

ชื่อวิทยานิพนธ์ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ผู้วิจัย นางอนงค์ภัทร์ ทรัพย์กนกมาศ **ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษา (1) รองศาสตราจารย์ ดร.กิงพร ทองใบ (2) รองศาสตราจารย์กมลวรรณ ลิ้มปนาทร

ปีการศึกษา 2549

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาข้อมูลโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรและข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (2) ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (3) ศึกษาเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ประชากรได้แก่กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมาซึ่งได้มีการจดทะเบียนขออนุญาตการจัดสรรจากทางราชการแล้ว จำนวน 64 รายโดยจำแนกเป็นประชากรจากจังหวัดขอนแก่นจำนวน 31 รายและจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 33 ราย เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถามแบบอัตราภาคชั้นใช้สเกลวัดระดับความสำคัญโดยให้ค่าคะแนน 5 ระดับและค่าตามปลายเปิดเกี่ยวกับปัจจัยตัวชี้วัดความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรใน 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการก่อสร้างโครงการ 2) ด้านการเงิน 3) ด้านการดำเนินการ 4) ด้านการตลาด สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน วิเคราะห์ค่าที วิเคราะห์ค่าเอฟ วิเคราะห์ค่าแอลเอสตี และวิเคราะห์ค่าเพียร์สัน

ผลการวิจัยพบว่า โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรของทั้ง 2 จังหวัดส่วนใหญ่จัดตั้งในรูปแบบบริษัทจำกัด มีเงินทุนมากกว่า 10,000,000 บาท ระยะเวลาก่อตั้ง 1-5 ปี มีพนักงานแบบประจำและจ้างเหมา 1-5 คน ลักษณะโครงการเป็นแบบบ้านเดี่ยวอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง โดยมีรูปแบบการขายแบบสร้างเสร็จก่อนขาย และผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประสบการณ์ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี อายุ 31-40 ปี จบปริญญาตรีในสาขาอื่น ๆ ที่ไม่ใช่สาขาบริหารธุรกิจ แต่เคยเข้ารับการอบรมในเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 สำหรับปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร พบว่า ความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมากที่สุดของปัจจัยตัวชี้วัดทั้ง 4 ด้านคือ 1) ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการและการยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ 2) สภาพคล่องของกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน 3) การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องและคนในพื้นที่โครงการ 4) บริการก่อนและหลังการขายเพื่อให้อูกค้าเกิดความเชื่อมั่น นอกจากนี้การวิจัยยังพบอีกว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในทุกๆ ด้านมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการบ้านจัดสรรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับอัลฟา .05 แต่ความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ไม่มีความสัมพันธ์กับลักษณะทั่วไปทั้งของโครงการบ้านจัดสรรและผู้ประกอบการบ้านจัดสรร และเมื่อเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรแล้วพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะต้องคำนึงถึงตัวชี้วัดที่เป็นปัจจัยสำคัญแห่งความสำเร็จทั้ง 4 ด้าน ในการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรเพื่อจะทำให้โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรประสบความสำเร็จ

คำสำคัญ ปัจจัยความสำเร็จ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Thesis title: Factors Relating to the Success of Housing Entrepreneurs in the Northeastern Region

Researcher: Mrs.Anongphatha Suppkanokmas; **Degree:** Master of Business Administration; **Thesis advisors:** (1) Dr.Kingporn Thongbai, Associate Professor; (2) Kamonwan Limapanathorn, Associate Professor; **Academic year:** 2006

ABSTRACT

The research purposes were (1) to study general information on the housing projects and the attributes of housing entrepreneurs in the northeastern region; (2) to examine the factors relating to the success of housing entrepreneurs in the northeastern region; and (3) to compare the level of success of housing entrepreneurs in the northeastern region.

Population of the study comprised 64 entrepreneurs who were members of the housing business clubs, and had registered for housing operation licenses from the government. Of these, 31 and 33 entrepreneurs were in Khon Kaen and Nakorn Ratchasima respectively. The research instrument was a questionnaire with 5-point interval scale items and open-ended questions in four aspects of success factors in housing operations: (1) project construction, (2) finance, (3) operations, and (4) marketing. Statistics employed for data analysis were frequency distribution, percentage, arithmetic mean, standard deviation, t-test, F-test, LSD analysis, and Pearson's Correlation Coefficient analysis.

The research found that most housing projects in both provinces (Khon Kaen and Nakorn Ratchasima) were set up between 1-5 years as limited companies with registered funds over ten million baht, and hired 1-5 full time and contracted employees. Most of them provided single houses in convenient locations. They acquired land, developed and sold after the construction finished. Most entrepreneurs had more than five-year experiences in housing business, aged between 31-40 years, and held a bachelor degree in areas other than business administration. However, they had been trained in certain courses in real estate business operations. Most of them had never been impacted from the economic crisis in 2540 B.E. It was also found that the first four factors relating to the success of housing entrepreneurs that the respondents placed importance on are 1) conformance of the construction to the design, and acceptance and trust gained from the buyers, 2) liquidity of cash flow for operations, 3) liaisons with local government and indigenous people, and 4) pre- and post-sale services for building customer confidence. In addition, the research also found that all attributes of housing entrepreneurs were in accordance with their business operations successes at the significant level of 0.05. However, these successes were found to have no association with the general characteristics of project and entrepreneur. In comparison of the level of success between the entrepreneurs of these two provinces, it was found that the entrepreneurs in Khon Kaen gained higher level of success than those in Nakorn Ratchasima. It is recommended that the housing entrepreneurs in the northeastern region should concern on four factors relating to the success when operating the projects

Keywords: Success Factors, Housing Business Entrepreneurs, Northeastern Region

กิตติกรรมประกาศ

การทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์อย่างยิ่ง จาก รองศาสตราจารย์ ดร.กิงพร ทองใบ อดีตประธานสาขาวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช และรองศาสตราจารย์กมลวรรณ ลิ้มปนาทร สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาและคำแนะนำ ตลอดจนติดตามการทำวิทยานิพนธ์อย่างใกล้ชิดเสมอมา นับตั้งแต่เริ่มต้นจนวิทยานิพนธ์นี้สำเร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งความกรุณาของท่าน และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ คุณประทีป ตั้งมติธรรม ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ศุภาลักษณ์ จำกัด (มหาชน) ดร.พิสิฐ ลิ้อาธรรม ประธานกรรมการบริหาร บริษัท พกษาเรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต อาจารย์ประจำภาควิชาเคหะการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ดร.โสภณ พรโชคชัย ผู้อำนวยการโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย คุณชาญณรงค์ นุริสตระกูล ประธานชมรมผู้ค้าอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่นและ คุณสมยศ รัตนปริยานุช ประธานชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมา ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำตรวจสอบแบบสอบถามตลอดจนให้ความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัยในครั้งนี้ และที่สำคัญ ขอขอบพระคุณสมาชิกชมรมผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและในจังหวัดนครราชสีมาทุกท่าน ที่ได้ให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามอันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการจัดทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้รับการสนับสนุนอย่างยิ่ง จากคณาจารย์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ตลอดจนเพื่อนนักศึกษา และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ ที่ช่วยเป็นขวัญและกำลังใจคอยประคับประคองให้ผู้วิจัยได้มาเ็นอยู่ ณ จุดอันน่าภาคภูมิใจนี้ได้ ไม่มีสิ่งใดจะกล่าวได้เกินกว่าคำว่าขอขอบพระคุณทุกๆ ท่านจากใจ คุณค่าและประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นสิ่งบูชาพระคุณของ บิดา มารดา ครูอาจารย์ ตลอดจนผู้มีพระคุณทุกท่าน

อนงค์ภัทร์ ทรัพย์กนกมาศ

เมษายน 2550

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ณ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
กรอบแนวคิดการวิจัย.....	3
สมมติฐานการวิจัย.....	5
ขอบเขตการวิจัย.....	5
ข้อตกลงเบื้องต้น.....	7
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	8
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	9
แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงานของโครงการ.....	9
คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ.....	12
การบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพของธุรกิจบ้านจัดสรร.....	15
สภาพการณ์ในปัจจุบันของการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และนครราชสีมา.....	18
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	23
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	31
รูปแบบงานวิจัย.....	31
การกำหนดประชากร ขนาดตัวอย่าง และการเลือกสุ่มตัวอย่าง.....	31
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	32
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	34

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	34
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	36
ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร.....	37
ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจ บ้านจัดสรร.....	52
ส่วนที่ 3 ลักษณะของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร.....	64
ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ.....	70
ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน	71
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ.....	170
สรุปผลการวิจัย.....	170
อภิปรายผล.....	178
ข้อเสนอแนะ.....	182
บรรณานุกรม.....	185
ภาคผนวก.....	190
ก แบบสอบถาม.....	191
ข ค่าความเชื่อมั่น.....	203
ค รายชื่อคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบแบบสอบถาม.....	206
ง ทำเนียบคณะกรรมการบริหารและสมาชิกชมรมธุรกิจบ้านจัดสรร ของจังหวัดนครราชสีมาและขอนแก่น.....	208
จ ของจังหวัดขอนแก่น.....	217
ประวัติผู้วิจัย.....	233

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1	จำนวนกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร..... 32
ตารางที่ 4.1	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานประกอบการที่ตั้งอยู่ ณ จังหวัด..... 37
ตารางที่ 4.2	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร..... 38
ตารางที่ 4.3	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามา ดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร..... 45
ตารางที่ 4.4	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะของโครงการ..... 46
ตารางที่ 4.5	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ..... 47
ตารางที่ 4.6	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร..... 48
ตารางที่ 4.7	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร..... 48
ตารางที่ 4.8	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะ วิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540..... 49
ตารางที่ 4.9	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการดำเนินการแก้ไขของโครงการบ้านจัดสรร ที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540..... 50
ตารางที่ 4.10	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร..... 51
ตารางที่ 4.11	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร..... 42
ตารางที่ 4.12	แสดง ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการ จำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร..... 56
ตารางที่ 4.13	แสดง ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตาม ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร..... 64
ตารางที่ 4.14	สรุป ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตาม คุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร..... 68
ตารางที่ 4.15	สรุป ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตาม ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร..... 69
ตารางที่ 4.16	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จ ในการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ..... 70

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.17 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนิน โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามสถานประกอบการ.....	72
ตารางที่ 4.18 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร กับรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกัน.....	73
ตารางที่ 4.19 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร กับเงินทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน.....	75
ตารางที่ 4.20 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร กับตำแหน่งของผู้ประกอบการแตกต่างกัน.....	76
ตารางที่ 4.21 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนิน โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ บ้านจัดสรร.....	77
ตารางที่ 4.22 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรกับ ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน.....	79
ตารางที่ 4.23 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร กับอายุของผู้ประกอบการแตกต่างกัน.....	80
ตารางที่ 4.24 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร กับระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกัน.....	82
ตารางที่ 4.25 แสดงผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับ การศึกษากับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้าน การดำเนินการ.....	83
ตารางที่ 4.26 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนิน โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามสาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจ บ้านจัดสรร.....	85
ตารางที่ 4.27 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนิน โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามการเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการ ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.....	86

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.28 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน).....	87
ตารางที่ 4.29 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทางการเงิน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ).....	90
ตารางที่ 4.30 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ).....	93
ตารางที่ 4.31 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ).....	96
ตารางที่ 4.32 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ).....	99
ตารางที่ 4.33 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ).....	103

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 4.34	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพส่วนบุคคล (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ).....	105
ตารางที่ 4.35	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรรคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้าง โครงการ).....	108
ตารางที่ 4.36	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้าง โครงการ).....	110
ตารางที่ 4.37	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทางการเงิน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	113
ตารางที่ 4.38	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรรคุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	116
ตารางที่ 4.39	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	118
ตารางที่ 4.40	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)มีความสัมพันธ์กับ ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	121

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 4.41	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	124
ตารางที่ 4.42	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพส่วนบุคคล(ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	126
ตารางที่ 4.43	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรรคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	129
ตารางที่ 4.44	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน).....	131
ตารางที่ 4.45	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรรคุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทางการเงิน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	133
ตารางที่ 4.46	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับ บ้านจัดสรร)มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	136
ตารางที่ 4.47	แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	138

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.48 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านงาน (ด้านการบริหาร) มีความสัมพันธ์กับ ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	141
ตารางที่ 4.49 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	144
ตารางที่ 4.50 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	146
ตารางที่ 4.51 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	148
ตารางที่ 4.52 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ).....	150
ตารางที่ 4.53 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหารจัดการทางการเงิน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	152

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.54 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านงานการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร)มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	155
ตารางที่ 4.55 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	157
ตารางที่ 4.56 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	160
ตารางที่ 4.57 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	162
ตารางที่ 4.58 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	164
ตารางที่ 4.59 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	166
ตารางที่ 4.60 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด).....	168

ณ

สารบัญภาพ

ภาพที่ 1.1 แสดงกรอบแนวคิดการวิจัย.....

หน้า

4

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย เป็นธุรกิจที่มีวัฏจักร การเติบโตที่ผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และแปรผกผันกับอัตราดอกเบี้ยในแต่ละช่วงๆ จะมีวงจรที่หมุนเวียนขึ้นลงสลับใหญ่จะขึ้นลงทุกๆ 3 ปี แบ่งเป็น 5 ช่วง คือ ช่วงการลงทุน ช่วงรุ่งเรือง ช่วงหดตัว ช่วงตกต่ำ และช่วงของการฟื้นตัวใหม่ ซึ่งมีประวัติความเป็นมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2500 และมีการพัฒนาของธุรกิจโดยในยุคบุกเบิกเริ่มต้นจากธุรกิจเช่าซื้อตึกแถวในเขตเมือง ธุรกิจให้เช่าแฟลต อพาร์ทเมนท์ ธุรกิจจัดสรรที่ดินเปล่า เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจประเภทที่ให้ผลการตอบแทนสูง และเข้าออกง่าย ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนเพียงพอจะสามารถเข้าลงทุนได้ทำให้นักการเมืองเห็นช่องทางแสวงหาผลประโยชน์จากการลงทุน จึงเข้ามามีบทบาทให้การสนับสนุนธุรกิจนี้ ประกอบกับการที่มีประชากรเพิ่มขึ้นและมีการอพยพถิ่นฐานจากชนบทเข้าสู่เมือง เพื่อเป็นแรงงานในภาคอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมถึงตามหัวเมืองใหญ่ๆ ตามภาคต่างๆ และเมื่อสภาวะ เศรษฐกิจในครัวเรือนดีขึ้น ก็ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จึงทำให้ธุรกิจบ้านจัดสรรมีการขยายตัวสูงขึ้น และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการพัฒนามากขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ; 2541:25-41)

วิวัฒนาการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ร้อยละ 70 เป็นการพัฒนาในด้านที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถวและบ้านชุด ปัจจัยหลักๆ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในช่วงต่างๆ ที่ผ่านมามีได้แก่เศรษฐกิจ การเงิน สังคม สิ่งแวดล้อม กฎหมาย ตลอดจนทัศนคติ และกระแสวิถีความนิยมในแต่ละช่วง ทำให้รูปแบบของที่อยู่อาศัยค่อยๆ เปลี่ยนจากบ้านเดี่ยวไปเป็นบ้านแถวและบ้านชุด ซึ่งได้รับความนิยมสูงสุดในช่วงปี 2533-2536 และต่อเนื่องปี 2537-2540 แต่ได้เปลี่ยนกลับเป็นบ้านเดี่ยวหลังวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 เพราะราคาที่ดินลดลง แต่ราคาค่าก่อสร้างกลับเพิ่มขึ้น ต่อมาเมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวขึ้นและราคาที่ดินเพิ่มขึ้น รูปแบบที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแถว และบ้านชุด ก็กลับมาได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอีก แต่ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจครั้งใหญ่ของประเทศในปี 2540 ทำให้วงจรขึ้นลงของอสังหาริมทรัพย์ยืดยาวขึ้นกว่าอดีตที่ผ่านมาจนมาถึงปี 2546 จากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ขยายตัวมาก การที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ และจากมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล ทำให้ปลายปี 2546 ยอดขายบ้านประเภทต่างๆ

เพิ่มมากขึ้นและบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างมีผลประกอบอยู่ในเกณฑ์ที่ดีกว่าปีก่อนๆ (ประทีป ตั้งมติธรรม ; 2548: 135)

