               | 36         | 17     | 0      |          |       |
| อื่นๆ                      | 18         | 11     | 0      |          |       |
| รวม                        | 293        | 107    | 0      |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 18 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (บ้านเดี่ยว) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน โดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (บ้านเดี่ยว) แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว

### สมมติฐานข้อที่ 5.3

- $H_0$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อาคารพาณิชย์) ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อาคารพาณิชย์) แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยใช้สถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 19

ตาราง 19 แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อาคารพาณิชย์) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน | อาคารพาณิชย์ |        |        | $\chi^2$ | Sig.  |
|----------------------------|--------------|--------|--------|----------|-------|
|                            | ใช่          | ไม่ใช่ | ไม่ตอบ |          |       |
| บ้านเช่า/หอพัก             | 6            | 48     | 0      | 38.149*  | 0.000 |
| ทาวน์เฮ้าส์                | 17           | 71     | 0      |          |       |
| บ้านเดี่ยว                 | 20           | 114    | 0      |          |       |
| อาคารพาณิชย์               | 20           | 22     | 0      |          |       |
| คอนโดมิเนียม               | 13           | 40     | 0      |          |       |
| อื่นๆ                      | 15           | 14     | 0      |          |       |
| รวม                        | 91           | 309    | 0      |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 19 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อาคารพาณิชย์) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบ พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อาคารพาณิชย์) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์มากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์

#### สมมติฐานข้อที่ 5.4

- $H_0$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (คอนโดมิเนียม) ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (คอนโดมิเนียม) แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยสถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 20

ตาราง 20 : แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (คอนโดมิเนียม) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน | คอนโดมิเนียม |        |        | $\chi^2$ | Sig.  |
|----------------------------|--------------|--------|--------|----------|-------|
|                            | ใช่          | ไม่ใช่ | ไม่ตอบ |          |       |
| บ้านเช่า/หอพัก             | 3            | 51     | 0      | 47.467*  | 0.000 |
| ทาวน์เฮ้าส์                | 29           | 59     | 0      |          |       |
| บ้านเดี่ยว                 | 18           | 116    | 0      |          |       |
| อาคารพาณิชย์               | 9            | 33     | 0      |          |       |
| คอนโดมิเนียม               | 27           | 26     | 0      |          |       |
| อื่นๆ                      | 12           | 17     | 0      |          |       |
| รวม                        | 98           | 302    | 0      |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 20 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (คอนโดมิเนียม) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันโดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบ พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (คอนโดมิเนียม) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นทาวน์เฮ้าส์

#### สมมติฐานข้อที่ 5.5

- $H_0$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อพาร์ทเมนต์) ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อพาร์ทเมนต์) แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยสถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยให้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 21

ตาราง 21 แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อพาร์ทเมนต์) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน | อพาร์ทเมนต์ |        |        | $\chi^2$ | Sig.  |
|----------------------------|-------------|--------|--------|----------|-------|
|                            | ใช่         | ไม่ใช่ | ไม่ตอบ |          |       |
| บ้านเช่า/หอพัก             | 0           | 54     | 0      | 40.353*  | 0.000 |
| ทาวน์เฮ้าส์                | 2           | 86     | 0      |          |       |
| บ้านเดี่ยว                 | 13          | 121    | 0      |          |       |
| อาคารพาณิชย์               | 1           | 41     | 0      |          |       |
| คอนโดมิเนียม               | 1           | 52     | 0      |          |       |
| อื่นๆ                      | 9           | 20     | 0      |          |       |
| รวม                        | 26          | 374    | 0      |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 21 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อพาร์ทเมนต์) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน โดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (อพาร์ทเมนต์) แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์มากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว

#### สมมติฐานข้อที่ 5.6

- $H_0$ : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ที่ดินเปล่า) ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$ : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ที่ดินเปล่า) แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบค่าโดยใช้สถิติ Chi-Square test ( $\chi^2$ ) ในการทดสอบ โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ก็ต่อเมื่อ Sig. (2-tailed) มีค่าน้อยกว่า 0.05 ผลการทดสอบสมมุติฐานแสดงดังตาราง 22

ตาราง 22 แสดงผลการเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ที่ดินเปล่า) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน | ที่ดินเปล่า |        |        | รวม | $\chi^2$ | Sig.  |
|------------------------------|-------------|--------|--------|-----|----------|-------|
|                              | ใช่         | ไม่ใช่ | ไม่ตอบ |     |          |       |
| บ้านเช่า                     | 12          | 42     | 0      | 54  | 11.187*  | 0.048 |
| ทาวน์เฮ้าส์                  | 17          | 71     | 0      | 88  |          |       |
| บ้านเดี่ยว                   | 25          | 109    | 0      | 134 |          |       |
| อาคารพาณิชย์                 | 7           | 35     | 0      | 42  |          |       |
| คอนโดมิเนียม                 | 10          | 43     | 0      | 53  |          |       |
| อื่นๆ                        | 13          | 16     | 0      | 29  |          |       |
| รวม                          | 84          | 316    | 0      | 400 |          |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 22 ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ที่ดินเปล่า) โดยจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน โดยใช้สถิติ Chi-Square test ในการทดสอบพบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.048 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล (ที่ดินเปล่า) แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทที่ดินเปล่ามากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว

6. สมมติฐานข้อที่ 6 : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

- $H_0$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล ไม่แตกต่างกัน
- $H_1$  : ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่ม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 23

ตาราง 23 แสดงความแตกต่างของพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน

| พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล | ความแปรปรวน  | df  | Sum of Squares | Mean Square | F       | Sig.  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----|----------------|-------------|---------|-------|
| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน                                                                                              | ระหว่างกลุ่ม | 5   | 433.968        | 86.794      | 11.117* | 0.000 |
|                                                                                                                         | ภายในกลุ่ม   | 395 | 3076.109       | 7.807       |         |       |
|                                                                                                                         | รวม          | 400 | 3510.078       |             |         |       |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 23 พบว่าพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันมีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก  $H_0$  หมายความว่าประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ จึงสามารถทดสอบต่อไปว่ารายได้รวมต่อครอบครัวคู่ใดที่มีความแตกต่างกัน โดยใช้วิธี Least Significant Difference (LSD) ดังตาราง 24

ตาราง 24 : แสดงผลเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกันกับ พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดย วิธีการประมูล

| ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน | $\bar{X}$ | บ้านเช่า/หอพัก | ทาวน์เฮ้าส์      | บ้านเดี่ยว       | อาคารพาณิชย์     | คอนโดมิเนียม     | อื่นๆ (บ้านแฝด)   |
|----------------------------|-----------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
|                            |           | 0.26           | 0.44             | 1.93             | 0.92             | 1.19             | 1.09              |
| บ้านเช่า/หอพัก             | 0.26      | -              | -0.18<br>(0.153) | -1.67<br>(0.532) | -0.66<br>(0.744) | -0.93<br>(0.607) | -0.83*<br>(0.000) |
| ทาวน์เฮ้าส์                | 0.44      |                | -                | -1.49<br>(0.286) | -0.48<br>(0.337) | -0.75<br>(0.396) | -0.65*<br>(0.000) |
| บ้านเดี่ยว                 | 1.93      |                |                  | -                | 1.01<br>(0.850)  | 0.74<br>(0.994)  | 0.84*<br>(0.000)  |
| อาคารพาณิชย์               | 0.92      |                |                  |                  | -                | -0.27<br>(0.876) | -0.17*<br>(0.000) |
| คอนโดมิเนียม               | 1.19      |                |                  |                  |                  | -                | 0.10*<br>(0.000)  |
| อื่นๆ(บ้านแฝด)             | 1.09      |                |                  |                  |                  |                  | -                 |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 24 ผลการวิเคราะห์ แสดงว่า ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเช่า/หอพัก กับผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเช่า/หอพัก มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเช่า/หอพัก (ค่าเฉลี่ย 0.26) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด (ค่าเฉลี่ย 1.09) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -0.83

ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นทาวน์เฮ้าส์ กับผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด พบว่า มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นทาวน์เฮ้าส์ มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นทาวน์เฮ้าส์ (ค่าเฉลี่ย 0.44) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด (ค่าเฉลี่ย 1.09) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -0.65

ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยวกับผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ

ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว (ค่าเฉลี่ย 1.93) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากกว่าผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด (ค่าเฉลี่ย 1.09) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.84

ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นอาคารพาณิชย์กับผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นอาคารพาณิชย์ มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝดในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นอาคารพาณิชย์ (ค่าเฉลี่ย 0.92) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด (ค่าเฉลี่ย 1.09) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ -0.17

ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นคอนโดมิเนียมกับผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด มีค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 หมายความว่า ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นคอนโดมิเนียม มีพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล แตกต่างจากผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝดในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 กล่าวคือ ผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นคอนโดมิเนียม (ค่าเฉลี่ย 1.19) มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากกว่าผู้เข้าประมูลที่มีประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านแฝด (ค่าเฉลี่ย 1.09) โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.10

7. สมมติฐานข้อที่ 7 : ทศนคติด้านราคามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

- $H_0$  : ทศนคติด้านราคาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล
- $H_1$  : ทศนคติด้านราคามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 25

ตาราง 25 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

| ทัศนคติด้านราคา                                                                       | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล |       |                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------|--------------------------|
|                                                                                       | r                           | Sig.  | ระดับความสัมพันธ์        |
| 1. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง | -0.258*                     | 0.000 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 2. ราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยการประมูลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ                     | 0.057                       | 0.259 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 3. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น                   | 0.214*                      | 0.010 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 4. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ       | 0.056                       | 0.262 | ไม่มีความสัมพันธ์        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 25 แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ทัศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) เท่ากับ -0.258 หมายความว่า ทัศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูงมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่าการซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูงเป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลลดลงในระดับต่ำ

ทัศนคติด้านราคา ในข้อราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยการประมูลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.259 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านราคา ในข้อราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยการประมูลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทัศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.010 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ( $r$ ) เท่ากับ 0.214 หมายความว่า ทศณคติด้านราคา ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทศณคติว่าการซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่นเป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

ทศณคติด้านราคา ในข้อ การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ กับ พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.262 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศณคติด้านราคา ในข้อ การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

8. สมมติฐานข้อที่ 8 : ทศณคติด้านราคามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

- $H_0$ : ทศณคติด้านราคาไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล
- $H_1$ : ทศณคติด้านราคามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทศณคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 26

ตาราง 26 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทศณคติด้านราคากับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

| ทศณคติด้านราคา                                                                         | จำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล |       |                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------|--------------------------|
|                                                                                        | r                                        | Sig.  | ระดับความสัมพันธ์        |
| 1. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี เพราะ จะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง | 0.062                                    | 0.214 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 2. ราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยการประมูลเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ                      | 0.084                                    | 0.093 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 3. ที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อโดยวิธีอื่น                    | 0.142*                                   | 0.022 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 4. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านได้ซื้อที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ     | 0.283*                                   | 0.010 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05



9.สมมติฐานข้อที่ 9 : ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล

$H_0$ : ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวลไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล

$H_1$ : ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวลกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐาน แสดงดังตาราง 27

ตาราง 27 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวลกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล

| ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวล                                                         | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล |       |                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------|--------------------------|
|                                                                                         | r                           | Sig.  | ระดับความสัมพันธ์        |
| 1. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลมีความยุ่งยากซับซ้อน                              | -0.045                      | 0.370 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 2. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลมีเงื่อนไข ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆ มากมาย | 0.024                       | 0.627 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 3. การประมวลที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบผู้บริโภค                          | -0.026                      | 0.607 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 4. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย                             | 0.178*                      | 0.000 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 27 แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวล กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลมีความยุ่งยากซับซ้อน กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.370 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลมีความยุ่งยากซับซ้อน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมวล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวลมีเงื่อนไข ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆ มากมาย กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.627 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$

หมายความว่า ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีเงื่อนไข ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆ มากมาย ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการประมูลที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบผู้บริโภค กับ พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.607 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการประมูลที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบผู้บริโภค ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย กับ พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ( $r$ ) เท่ากับ 0.178 หมายความว่า ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่าการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีข้อดีมากกว่าข้อเสีย เป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการเข้าร่วมประมูลเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

10.สมมติฐานข้อที่ 10 : ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

$H_0$ : ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

$H_1$ : ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมุติฐานแสดงดังตาราง 28



กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

11.สมมติฐานข้อที่ 11 : ทศนคติด้านคุณภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

- $H_0$ : ทศนคติด้านคุณภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล
- $H_1$ : ทศนคติด้านคุณภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านคุณภาพกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐาน แสดงดังตาราง 29

ตาราง 29 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านคุณภาพกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

| ทศนคติด้านคุณภาพ                                                                                      | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล |       |                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------|--------------------------|
|                                                                                                       | r                           | Sig.  | ระดับความสัมพันธ์        |
| 1. การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป                                   | -0.051                      | 0.308 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 2. ที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง                | -0.007                      | 0.885 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 3. ที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ                                      | -0.052                      | 0.304 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 4. ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล | -0.286*                     | 0.045 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 29 แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านคุณภาพ กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ทศนคติด้านคุณภาพ ในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.308 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศนคติด้านคุณภาพในข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.885 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.304 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.045 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ( $r$ ) เท่ากับ -0.286 หมายความว่า ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อ ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่า ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลลดลง ในระดับต่ำ

12.สมมติฐานข้อที่ 12 : ทัศนคติด้านคุณภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

$H_0$ : ทัศนคติด้านคุณภาพไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

$H_1$ : ทัศนคติด้านคุณภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านคุณภาพกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐาน แสดงดังตาราง 30



กัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่าที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ เป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

ทัศนคติด้านคุณภาพ ในข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.853 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล ในข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

13.สมมติฐานข้อที่ 13 : ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

$H_0$ : ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

$H_1$ : ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงดังตาราง 31

ตาราง 31 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยกับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประเมิน

| ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย                                                                             | จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประเมิน |       |                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------|--------------------------|
|                                                                                                                            | r                            | Sig.  | ระดับความสัมพันธ์        |
| 1. ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ               | 0.220*                       | 0.000 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 2. มีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประเมินเป็นอย่างดี | 0.274*                       | 0.000 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 3. ความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมิน เนื่องจากมีทางเลือกในการประเมินซื้อ         | 0.128*                       | 0.010 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 4. ความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมิน                                                     | 0.011                        | 0.827 | ไม่มีความสัมพันธ์        |
| 5. ความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมินและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น                        | 0.103*                       | 0.039 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 31 แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประเมิน สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประเมินพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประเมินเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เช่าประเมินมีทัศนคติว่า ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ เป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการเข้าร่วมประเมินเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประเมินเป็นอย่างดี กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประเมินพบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประเมินเป็นอย่างดี มี



14.สมมติฐานข้อที่ 14 : ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน

- $H_0$ : ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบ การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน
- $H_1$ : ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน คือ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Correlation Coefficient) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ผลการทดสอบสมมติฐาน แสดงดังตาราง 32

ตาราง 32 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยกับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน

| ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย                                                                              | จำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน |       |                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------|--------------------------|
|                                                                                                                            | r                                         | Sig.  | ระดับความสัมพันธ์        |
| 1. ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ               | 0.112*                                    | 0.025 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 2. มีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประเมินอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประเมินเป็นอย่างดี | 0.123*                                    | 0.014 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 3. ความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมิน เนื่องจากมีทางเลือกในการประเมินซื้อ         | 0.136*                                    | 0.006 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 4. ความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมิน                                                     | 0.107*                                    | 0.033 | มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ |
| 5. ความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประเมินและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น                        | 0.079                                     | 0.114 | ไม่มีความสัมพันธ์        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 32 แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ กับพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมิน ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประเมิน พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.025 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่



จงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ( $r$ ) เท่ากับ 0.107 หมายความว่า ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่าความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเพิ่มขึ้นในระดับต่ำ

ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล พบว่า ค่า Sig. (2-tailed) เท่ากับ 0.114 ซึ่งมากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  หมายความว่า ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

## บทที่ 5

### สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาดที่เหมาะสม ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป

#### สังเขปความมุ่งหมาย สมมติฐาน และวิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

##### ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล
3. เพื่อศึกษาข้อมูลส่วนตัวของผู้เข้าประมูลที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

