

228096

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัด  
ฉะเชิงเทราและเพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดปัจจัยต่างๆสำหรับดำเนินการขายในโครงการบ้าน  
จัดสรรในปัจจุบันและในอนาคตให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคในจังหวัดฉะเชิงเทราโดย  
ได้ศึกษาข้อมูลจากประชากรทั่วไปที่พิจารณาจะซื้อบ้านและผู้ที่ทำกรซื้อบ้านจัดสรรแล้วไม่เกิน 2 ปี  
จำนวน 300 คน โดยแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อออกเป็น ด้านแบบแปลนหรือรูปแบบของ  
บ้าน ด้านการก่อสร้างโครงการ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านสิ่งสาธารณูปโภคและ ด้านการส่งเสริมการขาย  
นอกจากนี้ยังศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ผลการวิเคราะห์ทางสถิติพบว่า ปัจจัยด้านการก่อสร้างโครงการ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด  
โดยสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ คุณภาพวัสดุที่ใช้ รองลงมาคือปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย โดยสิ่งสำคัญ  
ที่สุดคือมูลค่าบ้านและที่ดินอาจเพิ่มขึ้นและการจัดให้มีอัตราดอกเบี้ยต่ำพิเศษ ส่วนพฤติกรรมการ  
ตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคพฤติกรรมพบว่า การใช้ความพยายามเป็นอย่างมากในการค้นหาข้อมูลเพื่อ  
เลือกซื้อบ้านมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด รองลงมาคือ การให้ความสำคัญในการเปรียบเทียบ  
ราคาบ้านในแต่ละที่ก่อนตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมในเรื่องของสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

228096

The main objectives of this research are twofold. The first purpose is to study factors that affect the  
consumers' decision on buying a house from a housing development project in Chachoengsao. The  
second objective is to guide the readers on what significant factors for selling a house are in order to  
meet their current and future needs. The data were obtained from 300 people some of whom were  
looking for a new house and/or already owned ones for less than two years. The key factors of  
buying decision included house plans and designs, construction management, location, public utility  
and sales promotion. Furthermore, this research also investigates consumers' buying behavior.

Based on the results of statistical analysis, the first and foremost factor affecting the consumers'  
decision on buying a house is construction management with the quality of materials being the point  
to which the consumers gave priority. Next is sales promotion, the case in which the selling price of  
real estate, its future value, and low-interest loan are the most important points. In terms of  
consumers' buying behavior, the most important behavior is the effort in searching for helpful tips  
on buying a house. Other important behaviors are the comparison of the selling prices of different  
housing development projects and the current economic situation.