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2547 มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากปี 2546 และจากนโยบาย ที่อยู่อาศัยของประเทศไทย พ.ศ.2547 โดยมีปัจจัยที่เป็นแรงผลักดัน คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยในตลาดอยู่ในระดับต่ำมากเป็นประวัติการณ์ และการเติบโตของเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 5.5-6.5 (ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย) สำหรับแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2548 คาดว่าจะมีการขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ที่ดี แม้ว่าจะมีอัตราการเติบโตชะลอจากปลายปี 2547 เนื่องจากมีปัจจัยลบเข้ามากระทบ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมัน การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ และราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อความเชื่อมั่นโดยรวม ได้แก่ สถานการณ์ความรุนแรงภาคใต้ และความสูญเสียหายร้ายแรงจากภัยธรรมชาติ คลื่นสึนามิ (Tsunami) ซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญที่จะส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจปี 2548 มีอัตราการขยายตัวชะลอจากปี 2547 (วารสารบ้านและการเงินประจำปี 2547:26)

ในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ซึ่งมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และกลุ่มที่ประสบความล้มเหลว ประกอบกับผู้วิจัยเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการบ้านจัดสรร จึงสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบที่ทำให้ผู้ประกอบการเกิดความล้มเหลว โดยเฉพาะผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งเป็นภูมิภาคที่ผู้วิจัยดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่ โดยเฉพาะธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางความเจริญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพราะเป็นจังหวัดที่มีสถิติการโอนที่ดินสูงที่สุดใน 10 อันดับแรกของประเทศเป็นเวลาติดต่อกันอย่างต่อเนื่อง โดยมีข้อมูลการซื้อขายที่ดินเดือนตุลาคม 2549 ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการซื้อขายที่ดินจำนวน 36,786 ล้านบาท โดยจังหวัดที่มีมูลค่าการซื้อขายสูงสุด 2 อันดับแรกได้แก่นครราชสีมา ขอนแก่น ตามลำดับ (กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย 2549) และจากรายงานศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2549 ได้สรุปผลการสำรวจจำนวนโครงการบ้านจัดสรรเพื่อขายของจังหวัดนครราชสีมาและจังหวัดขอนแก่นพบว่ามีโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมดจังหวัดละ 69 โครงการโดยจังหวัดนครราชสีมามีจำนวนบ้านและที่ดินรวม 7,113 หน่วย อยู่ใน 4 อำเภอคืออำเภอเมืองนครราชสีมา อำเภอโชคชัย อำเภอปากช่อง และอำเภอสูงเนิน โดยมีอำเภอเมืองนครราชสีมาเป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรเป็นอันดับ 1 และจังหวัดขอนแก่นมีจำนวนบ้านและที่ดินรวม 9,122 หน่วย อยู่ใน 3 อำเภอ คืออำเภอเมืองขอนแก่น อำเภอน้ำพอง และอำเภอบ้านไผ่ โดยมีอำเภอเมืองขอนแก่นเป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรเป็น

อันดับ 1 และนอกจากนั้นเพื่อจะได้รับความรู้ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยคาดว่าข้อมูลที่ได้รับจะเป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการบ้านจัดสรร ในภาคอื่นๆ หรือหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการประกอบการดำเนินธุรกิจและใช้ในการวางแผนต่อไปเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในอนาคต

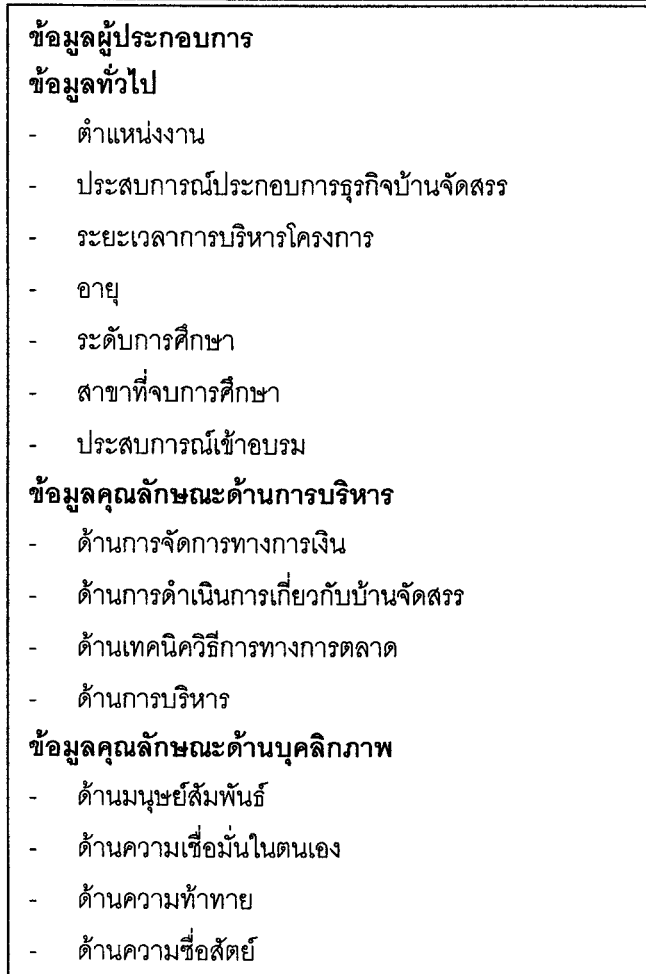
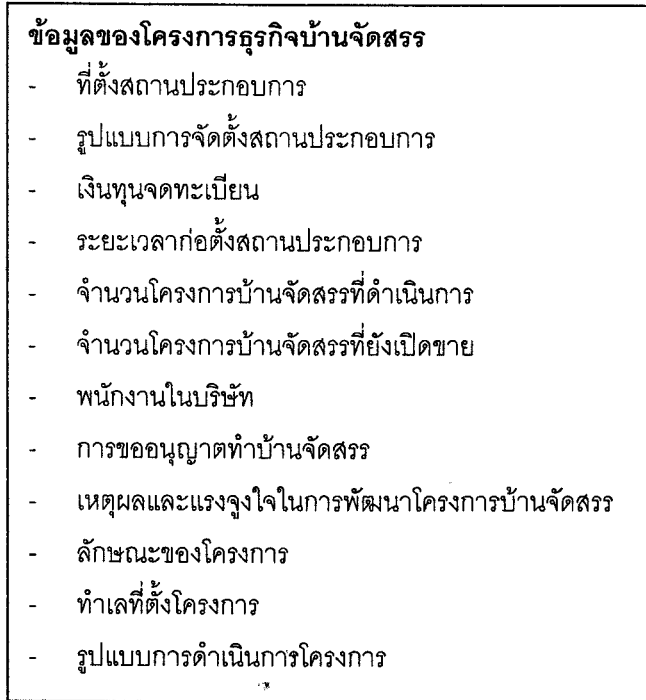
2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรและข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา
- 2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา
- 2.3 เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา
- 2.4 เพื่อเสนอแนะแนวทางในการบริหารโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมาที่ประสบความสำเร็จ

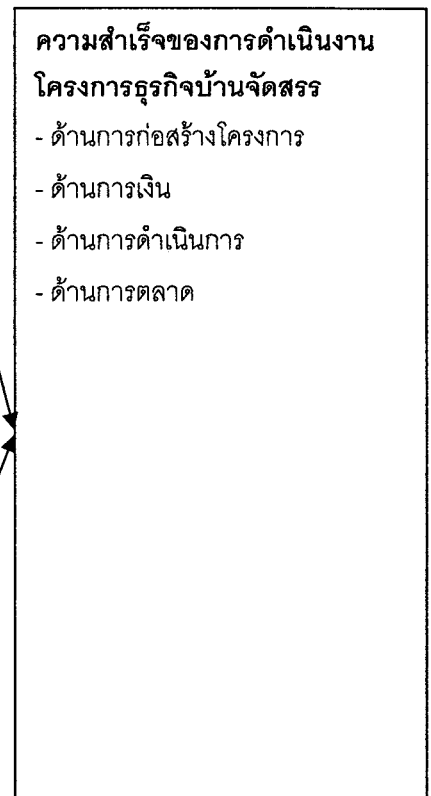
3. กรอบแนวคิดการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้กรอบแนวคิดทางทฤษฎีที่เกี่ยวกับข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรประกอบด้วย ที่ตั้งของสถานประกอบการ รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียนระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ดำเนินการ จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย พนักงานในบริษัท การขออนุญาตทำบ้านจัดสรร เหตุผลและแรงจูงใจในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร ลักษณะของโครงการ ทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบการดำเนินการโครงการ ข้อมูลผู้ประกอบการประกอบด้วย (1) ข้อมูลทั่วไปคือ ตำแหน่งงาน ประสบการณ์ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ระยะเวลาการบริหารโครงการ อายุ ระดับการศึกษา สาขาที่จบการศึกษา และประสบการณ์เข้าอบรม (2) ข้อมูลคุณลักษณะด้านการบริหารคือ ด้านการจัดการทางการเงิน ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด ด้านการบริหาร (3) ข้อมูลคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพคือ ด้านมนุษย์สัมพันธ์ ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความท้าทาย และด้านความซื่อสัตย์ ความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ซึ่งประกอบด้วย ด้านการก่อสร้างโครงการ ด้านการเงิน ด้านการดำเนินการ และด้านการตลาด ดังภาพที่ 1.1

ตัวแปรอิสระ



ตัวแปรตาม



ภาพที่ 1.1 แสดงกรอบแนวคิดการวิจัย

4. สมมติฐานการวิจัย

4.1 ลักษณะข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่แตกต่างกัน

4.2 ลักษณะข้อมูลของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่แตกต่างกัน

4.3 ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

5. ขอบเขตการวิจัย

5.1 ด้านเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งประกอบด้วยลักษณะโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร และข้อเสนอแนะแนวทางในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร เพื่อให้เกิดความสำเร็จในอนาคตต่อไป

5.2 ด้านประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

5.2.1 ประชากร ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และนครราชสีมา ซึ่งเป็นสมาชิกชมรมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น และชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งมีสมาชิกทั้งหมด 64 ราย

5.2.2 กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรที่จดทะเบียนและยังดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรร ในจังหวัดขอนแก่น จำนวน 31 ตัวอย่าง และจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 33 ตัวอย่าง ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเท่ากับ 64 ตัวอย่าง

5.3 ด้านตัวแปร

5.3.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่

- 1) ข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ประกอบด้วย
 - ที่ตั้งสถานประกอบการ
 - รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการ
 - เงินทุนจดทะเบียน

- ระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ
- จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ดำเนินการ
- จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย
- พนักงานในบริษัท
- การขออนุญาตทำบ้านจัดสรร
- เหตุผลและแรงจูงใจในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร
- ลักษณะของโครงการ
- ทำเลที่ตั้งโครงการ
- รูปแบบการดำเนินการโครงการ

2) ข้อมูลผู้ประกอบการ

(1) ข้อมูลทั่วไปประกอบด้วย

- ตำแหน่งงาน
- ประสบการณ์ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร
- ระยะเวลาการบริหารโครงการ
- อายุ
- ระดับการศึกษา
- สาขาที่จบการศึกษา
- ประสบการณ์เข้าอบรม

(2) ข้อมูลคุณลักษณะด้านการบริหาร

- ด้านการจัดการทางการเงิน
- ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร
- ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด
- ด้านการบริหาร

(3) ข้อมูลคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ

- ด้านมนุษยสัมพันธ์
- ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง
- ด้านความท้าทาย
- ด้านความซื่อสัตย์

2.3.2 ตัวแปรตาม ได้แก่

ความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

- ด้านการก่อสร้างโครงการ
- ด้านการเงิน
- ด้านการดำเนินการ
- ด้านการตลาด

6. ข้อตกลงเบื้องต้น

การวิจัยครั้งนี้ถือว่า

6.1 กลุ่มประชากรที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรที่มีความรู้ความเข้าใจเนื้อหาข้อความในแบบสอบถามไม่แตกต่างกันและให้ข้อมูลตามความเป็นจริงด้วยความเต็มใจ

6.2 การวิจัยครั้งนี้ภายใต้เงื่อนไขการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของลักษณะสภาพเศรษฐกิจและสังคมในปี พ.ศ.2549

7. นิยามศัพท์เฉพาะ

7.1 **ธุรกิจบ้านจัดสรร** หมายถึง การประกอบการด้านการจัดสรรที่ดิน (Land subdivision) โดยการแบ่งที่ดินออกเป็นแปลงย่อยๆ เพื่อทำบ้านจัดสรรขายให้แก่ผู้บริโภค พร้อมกับจัดให้มีระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกตามสมควร ซึ่งมีลักษณะของการขายเงินสดและการขายเงินผ่อนที่มีระยะเวลาการผ่อนชำระแตกต่างกันไปตามขนาดของธุรกิจ

7.2 **บ้านจัดสรร (Housing subdivision)** หมายถึง บ้านหรือที่อยู่อาศัยที่จัดสร้างขึ้นโดย เอกชน มีวัตถุประสงค์เพื่อการขายและได้จดทะเบียนไว้กับสำนักงานที่ดิน ซึ่งประกอบด้วย

7.2.1 **บ้านเดี่ยว** หมายถึง บ้านที่ปลูกสร้างเพียงหลังเดียวบนเนื้อที่ที่กำหนดไว้ซึ่งอยู่ระหว่าง 50-100 ตารางวา โดยมีรูปแบบแตกต่างกันไปตามการกำหนดของแต่ละโครงการ มีทั้งบ้านชั้นเดียวและสองชั้น ประกอบด้วย ห้องรับแขก ห้องนอน ห้องน้ำ และห้องครัว สำหรับบริเวณบ้านนอกจากจะมีที่จอดรถแล้วยังอาจมีบริเวณพักผ่อนหรือจัดสวนซึ่งขึ้นอยู่กับขนาดของเนื้อที่บ้าน

7.2.2 **บ้านแฝด** หมายถึง บ้านสองหลังที่สร้างขึ้นติดกัน โดยมีรูปแบบคล้ายคลึงกับบ้านเดี่ยว แต่จะใช้ผนังด้านหนึ่งร่วมกัน และแต่ละหลังจะมีพื้นที่รอบตัวบ้านเพียง 3 ด้านส่วนใหญ่จะมีเนื้อที่ประมาณ 20-30 ตารางวา

7.2.3 **ทาวน์เฮ้าส์ (Townhouse)** หมายถึง บ้านที่มีพัฒนาการมาจากห้องแถว หรือเรือนแถว (Row house) โดยสร้างขึ้นติดกันเป็นแถว มีรูปแบบคล้ายกับอาคารพาณิชย์ผสมกับบ้านเดี่ยว แต่จะนำอยู่อาศัยมากกว่าอาคารพาณิชย์ เนื่องจากมีการตกแต่งอาคารให้ดูเหมือนกับบ้านพักอาศัยและแต่ละหลังจะมีพื้นที่เหลืออยู่เฉพาะบริเวณด้านหน้าและ/หรือด้านหลังเท่านั้น ภายในตัวบ้านจะปล่อยเป็นพื้นที่โล่ง นอกจากบริเวณที่จัดเป็นห้องนอน ปกติจะมีหนึ่งถึงสองชั้น และมีขนาดพื้นที่ประมาณ 10-25 ตารางวา

7.3 **ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร** หมายถึง ผู้ลงทุนทำธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา

7.4 **ปัจจัยที่ทำให้โครงการบ้านจัดสรรประสบความสำเร็จ** หมายถึง ลักษณะของโครงการ กับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

7.5 **การประสบความสำเร็จ โครงการบ้านจัดสรร** หมายถึง ระดับของผลการดำเนินธุรกิจของโครงการบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการก่อสร้าง ด้านการเงิน ด้านการดำเนินการ และด้านการตลาด

8. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

8.1 ทำให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและนครราชสีมา

8.2 ได้ทราบปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและนครราชสีมา

8.3 ได้ข้อเสนอแนะแนวทางการบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและนครราชสีมา ที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในภาคอื่นๆ และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการบริหารงานเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในอนาคต

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นจากเอกสารรายงานต่างๆ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการทำการศึกษาวิจัยโดยมีสาระสำคัญของเนื้อหา ดังนี้

1. แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงานของโครงการบ้านจัดสรร
2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
3. การบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพของธุรกิจบ้านจัดสรร
4. สภาพการณ์ในปัจจุบันของการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และนครราชสีมา
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความสำเร็จในการดำเนินงานของโครงการบ้านจัดสรร

1.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินงานขององค์กรทั่วไป

ในการนำองค์กรหรือโครงการไปสู่ความสำเร็จนั้นได้มีนักวิชาการและทฤษฎีทางการบริหารมากมายได้ให้นิยามและคำจำกัดความเกี่ยวกับความหมายของประสิทธิผล หรือความสำเร็จของการดำเนินงานขององค์กรไว้อย่างหลากหลาย ซึ่งผู้วิจัยขอนำข้อมูลส่วนหนึ่งที่ผู้วิจัยมีความสนใจมานำเสนอ ดังนี้