##### ความสำคัญของการวิจัย

ผลการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะผู้ประกอบการการประมูลที่อยู่อาศัย ได้ทราบถึงทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล เพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาดที่เหมาะสม ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป

##### ขอบเขตของการวิจัย

##### ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

##### ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้คือ ผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมงานประมูลที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่จัดโดยสถาบันการเงิน

##### กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

เนื่องจากว่าในการวิจัยเรื่องทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่จัดโดยสถาบันการเงิน ซึ่งไม่สามารถระบุได้ว่ามีจำนวนประชากรเท่าไร ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยโดยอาศัยสูตรในการคำนวณกลุ่มตัวอย่างของ นราศรี ไววนิชกุล และ ชูศักดิ์ อุดมศรี (2545 : 104) ดังนี้

$$n = Z^2 pq / B^2$$

|       |   |   |                                       |
|-------|---|---|---------------------------------------|
| เมื่อ | n | = | ขนาดตัวอย่าง                          |
|       | B | = | ระดับความคลาดเคลื่อน                  |
|       | Z | = | Z score ขึ้นอยู่กับระดับความเชื่อมั่น |
|       | p | = | ความน่าจะเป็นของประชากร               |
|       | q | = | 1 - p                                 |

โดยแทนค่าที่ระดับความน่าจะเป็นของประชากรเท่ากับ 0.5 ค่า Z ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และมีค่าความคลาดเคลื่อนที่ 0.05 แล้วจะได้ผลดังนี้

$$\begin{aligned} n &= (1.96)^2 (0.5) (0.5) / (0.05)^2 \\ &= 384.16 \end{aligned}$$

ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ 384.16 หรือประมาณ 385 ตัวอย่างและได้มีการเผื่อการสูญเสียของแบบสอบถาม เนื่องจากคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ครบถ้วนหรือได้รับการตอบไม่ครบถ้วน และเพื่อให้การเก็บข้อมูลครอบคลุมสมบูรณ์ จึงมีการเผื่อจำนวนสูญเสียของแบบสอบถามไว้อีกร้อยละ 4 ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้จึงมีจำนวน 400 ตัวอย่าง

#### วิธีการสุ่มตัวอย่าง

สุ่มตัวอย่างจากคนที่เข้าร่วมการประมูลที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่จัดโดยสถาบันการเงิน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่กำหนดความน่าจะเป็น (Non- Probability Sampling) โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้เข้าร่วมงานประมูลที่อยู่อาศัยจำนวน 400 ตัวอย่าง

#### สมมติฐานของการวิจัย

1. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน
2. รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน
3. รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล
4. รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน
5. ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน
6. ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

7. ทศนคติด้านราคามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล
8. ทศนคติด้านราคามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล
9. ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล
10. ทศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล
11. ทศนคติด้านคุณภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล
12. ทศนคติด้านคุณภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล
13. ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล
14. ทศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

### การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaires)
- ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ

โดยการศึกษาค้นคว้าและเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมากำหนดเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถามให้เหมาะสม ซึ่งแบบสอบถามจะแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป, ลักษณะครัวเรือนและประเภทของที่อยู่อาศัย โดยลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบ จำนวน 8 ข้อ

ส่วนที่ 2 : ทศนคติที่มีต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล โดยระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) มี 5 ระดับ จำนวน 17 ข้อ ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่าแบบ Likert Scale ซึ่งแต่ละคำถามจะมีให้เลือกตอบตามระดับความคิดเห็น 5 ระดับโดยกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน ดังต่อไปนี้

| ระดับความคิดเห็น     | ค่าประเมิน |
|----------------------|------------|
| เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | 5          |
| เห็นด้วย             | 4          |
| เฉยๆ                 | 3          |
| ไม่เห็นด้วย          | 2          |
| ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง | 1          |

ในการประเมินผล จะใช้วิธีการแบ่งช่วงการแปรผลตามหลักของการแบ่งอันตรภาคชั้น (Class interval) โดยใช้สูตรคำนวณช่วงกว้างของชั้น (มัลลิกา บุณนาท, 2537: 29) ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned}
 \text{Interval (I)} &= \frac{\text{Range (R)}}{\text{Range (C)}} \\
 &= \frac{5-1}{5} \\
 &= 0.80
 \end{aligned}$$

ดังนั้น จะใช้เกณฑ์ประเมินผลดังนี้

|             |           |                                 |
|-------------|-----------|---------------------------------|
| คะแนนเฉลี่ย | 4.21-5.00 | อยู่ในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง    |
| คะแนนเฉลี่ย | 3.41-4.20 | อยู่ในระดับเห็นด้วย             |
| คะแนนเฉลี่ย | 2.61-3.40 | อยู่ในระดับไม่แน่ใจ             |
| คะแนนเฉลี่ย | 1.81-2.60 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วย          |
| คะแนนเฉลี่ย | 1.00-1.80 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |

ยกเว้นคำถามข้อ 1,5,6,9,12 และ 13 ซึ่งเป็นคำถามเชิงลบ (Negative) โดยกำหนดค่าน้ำหนักของการประเมิน ดังต่อไปนี้

| ระดับความคิดเห็น     | ค่าประเมิน |
|----------------------|------------|
| เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | 1          |
| เห็นด้วย             | 2          |
| เฉยๆ                 | 3          |
| ไม่เห็นด้วย          | 4          |
| ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง | 5          |

และใช้เกณฑ์ประเมินผลดังนี้

|             |           |                                 |
|-------------|-----------|---------------------------------|
| คะแนนเฉลี่ย | 1.00-1.80 | อยู่ในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง    |
| คะแนนเฉลี่ย | 1.81-2.60 | อยู่ในระดับเห็นด้วย             |
| คะแนนเฉลี่ย | 2.61-3.40 | อยู่ในระดับไม่แน่ใจ             |
| คะแนนเฉลี่ย | 3.41-4.20 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วย          |
| คะแนนเฉลี่ย | 4.21-5.00 | อยู่ในระดับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |

ส่วนที่ 3 : พฤติกรรมของผู้เข้าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลโดยลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบจำนวน 11 ข้อ และเรียงลำดับความสำคัญ จำนวน 1 ข้อ

### วิธีการหาคุณภาพเครื่องมือ

หลังจากการสร้างและตรวจสอบแบบสอบถามขั้นต้นเรียบร้อยแล้ว จะนำแบบสอบถามดังกล่าวไปทดสอบเบื้องต้น (Pre-Test) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ชุด เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง ความชัดเจน และความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม เมื่อได้ข้อมูลจากการทดสอบเบื้องต้น จะทำการแก้ไข ปรับปรุงแบบสอบถามให้มีความชัดเจนและครบถ้วน เพื่อนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลต่อไป

## การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลแหล่งข้อมูลที่สำคัญ 2 แหล่ง ดังนี้

1. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลข่าว บทความ และงานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้อง จากสิ่งพิมพ์ วารสาร หนังสือ เอกสารทางวิชาการและข้อมูลที่เผยแพร่ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต
2. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการใช้วิธีการแจกแบบสอบถามแก่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ชุด ในงานประมุขที่อยู่อาศัย

## การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามครบตามจำนวนขนาดตัวอย่างแล้ว ผู้วิจัยจะ ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. การตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม (Editing) ต่อมาทำการลงรหัส (Coding) เพื่อทำการป้อนข้อมูลต่าง ๆ ลงเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS (Statistical Package for the Social Science) for Windows Version 10.0 ในการประมวลผล หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนต่างๆ ของแบบสอบถามและทดสอบสมมติฐาน

2. การวิเคราะห์ข้อมูลข้อมูลทางสถิติในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย

### 2.1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Description Analysis)

- วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ และข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถามโดยใช้การแจกแจงความถี่ ค่าสถิติร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

- วิเคราะห์ข้อมูลด้านทัศนคติของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

- วิเคราะห์ข้อมูลด้านพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้การแจกแจงความถี่ ค่าสถิติร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Arithmetic mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และค่าต่ำสุด (Minimum Value), ค่าสูงสุด (Maximum Value)

### 2.2 การวิเคราะห์สถิติอนุมาน (Inferential Analysis) วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

- โดยใช้สถิติไคสแควร์ (Chi-Square) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1, 2 และ 5 เพื่อวิเคราะห์จำนวนสมาชิกในครอบครัว, รายได้รวมต่อครอบครัว, ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมุขแตกต่างกัน

- โดยใช้สถิติสหสัมพันธ์อันดับของสเปียร์แมน (Spearman Rank-Order Correlation Coefficient) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมต่อครอบครัวกับปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุข

- โดยใช้ F-test วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม ในการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 4 และ 6 เพื่อวิเคราะห์รายได้รวมต่อครอบครัว และประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมุขที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมุขในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมุขแตกต่างกัน

- โดยใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson product moment correlation coefficient) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 7-14 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติ(ด้านราคา, ด้านระบบ/ขั้นตอนการประมุข,

ด้านคุณภาพ และด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย) กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูล(ด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล และด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล)

## สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

### 1. ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผู้เข้าประมูลที่เป็นกลุ่มตัวอย่างนั้นเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 62.0

ด้านอายุ ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.8

ด้านสถานภาพ ส่วนใหญ่เป็นคนโสด คิดเป็นร้อยละ 54.3

ด้านระดับการศึกษา ส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56.5

ด้านอาชีพ ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีอาชีพเป็นพนักงานเอกชน คิดเป็นร้อยละ 41.5 รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 33.3

ด้านข้อมูลส่วนตัว ในด้านจำนวนสมาชิกในครอบครัว ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 รองลงมา คือ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 19.0 และ 4 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ตามลำดับ

ด้านรายได้รวมต่อครอบครัว(ต่อเดือน) ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในช่วง 20,001 – 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมา คือ ระดับรายได้น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.5 และ ระดับรายได้ 40,001-60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.5 ตามลำดับ

ด้านประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ส่วนใหญ่ที่อยู่อาศัยจะเป็นบ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 33.5 รองลงมาเป็น ทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นร้อยละ 22.0

### 2. ทักษะที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

ทัศนคติโดยรวมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล (ในด้านราคา, ระบบ/ขั้นตอนการประมูล, คุณภาพ, และความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย) ของผู้เข้าประมูลที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความคิดเห็นในระดับไม่แน่ใจ (ค่าเฉลี่ย 3.29) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ผู้เข้าประมูลมีทัศนคติโดยรวมต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ด้านคุณภาพ อยู่ในระดับไม่แน่ใจ (ค่าเฉลี่ย 2.76) ส่วนทัศนคติในด้านอื่นๆนั้นอยู่ในระดับเห็นด้วย

### 3. พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

ส่วนใหญ่จะมีความสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล จึงมาเข้าร่วมงานประมูลคิดเป็นร้อยละ 100.0 และเคยไปร่วมงานประมูลที่อยู่อาศัยแล้วเฉลี่ยประมาณ 5.37 ครั้ง โดยมีค่าต่ำที่สุด 0 ครั้ง คือ ไม่เคยเข้าร่วมประมูลเลย และมีค่าสูงสุด 30 ครั้ง ซึ่งเป็นการซื้อเพื่อเก็งกำไร ส่วนในเรื่องระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 5.40 เดือน โดยมีระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อต่ำที่สุด 0 เดือน คือ ตัดสินใจซื้อทันที และมีระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อนานที่สุด 18 เดือน ส่วนในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อโดยวิธีการประมูลเฉลี่ยประมาณ 1.22 หลัง โดยมีค่าต่ำที่สุด 0 หลัง คือ ไม่เคยซื้อเลย และค่าสูงสุดที่เคยซื้ออยู่ที่ 20 หลัง ในส่วนของปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล 5 อันดับแรก คือ เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย, เงื่อนไขการชำระเงิน/อัตราดอกเบี้ยเงินกู้, สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย, ราคา และทำเล ตามลำดับ ส่วนประเภทที่อยู่อาศัยที่สนใจประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว คิดเป็นร้อยละ 73.3 รองลงมา คือ ทาวน์เฮ้าส์ (ร้อยละ 46.5) , คอนโดมิเนียม(ร้อยละ 24.5) และ อาคารพาณิชย์(ร้อยละ 22.7) ตามลำดับ ในด้านวัตถุประสงค์ใน

การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ผู้เข้าประมูลส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าเพื่อเก็งกำไร คิดเป็นร้อยละ 78.3 ในส่วนของทำเลที่สนใจจะซื้อของผู้เข้าประมูลที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง คือ กรุงเทพฯ คิดเป็นร้อยละ 89.0 รองลงมาเป็น นนทบุรี คิดเป็นร้อยละ 42.5 ผู้เข้าประมูลกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตั้งงบประมาณ 5 แสน - 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาคือ มากกว่า 1 ล้าน - 2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.8 และผู้เข้าประมูลกลุ่มตัวอย่างคิดว่าเปอร์เซ็นต์ราคาที่เหมาะสมอยู่ที่ร้อยละ 51 - 60 ของราคาประเมินคิดเป็นร้อยละ 37.0 รองลงมาคือ ร้อยละ 40 - 50 คิดเป็นร้อยละ 24.0 และร้อยละ 61 - 70 ของราคาประเมิน คิดเป็นร้อยละ 22.0 ตามลำดับ และผู้ที่มีส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อ ส่วนใหญ่เป็นตนเองถึงร้อยละ 68.5 รองลงมาคือ คู่สมรส คิดเป็นร้อยละ 18.8 ในการรับรู้ข่าวสารการประมูลซื้อที่อยู่อาศัย ผู้เข้าประมูลกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะรับรู้ข่าวสารจากคนรู้จัก คิดเป็นร้อยละ 56.3 รองลงมาคือ ป้ายโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 44.8, อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 20.0, หนังสือพิมพ์/วารสาร คิดเป็นร้อยละ 12.3, วิทยุ/ทีวี คิดเป็นร้อยละ 12.0 และเอกสารแจ้งจากผู้ประมูล คิดเป็นร้อยละ 5.8 ตามลำดับ

#### 4. การวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน

**สมมติฐานข้อที่ 1** จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ พบว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากที่สุด คือ 5 คน และประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว

**สมมติฐานข้อที่ 2** รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ พบว่า รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้รวมต่อครอบครัวมากที่สุด คือ 20,001-40,000 บาท และประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว

**สมมติฐานข้อที่ 3** รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้รวมต่อครอบครัวกับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล พบว่า

1) รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านทำเล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยรายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านทำเล เป็นไปในทิศทางเดียวกันในระดับต่ำ หมายความว่า

ถ้ารายได้ต่อครอบครัวเพิ่มขึ้น ปัจจัยด้านทำเลจะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้นในระดับต่ำ

2) รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านราคา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่

ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยรายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านราคาเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม ในระดับต่ำ หมายความว่า ถ้ารายได้ต่อครอบครัวลดลง ปัจจัยด้านราคาจะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้น ในระดับต่ำ

3) รายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยรายได้รวมต่อครอบครัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัยเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ หมายความว่า ถ้ารายได้ต่อครอบครัวเพิ่มขึ้น ปัจจัยด้านสภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัยจะเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้น ในระดับต่ำ(นั่นคือ สภาพ ณ ปัจจุบันของที่อยู่อาศัยที่จะซื้อโดยวิธีการประมูลจะต้องมีสภาพที่ดี)

4) รายได้รวมต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านเงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

5) รายได้รวมต่อครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัย โดยวิธีการประมูลในด้านปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลด้านเงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

**สมมติฐานข้อที่ 4** รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ พบว่า รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

การเปรียบเทียบเชิงซ้อนระหว่าง รายได้รวมต่อครอบครัว กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล พบว่า

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธี  
การประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 60,001-80,000 บาท

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 80,001 บาทขึ้นไป

ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 40,001-60,000 บาท

**สมมติฐานข้อที่ 5** ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เช่าประเมินที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประเมินในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประเมินแตกต่างกัน

ในการทดสอบสมมติฐาน ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมวลที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, อาคารพาณิชย์, คอนโดมิเนียม, อพาร์ทเมนต์ และที่ดินเปล่า จากการวิเคราะห์ พบว่า















## การอภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล สามารถอภิปรายผลได้ดังต่อไปนี้

1. ด้านสถานภาพทั่วไปและข้อมูลส่วนตัวของผู้เข้าประมูลกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากการซื้อที่อยู่อาศัยในสังคมไทย ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีผู้ชายเป็นหัวหน้าครอบครัวจึงเป็นผู้ที่สนใจและต้องการที่จะซื้อที่อยู่อาศัยให้กับครอบครัว ด้านอายุ ส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 31-40 ปี รองลงมาคือ อายุระหว่าง 41-50 ปี และ 21-30 ปี ตามลำดับ ซึ่งเป็นช่วงวัยทำงานที่มีกำลังซื้อและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยให้กับครอบครัว เพื่ออยู่อาศัย หรือเพื่อเก็งกำไร ในด้านวุฒิการศึกษา กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี รองลงมาคือ ระดับตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไป ซึ่งจะพบว่า ผู้เข้าประมูลที่มาร่วมประมูลส่วนใหญ่มีการศึกษาสูง ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจาก เป็นกลุ่มที่มีความรู้จึงมีความเข้าใจและสนใจการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าส่วนใหญ่เป็นผู้มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจาก อาชีพรับราชการและรัฐวิสาหกิจมีสวัสดิการเกี่ยวกับที่พักหรือที่อยู่อาศัยอยู่แล้ว ดังนั้นผู้ที่มาร่วมประมูลส่วนใหญ่จึงมีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน และธุรกิจส่วนตัว(ที่อาจซื้อเพื่อเก็งกำไร) ในด้านสถานภาพของกลุ่มตัวอย่างนั้นโดยส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจาก การเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตของผู้คนในปัจจุบันที่แต่งงานช้าลง ทำให้กลุ่มคนโสดมีจำนวนมากขึ้น และอาจเนื่องมาจากกลุ่มคนโสดจะเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อสร้างครอบครัวหรือเพื่ออยู่อาศัยในอนาคต ในด้านจำนวนสมาชิกในครอบครัว ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5 คน รองลงมาคือ จำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 และ 4 คน ตามลำดับ อาจเนื่องมาจาก การที่มีลักษณะเป็นครอบครัวใหญ่ ซึ่งมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากอาจต้องการขยายที่อยู่อาศัย หรือแยกครอบครัว ในส่วนของรายได้รวมต่อครอบครัว(ต่อเดือน) ส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ในช่วง 20,001-40,000 บาท รองลงมาคือ ช่วงน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท และ 40,001-60,000 บาท ซึ่งแสดงว่า ผู้เข้าประมูลที่เข้าร่วมประมูลที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีรายได้รวมต่อครอบครัวระดับกลางถึงค่อนข้างสูง แต่จะมีกลุ่มรายได้รวมต่อครอบครัวต่ำ(น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท)ที่สนใจในการประมูลที่อยู่อาศัยเพื่อจะได้ซื้อที่อยู่อาศัยในราคาถูก ในด้านประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบัน ส่วนใหญ่จะเป็นบ้านเดี่ยว รองลงมาคือ ทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งอาจเนื่องมาจากวิถีการดำเนินชีวิตและค่านิยมในสังคมปัจจุบันที่นิยมอาศัยอยู่บ้านเดี่ยว หรือทาวน์เฮ้าส์ (ดังจะเห็นได้จากการที่มีหมู่บ้านจัดสรรต่างๆมากมาย) ซึ่งก็เป็นผลมาจากการที่เป็นครอบครัวใหญ่ขึ้น หรือการแยกครอบครัวออกมา

2. ด้านทัศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล พบว่า ผู้เข้าประมูลกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความไม่แน่ใจต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล อาจเนื่องมาจาก ความไม่แน่ใจในราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลว่าสูงหรือไม่ และอาจมีความยุ่งยากซับซ้อนในระบบ/ขั้นตอนการประมูล, เงื่อนไขค่าใช้จ่ายในการประมูล และอาจไม่แน่ใจในคุณภาพของตัวที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลว่าจะมีปัญหาตามมาภายหลังหรือไม่, มีความเสี่ยงในการซื้อหรือไม่

3. ด้านพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล พบว่า ผู้เข้าประมูลที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าเพื่อเก็งกำไร และเคยเข้าร่วมงานประมูลที่อยู่อาศัยเฉลี่ยประมาณ 5.37 ครั้ง แต่มีจำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อโดยวิธีการประมูลเฉลี่ย 1.22 หลัง ซึ่งอาจเนื่องมาจาก การเข้าร่วมประมูลในแต่ละครั้งไม่ได้มีการซื้อทุกครั้ง และมีระยะเวลาในการตัดสินใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยแต่ละครั้งเป็นเวลาประมาณ 5.4 เดือน ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว รองลงมาคือ ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม และอาคารพาณิชย์ ตามลำดับ ซึ่งแสดงถึงความนิยมของรูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ในด้านราคาของผู้เข้าประมูลเห็นว่าเหมาะสมจะอยู่ในช่วงร้อยละ 51-60 ของราคา

ประเมิน รองลงมาคือ ร้อยละ 40-50 และร้อยละ 61-70 ตามลำดับ เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยราคาถูกนั่นเอง และส่วนใหญ่จะตัดสินใจซื้อด้วยตนเองมากที่สุด และผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจรองลงมาคือ กลุ่มมรส และบิดา - มารดา - ญาติ ตามลำดับ โดยแหล่งข่าวการประมูลที่ผู้เข้าประมูลได้รับทราบส่วนใหญ่ คือ จากคนรู้จัก รองลงมาคือ ป้ายโฆษณา, อินเทอร์เน็ต, หนังสือพิมพ์/วารสาร, วิทยุ/ทีวี และเอกสารแจ้งจากผู้จัดการประมูล ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่ผู้เข้าประมูลให้ความสำคัญ 5 อันดับแรก คือ เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย, เงื่อนไขการชำระเงิน/อัตราดอกเบี้ยเงินกู้, สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย, ราคา และทำเล ตามลำดับ

4. การทดสอบสมมติฐานเพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างข้อมูลส่วนตัว กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

ในการทดสอบสมมติฐาน พฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ที่นำมาทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ ประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูล และจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล จากการวิจัยพบว่า

1) จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากที่สุด คือ 5 คน และประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าประมูลมีแนวโน้มครอบครัวที่เป็นครอบครัวใหญ่ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวค่อนข้างมาก จึงมีความต้องการซื้อบ้านที่มีพื้นที่ใช้สอย และมีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น

2) รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้รวมต่อครอบครัวมากที่สุด คือ 20,001-40,000 บาท และประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยว แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าประมูลมีรายได้รวมต่อครอบครัวในระดับปานกลาง ซึ่งนิยมประมูลบ้านเดี่ยว อาจเนื่องจากความนิยมที่มีมากขึ้น จากความเป็นส่วนตัว หรือพื้นที่ใช้สอยในกรณีที่ครอบครัวอาจขยายใหญ่ขึ้นในอนาคต ประกอบกับบ้านเดี่ยวในปัจจุบันมีราคาสูงขึ้น ทำให้คนหันมาซื้อบ้านเดี่ยวด้วยวิธีการประมูล

3) รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน โดยผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท, ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 60,001-80,000 บาท และ ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 80,001 บาทขึ้นไป และผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 20,001-40,000 บาท มีจำนวนการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลน้อยกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัว 40,001-60,000 บาท แสดงให้เห็นว่า ผู้เข้าประมูลที่มีรายได้รวมต่อครอบครัวสูงมีแนวโน้มที่จะมีจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลมากกว่าผู้เข้าประมูลที่มีรายได้ต่อครอบครัวต่ำ โดยมีทั้งซื้อเพื่ออยู่อาศัย และส่วนหนึ่งเพื่อเก็งกำไร

4) ประเภทที่อยู่อาศัยปัจจุบันที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านประเภทที่อยู่อาศัยที่ต้องการประมูลแตกต่างกัน โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์มากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว, ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว, โดยที่ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์มากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์, ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นทาวน์เฮ้าส์, ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์มากที่สุด คือ ผู้เข้าประมูลที่มีที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว, ผู้เข้าประมูลที่ต้องการประมูลที่อยู่อาศัยประเภทที่ดินเปล่ามากที่สุด คือ







ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่า ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูลลดลงในระดับต่ำ

- ทศนคติด้านคุณภาพในข้ออื่นๆ ได้แก่ การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงม  
เกินไป , ข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง , ข้อที่อยู่อาศัยที่นำ  
มาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการ  
ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

7) ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านคุณภาพ กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า

- ทศนคติด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยทศนคติด้านคุณภาพ ในข้อที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทศนคติว่าที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้านที่มีคุณภาพ เป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

- ทศนคดีด้านคุณภาพในข้ออื่นๆ ได้แก่ ข้อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยงมากเกินไป , ข้อที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง และ ข้อขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพ ของที่อยู่อาศัย ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

8) ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย กับพฤติกรรมของผู้เช่าประมวลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมวล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมวล พบว่า

- ทักษะด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประชุม ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล

- ทักษะด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในข้ออื่นๆ ได้แก่ ข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ , ข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประมูลเป็นอย่างดี , ข้อความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือกในการประมูลซื้อ มาก และ ข้อความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล โดยมีความสัมพันธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าประมูลมีทัศนคติว่า ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ , มีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประมูลเป็นอย่างดี , ความหลากหลายของ

ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือกในการประมูลซื้อมาก และ ความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น เป็นไปในทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการเข้าร่วมประมูลเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

9) ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย กับพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประมูล พบว่า

- ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ในข้อความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล

- ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยในข้ออื่นๆ ได้แก่ ข้อผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ , ข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประมูลเป็นอย่างดี , ข้อความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือกในการประมูลซื้อมาก และ ข้อความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูล โดยทัศนคติมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในระดับต่ำ กล่าวคือ เมื่อผู้เข้าร่วมประมูลมีทัศนคติว่า ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลต้องศึกษาและตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอๆกับการซื้อด้วยวิธีอื่นๆ , ข้อมีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลอย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อแก่ผู้ที่เข้าร่วมการประมูลเป็นอย่างดี , ข้อความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือกในการประมูลซื้อมาก และ ข้อความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เป็นไปในทิศทางที่มากขึ้น ทำให้เกิดพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเพิ่มขึ้น ในระดับต่ำ

## ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

จากการวิจัยครั้งนี้สามารถรวบรวมแนวคิดจากข้อมูลวิจัย มาสรุปเป็นข้อเสนอแนะได้ดังนี้

1. จากผลการวิจัย พบว่า ทิศนคติที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลโดยรวม ผู้เข้าประมูลยังมีความไม่แน่ใจในรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการเผยแพร่ข่าวสารและประชาสัมพันธ์การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล เพื่อให้ผู้เข้าประมูลมีความรู้ความเข้าใจในข้อมูล/รายละเอียดเกี่ยวกับการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ประกอบกับการให้ข้อมูล/รายละเอียดของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลมากพอและถูกต้อง เพื่อให้ผู้เข้าประมูลมีความมั่นใจมากขึ้นในการตัดสินใจเข้าร่วมการประมูลซื้อที่อยู่อาศัย
2. จากผลการวิจัย พบว่า รายได้รวมต่อครอบครัวที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลในด้านจำนวนที่อยู่อาศัยที่เคยซื้อโดยวิธีการประมูลแตกต่างกัน แสดงว่าครอบครัวที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงสูงชอบที่จะเข้าร่วมซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ดังนั้นควรเน้นการเผยแพร่ข่าวสารให้กับครอบครัวที่มีฐานะดีด้วย เพื่อที่จะเป็นการเพิ่มจำนวนผู้เข้าร่วมประมูล
3. จากผลการวิจัย พบว่า ผู้เข้าประมูลได้รับข่าวสารการประมูลจากเอกสารแจ้งจากผู้จัดการประมูลน้อยที่สุด ดังนั้น ควรมีการทำเอกสารเผยแพร่ข้อมูล/ข่าวสารให้มากขึ้น และจัดระบบการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข่าวสารการประมูลให้มีการแพร่กระจายข่าวสารถึงผู้เข้าประมูลมากขึ้น นอกเหนือจาก การแจกเอกสารเผยแพร่ข่าวสารในสำนักงานสาขาของสถาบันการเงินเอง ซึ่งปัจจุบันการไปใช้บริการที่สำนักงานสาขาของสถาบันการเงินนั้นมีแนวโน้มลดลง เนื่องจาก วิธีการดำเนินชีวิตในสังคมปัจจุบันที่ค่อนข้างเร่งรีบ ทำให้มีการเลิกละการทำธุรกรรมไปตามจุดบริการอื่นๆ ที่สะดวกแทน หรือทำธุรกรรมทางการเงินผ่านทางอินเทอร์เน็ตแทน(จะเห็นได้จากการได้รับข่าวสารการจัดการประมูลทางอินเทอร์เน็ตที่ค่อนข้างสูง) ซึ่งนอกจากการใช้สื่ออินเทอร์เน็ตกับกลุ่มลูกค้าทั่วไปแล้ว ทางสถาบันการเงินอาจเพิ่มการจัดทำจดหมายแจ้งข่าวทางไปรษณีย์ไปยังลูกค้าของสถาบันการเงิน หรือกลุ่มลูกค้าที่เคยมาร่วมงานประมูลที่อยู่อาศัย เป็นต้น
4. ควรมีการจัดทำแผนการจัดงานประมูลที่อยู่อาศัยในแต่ละปี และมีการแจ้งให้แก่ผู้เข้าประมูลรับทราบล่วงหน้าด้วย เพื่อให้มีการบอกต่อกันไป (ซึ่งจากการวิจัยพบว่า ทราบข่าวจากคนรู้จักมากที่สุด) โดยอาจจัดทุก 3 เดือน เป็นต้น (ซึ่งจากการวิจัยพบว่า ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อของผู้เข้าประมูลอยู่ที่ประมาณ 3 เดือน)
5. จากผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยที่สำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล 5 อันดับแรก คือ เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย, เงื่อนไขการชำระเงิน/อัตราดอกเบี้ยเงินกู้, สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัย, ราคา และทำเล ตามลำดับ แสดงว่าผู้เข้าประมูลให้ความสำคัญกับคุณภาพและสภาพของที่อยู่อาศัย กับเงื่อนไขการชำระเงิน/อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ค่อนข้างมาก ส่วนราคา ผู้เข้าประมูลค่อนข้างพอใจอยู่แล้วระดับหนึ่ง เพราะเป็นราคาที่ผู้เข้าประมูลมีส่วนในการให้ราคาประมูล/ประมูลสุทธราคาระดับราคาที่ตนพึงพอใจได้ ส่วนทำเล ผู้เข้าประมูลให้ความสำคัญเป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งอาจเนื่องมาจากการประมูลที่อยู่อาศัยนั้นมีที่อยู่อาศัยมากมายหลายทำเลให้เลือกประมูลอยู่แล้ว ดังนั้นผู้ประกอบการ ควรคำนึงถึงเรื่องคุณภาพของที่อยู่อาศัยด้วย โดยอาจมีการปรับสภาพที่อยู่อาศัยให้มีคุณภาพดีก่อนนำมาประมูลในราคาที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้เข้าประมูลมั่นใจในคุณภาพของที่อยู่อาศัย และปีในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ประกอบกับการให้เงื่อนไขการชำระเงิน/อัตราดอกเบี้ยเงินกู้พิเศษแก่ผู้เข้าประมูลที่อยู่อาศัย เพื่อสร้างแรงจูงใจและทำให้มีผู้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากขึ้น

### ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาถึงปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล เพื่อเป็นประโยชน์ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการการประมูลที่อยู่อาศัย
2. ควรมีการศึกษาถึงแรงจูงใจของผู้เข้าร่วมประมูล ว่ามีปัจจัยจูงใจใดที่เป็นแรงจูงใจให้สนใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล นอกเหนือจากปัจจัยด้านราคา เพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้ประกอบการการประมูลในการสร้างแรงจูงใจให้ผู้สนใจเข้าร่วมประมูลที่อยู่อาศัยมากขึ้น
3. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมประมูล ว่ามีความพึงพอใจในระบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมากน้อยเพียงใด เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนาปรับปรุงระบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลซึ่งมีแนวโน้มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์
4. ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลซึ่งจัดโดยธนาคารกับจัดโดยบริษัทประมูลเอกชน