ทอลคอตท์ (1964: 40 อ้างถึงใน ภรณ์ กิริติบุตร มหานนท์ 2529: 5) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการใช้ความเป็นระบบขององค์กรเป็นเครื่องวัดความมีประสิทธิภาพขององค์กรโดยใช้วิธีการที่เรียกว่า AGIL ซึ่งระบุถึงปัจจัย 4 ประเภทที่ทุกองค์กรที่ต้องการความสำเร็จจำเป็นต้องกระทำ ซึ่งประกอบด้วย (1) การปรับตัวต่อสิ่งแวดล้อม (2) การที่จะบรรลุถึงเป้าหมาย (3) การประสานเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันขององค์กร (4) ปัจจัยที่ซ่อนเร้นอยู่ภายในขององค์กร

ซึ่งหมายถึง การรักษารูปแบบ หรือการดำรงไว้ซึ่งสัญลักษณ์ทางวัฒนธรรมขององค์กร และการกระตุ้นใจของบุคลากรในองค์กร

ภรณ์ มหามนต์ (2529 : 2) ได้ให้ความเห็นว่า เรื่องประสิทธิผลหรือความสำเร็จนั้น หมายถึงผลลัพธ์ที่ใช่เป็นเครื่องตัดสินในขั้นสุดท้ายว่าการบริหารงานขององค์กรประสบความสำเร็จหรือไม่เพียงใด อย่างไรก็ตามคำว่าประสิทธิผลยังมีความหมายแตกต่างกันอยู่ในความเข้าใจของนักวิชาการต่างสาขาเช่นกันในทัศนะของนักเศรษฐศาสตร์หรือนักวิเคราะห์ทางการเงิน จะมองว่าประสิทธิผลหรือความสำเร็จขององค์กรคือผลกำไรจากการประกอบการหรือผลประโยชน์จากการลงทุน ในขณะที่ผู้จัดการฝ่ายผลิตจะมองว่าประสิทธิผลคือคุณภาพหรือปริมาณของผลผลิตที่เป็นสินค้าหรือบริการ นอกจากนี้นักวิทยาศาสตร์ อาจะมองประสิทธิผลว่า หมายถึงจำนวนหรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ๆ หรือผลผลิตใหม่ๆ ขององค์กร โดยในขณะที่นักสังคมศาสตร์ ได้มองประสิทธิผลว่า หมายถึง คุณภาพชีวิต ของการทำงาน เป็นต้น

ธงชัย สันติวงษ์ (2543 : 22) ได้กล่าวถึงเกณฑ์ที่ใช้วัดความสำเร็จของการบริหารหรือการดำเนินงานโดยพิจารณาทั้งจากผลผลิตที่ทำได้และความสามารถส่วนบุคคลของผู้บริหาร ส่วนวิธีการที่ใช้ในการพิจารณานั้นจะเป็นการวัดผลงานที่ทำได้เทียบกับเป้าหมายที่ตั้งไว้ ถ้าหากสามารถทำได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ก็แสดงว่าการทำงานมีประสิทธิภาพสูง หรืออีกนัยหนึ่ง หมายถึงการดำเนินงานสามารถทำงานได้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการได้

ณัฐพันธ์ เขจรันันท์ (2544 : 27) ได้กล่าวไว้ว่า องค์กรที่จะประสบความสำเร็จ ในโลกธุรกิจจะต้องมีผลการประกอบการที่มีลักษณะที่สำคัญ 3 ประการ ได้แก่ (1) ธุรกิจต้องสามารถทำกำไรได้มากกว่าคู่แข่ง (2) ธุรกิจต้องเติบโตเร็วกว่าคู่แข่ง (3) ธุรกิจจะต้องได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้นำของตลาดหรืออุตสาหกรรม

1.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินงานของโครงการบ้านจัดสรร

พรนิภา เริงหิรัญ (2550: 6) ได้รายงานเกี่ยวกับแนวคิดที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร โดยมีรายงานดังนี้ โครงการบ้านจัดสรรที่จะประสบความสำเร็จนั้น จะต้องประกอบด้วยปัจจัย 2 ส่วนคือ (1) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวโครงการบ้านจัดสรรเอง (2) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้ประกอบการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวโครงการ จะประกอบด้วย

1.1 ทำเลที่ตั้งของโครงการ (Location) ซึ่งถือว่ามีมีความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ ควรเลือกที่ตั้งที่มีลักษณะดังต่อไปนี้ (1) ความเป็นชุมชน หมายถึง โครงการที่จะต้องอยู่ในชุมชนหรือใกล้กับชุมชนและต้องมีระบบสาธารณูปโภคครบครัน (2) โครงการต้องตั้งอยู่ในทำเลที่คาดว่า

จะขายดี เช่น ตั้งอยู่ในทำเลที่อยู่ในแผนพัฒนาของภาครัฐ เป็นต้น (3) ทำเลที่มีผู้ประกอบการรายกลางหรือรายเล็กที่สามารถพัฒนาโครงการให้ทัดเทียมกับผู้ประกอบการท้องถิ่นหรือรายใหญ่ในตลาดได้

1.2 สินค้า (Product) ของโครงการซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ (1) ตัวบ้านโครงการจะต้องมีแบบบ้านที่ดีสามารถแข่งขันกับโครงการอื่นได้และมีประโยชน์ใช้สอยได้ตามความประสงค์ของผู้ซื้อ (2) ผังโครงการ การจัดผังและภูมิสถาปัตยกรรมภายในโครงการ ซึ่งจะต้องมีการจัดผังโครงการที่ดีและสามารถเปรียบเทียบกับโครงการที่มีระดับราคาขายใกล้เคียงกัน (3) ราคา (Price) ราคาขายของโครงการต้องแข่งขันได้กับคู่แข่งโดยรวม

2. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้หรือความสามารถในหลายๆด้านดังนี้

2.1 มีความรู้ด้านกฎหมายโดยเฉพาะ กฎหมายจัดสรร กฎหมายเกี่ยวกับการก่อสร้างข้อห้ามต่างๆ เป็นต้น

2.2 มีความรู้และความเข้าใจในความเหมาะสมของสินค้าที่จะผลิตขายในหลายๆ ด้าน เช่น จะต้องรู้ถึงศักยภาพของที่ดินที่จะพัฒนา ต้องมีการเก็บข้อมูลแล้ววิเคราะห์วิจัยถึงความต้องการของตลาด ทั้งกลุ่มลูกค้าและประเภทของสินค้าที่จะนำไปพัฒนาในแต่ละทำเล ซึ่งต้องตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เป็นต้น

2.3 ต้องมีความรู้ทางการตลาด เช่นในด้านการวางสินค้า การนำเสนอรูปแบบของโครงการที่มีจุดขายหรือจุดเด่นที่จะสามารถโน้มน้าวถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

2.4 มีความรู้ทางการก่อสร้าง เพื่อที่จะสามารถรู้ถึงจุดบกพร่องและคุณภาพของงานก่อสร้างว่าเป็นไปตามแบบก่อสร้างหรือไม่

2.5 มีความสามารถในการบริหาร สามารถบริหารงานฝ่ายต่างๆ ให้ทำงานสอดคล้องกัน ไม่ติดขัด และไม่ให้เกิดความล่าช้า

2.6 มีความสามารถในการควบคุมต้นทุน ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องมีความสามารถควบคุมต้นทุนมิให้งบบานปลาย ซึ่งจะส่งผลเสียและทำให้โครงการไม่ประสบความสำเร็จ

2.7 มีความรู้ทางการเงิน ผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถที่จะศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหนในด้านการลงทุนซึ่งรวมถึงโครงสร้างแหล่งเงินทุนที่จะนำมาใช้ในโครงการด้วยรวมถึงแหล่งเงินทุนสำรองในกรณีฉุกเฉิน เป็นต้น

2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

การจะประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือคุณลักษณะของผู้ประกอบการเป็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จด้วยดังนั้นจึงได้มีผู้ศึกษาเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอยู่ในหลายรายงาน ดังตัวอย่างข้างล่างนี้

Sexton and Bowman – Upton (1991 : 4, 89) ได้รายงานว่าคุณลักษณะผู้ประกอบการหมายถึง ผู้สร้างกระบวนการของการกำหนดโอกาสทางการตลาด และความสามารถใช้ทรัพยากรให้สอดคล้องกับโอกาส และการสร้างข้อผูกพันทั้งทางด้านการปฏิบัติและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อหวังผลกำไรในระยะยาว และเขายังได้สรุปว่าคุณประกอบการควรมีลักษณะดังนี้ (1) เป็นผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จสูง (2) มีความสามารถควบคุมสถานการณ์ได้ (3) เป็นผู้ชอบความเสี่ยง (4) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (5) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (6) มีความต้องการเป็นอิสระ (7) เป็นผู้มีการรักษาภาวะผูกพันสูง และ(8) เป็นผู้มีความกระตือรือร้น

Siropolis(1994: 41-48) ก็ได้มีการแสดงความเห็นในลักษณะที่คล้ายกันว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จควรมีลักษณะ (1) เป็นผู้มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (2) เป็นผู้ชอบความเสี่ยง (3) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (4) มีการทำงานหนัก (5) เป็นผู้มีความเชื่อถือได้ และ (6) ต้องมีการวางเป้าหมาย ของความสำเร็จด้วย เป็นต้น

นอกจากนั้น Longeneck, Moore และ Petty (1997:9-10) ก็ได้รายงานว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะประกอบด้วย (1) เป็นผู้มีความต้องการความสำเร็จสูงซึ่งจะเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการเริ่มต้นสร้างธุรกิจใหม่ๆ และพยายามสร้างความเจริญให้กับธุรกิจนั้น (2) มีความพร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยง เพราะผู้ประกอบการยอมลงทุนด้วยเงินทุนของตนเองซึ่งเป็นการแสดงถึงการยอมรับในความเสี่ยงทางการเงินระดับหนึ่ง และ(3) มีความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งจะช่วยให้สามารถต่อสู้กับปัญหาอุปสรรคต่างๆ ได้

เช่นเดียวกับ Baumbach and Mancuso : 1987 ที่ระบุว่าผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จสูง ควรมีคุณสมบัติ (1) ขอบงานที่เกี่ยวกับความเสี่ยง (2) ทำงานหนัก ซึ่งต้องการแรงกระตุ้นอย่างมาก (3) ต้องการดำเนินงานภายใต้สถานการณ์ที่คาดว่าจะสนองความสำเร็จส่วนบุคคล (4) ไม่สนใจทำงานหนักภายใต้อิทธิพลของรางวัลที่เป็นตัวเงิน (5) ทำงานดีขึ้นภายใต้เงื่อนไขของการคาดว่าจะได้ผลลัพธ์ เป็นบวก หรือการประเมินผลที่ชัดเจน และ (6) มีความคิดล่วงหน้า

Scarborough and Zimmerer (1996 : 6) ก็ได้รายงานในลักษณะเดียวกันว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีคุณลักษณะพิเศษ คือ (1) มีความคิดริเริ่ม (2) มีความสามารถที่เผชิญปัญหา และแก้ไขปัญหา (3) สามารถแสวงหาโอกาส และดำเนินการได้อย่างเหมาะสม (4) ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ (5) เน้นการดำเนินงานอย่างมีคุณภาพ (6) มีการวางแผนอย่างเป็นระบบ (7) มีการควบคุมการดำเนินงาน (8) ยอมรับข้อผูกพันตามสัญญาการทำงาน และ (9) ยอมรับและเห็นความสำคัญของสัมพันธ์ทางธุรกิจ

นอกจากนั้น Megginsog'n, Byrd and Megginson , 2003 : 31 ได้รายงานว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความสามารถในการจัดการทางธุรกิจและนำเสนอ ปัจจัยนำไปสู่ความสำเร็จของการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ คือ (1) สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด (2) มีแหล่งเงินทุนอย่างเพียงพอ (3) จัดการและใช้ทรัพยากรมนุษย์อย่างมีประสิทธิภาพ (4) ได้รับและใช้ข้อมูลข่าวสารทันเวลา (5) สามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบของภาครัฐ (6) มีความสามารถทั้งในบทบาทของเจ้าของและพนักงาน (7) จัดการเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ (8) มีความยืดหยุ่น

และจากคุณลักษณะต่างๆ ที่กล่าวมาแล้วคุณลักษณะอีกด้านหนึ่งคือด้านบุคลิกภาพ ของผู้นำหรือผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ ก็ได้มีการศึกษา โดย รังสรรค์ ประเสริฐศรี (2544 : 35) ซึ่งรายงานดังกล่าวก็มีเนื้อหาคล้ายคลึงกับผลการศึกษาวิจัยของ Dr.H.B.Pickle (1964 : 34) โดยรายงานว่าผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพสามารถแบ่งคุณลักษณะออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพทั่วไป (General personality traits) อันประกอบด้วย ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-confidence) การสร้างความไว้วางใจได้ (Trustworthiness) เป็นบุคคลที่มีลักษณะซื่อสัตย์ ซื่อตรงและสามารถสร้างความเชื่อถือแก่กลุ่มผู้ได้บังคับบัญชาและผู้ที่เกี่ยวข้อง การมีลักษณะที่เด่น (Dominance) ในด้านกายภาพ สังคม ความสามารถในการตัดสินใจ การพูด มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความสามารถในการเจรจา เป็นคนกล้าแสดงออก (Extroversion) มีความมั่นคงทางอารมณ์ (Emotional stability) มีความกระตือรือร้น (Enthusiasm) มีอารมณ์ขัน (Sense of humor) มีความเป็นคนอบอุ่นหรือมีความเอื้ออารี (Warmth) มีความอดทนสูงต่อความตึงเครียด (High tolerance for frustration) เป็นต้น

2. คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพที่สัมพันธ์กับงาน (Task-related personality traits) หมายถึง การมีความคิดริเริ่ม (Initiative) การมีความเข้าใจอารมณ์และความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Sensitivity to others and empathy) มีความสามารถในการยืดหยุ่นได้และความสามารถในการปรับตัว (Flexibility and adaptability) มีความสามารถควบคุมสภาวะภายในตนเอง (Internal

locus of control) มีความกล้าหาญ (Courage) ผู้นำต้องมีความกล้าหาญในการเผชิญกับ ความเสี่ยง การตัดสินใจเพื่อที่จะคว้าโอกาส แก้ปัญหา และการใช้กลยุทธ์ใหม่ๆ ความท้าทายต่อสิ่งแปลกใหม่ ความสามารถกลับคืนสู่สภาพเดิม (Resiliency) เป็นความสามารถในการที่จะแก้ปัญหาให้เรียบร้อยได้อย่างรวดเร็ว เป็นต้น

ในการที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพได้ นอกจากจะมีคุณลักษณะต่างๆที่กล่าวมาแล้วข้างต้นยังจะต้องมีแรงจูงใจของภาวะผู้นำ (Leadership motives) ด้วย ซึ่งเป็นศักยภาพสภาพภายในของบุคคลอันประกอบด้วยพลังกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่ต้องการบรรลุดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย

แรงจูงใจของภาวะผู้นำหรือผู้ประกอบการที่ต้องการความสำเร็จ ประกอบด้วย

1. แรงจูงใจด้านอำนาจ (The power motive) เป็นแรงจูงใจที่ต้องการแสดงออกด้วยความเข้มแข็ง สามารถใช้ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขพฤติกรรมของบุคคลอื่นได้ และมีความเอาใจใส่เกี่ยวกับชีวิตความเป็นอยู่หรือความอยู่รอดของสมาชิกกลุ่ม

2. แรงกระตุ้นและแรงจูงใจให้ประสบความสำเร็จ (Drive and achievement motivation)

3. แรงจูงใจที่ยึดมั่นในจริยธรรมการทำงาน (Strong work ethic)

4. แรงจูงใจที่เป็นความมุ่งมั่น (Tenacity) ที่จะต้องเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ให้ได้

อีกปัจจัยหนึ่งที่เป็นคุณลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ก็คือ ปัจจัยด้านสติปัญญาเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจและภาวะผู้นำ (Cognitive factors and leadership) ผู้นำจำเป็นต้องมีระดับสติปัญญาที่เฉลียวฉลาดเพราะจะทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์ และมีความสามารถที่จะแสวงหาข้อมูลที่จำเป็นการแก้ปัญหา การใช้สติปัญญาด้านความรู้ความเข้าใจจะประกอบด้วย ความรู้ด้านธุรกิจ (Knowledge of the business) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) ความสามารถหยั่งลึกถึงบุคคลและสถานการณ์ (Insight into people and situations) การมองการณ์ไกล (Farsightedness) การเปิดรับต่อประสบการณ์ (Openness to experience) การมีจินตนาการและความสามารถเปิดรับต่อนวัตกรรมใหม่ๆ

ดังนั้น ผู้ประกอบการที่จะประสบผลสำเร็จได้จะต้องมีคุณลักษณะภายนอกที่แสดงให้เห็นว่าเป็นผู้มีความสามารถในการเป็นผู้นำ หรือบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนอกจากนี้จะต้องมีคุณลักษณะทางบุคลิกภาพ หรือพฤติกรรมที่บ่งบอกให้เห็นว่าเป็นผู้มีแรงจูงใจในด้านความต้องการความสำเร็จ มีความรู้ ทักษะ ทั้งที่เป็นพื้นฐานทั่วไปในงาน และที่พิเศษอัน