บรรณานุกรม

## บรรณานุกรม

- กมลรัตน์ หล้าสุวงษ์. (2527). *จิตวิทยาสังคม*. กรุงเทพฯ : ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2544). *การวิเคราะห์สถิติ : สถิติเพื่อการตัดสินใจ*. กรุงเทพฯ : ศูนย์หนังสือ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2545). *การวิเคราะห์สถิติ : สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2545). *การใช้ (เอสพีเอสเอส ฟอร์ วินโดว) SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กาญจนา พัทธกษิระธรรม. (2536). *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล*. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. ถ่ายเอกสาร.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2541). *เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2544). *เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ดวงเดือน พันธุมนาวิน. (2518). *อิทธิพลของสังคมต่อทัศนคติของวัยรุ่น*. กรุงเทพฯ : สถาบันระหว่างชาติสำหรับการค้นคว้าวิจัยเด็ก.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2539). *การตลาดโลกาภิวัตน์*. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- ธนาคารกรุงไทย. (2546). *เอกสารประกอบการประมวลบ้านและที่ดิน*. กรุงเทพฯ :
- นราศรี ไวนิชกุล, ชูศักดิ์ อุดมศรี. (2545). *ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มัลลิกา บุณนาค. (2536). *สถิติ*. กรุงเทพฯ : ภาควิชาสถิติ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ราตรี พิริยะประสาธน์. (2534). *ความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล*. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. ถ่ายเอกสาร.
- เลิศชัย วัฒนาวิทย์. (2539). *ปัจจัยและกลยุทธ์การตลาดในการสนองความต้องการของธุรกิจบ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล*. ปรินซ์นิพนธ์ บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- วิธี แจ่มระทึก. (2541). *ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการบริโภคอาหารจานด่วนของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา กรุงเทพมหานคร*. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2541). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ : วีระฟิล์ม และไซเท็กซ์.
- สมชาติ วงศ์สมาโนดน์. (2543 : ฉบับที่ 22 : ก.ค.-ก.ย.). *อสังหาฯปี'44 -'45 : ทิศทางที่น่าจับตามอง*. กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย.

- สมถวิล แซ่ลี. (2539). *ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ*. ปริญญาโท  
บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2529). *การจัดการพฤติกรรมมนุษย์*. นครปฐม : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สุชาติ สุธรรมรักษ์. (2531). *ทฤษฎีการเรียนรู้*. กรุงเทพฯ : ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา  
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สุนีย์ รัชวิทย์. (2536). *อุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯละปริมณฑล*. กรุงเทพฯ : สำนักงาน  
คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. ถ่ายเอกสาร.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). *กลยุทธ์การตลาด: การวางแผนการตลาด*. กรุงเทพฯ : บริษัทธีระฟิล์มและ  
ไซเท็กซ์ จำกัด.
- Good, Carter V. (1973). *Dictionary of Education*. New York : The Memillan Company.
- Guilford, J.P. (1967). *The Nature of Human Intelligence*. New York : Mc-Graw-Hill.
- Kotler, P. (1988). *Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and  
Control*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall.

ภาคผนวก

แบบสอบถามทัศนคติและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา Marketing Research (MK 691) จัดทำโดยนักศึกษาโครงการ  
บัณฑิตศึกษา คณะสังคมศาสตร์ ภาควิชาบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ  
ประสานมิตร

ทางผู้จัดทำขอขอบคุณที่ท่านให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้และจะเก็บข้อมูลของท่าน  
ไว้เป็นความลับ

กรุณาขีดเครื่องหมายถูก ในช่องที่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

**ส่วนที่ 1 : ข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์**

**สำหรับผู้วิจัย**

1. เพศ ☐

☐ ชาย
☐ หญิง
2. อายุ ☐

☐ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี
☐ 21 – 30 ปี
☐ 31 – 40 ปี

☐ 41 – 50 ปี
☐ 50 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา ☐

☐ ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนต้น
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.

☐ อนุปริญญา/ปวส.
☐ ปริญญาตรี

☐ ตั้งแต่ปริญญาโทขึ้นไป
4. อาชีพ ☐

☐ รับราชการ
☐ รัฐวิสาหกิจ
☐ พนักงานบริษัทเอกชน

☐ ธุรกิจส่วนตัว
☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. สถานภาพสมรส ☐

☐ โสด
☐ สมรส
☐ หม้าย
6. จำนวนสมาชิกของครอบครัวที่อยู่อาศัยด้วยกันในปัจจุบัน(รวมตัวท่านเองด้วย) ☐

☐ อยู่คนเดียว
☐ 2 คน
☐ 3 คน
☐ 4 คน

☐ 5 คน
☐ 6 คน
☐ มากกว่า 6 คน

7. รายได้ต่อครอบครัว(เฉพาะตัวท่านและคู่สมรส)รวมกันต่อเดือนโดยเฉลี่ย

- ☐ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท
 ☐ 20,001 – 40,000 บาท  
☐ 40,001 – 60,000 บาท
 ☐ 60,001 – 80,000 บาท  
☐ มากกว่า 80,000 บาท

8. ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

- ☐ บ้านเช่า/หอพัก
 ☐ ทาวน์เฮ้าส์
 ☐ บ้านเดี่ยว
 ☐ อาคารพาณิชย์  
☐ ห้องชุด
 ☐ คอนโดมิเนียม
 ☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....

**ส่วนที่ 2 : ทศนคติที่มีต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล**

สำหรับผู้วิจัย

| ลำดับ |                                                                                                                 | <div>😊</div> <div>☹️</div> <div>😞</div> |              |       |                 |                          |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|--------------|-------|-----------------|--------------------------|
|       |                                                                                                                 | เห็นด้วย<br>อย่างยิ่ง                   | เห็น<br>ด้วย | เฉย ๆ | ไม่เห็น<br>ด้วย | ไม่เห็นด้วย<br>อย่างยิ่ง |
| ( 1 ) | <u>ทัศนคติด้านราคา</u><br>การซื้อที่อยู่อาศัยโดยการประมูลเป็นวิธีการที่ไม่ดี<br>เพราะจะได้ที่อยู่อาศัยในราคาสูง |                                         |              |       |                 |                          |
| 2     | ราคาที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลเป็นราคาที่<br>เหมาะสมกับคุณภาพ                                          |                                         |              |       |                 |                          |
| 3     | ที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลราคาถูกกว่าการซื้อ<br>โดยวิธีอื่น                                            |                                         |              |       |                 |                          |
| 4     | การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลทำให้ท่านได้ซื้อ<br>ที่อยู่อาศัยในราคาที่พึงพอใจ                             |                                         |              |       |                 |                          |
| ( 5 ) | <u>ทัศนคติด้านระบบ/ขั้นตอนการประมูล</u><br>การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีความยุ่งยาก<br>ซับซ้อน          |                                         |              |       |                 |                          |
| ( 6 ) | การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีเงื่อนไข<br>ค่าใช้จ่าย และค่าธรรมเนียมต่างๆ มากมาย                         |                                         |              |       |                 |                          |
| 7     | การประมูลที่อยู่อาศัยเป็นวิธีการที่ไม่ได้เอาเปรียบ<br>ผู้บริโภค                                                 |                                         |              |       |                 |                          |
| 8     | การซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลมีข้อดีมากกว่า<br>ข้อเสีย                                                    |                                         |              |       |                 |                          |