แสดงให้เห็นแตกต่างจากผู้อื่น และจะต้องมีผลงานอันเป็นที่แสดงให้เห็นถึงความสำเร็จ ทั้งนี้จะต้องขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจการที่ทำด้วย

3. การบริหารโครงการที่มีประสิทธิภาพของธุรกิจบ้านจัดสรร

โสภณ พรโชคชัย (2549 : 1) รายงานว่าในสมัยก่อนประเทศไทยได้มีการจัดหาที่ดินให้ชาวจีนอาศัยอยู่ในย่านสำเพ็ง หรือชาวมุสลิมได้อยู่อาศัยแถวบ้านครัว จนถึงในปี พ.ศ.2433 จึงมีโครงการจัดสรรที่ดินขึ้นเป็นครั้งแรกคือ การจัดสรรที่ดินบริเวณริมคลองรังสิต แต่ไม่ใช้การจัดสรรเพื่อที่อยู่อาศัยแต่เป็นการจัดที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม ต่อจากนั้นรัฐบาลได้มีการตราพระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ.2475ขึ้นและมีการก่อตั้งกองเคหะสถานสงเคราะห์ในปี พ.ศ.2483 จึงทำให้มีการจัดหาที่อยู่อาศัยสำหรับประชาชนปรากฏชัดเจนขึ้นต่อจากนั้นได้มีการก่อตั้งสำนักงานอาคารสงเคราะห์ขึ้นในปี พ.ศ.2494 และก่อตั้งธนาคารอาคารสงเคราะห์มาทำหน้าที่สนับสนุนการพัฒนาที่ดินขึ้นในสมัยนั้น ต่อมาในปี พ.ศ.2500 ได้เริ่มมีการพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศไทยขึ้น ซึ่งการพัฒนาประเทศในแนวทางการดังกล่าวได้ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างทางสังคมและเกิดภาวะการขาดแคลนที่อยู่อาศัยในชุมชนเมือง จึงมีโครงการสร้างที่อยู่อาศัย โดยเริ่มจากการสร้างตึกแถวเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและค้าขายและพัฒนามาเป็นการจัดสรรที่ดินพร้อมบ้าน จากนั้น เมื่อสถาบันการเงินได้เริ่มเข้ามามีบทบาทในการให้เงินสนับสนุนแก่โครงการบ้านจัดสรร จึงเป็นสิ่งกระตุ้นให้มีการขยายการลงทุนในธุรกิจดังกล่าวมากยิ่งขึ้น และในขณะเดียวกันผู้ประกอบการก็เริ่มมีการเอารัดเอาเปรียบผู้บริโภคมากขึ้นด้วย ดังนั้นในปลายปี พ.ศ.2515 รัฐบาลจึงได้ออกประกาศคณะปฏิบัติ ฉบับที่ 286 ขึ้นมา เพื่อควบคุมการจัดสรรที่ดินและบ้าน ทั้งนี้เพื่อมิให้มีการเอาเปรียบผู้บริโภค และรัฐบาลยังได้ออกประกาศคณะปฏิบัติ ฉบับที่ 296 ให้มีการจัดตั้งคณะเคหะแห่งชาติขึ้นเพื่อเป็นองค์กรที่จะทำหน้าที่ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้แก่ประชาชนที่มีรายได้น้อย

สำหรับการบริหารหรือการดำเนินงานธุรกิจบ้านจัดสรร ให้ประสบความสำเร็จนั้น ประภาวิศาลกิจ (2532 : 1) รายงานว่าผู้ประกอบการโดยทั่วไปจะต้องยึดถือปัจจัยหรือกุญแจแห่งความสำเร็จของการดำเนินการ 10 ประการ คือ การพัฒนาแนวความคิด โครงการใหม่ ๆ ความเหมาะสมของการจัดรูปโครงการ การกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ของการประกอบการ การกำหนดราคาขาย ความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากแหล่งเงินทุน ภาษีต่าง ๆ ในช่วงระยะที่ดำเนินงาน การทดลองตลาดผู้ซื้อ และการเตรียมความพร้อมในทุกด้านของโครงการ ซึ่งหากผู้ประกอบการหรือผู้ต้องการลงทุนในเรื่องนี้กระทำได้ดีทั้งหมดแล้วเชื่อว่า

ความสำเร็จคงประสบไปแล้วมากกว่าครึ่งหนึ่ง อย่างไรก็ตาม หากต้องการในปฏิบัติทั้ง 10 แบบ เป็นไปได้โดยสัมฤทธิ์ผลแล้ว ผู้ประกอบการยังต้องดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้อีกด้วยคือ

1. การวางแผนและออกแบบโครงการบ้านจัดสรร
2. จัดหาแหล่งเงินทุน เพื่อการก่อสร้าง และบริหารโครงการให้ลุล่วงโดยตลอด
3. การขออนุญาตจัดสรรตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. ขอบเขตทะเบียน

จากรายละเอียดที่ต้องดำเนินการอีกทั้ง 4 ประการนั้น หากวิเคราะห์แล้วจะเห็นได้ว่า เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและวงจรการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ ความสำคัญของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นเกิดขึ้นเนื่องจากทรัพยากรที่ดินใน สภาวะปัจจุบันอย่างจำกัด การแข่งขันในธุรกิจสูงมาก เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ตลอดจนความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตามภาวะเศรษฐกิจและสังคม ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ล้วนแต่มีผลกระทบต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของโครงการ ดังนั้นผู้ประกอบการ ต้องให้ความสนใจศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อนเพื่อนำมาประกอบในการตัดสินใจ เพื่อให้เกิดผลดี 2 ประการคือ ประการแรก ในด้านของผู้ประกอบการหรือนักลงทุนสามารถนำ โครงการมาตัดสินใจในการลงทุน ในประการที่สอง ในด้านของแหล่งทุนจะถูกนำไปใช้ในการ ตัดสินใจเพื่ออนุมัติสินเชื่อได้อีกด้วย (ชัยยศ สันติวงษ์, 2539 : 1)

อย่างไรก็ตามในการดำเนินงานธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้น สุภาพณา ฉันทไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2549: 1-7) ได้เสนอแนะวิธีการให้มีการศึกษาและวิเคราะห์ความ เป็นไปได้ของโครงการก่อน ซึ่งสามารถแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 6 ด้านด้วยกัน คือ

1. การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ
2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค
4. การวิเคราะห์ด้านการบริหาร
5. การวิเคราะห์ด้านการเงิน
6. การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อมของโครงการ

แต่ในการปฏิบัติจริงนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยทั่วไปจะเน้นหนัก ไปที่ 4 หัวข้อ คือ

1. การวิเคราะห์ด้านตลาด เป็นแนวทางที่จะช่วยถ่วงดุลความคิดริเริ่มและประเมินความเป็นไปได้ของโครงการในแง่ตลาด ขั้นตอนนี้เป็นการศึกษารายละเอียดของข้อมูลที่น่าไปใช้กำหนดเป้าหมายของตลาด คุณลักษณะของตลาด ตลอดจนระบุถึงขนาดของโครงการโดยทั่วไป

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค จะบ่งบอกถึงความเป็นไปได้ด้านเทคนิค และเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการพิจารณาผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่างๆ ในแง่การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมวลมนุษยชาติ ความต้องการด้านเงินทุน การมีส่วนร่วมได้รับการสนับสนุน เกื้อกูลจากอุตสาหกรรมอื่น

3. การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการเน้นหนักเรื่องการเตรียมงบการเงินล่วงหน้า เพื่อนำมาประเมินการในเชิงเศรษฐกิจ และการกำหนดขนาดเงินลงทุนที่ต้องการ การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า (Pre forma Statement) จำเป็นต้องนำข้อมูลจากการศึกษาด้านตลาด และด้านเทคนิคประกอบการคาดคะเนรายรับและต้นทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจ หากโครงการมีความไม่แน่นอนสูง ก็อาจจำเป็นต้องเสาะหาข่าวสารเพิ่มเติมเพื่อเป็นพื้นฐานในการศึกษาวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง และถ้าจำเป็นก็อาจต้องทำการวิเคราะห์ความเสี่ยง

4. การวิเคราะห์ด้านการบริหาร การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการมีความจำเป็นสำหรับผู้ลงทุน และหากการวิเคราะห์ดังกล่าวนั้นเป็นการลงทุนทางอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการเตรียมข้อมูลให้พร้อม เพราะการลงทุนในลักษณะนี้ผู้ที่ให้เงินสนับสนุน ซึ่งเป็นสถาบันการเงินทั่วไปต้องวิเคราะห์ประกอบว่าการลงทุนดังกล่าวนี้จะสามารถให้ผลตอบแทนตามที่ผู้ลงทุนคาดหวังไว้หรือไม่อีกด้วย การวิเคราะห์อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงมิได้สร้างข้อมูลให้แตกต่างไปจากข้อเท็จจริงแล้ว ย่อมเป็นปัจจัยหนึ่งที่น่าไปสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจบ้านจัดสรร หรือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการได้ จึงถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ใช้วัดความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการบ้านจัดสรรได้

นอกจากนั้นในการบริหารโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรเพื่อให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายผังเมือง กฎหมายการจัดสรรที่ดิน กฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง กฎกระทรวง และข้อห้ามต่างๆ เป็นต้น ซึ่งถือได้ว่าเป็นความรู้เบื้องต้นก่อนที่จะทำโครงการบ้านจัดสรร สำหรับรายละเอียดของข้อกฎหมายนั้นได้จัดแสดงไว้ในภาคผนวกของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

4. สภาพการณ์ในปัจจุบันของการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรใน จังหวัดขอนแก่นและนครราชสีมา

สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือในปี 2549 โดยรวมได้ชะลอตัวลง ทั้งนี้พิจารณาจากยอดขายที่ลดลงมาจากช่วงต้นปีและในปีที่แล้วและจากตัวชี้วัดด้านการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน การขออนุญาตก่อสร้าง การขอใช้ไฟฟ้า การจดทะเบียนซื้อขายที่ดิน การใช้สินเชื่อรายย่อย และการสำรวจยอดขายของสมาชิกชมรมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (ชาญณรงค์ บุริสตระกูล, 2550 : 24) โดยในช่วงครึ่งปีแรกได้รับผลกระทบจากปัญหาด้านราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งสถานการณ์ทางการเมือง ทำให้นักลงทุนขาดความเชื่อมั่น หลายโครงการชะลอตัว จนมาถึงช่วงไตรมาสที่ 4/2549 ก็ยังชะลอตัวอยู่แต่ราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยเริ่มทรงตัว และมีแนวโน้มลดลงเป็นปัจจัยบวกต่อภาคธุรกิจ ส่งผลให้สินเชื่อเพื่อประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้น เป็นครั้งแรกนับแต่สิ้นปี 2547 ปัจจัยลบที่สำคัญคือ ราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมทั้งสถาบันการเงินเข้มงวดการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2550 ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ซึ่งยังคงมีความผันผวนเช่น ราคาน้ำมัน อัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ สถานการณ์ทางการเมือง การขยายตัวทางเศรษฐกิจ และการจ้างงานเป็นต้น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีความรอบคอบ ระมัดระวังในการลงทุนมากขึ้น (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ : 2550)

4.1 รายละเอียดข้อมูลการประกอบการบ้านจัดสรรจังหวัดขอนแก่น

ข้อมูลภาพรวม

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2549 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีสมาชิกภาคเอกชน และโครงการบ้านเอื้ออาทรในจังหวัดขอนแก่นจำนวน 28 ราย 69 โครงการ ปิดจำหน่ายแล้ว 8 โครงการ มีบ้านและที่ดินรวม 9,122 หน่วย จำหน่ายแล้ว 6,072 หน่วย คงเหลือ 3,050 หน่วย ยอดขายสะสมในไตรมาสสุดท้ายของปี 2549 ลดลง 467 หน่วย เกือบทั้งหมดเกิดจากลูกค้าโครงการบ้านเอื้ออาทร ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาของธนาคาร และมีการย้ายถิ่นที่อยู่

ข้อมูลภาพรวมเฉพาะโครงการของภาคเอกชน

เฉพาะโครงการภาคเอกชนมีจำนวน 4,784 หน่วย ขายแล้ว 3,185 หน่วย คงเหลือ 1,599 หน่วย ขายสุทธิในไตรมาสสุดท้ายในปี 2549 จำนวน 127 หน่วย ลดลง 79 หน่วย เท่ากับร้อยละ 38.35 ของยอดขายสุทธิในไตรมาสก่อน

1. จำนวนบ้าน บ้านและที่ดินมีจำนวนรวม 4,784 หน่วย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน 235 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.17 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 ประเภทของบ้าน

บ้านส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยวจำนวน 3,987 หน่วย หรือร้อยละ 83.34 ที่เหลือเป็นบ้านแฝด อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮ้าส์ และที่ดินเปล่า รวมจำนวน 797 หน่วย หรือร้อยละ 16.66

1.2 ระดับราคา

บ้านส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 1.0 – 1.9 ล้านบาท จำนวน 1,835 หน่วย หรือร้อยละ 38.36 รองลงมาเป็นบ้านในราคา 0.6 – 0.9 ล้านบาท จำนวน 1,231 หน่วย ราคา 2.0 – 2.9 ล้านบาท จำนวน 1,087 หน่วย หรือเท่ากับร้อยละ 25.73 และร้อยละ 22.72 ตามลำดับ

2. ปริมาณการขาย

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2549 มียอดขายสะสมรวม 3,185 หน่วย ขายสุทธิในไตรมาสที่ 4/2549 จำนวน 127 หน่วย เป็นไตรมาสที่ขายได้ดีที่สุดในรอบ 6 ไตรมาสที่ผ่านมา โดยยอดขายลดลงจากไตรมาสก่อน 79 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 38.35 โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 แบ่งตามประเภทบ้าน แบบบ้านที่มีปริมาณการขายสูงสุดเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 2,678 หน่วย หรือร้อยละ 15.92

2.2 แบ่งตามระดับราคา บ้านที่มีปริมาณการขายสูงสุดได้แก่บ้านในระดับราคา 1.0 – 1.9 ล้านบาท มีจำนวน 1,142 หน่วย หรือร้อยละ 35.86 รองลงมาได้แก่บ้านในระดับราคา 0.6 – 0.9 ล้านบาท และ 2.0 – 2.9 ล้านบาท มีจำนวน 873 และ 679 หน่วย หรือร้อยละ 27.41. และร้อยละ 21.32 ตามลำดับ

3. จำนวนบ้านที่รอขาย

บ้านที่รอขายมีจำนวน 1,599 หน่วย เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 3/2549 ร้อยละ 7.42 แบ่งตามลักษณะต่างๆ ดังนี้

3.1 แบ่งตามประเภทบ้าน แบบบ้านที่มีจำนวนคงเหลือสูงสุดได้แก่บ้านเดี่ยว มีจำนวน 1,309 หน่วย หรือร้อยละ 81.86 รองลงมาได้แก่อาคารพาณิชย์ และบ้านแฝดจำนวน 153 หน่วย 78 หน่วย หรือร้อยละ 9.57 และ ร้อยละ 4.88 ตามลำดับ

3.2 แบ่งตามระดับราคา บ้านที่มียอดคงเหลือสูงสุดได้แก่ บ้านในระดับราคา 1.0 – 1.9 ล้านบาท มีจำนวน 693 หน่วยหรือร้อยละ 43.34 รองลงมาเป็นระดับราคา 2.0 – 2.9 และ 0.6 – 0.9 ล้านบาท มีจำนวน 408 และ 358 หน่วย หรือร้อยละ 25.25 และ 22.39 ตามลำดับ

4. ข้อมูลการซื้อขายที่ดิน

ในไตรมาสที่ 3/2549 การซื้อขายที่ดินในจังหวัดขอนแก่นลดลงจากไตรมาสก่อน จำนวน 918 ราย หรือลดลงร้อยละ 16.60 แต่มูลค่ามากกว่าไตรมาสก่อน 276.0 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.34 ส่วนไตรมาสที่ 4/2549 คาดว่าจะมีปริมาณ และมูลค่าต่ำกว่าไตรมาสที่ 4/2548 เล็กน้อย

4.2 รายละเอียดข้อมูลการประกอบการบ้านจัดสรร จ.นครราชสีมา

จากข้อมูลที่รวบรวมได้เมื่อสิ้นไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 จากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งเป็นข้อมูลล่าสุดที่รวบรวมได้ของ จ.นครราชสีมา พบว่าโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดนี้มีทั้งหมด 69 โครงการ มีจำนวนบ้านจัดสรรรวม 7113 หน่วย จำหน่ายแล้วเท่ากับ 2244 หน่วย คงเหลือ 4,869 หน่วย

เมื่อแจกแจงรายละเอียดของการดำเนินการจะพบผลของการประกอบการดังนี้

1. จำนวนบ้านจัดสรรทั้งหมดตั้งแต่อดีตจนถึงไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 จำนวน 6,360 หน่วย และมีการเปิดรายใหม่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 1 ของปี 2549 อีก 753 หน่วย รวมเป็นจำนวนบ้านจัดสรรทั้งสิ้น 7,113 หน่วย

1.1 ประเภทของบ้าน

ส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยวจำนวน 4920 หน่วย หรือร้อยละ 77.0 ที่เหลือเป็นบ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และที่ดินเปล่า รวม 1,440 หน่วย หรือร้อยละ 23.0

1.2 ระดับราคา

บ้านส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 0.5-0.99 ล้านบาทจำนวน 1,733 หน่วย หรือร้อยละ 2.7 รองลงมาเป็นบ้านในราคา 1.0-1.49 ล้านบาท จำนวน 1,246 หน่วยหรือร้อยละ 20.0 และราคา 1.5-1.99 ล้านบาท จำนวน 1,271 หน่วย หรือเท่ากับประมาณร้อยละ 20 ของแต่ละกลุ่ม

2. ปริมาณการขาย

จากการสำรวจ ณ ไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 พบว่ามียอดขายสะสมตั้งแต่อดีตจนถึงไตรมาสที่ 1 ปี 2549 จำนวน 2,244 หน่วย โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 แบ่งตามประเภทบ้าน

แบบบ้านที่มีปริมาณการขายสูงสุด เป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 1,466 หน่วย หรือร้อยละ 73 รองลงมาเป็นบ้านแบบทาวน์เฮ้าส์ 269 หน่วย และบ้านแฝด 203 หน่วยหรือคิดเป็นร้อยละ 13 และ ร้อยละ 10 ตามลำดับ

2.2 แบ่งตามระดับราคาบ้าน

บ้านที่มีปริมาณการขายสูงสุดได้แก่บ้านในระดับราคา 0.5-0.99 ล้านบาท มีจำนวน 411 หน่วย และ 287 หน่วย หรือร้อยละ 21 และร้อยละ 24 ตามลำดับ

3. จำนวนบ้านที่รอขาย

บ้านที่รอขายมีจำนวน 4,365 หน่วย โดยแบ่งตามลักษณะต่างๆ ดังนี้

3.1 แบ่งตามประเภทบ้าน

แบบบ้านที่มีจำนวนคงเหลือสูงสุดได้แก่ บ้านเดี่ยวมีจำนวน 3,454 หน่วย หรือร้อยละ 79 รองลงมาได้แก่ ทาวน์เฮาส์และบ้านแฝด จำนวน 383 หน่วย และ 346 หน่วย หรือร้อยละ 9 และร้อยละ 8 ตามลำดับ

3.2 แบ่งตามระดับราคา

บ้านที่มียอดคงเหลือสูงสุดได้แก่ บ้านในระดับราคา 1.0-1.49 ล้านบาท มีจำนวน 959 หน่วย หรือร้อยละ 22 รองลงมาเป็นระดับราคา 0.5-0.99 ล้านบาท และ 1.5-1.99 ล้านบาท มีจำนวน 944 หน่วย และ 860 หน่วย หรือร้อยละ 22 และ 20 ตามลำดับ

4. ข้อมูลที่ลูกค้าที่ซื้อบ้านจัดสรร

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา ส่วนใหญ่เป็นข้าราชการ และคนทำงานต่างถิ่นที่ต้องการที่อยู่อาศัย

5. ปัจจัยที่ส่งผลต่อกำลังซื้อ ได้แก่

5.1 นโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมให้ข้าราชการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

5.2 การขยายงานของโรงงานในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา

4.3 การตลาดบ้านจัดสรร

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมาส่วนใหญ่ ได้ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่คล้ายคลึงกัน โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่มีการใช้โดยทั่วไป จากทฤษฎีของ E.Jerome McCarthy คือทฤษฎีกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing – Mix Strategy) ที่ได้กำหนดแบ่งองค์ประกอบพื้นฐานของกลยุทธ์ ออกเป็น 4 ประการ (4p's) โดยกลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยพื้นฐานเหล่านี้ สามารถควบคุม ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง แก้ไขได้ ทั้งนี้ก็เพื่อมุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า (ธงชัย สันติวงษ์, 2538 : 34)

สำหรับกลยุทธ์พื้นฐาน 4p's ที่ใช้ในการตลาดนี้ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) บ้านจัดสรรจะต้องคำนึงถึงประโยชน์และความพึงพอใจของผู้ซื้อ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรจะต้องนำเสนอโดยศึกษาความต้องการที่แท้จริง

ของผู้ซื้อเพื่อกำหนดกลุ่มของลูกค้าเป้าหมาย รูปแบบบ้าน การจัดพื้นที่ประโยชน์ใช้สอยภายในบ้าน ประโยชน์ส่วนเพิ่มที่ผู้ประกอบการจัดให้ เช่น การให้บริการรับประกัน การต่อเติมบ้าน การรักษาความปลอดภัย สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

2. ราคา (Price) การกำหนดราคาขาย เป็นการวางแผนกำหนดราคาให้ถูกต้องเหมาะสมกับรูปแบบบ้าน เพื่อดึงดูดและจูงใจผู้บริโภค การกำหนดกลยุทธ์ด้านราคานี้ จะต้องคำนึงถึงลูกค้าเป้าหมาย ภาวะการแข่งขัน และต้นทุนในการผลิต

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การพิจารณาใช้ช่องทางการจำหน่ายของผู้ประกอบ การธุรกิจบ้านจัดสรร เช่น การจัดจำหน่ายโดยตรง การจัดจำหน่ายโดยพนักงานหรือผ่านตัวแทนจำหน่าย

4. การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ ซึ่งสามารถกระทำได้ 4 วิธีคือ

4.1 การโฆษณา (Advertising) เป็นการสื่อสารที่ไม่ใช้บุคคล เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา แผ่นพับ

4.2 การขายโดยใช้บุคคล (Personal Selling) เป็นการติดต่อเสนอขายสินค้าระหว่างผู้ขายหรือพนักงานขายกับผู้ที่มีอำนาจซื้อโดยตรง

4.3 การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่นอกเหนือจากการขาย โดยใช้การโฆษณาหรือโดยบุคคล เพื่อกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค เช่น การลดราคา การแจกแถม เป็นต้น

4.4 การใช้ข่าวและประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) เช่น การเสนอข่าวสาร หรือแนวคิดเกี่ยวกับการซื้อบ้าน แลกข่าวเกี่ยวกับโครงการผ่านสื่อต่างๆ มีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการผ่านสื่อต่างๆ

ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2539) ได้กล่าวว่กลยุทธ์ส่วนผสมการตลาดโดยทั่วไปแล้วก็คล้ายคลึงกันกลยุทธ์ทางการตลาดของสินค้าอื่นๆ โดยยึดหลักส่วนผสมทางการตลาดที่ประกอบด้วย การจัดส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการจัดจำหน่าย ในทิศทางและปริมาณที่เหมาะสม โดยกลยุทธ์การตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมามีสามารถแยกลักษณะส่วนผสมทางการตลาด ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การสร้างห้อง หรือบ้านตัวอย่างให้ชม การออกแบบให้ทันสมัย เช่น การเล่นระดับของบ้านทาวน์เฮ้าส์ การเลือกแถมวัสดุตกแต่งในอาคาร การมีรูปแบบบ้านให้เลือกที่หลากหลาย

2. กลยุทธ์ด้านราคา ได้แก่ การให้ส่วนลด การดาวน์น้อยผ่อนนานๆ การที่ไม่ต้องมีเงินจอง การให้กุ้ดอกเบี้ยต่ำและดอกเบี้ยอัตราคงที่ การปลอดดอกเบี้ยช่วงมีการผ่อนดาวน์คืนให้ผู้ซื้อ

3. กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ การออกจดหมายเสนอสินค้าแก่ลูกค้าเป้าหมายโดยตรง การจ้างผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดมาจัดการขายให้โดยมีการประกันยอดขาย การให้แรงจูงใจแก่ลูกค้าเก่าที่สามารถแนะนำลูกค้าอื่นๆ ได้การตั้งสำนักงานขายในห้างสรรพสินค้า

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การจัดให้มีการชิงโชค จับรางวัล แคมเปญโปรโมชั่น ให้สิทธิใช้สโมสร ฯลฯ

ทฤษฎีส่วนผสมกลยุทธ์ทางการตลาด จากรายงานต่างๆ ชำงต้นนี้ ปรากฏว่าเป็นทฤษฎีที่ถูกนำไปใช้ในการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการจริง แม้แต่โครงการใหญ่ๆ หรือสิ่งที่เห็นได้ชัดคือในการเปิดตัวของโครงการบ้านจัดสรร มักจะหาแนวทางใหม่ๆ มาเป็นสิ่งเชิญชวนผู้บริโภคให้ได้รับความสนใจ หรือสร้างเงื่อนไขที่ผู้ซื้อพอใจ อันจะเป็นสิ่งสนับสนุนให้การขายในโครงการของตนเองเป็นไปตามเป้า ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงเห็นว่า ทฤษฎีส่วนผสมทางกลยุทธ์การตลาดนี้มีความสำคัญอยู่ไม่น้อยที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของการประกอบการโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

5.1 ผลงานวิจัยในประเทศ

เตชะ บุญยะชัย (2530 : บทคัดย่อ) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกซื้อคือ ทำเลที่ตั้งโครงการรวมทั้งคุณภาพของตัวบ้าน ราคา เงื่อนไขการชำระเงิน สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ความเชี่ยวชาญของผู้ดำเนินงาน รูปแบบตัวอย่างบ้าน การส่งเสริมการขาย และการต้อนรับของพนักงานขายตามลำดับ

สุรีย นุญญานุพงศ์ (2531 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะประชากร เศรษฐกิจ และการอยู่อาศัยของผู้อยู่บ้านจัดสรร ด้วยการสุ่มตัวอย่างจากจำนวนผู้อาศัยทั้งหมดที่อยู่ในโครงการบ้านจัดสรร ผลการศึกษาพบว่า ผู้อยู่อาศัยในบ้านจัดสรรส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วงที่กำลังเริ่มต้นมีครอบครัว จึงมีขนาดครัวเรือนเฉลี่ยเป็นครัวเรือนขนาดเล็ก และกลุ่มอาชีพที่มีมากที่สุดได้แก่ อาชีพรับราชการและเป็นลูกจ้างบริษัทเอกชน ส่วนเหตุผลในการเลือกซื้อมีมากที่สุด

ได้แก่ อาชีพรับราชการและเป็นลูกจ้างบริษัทเอกชน ส่วนเหตุผลในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรจะเกี่ยวข้องกับปัจจัย 3 ประการ คือ การคมนาคมสะดวก สภาพแวดล้อม หรือ บรรยากาศในการอยู่อาศัยดี และทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

รุ่งโรจน์ โพธิ์วิจิตร และคณะ. (2534 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเกี่ยวกับแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 40 และในการตัดสินใจซื้อลูกค้าจะให้ความสำคัญเรื่องทำเลที่ตั้งมากเป็นอันดับหนึ่ง ระดับราคาเป็นอันดับสอง ส่วนสาธารณูปโภคและรูปแบบตัวอาคารให้ความสำคัญเท่ากันเป็นอันดับรองลงมา

ขวัญชัย อรรถวิภาณนธ์ (2535 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ พบว่าผู้อยู่อาศัยให้ความสำคัญกับปัจจัยเรื่องทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการเข้าถึง รองลงไปได้แก่ ปัจจัยเรื่องราคาบ้านและที่ดิน รวมทั้งปัจจัยเรื่องรายได้ของครอบครัว ตามลำดับ เมื่อจำแนกระดับของผู้อยู่อาศัยโดยใช้รายได้เป็นเกณฑ์ พบว่า สามารถจำแนกเป็น 2 ระดับ คือ ผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลางและผู้ที่มีรายได้ระดับสูง ผู้ที่มีความแตกต่างกันทางเศรษฐกิจจะใช้ปัจจัยในเรื่องรายได้มาพิจารณาเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่มีราคาแตกต่างกัน โดยผู้ที่มีรายได้ระดับสูงจะให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านกายภาพของตัวบ้านและโครงการ โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในหมู่บ้าน

รัชชาติ แก้วผดุง (2536 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาถึงอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมเชียงใหม่ พบว่า คริวเรือนในหมู่บ้านจัดสรรเป็นคริวเรือนใหม่ที่มีขนาดค่อนข้างเล็ก ซึ่งกว่าครึ่งหนึ่งของหัวหน้าคริวเรือนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีและสูงกว่า โดยประมาณ 2 ใน 3 ของหัวหน้าคริวเรือนประกอบอาชีพในภาคเอกชน ส่วนอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยจะไม่เพิ่มขึ้นหรือลดลงตามวัฏจักรธุรกิจเนื่องจากภาคที่อยู่อาศัยยังไม่ใช่ภาคเศรษฐกิจสำคัญในระบบเศรษฐกิจของไทย

ศรินทร์ทิพย์ สาคร (2537 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การเลือกที่อยู่อาศัยและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในเขตชานนอกของกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษาเขตมีนบุรี พบว่า ส่วนใหญ่ทุกคนในครอบครัวร่วมกันตัดสินใจในการซื้อบ้านจัดสรรและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัย พบว่า มีความพึงพอใจต่อการลดลงของระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทางไปทำกิจกรรมต่างๆ เช่น การเดินทางไปทำงาน การเดินทางไปซื้อของอุปโภค บริโภค และการเดินทางไปพักผ่อนหย่อนใจ เมื่อประชากรใช้ระยะเวลาในการเดินทางลดลงจากเดิม ประชากรจะมีความพอใจมากและใช้เป็นปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย

มรกต อรรถวิวัฒน์ (2538 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานอยู่ในสำนักงานย่านอโศก-รัชดาภิเษก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน ระดับรายได้อยู่ในช่วงต่ำกว่า 20,000 บาท ผลการวิจัยพบว่า ลักษณะของที่อยู่อาศัยที่ต้องการ ส่วนใหญ่ต้องการมีลักษณะบ้านเดี่ยว เป็นอันดับแรก เนื่องจากมีความเป็นส่วนตัว มีบริเวณบ้าน และมีพื้นที่กว้างขวางเป็นสัดส่วนและไม่ต้องรวมอยู่กับผู้อื่นอย่างแออัด ระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ผู้ทำงานในย่านนี้ คาดว่าจะซื้อ ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 750,000-1,500,000 บาท ตามระดับรายได้ เงื่อนไขการชำระเงินในการซื้อที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่ต้องการที่จะผ่อนชำระเป็นงวดมากกว่าซื้อเงินสดและแหล่งเงินที่จะใช้ซื้อ ส่วนใหญ่จะกู้จากสถาบันการเงิน โดยเฉพาะธนาคารอาคารสงเคราะห์

วิเชียร เชิดชูตระกูลทอง (2539 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการประหยัดจากขนาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พบว่าบริษัทอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยทั้งกลุ่มบริษัทขนาดเล็กและใหญ่มีการประหยัดจากขนาด เนื่องจากค่าสัมประสิทธิ์การประหยัดจากขนาดมีค่าน้อยกว่า 1 แต่กลุ่มบริษัทขนาดเล็กมีแนวโน้มของการประหยัดในขนาดการผลิตมากกว่าบริษัทขนาดใหญ่โดยต้นทุนการผลิตเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการประหยัดในขนาดการผลิตมากที่สุด รองลงมา เป็นปัจจัยด้านต้นทุนการกระจายสินค้า ต้นทุนในการจัดการ และต้นทุนค่าดอกเบี้ย ตามลำดับ ดังนั้น บริษัทที่มีขนาดใหญ่จึงควรจะจำกัดขนาดการผลิตให้มีขนาดที่เหมาะสมกว่าที่เป็นอยู่เพื่อให้ได้รับประโยชน์จากผลของการประหยัดในขนาดการผลิตมากขึ้น

วรวิทย์ มานะกุล (2540 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรส่วนใหญ่เห็นว่า ปัจจัยด้านการก่อสร้างที่เกี่ยวกับราคาของวัสดุไม่ควรมีการปรับบ่อย และปัจจัยด้านการเงินที่เกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ควรมีอัตราต่ำและเปลี่ยนแปลงน้อย เป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้โครงการบ้านจัดสรรประสบผลสำเร็จ นอกจากนี้ ปัจจัยด้านความรับผิดชอบและดูแลโครงการภายหลังการขายจะมีผลต่อความสำเร็จด้วยเช่นกัน ส่วนปัจจัยที่ทำให้โครงการบ้านจัดสรรประสบความล้มเหลวนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรเห็นว่า ปัจจัยด้านการตลาดของโครงการบ้านจัดสรรที่เกี่ยวกับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ตกต่ำ และผู้ซื้อไม่มีกำลังซื้อ การแข่งขันด้านการตลาดที่สูงมากเป็นปัจจัยหลัก และจำนวนเงินที่ได้รับอนุมัติจากสถาบันการเงินหรือธนาคารต่ำกว่าความต้องการของผู้ประกอบการ