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

| ลำดับ  |                                                                                                                                                                              | เห็นด้วย<br>อย่างยิ่ง | เห็น<br>ด้วย | เฉย ๆ | ไม่เห็น<br>ด้วย | ไม่เห็นด้วย<br>อย่างยิ่ง |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------|-------|-----------------|--------------------------|
| ( 9 )  | <u>ทัศนคติด้านคุณภาพ</u><br>การซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลเป็นวิธีการที่เสี่ยง<br>มากเกินไป                                                                          |                       |              |       |                 |                          |
| 10     | ที่อยู่อาศัยที่ซื้อโดยวิธีการประมูลไม่มีปัญหาเกี่ยวกับ<br>ตัวที่อยู่อาศัยตามมาในภายหลัง                                                                                      |                       |              |       |                 |                          |
| 11     | ที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูลโดยทั่วไปส่วนใหญ่เป็นบ้าน<br>ที่มีคุณภาพ                                                                                                            |                       |              |       |                 |                          |
| ( 12 ) | ขาดการรับประกันสภาพ คุณภาพของที่อยู่อาศัย<br>ทำให้ท่านไม่มั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการ<br>ประมูล                                                                     |                       |              |       |                 |                          |
| ( 13 ) | <u>ทัศนคติด้านความรู้/ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย</u><br>ผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลต้องศึกษาและ<br>ตรวจสอบข้อมูลที่อยู่อาศัยมากพอ ๆ กับการซื้อด้วย<br>วิธีอื่น ๆ |                       |              |       |                 |                          |
| 14     | มีการเปิดเผยข้อมูลของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูล<br>อย่างสมบูรณ์ ช่วยในการตัดสินใจซื้อ แก่ผู้ที่เข้าร่วม<br>การประมูลเป็นอย่างดี                                               |                       |              |       |                 |                          |
| 15     | ความหลากหลายของทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเป็น<br>แรงจูงใจให้ท่านเข้าร่วมประมูล เนื่องจากมีทางเลือก<br>ในการประมูลซื้อมาก                                                     |                       |              |       |                 |                          |
| 16     | ความหลากหลายของรูปแบบที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจ<br>ให้ท่านเข้าร่วมประมูล                                                                                                       |                       |              |       |                 |                          |
| 17     | ความมีชื่อเสียงของโครงการที่อยู่อาศัยเป็นแรงจูงใจ<br>ให้ท่านเข้าร่วมประมูลและตัดสินใจซื้อได้มากขึ้น                                                                          |                       |              |       |                 |                          |

☐☐☐☐☐☐☐☐☐

**ส่วนที่ 3 : พฤติกรรมของผู้นับถือที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล**

สำหรับผู้วิจัย

1. ท่านสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลหรือไม่ ☐
  - ☐ สนใจ
  - ☐ ไม่สนใจ (ข้ามไปทำต่อข้อ 12)
2. ท่านเคยไปร่วมงานการประมูลที่อยู่อาศัยกี่ครั้ง(ไม่รวมครั้งนี้) ..... ครั้ง ☐
3. จำนวนที่อยู่อาศัยที่ท่านเคยซื้อโดยวิธีการประมูล ..... หลัง ☐
4. ประเภทที่อยู่อาศัยที่ท่านสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล(สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ) ☐☐☐
  - ☐ ทาวน์เฮ้าส์      ☐ บ้านเดี่ยว      ☐ อาคารพาณิชย์      ☐ คอนโดมิเนียม
  - ☐ อพาร์ทเมนต์      ☐ ที่ดินเปล่า      ☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. ทำเลที่ท่านสนใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล(สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ) ☐☐☐
  - ☐ กรุงเทพฯ (โปรดระบุเขต และสามารถระบุได้มากกว่า 1 เขต).....
  - ☐ นนทบุรี      ☐ ปทุมธานี      ☐ สมุทรปราการ
  - ☐ สมุทรสาคร
6. งบประมาณที่ท่านวางแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ☐
  - ☐ ต่ำกว่า 5 แสน      ☐ 5 แสน – 1 ล้าน      ☐ 1 ล้าน – 2 ล้าน
  - ☐ 2 ล้าน – 3 ล้าน      ☐ 3 ล้าน – 4 ล้าน      ☐ มากกว่า 4 ล้าน
7. วัตถุประสงค์ที่ท่านจะซื้อบ้านที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ☐
  - ☐ เพื่ออยู่อาศัย      ☐ เพื่อเก็งกำไร      ☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
8. ท่านจะซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ในระยะเวลา..... เดือน ☐

9. ปัจจัยที่ท่านให้ความสำคัญต่อการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล (โปรดเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย 5 อันดับ โดยที่ 1 หมายถึง สำคัญมากที่สุด)

☐☐☐☐☐

..... ราคา  
 ..... ทำเล  
 ..... ชื่อเสียงของโครงการ  
 ..... ชื่อเสียงของบริษัทที่จัดการประมูล  
 ..... สภาพปัจจุบันของที่อยู่อาศัยที่นำมาประมูล  
 ..... เงื่อนไขการชำระเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้  
 ..... เงื่อนไขการประกันคุณภาพที่อยู่อาศัย  
 ..... มาตรการความช่วยเหลือของรัฐบาล  
 ..... รายการส่งเสริมการขาย เช่น ของแถม ส่วนลดพิเศษ

10. ท่านคิดว่าระดับราคาที่เหมาะสมควรอยู่ที่กี่เปอร์เซ็นต์ของราคาประเมิน

☐

☐ ต่ำกว่า 40 %      ☐ 40-50 %      ☐ 51-60 %      ☐ 61-70 %  
☐ 71-80 %      ☐ มากกว่า 80 %

11. ในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูล ผู้ที่มีส่วนสำคัญที่สุดในการตัดสินใจซื้อคือใคร

☐

☐ ตัวท่านเอง      ☐ กลุ่มรสนของท่าน      ☐ บิดา-มารดา-ญาติ  
☐ เพื่อน      ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

12. ท่านทราบข่าวการประมูลจากแหล่งใด(สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐☐☐

☐ หนังสือพิมพ์/วารสาร      ☐ วิทยุ/ทีวี      ☐ ป้ายโฆษณา      ☐ อินเทอร์เน็ต  
☐ จากคนรู้จัก      ☐ เอกสารแจ้งจากผู้จัดการประมูล  
☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่งที่ท่านสละเวลาในการตอบแบบสอบถามนี้



รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

รายชื่อ

ตำแหน่งและสถานที่ทำงาน

รองศาสตราจารย์ศิริวรรณ เสรีรัตน์

ประธานโครงการหลักสูตร  
อาจารย์ประจำ ภาควิชาบริหารธุรกิจ  
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

รองศาสตราจารย์สุพาดา สิริกุดตา

หัวหน้าภาควิชาบริหารธุรกิจ  
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ที่ ศธ 0519.12/4 ๕.๖ 3



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ 10110

๔๔ เมษายน 2547

เรื่อง ขอกความอนุเคราะห์เพื่อการวิจัย

เรียน ผู้อำนวยการกองจำหน่ายทรัพย์สิน กรมบังคับคดี

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

เนื่องด้วย นางสาววิภาพร จิรภาสกรกุล นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำสารนิพนธ์ เรื่อง “ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูล ที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของสถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร” โดยมี รองศาสตราจารย์สมชาย หิรัญภักดี เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ในการนี้ นิสิตมีความจำเป็นต้องเก็บ ข้อมูลเพื่อการวิจัย โดยขอให้ผู้ที่เข้าประมูลซื้อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน กองจำหน่ายทรัพย์สิน ตอบแบบสอบถามทัศนคติและพฤติกรรมของผู้เข้าประมูลที่มีต่อรูปแบบการซื้อที่อยู่อาศัยโดยวิธีการประมูลของ สถาบันการเงินในเขตกรุงเทพมหานคร ในระหว่างเดือนธันวาคม - เมษายน 2547

จึงเรียนมาเพื่อขอกความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ นางสาววิภาพร จิรภาสกรกุล ได้เก็บข้อมูลในการทำสารนิพนธ์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาคุณภาพการศึกษา และขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์นภาพรณ์ หะวานนท์)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ

รักษาราชการแทนคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 02-664-1000 ต่อ 5618, 5731

หมายเหตุ : ต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ นิสิต โทรศัพท์ มือถือ 01-8493615

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

### ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

|                                |                                                                          |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| ชื่อ ชื่อสกุล                  | นางสาววิภาพร จิรภาสกรกุล                                                 |
| วันเดือนปีเกิด                 | 5 พฤศจิกายน 2515                                                         |
| สถานที่เกิด                    | กรุงเทพมหานคร                                                            |
| สถานที่อยู่ปัจจุบัน            | 63/153 ถ.พระราม 2 แขวงบางมด<br>เขตจอมทอง กทม. 10150                      |
| ตำแหน่งหน้าที่การงานในปัจจุบัน | พนักงานฝ่ายขาย                                                           |
| สถานที่ทำงานปัจจุบัน           | บริษัท ไฟเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด                                         |
| ประวัติการศึกษา                |                                                                          |
| พ.ศ. 2530                      | มัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสตรีศรีสุริโยทัย                                |
| พ.ศ. 2533                      | มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสตรีศรีสุริโยทัย                               |
| พ.ศ. 2539                      | เกาส์ศาสตร์บัณฑิต<br>มหาวิทยาลัยศิลปากร                                  |
| พ.ศ. 2546                      | บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต(การตลาด)<br>มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ(ประสานมิตร) |