สุรศักดิ์ ภักดีภิญโญ (2542:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความล้มเหลวของโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาถูก กรณีศึกษาบ้านโคราช จังหวัดนครราชสีมา พบว่าประเด็นที่ก่อให้เกิดความล้มเหลวของโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาถูกว่ามีเหตุปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดอยู่ 4 ปัจจัย คือ 1) ปัญหาด้านการเงิน การลงทุน เนื่องจากสถาบันการเงินชะลอหรือระงับการอนุมัติสินเชื่อ จึงทำให้โครงการสะดุดหยุดลงทันที และผู้ประกอบการขาดการวางแผนการเงินที่เป็นระบบจึงขาดการสนับสนุนการเงินอย่างต่อเนื่อง 2) ปัญหาด้านการตลาด และการตั้งราคาขาย ทำให้ยอดขายสะดุดหยุดลง 3) ปัญหาด้านราคาต้นทุนค่าก่อสร้าง และ 4) ปัญหาด้านกฎหมาย เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถก่อสร้างที่อยู่อาศัยแล้วเสร็จบางส่วน แต่ไม่สามารถทำการโอนกรรมสิทธิ์แก่ผู้ซื้อได้ เพราะติดว่าโครงการฯ ยังไม่ได้รับอนุญาตจากทางราชการ และต้องใช้เงินทุนเพื่อก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค ทางราชการจึงอนุญาตการจัดสรรที่ดินเพื่อดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้ แต่ผู้ประกอบการขาดเงินทุนหมุนเวียนเพราะไม่สามารถระดมเงินทุนจากกรรมการหุ้นส่วน ประกอบกับสถาบันการเงินไม่อนุมัติสนับสนุนสินเชื่อให้แก่โครงการต่างๆ ต่อไป จึงทำให้โครงการไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าความล้มเหลวของโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาถูกเกิดจากปัจจัยปัญหา 5 ปัจจัย คือ 1) การเงิน/การลงทุน 2) การตลาด/การขาย/ทำเลที่ตั้ง 3) ผู้ประกอบการไม่มีมืออาชีพ/การบริหารต้นทุนการก่อสร้าง 4) ขาดข้อมูลความต้องการที่อยู่อาศัย (Demand & Supply และ 5) ขาดการศึกษาข้อมูลความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

สุทธิชัย ดิยะสุวรรณ (2543 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความล้มเหลวของธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ ในช่วงปี 2540 - 2541 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรรส่วนใหญ่เป็นชาย อายุระหว่าง 31-50 ปี อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และมีประสบการณ์อย่างสูงในธุรกิจ ผู้ให้สัมภาษณ์ให้เหตุผลหลักในการทำธุรกิจ คือ (1) ลูกคามีความต้องการบ้านและที่ดินจัดสรรสูง (2) โครงการมีทำเลที่ตั้งดีและได้เปรียบที่อื่น และ (3) มีอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังสูง อย่างไรก็ตาม เมื่อเกิดเศรษฐกิจฟองสบู่แตกในปี 2540 ทำให้มีมีผลกระทบอย่างใหญ่หลวงต่อธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรร ทำให้บริษัทบ้านและที่ดินจัดสรรจำนวนมากในเชียงใหม่ล้มละลาย สาเหตุของความล้มเหลวดังกล่าวนี้นี้หลักใหญ่เกิดจาก (1) นักธุรกิจที่มีเงินแต่ไม่มีความเป็นมืออาชีพ และขาดทักษะอย่างแท้จริงในการทำธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรรแต่ที่สามารถเข้าสู่ธุรกิจนี้ได้ก็เพราะเข้าถึง (2) เศรษฐกิจถดถอยผลักดันให้ธนาคารพาณิชย์ชะลอ ลด และหยุดให้เงินกู้แก่ธุรกิจนี้ในที่สุด

รัชจรินทร์ พรชัยวิเศษกุล และคณะ : 2546 จากผลการศึกษาวิจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการในเขตภูมิภาคและในทุกภาคธุรกิจ โดยรวมทั้งประเทศที่ประสบความสำเร็จ พบว่าผู้ประกอบการในทุกภาคประสบความสำเร็จคล้ายคลึงกันในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีคุณลักษณะที่สำคัญต่อไปนี้คือ (1) มีมนุษยสัมพันธ์ (2) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (3) มีความซื่อสัตย์ (4) มีความรู้พื้นฐาน และประสบการณ์ในธุรกิจที่ทำ (5) มีความขยันทุ่มเทให้กับธุรกิจ (6) มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ (7) มีวิสัยทัศน์ (8) ประหยัด (9) พัฒนาและฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง (10) มีความเชื่อเรื่องโชค

สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร และคณะ (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในภาคใต้มีลักษณะวิสาหกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 6-10 ปี ผู้ประกอบการมีอายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นชาย ในการศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ที่อธิบายถึงความสัมพันธ์ของลักษณะวิสาหกิจ ลักษณะผู้ประกอบการ คุณลักษณะผู้ประกอบการ และความสามารถทางการจัดการพบว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการเป็นผลมาจากลักษณะวิสาหกิจที่ดำเนินการ โดยพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จำนวน 63 ตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่องความสามารถในการสื่อสาร ความคิดริเริ่ม มีความกล้าที่จะเสี่ยงในการลงทุน มีความขยันอดทนมุ่งมั่นในความสำเร็จมีความรับผิดชอบ เชื่อมั่นในตนเองและมีความสามารถในการตัดสินใจด้วย

5.2 ผลงานวิจัยต่างประเทศ

Gallup and Gallup (1986 : 55-85) จากการศึกษาวิจัยเพื่อหาความจริงเกี่ยวกับ “คุณลักษณะที่ทำให้บุคคลประสบความสำเร็จ” (Success Characteristics) โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามทำการประเมินตนเอง (Self-appraisals) ผู้วิจัยพบว่า มี “คุณลักษณะพิเศษ” อยู่ 12 ประการ ที่ผู้ประเมินระบุว่า มีส่วนผลักดันให้พวกเขาประสบความสำเร็จอย่างสูงในธุรกิจที่พวกเขาทำอยู่ ซึ่งได้แก่

1. สามัญสำนึก (Commonsense) หมายถึง “ความสามารถในการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ที่เกิดขึ้นประจำวันอย่างมีเหตุผล และเป็นไปได้ในเชิงปฏิบัติ
2. การมีความรู้อย่างซ้ำของเป็นพิเศษในสาขาที่ตนทำอยู่ (Specialized Knowledge of Your Field) ซึ่งเป็นสิ่งที่บุคคลได้มาจากการมีประสบการณ์ตรง การศึกษาเล่าเรียนโดยตนเอง (Self-education) และการศึกษาเล่าเรียนอย่างเป็นทางการ (Formal Schooling)

3. การพึ่งตนเอง (Self – Reliance) คือการรู้จักวางเป้าหมายชีวิตของตนให้ชัดเจน (Well-defined goals) รวมทั้งรู้จักวางแผนเกี่ยวกับอาชีพของตน การรู้จักใช้จิตตานุภาพ (Willpower) ของตนเพื่อผลักดันให้เป้าหมายที่ตนตั้งไว้บรรลุผล

4. สถิติปัญญาทั่วไป (General Intelligence) มีความสำคัญต่อความสำเร็จ เนื่องจากว่า การมีสติปัญญาทำให้บุคคลสามารถเข้าใจมโนทัศน์ต่าง ๆ (concepts) ได้อย่างรวดเร็ว และสามารถวิเคราะห์ มโนทัศน์ ได้อย่างถูกต้องชัดเจน ซึ่งประกอบด้วย 4 อย่างดังต่อไปนี้

4.1 มีคะแนนไอคิว (I.Q.) สูง

4.2 มีความรู้ทางด้านศัพท์ (vocabulary) อย่างกว้างขวาง

4.3 มีทักษะในการอ่านที่ดี และ

4.4 มีทักษะในการเขียนที่ดี

5. ความสามารถที่จะทำให้สิ่งต่างๆ (งาน) แล้วเสร็จ (The Ability to get things done) สิ่งสำคัญ 3 ประการ ที่ทำให้งานของพวกเขาประสบความสำเร็จด้วยดี และมีคุณภาพสูง ได้แก่

5.1 ความสามารถในการจัดระเบียบที่ดี

5.2 นิสัยในการทำงานที่ก่อให้เกิดผล

5.3 การทำงานหนัก และมีความขยันขันแข็ง

6. ความเป็นผู้นำ (Leadership) คือความสามารถในการจูงใจลูกน้องหรือผู้ตาม เป็นสิ่งที่บุคคลได้มาจากการเรียนรู้ในตอนหลัง ได้มาจากโรงเรียน หรือสถาบันการศึกษา เช่น เคยเป็นหัวหน้าทีมนักกีฬา เป็นหัวหน้าชั้น เป็นหัวหน้าชมรมต่างๆ เป็นต้น

7. การมีความรู้ความเข้าใจว่าอะไรถูกอะไรผิด (Knowing Right from Wrong) เป็นความรู้สึกที่ไวต่อเรื่องศีลธรรม และจริยธรรม เป็นความรู้ความเข้าใจในเรื่องอะไรถูกอะไรผิด เป็นสิ่งที่ได้รับการปลูกฝังในบุคคลผู้ประสบความสำเร็จ

8. ความคิดสร้างสรรค์ เป็นคุณลักษณะที่สำคัญอย่างหนึ่งของผู้ประสบความสำเร็จ โดยได้จากแหล่งสำคัญ 2 แหล่ง คือ

8.1 คลังแห่งความสามารถพิเศษตามธรรมชาติของบุคคล

8.2 ความเข้าใจอย่างแจ่มแจ้ง (insight) หรือ ลางสังหรณ์ (intuition)

9. การมีความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-Confidence) วิธีการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง คือการทำการเตรียมตัวอย่างเต็มที่ ก่อนที่จะเผชิญกับสถานการณ์ ผู้บริหารระดับสูงของ J.C. Penny กล่าวว่า " ความเชื่อมั่นในตนเอง " มาจากปัจจัยสำคัญ 3 กลุ่ม

9.1 การศึกษาและเตรียมตัวอย่างเต็มที่

9.2 การเพียรพยายามฝึกซ้อมอยู่เสมอ

9.3 ความตั้งใจอย่างแน่วแน่ที่จะให้เกิดมีความเชื่อมั่นในตนเอง ตลอดจนไม่พอใจ กับความล้มเหลวที่เกิดขึ้น

10. การมีความสามารถในการแสดงออกทางด้านการพูด (Oral Expression) ซึ่งผู้มีความสำเร็จอย่างสูง อธิบายว่าการที่จะเรียนรู้ทักษะในการสื่อสารนั้นจะต้องมีการฝึกฝนตั้งแต่เยาว์วัยทีเดียว เช่น การฝึกพูดในที่สาธารณะในขณะที่เรียนอยู่ในชั้นมัธยมปลายในรูปของการแสดงละครบ้าง การโต้เถียงบ้าง เป็นต้น

11. การรู้จักห่วงใยหรือให้ความสนใจต่อผู้อื่น (Concern for Others) เป็นความสามารถในการเข้ากับผู้อื่นได้ดี ซึ่งเป็นคุณลักษณะสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จอย่างสูง

12. โชค (Luck) เป็นคุณลักษณะอย่างหนึ่งที่ทำให้คนเราประสบความสำเร็จ โดยบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการสามารถจะหามาได้โดยวิธีการปฏิบัติตนดังนี้ (1) ทำงานหนัก (2) คิดค้นคว้าหาสาเหตุของความล้มเหลว และความเจ็บปวด (3) หลีกเลียงแบบแผนของความคิดในเชิงลบ พยายามสร้างแบบแผนของความคิดในเชิงบวก และในแง่มุมนี่ (4) ทำการเสี่ยงพอสมควร และลองเสี่ยงกับโอกาสใหม่ๆ บ้าง (5) อย่าผลัดไถ่ " โชค " ของท่านออกไปเสีย (6) ปฏิบัติต่อคนอื่นเหมือนกับที่ท่านต้องการให้คนอื่นปฏิบัติต่อตัวท่านเอง

Longenecker, Morre and Petty (1994:17-18) จากการศึกษาพบว่าการเป็นผู้ประกอบการที่ดีจะเป็นการผสมผสานระหว่างการศึกษาระดับปริญญาตรีและการประสบการณ์ของผู้ประกอบการประกอบด้วยปัจจัย 3 ประการดังนี้

1. การเป็นผู้มีสัญชาติญาณ นักบุกเบิก พร้อมเผชิญกับความเสี่ยง มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความยืดหยุ่น มีความเป็นอิสระ และบริหารเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. การเป็นผู้มีความชำนาญทางการจัดการ คือ มีความสามารถกำหนดกลยุทธ์ และนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการบริหารกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถจัดทำงบประมาณอย่างง่าย ๆ ได้ มีประสิทธิภาพประสบการณ์ก่อนการเป็นเจ้าของกิจการ และได้มีการศึกษาเรื่องการจัดองค์การแล้วเป็นอย่างดี

3. การเป็นผู้มีมนุษยสัมพันธ์ คือ มีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ ลูกหนี้ และพนักงานที่ดี

Kathyn Watson and Sandra Hogarth-Scott (1998) จากการศึกษาวิจัยพบว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อผลประกอบการของธุรกิจได้แก่

1. สิ่งแวดล้อมภายนอก ที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย คู่แข่งขัน ผู้ขาย (Suppliers) ธนาคารหรือสถาบันการเงิน ภาครัฐ หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน เศรษฐกิจ ถดถอย การว่างงาน ดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจ การจัดหาเงินทุน ในส่วนของลูกค้าของธุรกิจ ประกอบด้วย การแบ่งส่วนตลาด ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจอื่นหรือ ผู้บริโภค รูปแบบในการดำเนินชีวิตของผู้บริโภค ประชากร ภูมิศาสตร์ และพฤติกรรมผู้บริโภค

2. สิ่งแวดล้อมภายในแบ่งเป็น 2 ส่วนคือคุณลักษณะของตัวผู้ประกอบการผู้ก่อตั้งธุรกิจเอง ซึ่งประกอบด้วย ประสบการณ์ในอดีตและภูมิหลังทางด้านธุรกิจสังคม ความรู้ความชำนาญ บุคลิกภาพส่วนตัว คุณค่า และการคาดหวัง ส่วนที่สองคือ คุณลักษณะของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย รูปแบบธุรกิจ บุคลากร เทคโนโลยี พื้นฐานทางการเงิน กลยุทธ์และแผนธุรกิจ การบริหารจัดการและทรัพยากร

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็ของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีสาระสำคัญในการดำเนินการตามลำดับ ดังนี้

1. รูปแบบของงานวิจัย
2. การกำหนดประชากร ขนาดตัวอย่าง และการเลือกสุ่มตัวอย่าง
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

1. รูปแบบของการวิจัย

รูปแบบการวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) และการค้นคว้าจากตำราและเอกสารต่าง ๆ ซึ่ง ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่เก็บจากผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา โดยผู้วิจัยได้ใช้การเก็บข้อมูลแบบสำรวจ (Survey Research) และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการสำรวจร่วมกับการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการศึกษาค้นคว้าจากตำราวิชาการต่าง ๆ บทความและเอกสาร วารสารจากห้องสมุดรวมถึงหน่วยงานต่าง ๆ ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต รวมถึงผลงานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้อง

2. การกำหนดประชากร ขนาดตัวอย่าง และการเลือกสุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรใน จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา จากผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรที่จดทะเบียนและยังดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรรทั้งหมด โดยผู้วิจัยใช้กลุ่มตัวอย่างในจังหวัดขอนแก่น จำนวน 31 ราย และจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 33 ราย รวมทั้งหมด 64 ราย

ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจข้อมูลผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา จากตาราง

ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร

ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	จำนวนตัวอย่างที่เก็บ
จังหวัดขอนแก่น	31
จังหวัดนครราชสีมา	33
รวมทั้งสิ้น	64

หมายเหตุ : วารสาร ชมรมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น และชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมา 2549

ฉะนั้น ขนาดของกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ที่จะทำการสำรวจจำนวนทั้งสิ้น 64 ตัวอย่าง

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้จัดทำแบบสอบถามขึ้นโดยการศึกษาค้นคว้าจากวารสาร ตำรา เพื่อเป็นแนวทางในการร่างแบบสอบถาม ซึ่งเมื่อร่างแบบสอบถามเสร็จแล้ว ได้นำแบบสอบถามนั้นไปทำการทดลอง (Pre-test) กับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ซึ่งไม่เป็นสมาชิกชมรมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น และชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 20 ชุด เพื่อทดสอบคุณภาพของแบบสอบถาม โดยพิจารณาความเที่ยงตรง (Validity) แบบสอบถามโดยถามผู้เชี่ยวชาญด้านการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบ้านจัดสรรและใช้ค่าสถิติอัลฟ่าเพื่อหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามโดยได้ค่าอัลฟ่าของแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านคุณลักษณะด้านงานเท่ากับ 0.923 และคุณลักษณะส่วนบุคคลเท่ากับ 0.909 ส่วนแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรได้ค่าอัลฟ่าเท่ากับ 0.956

ลักษณะของแบบสอบถามเป็นทั้งคำถามแบบเปิดและแบบปิด โดยกำหนดลักษณะคำถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ซึ่งลักษณะและข้อคำถามในแบบสอบถามผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร มีลักษณะเป็นคำถามปลายปิดและปลายเปิด มีจำนวน 16 ข้อ

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ประกอบการ มีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด มีจำนวน 7 ข้อ และเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีจำนวน 38 ข้อ เป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีระดับการวัดข้อมูลแบบอัตราภาคชั้น (Interval scale) แบบใช้สเกลวัดระดับความสำคัญ (Importance Scale) โดยให้ค่าคะแนนหรือ Rating Scale ซึ่งมีการให้คะแนนและมีการแปรผล ดังนี้

มากที่สุด	5	คะแนน
มาก	4	คะแนน
ปานกลาง	3	คะแนน
น้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน

ระดับการให้คะแนนเฉลี่ยในแต่ละระดับชั้น ให้สูตรการคำนวณช่วงกว้างของชั้นดังนี้

$$\text{Interval (I)} = \frac{\text{Range (R)}}{\text{Class (C)}}$$

เมื่อ R แทน คะแนนสูงสุด - คะแนนต่ำสุด

C แทน จำนวนชั้น

$$= \frac{5 - 1}{5}$$

$$= 0.80$$

จากนั้นนำมาหารระดับค่าเฉลี่ย โดยที่กำหนดความสำคัญของคะแนนดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	4.21 - 5.00	แสดงว่ามีความสำคัญมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	3.41 - 4.20	แสดงว่ามีความสำคัญมาก
คะแนนเฉลี่ย	2.61 - 3.40	แสดงว่ามีความสำคัญปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.81 - 2.60	แสดงว่ามีความสำคัญน้อย
คะแนนเฉลี่ย	1.00 - 1.80	แสดงว่ามีความสำคัญน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มี 22 ข้อ เป็นระดับการวัดข้อมูลแบบอัตรภาคขั้น (Interval scale) แบบใช้สเกลวัดระดับความสำคัญ (Importance Scale) โดยให้ค่าคะแนนหรือ Rating Scale ซึ่งมีการให้คะแนนและมีการแปรผลเหมือนใน ส่วนที่ 2

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อเสนอแนะต่างๆ ในการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิด (Open - ended question) จำนวน 4 ข้อ

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

4.1 ผู้วิจัยได้ทำหนังสือ ขอความกรุณาในการให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามเพื่อเป็นประโยชน์ในการทำวิจัยในครั้งนี้จากประธานชมรมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมาและเพื่อประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกของชมรมฯ ทั้งสองจังหวัดให้ความอนุเคราะห์ในการให้ข้อมูลในแบบสอบถาม โดยใช้โทรศัพท์นัดหมายในการเข้าไปเก็บข้อมูล

4.2 ทำการนำส่งแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้วยตนเอง

4.3 นำข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลนั้นจะดำเนินการหลังจากได้แบบสอบถามครบถ้วนแล้ว และได้ดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม ขั้นต่อไปเป็นการลงรหัสข้อมูล แล้วนำข้อมูลไปประมวลผลข้อมูล ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป มาช่วยในการคำนวณและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ เพื่อความถูกต้องและมีความสมบูรณ์มากขึ้น ดังนี้

5.1 วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 1 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็นค่าแจกแจงความถี่, ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

5.2 วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 2 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็นค่าแจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

5.3 วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 3 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็น ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน

5.4 วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 4 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็นค่าแจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

5.5 เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นอิสระจากกัน ซึ่งการทดสอบสมมติฐานในการวิเคราะห์ใช้ t-test สำหรับกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่ม และใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) สำหรับกลุ่ม ตัวอย่างที่มากกว่าสองกลุ่ม ถ้าพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จะทดสอบสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ โดยใช้ LSD (Least Significant Difference)

5.6 ใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation) ใช้หาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกัน หรือหาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล 2 ชุด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการนำเสนอผลของการวิเคราะห์งานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยในการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

n	แทน	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม
\bar{x}	แทน	ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
S.D.	แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
df	แทน	ชั้นของความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
MS	แทน	ค่าเฉลี่ยผลบวกกำลังสองของคะแนน (Mean of Squares)
SS	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนน (Sum of Squares)
F-Ratio	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา F – Distribution
t-test	แทน	ค่าที่ใช้พิจารณา t – Distribution
F-Prob., p	แทน	ความน่าจะเป็นสำหรับบอกนัยสำคัญทางสถิติ
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
**	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 5 ส่วนตามลำดับ ดังนี้

- ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร
- ส่วนที่ 3 ลักษณะของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร
- ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจ

บ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ

- ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ได้แก่ สถานประกอบการอยู่ ณ จังหวัด รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียน ระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ โครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด โครงการที่ยังเปิดขาย พนักงานในบริษัท การได้รับอนุญาตจัดสรร เหตุผลและแรงจูงใจในการดำเนินการ ลักษณะของโครงการ ลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ ลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร รูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร ผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ และช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานประกอบการที่ตั้งอยู่ ณ จังหวัด

จังหวัด	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ขอนแก่น	31	48.40
2. นครราชสีมา	33	51.60
รวม	64	100.00

จากตารางที่ 4.1 ผู้ประกอบการมีสถานประกอบการที่ตั้งอยู่ ณ จังหวัดขอนแก่น จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.40 จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.60

ตารางที่ 4.2 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

ลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้าน จัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการ				
1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด	6	19.40	5	15.20
2. บริษัทจำกัด	17	54.80	22	66.60
3. บริษัทมหาชน	-	-	-	-
4. กิจการเจ้าของคนเดียว	8	25.80	6	18.20
เงินทุนจดทะเบียน				
1. ไม่เกิน 1,000,000 บาท	5	16.10	6	18.20
2. 1,000,001 – 3,000,000 บาท	5	16.10	5	15.20
3. 3,000,001 – 5,000,000 บาท	7	22.60	4	12.10
4. 5,000,001 – 10,000,000 บาท	2	6.50	6	18.20
5. มากกว่า 10,000,000 บาท	12	38.70	12	36.40
ระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ (ปี)				
1 - 5	15	54.90	19	57.60
6 - 10	7	22.60	2	6.10
11 - 15	6	19.30	5	15.20
16 ขึ้นไป	3	9.60	3	9.00

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้าน จัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
จำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด				
1 - 5	26	83.90	26	78.90
6 - 10	4	12.90	6	18.10
11 ขึ้นไป	1	3.2	1	3.00
จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยัง เปิดขาย				
1 - 5	30	96.80	30	90.90
6 ขึ้นไป	1	3.20	3	9.10
จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิด ขายรวมจำนวนยูนิตทั้งหมด				
น้อยกว่า100	17	54.83	9	27.27
100 – 200	10	32.25	10	30.30
201 ขึ้นไป	4	12.92	14	42.43
จำนวนลักษณะพนักงานในบริษัท เป็นพนักงานประจำ (คน)				
ฝ่ายขาย				
ไม่มี	14	45.20	6	18.20
1 - 5	14	45.20	24	77.42
6 ขึ้นไป	3	9.60	3	9.68

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้าน จัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
ฝ่ายก่อสร้าง				
ไม่มี	16	51.61	12	36.36
1 - 5	8	25.81	13	39.39
6 ขึ้นไป	7	22.58	8	24.25
ฝ่ายสำนักงาน				
ไม่มี	4	12.91	6	18.18
1 - 5	25	80.65	23	69.69
6 ขึ้นไป	2	6.44	4	12.13
ฝ่ายรักษาความปลอดภัย				
ไม่มี	23	74.19	20	60.60
1 - 5	8	25.81	11	33.34
6 ขึ้นไป	-	-	2	6.06
ฝ่ายรักษาความสะอาด				
ไม่มี	22	70.96	15	45.45
1 - 5	8	25.81	16	48.49
6 ขึ้นไป	1	3.23	2	6.06

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้าน จัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
จำนวนลักษณะพนักงานในบริษัท เป็นพนักงานแบบจ้างเหมาเป็น โครงการ (คน)				
ฝ่ายขาย				
ไม่มี	22	77.0	27	81.80
1 - 5	7	22.60	6	18.20
6 ขึ้นไป	2	6.40	-	-
ฝ่ายก่อสร้าง				
ไม่มี	15	48.38	15	45.46
1 - 5	9	29.03	9	27.27
6 ขึ้นไป	7	22.59	9	27.27
ฝ่ายสำนักงาน				
ไม่มี	30	98.80	29	87.90
1 - 5	1	3.20	4	12.10
6 ขึ้นไป	-	-	-	-
ฝ่ายรักษาความปลอดภัย				
ไม่มี	24	77.50	26	78.80
1 - 5	4	12.90	5	15.10
6 ขึ้นไป	3	6.60	2	6.10

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ลักษณะทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้าน จัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
จำนวนลักษณะพนักงานในบริษัท เป็นพนักงานแบบจ้างเหมาเป็น โครงการ (คน)				
ฝ่ายรักษาความสะอาด				
ไม่มี	27	87.20	28	84.80
1 - 5	3	9.60	5	15.20
6 ขึ้นไป	1	3.20	-	-
โครงการได้รับอนุญาตจัดสรร				
ได้	28	90.30	29	87.90
ไม่ได้	3	9.70	4	12.10

จากตารางที่ 4.2 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น โดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบบริษัทจำกัด จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.80 รองลงมา คือ มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบกิจการเจ้าของคนเดียว จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.80 และมีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 6 ราย คิดเป็น ร้อยละ 19.40 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีเงินทุนจดทะเบียนมากกว่า 10,000,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.70 รองลงมา คือ มีเงินทุนจดทะเบียน 3,000,001 – 5,000,000 บาท จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.60 และมีเงินทุนจดทะเบียน ไม่เกิน 1,000,000 บาท และ 1,000,001 – 3,000,000 บาท จำนวน 5 ราย เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 16.10 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 1-5 ปี จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.90 รองลงมา คือ มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 6-10 ปี จำนวน 7 ราย คิดเป็น

ร้อยละ 22.60 และมีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 11-15 ปี จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.30 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 1-5 โครงการ จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.90 รองลงมา คือ มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 6-10 โครงการ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 และมีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 11 โครงการขึ้นไป 6 จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.20 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 1-5 โครงการ จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 96.80 รองลงมา คือ มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 6 โครงการ ขึ้นไป จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.20 โดยส่วนใหญ่มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย รวมจำนวนยูนิตทั้งหมด น้อยกว่า 100 ยูนิต จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.83 รองลงมา คือ 100 - 200 ยูนิต จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.25 และ 201 ยูนิตขึ้นไป จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.92 ตามลำดับ

มีจำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานประจำ โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานชาย 1-5 คน จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.20 รองลงมา 6 คนขึ้นไป จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.60 ตามลำดับ เป็นพนักงานฝ่ายก่อสร้าง 1-5 คน จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 25.81 รองลงมา 6 คนขึ้นไป จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 22.58 ตามลำดับ เป็นพนักงานฝ่ายสำนักงาน 1-5 คน จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.65 รองลงมา 6 คนขึ้นไป จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.44 ตามลำดับ เป็นพนักงานฝ่ายรักษาความปลอดภัย 1-5 คน จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81 เป็นพนักงานรักษาความสะอาด 1-5 คน จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.81

มีจำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานแบบจ้างเหมาเป็นโครงการ โดยส่วนใหญ่ มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายชาย 1-5 คน จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.60 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายก่อสร้าง 1-5 คน จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.03 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายสำนักงาน 1-5 คน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.20 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายรักษาความปลอดภัย 1-5 คน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายรักษาความสะอาด 1-5 คน จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.60 ซึ่งได้ขออนุญาตจัดสรรโครงการ จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.30 ไม่ได้ขออนุญาตจัดสรรโครงการ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.70

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา โดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบบริษัทจำกัด จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.60 รองลงมา คือ มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบกิจการเจ้าของคนเดียว จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.20 และมีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีเงินทุนจดทะเบียนมากกว่า 10,000,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.40 รองลงมา คือ มีเงินทุนจดทะเบียน 5,000,001 – 10,000,000 และไม่เกิน 1,000,000 บาท จำนวน 6 รายเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 18.20 และมีเงินทุนจดทะเบียน 1,000,001 – 3,000,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 1-5 ปี จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.60 รองลงมา คือ มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 11-15 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 และมีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 16 ปีขึ้นไป จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.00 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 1-5 โครงการ จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 78.90 รองลงมา คือ มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 6-10 โครงการ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.30 และมีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 11 โครงการขึ้นไป จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.00 ตามลำดับ

โดยส่วนใหญ่มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 1-5 โครงการ จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.90 รองลงมา คือ มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 6 โครงการขึ้นไป จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.10 โดยเฉพาะมีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 227.66 ยูนิต หรือเท่ากับ 228 ยูนิต โดยส่วนใหญ่มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขายรวมจำนวน ยูนิตทั้งหมด 200 ยูนิตขึ้นไป จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.43 รองลงมา คือ 100 – 200 ยูนิต จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.30 และ น้อยกว่า 100 ยูนิต จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.92 ตามลำดับ

มีจำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานประจำ โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานชาย 1-5 คน จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.42 รองลงมา 6 คนขึ้นไป จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.68 ตามลำดับ เป็นพนักงานฝ่ายก่อสร้าง 1-5 คน จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 39.36 รองลงมา 6 คนขึ้นไป จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 24.25 ตามลำดับ เป็นพนักงานฝ่ายสำนักงาน 1-5 คน จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.69 รองลงมา 6 คนขึ้นไป จำนวน 4 ราย คิด

เป็นร้อยละ 12.13 ตามลำดับ เป็นพนักงานฝ่ายรักษาความปลอดภัย 1-5 คน จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.34 เป็นพนักงานรักษาความสะอาด 1-5 คน จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.49

มีจำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานแบบจ้างเหมาเป็นโครงการ โดยส่วนใหญ่ มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายขาย 1-5 คน จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.2 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายก่อสร้าง 1-5 คน และ 6 คนขึ้นไป จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 27.27 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายสำนักงาน 1-5 คน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.10 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายรักษาความปลอดภัย 1-5 คน จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.10 มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายรักษาความสะอาด 1-5 คน จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 ซึ่งได้ขออนุญาตจัดสรรโครงการ จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 87.90 ไม่ได้ขออนุญาตจัดสรรโครงการ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.10

ตารางที่ 4.3 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร

เหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. มีที่ดินอยู่ในทำเลทองอยู่ใกล้ชุมชน	17	54.80	16	48.50
2. เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน	17	54.80	18	54.50
3. มีคนในครอบครัวได้ดำเนินการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่แล้ว	11	35.50	7	21.20
4. มีเพื่อนชักชวนเข้ามาดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรร	6	19.40	3	9.10
5. อื่นๆ เช่น ต้องการได้ประสบการณ์ใหม่จากการทำธุรกิจบ้านจัดสรร	-	-	7	21.20

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.3 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีเหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร คือ มีที่ดินอยู่ในทำเลทอง อยู่ใกล้ชุมชน เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากับ 50.80 รองลงมา มีคนในครอบครัวได้ดำเนินการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่แล้ว จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.50 และมีเพื่อนชักชวนเข้ามาดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรร จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.40 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีเหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร คือ เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.50 รองลงมา มีที่ดินอยู่ในทำเลทอง อยู่ใกล้ชุมชน จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.50 และมีคนในครอบครัวได้ดำเนินการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่แล้ว จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.20 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะของโครงการ

ลักษณะของโครงการ	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. บ้านเดี่ยว	31	48.40	14	42.40
2. บ้านแฝด	6	19.40	14	42.40
3. ทาวน์เฮ้าส์	1	3.20	-	-
4. คอนโดมิเนียม	4	12.90	9	27.30
5. อาคารพาณิชย์	-	-	1	3.0

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.4 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีลักษณะของโครงการ คือ บ้านเดี่ยว จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.40 รองลงมา มีลักษณะของโครงการ บ้านแฝด จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.40 และมีลักษณะของโครงการ คอนโดมิเนียม จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีลักษณะของโครงการ คือ บ้านเดี่ยว จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.40 รองลงมา มีลักษณะของโครงการ ทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.40 และ มีลักษณะของโครงการ คอนโดมิเนียม จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.30 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ

ลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง	25	80.60	23	69.70
2. เจ้าของโครงการลงทุนร่วมกับเจ้าของที่ดิน	1	3.20	4	12.10
3. เป็นที่ดินเดิมของเจ้าของโครงการ	6	19.40	4	12.10
4. อื่น ๆ เช่น ได้รับจากมรดก	-	-	2	6.10

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.5 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ คือ เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.60 รองลงมา เป็นที่ดินเดิมของเจ้าของโครงการ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.40 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ คือ เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.70 รองลงมา เป็นที่ดินเดิมของเจ้าของโครงการ เจ้าของโครงการลงทุนร่วมกับเจ้าของที่ดิน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 12.10

ตารางที่ 4.6 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร

ลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก	27	87.10	28	84.80
2. อยู่ในทำเลย่านที่อยู่อาศัย	24	77.40	22	66.70
3. ใกล้สถานที่ราชการ เป็น สถานศึกษา วัด	17	54.80	18	54.50
4. อยู่ในทำเลย่านธุรกิจ เช่น ใกล้กับศูนย์การค้า ตลาดสด	11	35.50	18	54.50
5. อื่น ๆ เช่น มีสภาพแวดล้อมเป็น ธรรมชาติ	5	71.40	2	6.10

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.6 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร คือ อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 87.10 รองลงมา อยู่ในทำเลย่านที่อยู่อาศัย จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.40 และ ใกล้สถานที่ราชการ เป็น สถานศึกษา วัด จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.80 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร คือ อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 84.80 รองลงมา อยู่ในทำเลย่านที่อยู่อาศัย จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.70 และ ใกล้สถานที่ราชการ เป็น สถานศึกษา วัด จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร

รูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. สร้างเสร็จก่อนขาย	28	90.30	23	69.70
2. สร้างและลูกค้าผ่อนส่งไปพร้อมกัน	19	61.30	18	54.50
3. สั่งซื้อแล้วสร้าง	17	54.80	16	48.50

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.7 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร คือ สร้างเสร็จก่อนขาย จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.30 รองลงมา สร้างและลูกค้าผ่อนส่งไปพร้อมกัน จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.30 และ สั่งซื้อแล้วสร้าง จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.80 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร คือ สร้างเสร็จก่อนขาย จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.70 รองลงมา สร้างและลูกค้าผ่อนส่งไปพร้อมกัน จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.50 และ สั่งซื้อแล้วสร้าง จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540

โครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540	จังหวัดขอนแก่น		จังหวัดนครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลังปี 2540	18	58.10	18	54.50
2. ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าและไม่ประมาทในการดำเนินธุรกิจ	5	16.10	9	27.30
3. ได้รับผลกระทบโดยตรง	8	25.80	6	18.20
รวม	31	100.00	33	100.00

จากตารางที่ 4.8 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 คือ ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลังปี 2540 จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.10 รองลงมา ได้รับผลกระทบโดยตรง จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.80 และ ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าและไม่ประมาทในการดำเนินธุรกิจ จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.10 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปีพ.ศ.2540 คือ ไม่เคยได้รับผลกระทบเนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลังปี 2540 จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.50 รองลงมา ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าและไม่ประมาทในการดำเนินธุรกิจ จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.30 และได้รับผลกระทบโดยตรง จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.20 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการดำเนินการแก้ไข ของโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540

โครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 ได้ดำเนินการแก้ไขด้วยวิธีใด	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ให้ผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยบริหารงาน	4	12.90	1	3.00
2. มีการเพิ่มทุน/หาหุ้นส่วนเพิ่ม	5	16.10	3	9.10
3. มีการให้ผู้ประกอบการอื่นเข้ามาซื้อกิจการ (Takeover)	-	-	1	3.00
4. มีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้	8	25.80	4	12.10

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.9 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปีพ.ศ.2540 ได้ดำเนินการแก้ไขด้วยวิธีใด คือ มีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.80 รองลงมา มีการเพิ่มทุน/หาหุ้นส่วนเพิ่ม จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 16.10 รองลงมาให้ผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยบริหารงาน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 12.90 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปีพ.ศ.2540 ได้ดำเนินการแก้ไขด้วยวิธีใด คือ มีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.10 รองลงมา มีการเพิ่มทุน/หาหุ้นส่วนเพิ่ม จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 9.10 และให้ผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยบริหารงาน มีการให้ผู้ประกอบการอื่นเข้ามาซื้อกิจการ (Takeover) จำนวน 1 รายเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 3.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร

ช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร	ขอนแก่น		นครราชสีมา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ขายผ่านพนักงานขาย	25	80.60	24	72.70
2. ขายผ่านสื่อ	12	38.70	22	66.70
2.1 หนังสือพิมพ์	1	3.20	8	24.20
2.2 นิตยสาร	3	9.70	5	15.20
2.3 โฆษณากลางแจ้ง	5	16.10	14	42.40
2.4 รถเคลื่อนที่	1	3.20	2	6.10
2.5 นิทรรศการต่างๆ	2	6.50	4	12.10
2.6 โทรทัศน์	-	-	1	3.00

หมายเหตุ สามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

จากตารางที่ 4.10 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร คือ ขายผ่านพนักงานขาย จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.60 รองลงมา ขายผ่านสื่อ จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.70 และ โฆษณากลางแจ้ง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.10 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร คือ ขายผ่านพนักงานขาย จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.70 รองลงมา ขายผ่านสื่อ จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.70 และโฆษณากลางแจ้ง จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.40 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรรได้แก่ ตำแหน่งของผู้ประกอบการ ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่จบ การอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 4.11 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคุณลักษณะของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

คุณลักษณะของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น		จังหวัดนครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
ตำแหน่งของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร				
1. เจ้าของโครงการ	12	38.70	9	27.30
2. ประธานกรรมการบริหาร	-	-	-	-
3. ผู้จัดการโครงการ	19	61.30	21	63.60
4. ที่ปรึกษาโครงการ	-	-	3	9.10
ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร				
1. ไม่เคย	7	22.60	13	39.40
2. เคย	24	77.40	20	60.60
ระยะเวลาในการเข้ามาบริหารโครงการบ้านจัดสรร				
1. ไม่เกิน 5 ปี	19	61.30	16	48.50
2. 5 – 10 ปี	4	12.90	12	36.40
3. 11 – 15 ปี	5	16.10	2	6.10
4. 15 ปีขึ้นไป	3	9.70	3	9.10

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการบ้าน จัดสรร	จังหวัดขอนแก่น		จังหวัดนครราชสีมา	
	จำนวน (N=31)	ร้อยละ	จำนวน (N=33)	ร้อยละ
อายุของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร				
1. ไม่เกิน 30 ปี	5	16.10	5	15.20
2. 31 – 40 ปี	16	51.60	14	42.40
3. 41 – 50 ปี	4	12.90	10	30.30
4. 51 ปีขึ้นไป	6	19.40	4	12.10
ระดับการศึกษาของผู้บริหารโครงการ				
1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอน ปลาย	3	9.70	3	9.10
2. อนุปริญญา	3	9.70	3	9.10
3. ปริญญาตรี	15	48.40	22	66.70
4. สูงกว่าปริญญาตรี	10	32.30	5	15.20
สาขาที่จบของผู้บริหารโครงการ บ้านจัดสรร				
1. บริหารธุรกิจ	8	25.80	14	42.40
2. ไม่ใช่บริหารธุรกิจเช่นวิศวกรรมศาสตร์	23	74.20	19	57.60
การเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการ ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์				
1. ไม่เคย	5	16.10	5	15.20
2. เคย	26	83.90	28	84.90

จากตารางที่ 4.11 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีตำแหน่งของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร คือ เป็นผู้จัดการโครงการ จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.30 รองลงมา เป็นเจ้าของโครงการ จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.70 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีตำแหน่งของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร คือ เป็นผู้จัดการโครงการ จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.60 รองลงมา เป็นเจ้าของโครงการ จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.30 และ ที่ปรึกษาโครงการ จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.10 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่เคยมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.40

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่เคยมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 60.60

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการเข้ามาบริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ไม่เกิน 5 ปี จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.30 รองลงมา 11-15 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.10 และ 5-10 ปี จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.90 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการเข้ามาบริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ไม่เกิน 5 ปี จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.50 รองลงมา 5 – 10 ปี จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.40 และ 15 ปีขึ้นไป จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.10 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีอายุของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ มีอายุ 31 – 40 ปี จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.60 รองลงมา 51 ปีขึ้นไป จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.40 และ ไม่เกิน 30 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.10 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีอายุของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ มีอายุ 31 – 40 ปี จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.40 รองลงมา 41 – 50 ปี จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.30 และ ไม่เกิน 30 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ปริญญาตรี จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.40 รองลงมา

มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.30 และ มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.70 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ปริญญาตรี จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.70 รองลงมา มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 และ มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.10 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่สาขาที่จบของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ไม่ใช่บริหารธุรกิจ เช่น วิศวกรรมศาสตร์ จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 74.20 รองลงมา บริหารธุรกิจ จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.80 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่สาขาที่จบของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ไม่ใช่บริหารธุรกิจ เช่น วิศวกรรมศาสตร์ จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 42.40 รองลงมา บริหารธุรกิจ จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.40 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นโดยส่วนใหญ่เคยการเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.90 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาโดยส่วนใหญ่เคยการเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 84.90

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร

ตารางที่ 4.12 แสดง ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตาม
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
คุณลักษณะด้านการบริหาร								
ด้านการจัดการทางการเงิน								
1. การคาดคะเนเงินทุนได้อย่าง								
ถูกต้อง เช่นประมาณการงบ	4.16	.82	มาก	1	3.94	.82	มาก	3
ดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุน								
ล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า								
2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมี	4.16	.77	มาก	1	4.03	.91	มาก	1
ประสิทธิภาพ								
3. การวางแผนการลงทุนใน	4.13	.88	มาก	2	3.88	.74	มาก	4
สินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์								
ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ								
4. การควบคุมการใช้เงินทุน	4.16	.82	มาก	1	3.97	.68	มาก	2
อย่างมีประสิทธิภาพ								
5. อ่านและวิเคราะห์งบการเงิน	3.97	.91	มาก	3	3.79	.74	มาก	5
ได้อย่างถูกต้อง								
รวมด้าน	4.11	.77	มาก		3.92	.69	มาก	

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับ บ้านจัดสรร								
1. การตัดสินใจเลือกทำเล ที่ตั้งของโครงการอย่าง เหมาะสม	4.45	.72	มากที่สุด	1	4.48	.66	มากที่สุด	1
2. การออกแบบบ้านและ ตัดสินใจเลือกแบบบ้าน ที่ตรงกับความต้องการ ของผู้ซื้อ	4.35	.75	มากที่สุด	2	4.45	.61	มากที่สุด	2
3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับ กฎหมายบ้านจัดสรรและ กฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง	4.29	.82	มากที่สุด	4	4.12	.85	มาก	4
4. จัดหาผู้รับเหมาหรือ วิศวกรได้อย่างเหมาะสม	4.32	.70	มากที่สุด	3	4.15	.79	มาก	3
รวมด้าน	4.35	.67	มากที่สุด		4.30	.61	มากที่สุด	
ด้านเทคนิควิธีการทาง การตลาด								
1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบ ความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออก แบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้ เลือก	4.19	.87	มาก	2	4.15	.83	มาก	2
2. มีการตั้งราคาให้มีความ แตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาด ของพื้นที่และวัสดุที่ใช้	4.39	.66	มาก	1	4.30	.52	มากที่สุด	1
3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ ในห้างสรรพสินค้า/การจัด นิทรรศการต่างๆ	4.19	1.04	มาก	2	3.73	1.15	มาก	4

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
4. มีการประชาสัมพันธ์ทุก โครงการ	3.90	1.07	มาก	3	3.97	.98	มาก	3
5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ	3.48	1.18	มาก	5	3.18	1.21	ปาน กลาง	5
6. มีการจัดจ้างทีมงานด้าน การตลาดเพื่อเข้ามาทำ หน้าที่บริหารการขาย แทนเจ้าของโครงการ	3.81	1.37	มาก	4	2.70	1.40	ปาน กลาง	6
รวมด้าน	3.99	.82	มาก		3.67	.66	มาก	
ด้านการบริหาร								
1. สามารถวางแผนโครงการ อย่างเป็นระบบ	4.06	.81	มาก	4	4.12	.82	มาก	2
2. การจัดโครงสร้างการทำงาน อย่างเหมาะสม	4.03	.75	มาก	5	4.09	.72	มาก	4
3. การสรรหาบุคลากรมีจำนวนที่ เหมาะสมและมีความสามารถ	4.00	.89	มาก	6	4.06	.74	มาก	5
4. การสั่งงานและการมอบหมาย งานมีความเหมาะสม	4.10	.74	มาก	3	4.15	.71	มาก	2
5. มีภาวะผู้นำที่ดี	4.19	.74	มาก	1	4.39	.60	มากที่สุด	1
6. มีการติดตามประเมินผลและ การควบคุมอย่างเหมาะสม	4.13	.76	มาก	2	4.12	.74	มาก	3
รวมด้าน	4.08	.71	มาก		4.15	.64	มาก	

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ								
ด้านมนุษยสัมพันธ์								
1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจใน ศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์	4.65	.55	มากที่สุด	1	4.39	.55	มากที่สุด	3
2. ชอบการเจรจามากกว่าการ บังคับ	4.58	.56	มากที่สุด	2	4.42	.61	มากที่สุด	2
3. ชอบการทักทายพูดคุย	4.52	.67	มากที่สุด	3	4.45	.61	มากที่สุด	1
4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคน เสมือนเพื่อน	4.58	.56	มากที่สุด	2	4.33	.64	มากที่สุด	4
รวมด้าน	4.58	.50	มากที่สุด		4.40	.57	มากที่สุด	
ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง								
1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมาย ในการทำงานและสามารถ บริหารงานให้บรรลุตาม เป้าหมายนั้น	4.29	.73	มากที่สุด	3	4.15	.61	มาก	3
2. การกำหนดเป้าหมายการ ทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูล และหลักการเหตุผล	4.35	.75	มากที่สุด	2	4.24	.56	มากที่สุด	2
3. ทุกอย่างที่ตั้งใจจะทำจะต้องทำ ให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ ลดละ	4.48	.72	มากที่สุด	1	4.24	.61	มากที่สุด	2
4. มีความสามารถในการนำ ทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุ เป้าหมายที่ตั้งไว้	4.29	.73	มากที่สุด	3	4.27	.71	มากที่สุด	1
รวมด้าน	4.35	.64	มากที่สุด		4.22	.54	มากที่สุด	

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหาร ธุรกิจบ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
ด้านความท้าทาย								
1. ตั้งเป้าหมายของผลการทำงาน ไว้สูง	4.45	.72	มากที่สุด	2	4.12	.74	มาก	4
2. ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ	4.48	.72	มากที่สุด	1	4.18	.72	มาก	3
3. ความท้าทายทำให้เกิดโอกาส ที่ดี	4.45	.76	มากที่สุด	2	4.27	.71	มากที่สุด	1
4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยังมี ความยากผลสำเร็จที่จะได้รับ ยิ่งมากขึ้น"	4.39	.76	มากที่สุด	3	4.24	.83	มากที่สุด	2
รวมด้าน	4.44	.69	มากที่สุด		4.20	.67	มาก	
ด้านความซื่อสัตย์								
1. มีจริยธรรมและมีคุณธรรม	4.71	.46	มากที่สุด	2	4.55	.56	มากที่สุด	5
2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า	4.74	.44	มากที่สุด	1	4.61	.55	มากที่สุด	3
3. มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงาน และทีมงาน	4.74	.44	มากที่สุด	1	4.58	.56	มากที่สุด	4
4. มีความจริงใจ	4.71	.52	มากที่สุด	2	4.70	.46	มากที่สุด	1
5. มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่ง ดีให้สังคม	4.61	.49	มากที่สุด	3	4.67	.47	มากที่สุด	2
รวมด้าน	4.70	.44	มากที่สุด		4.61	.45	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.12 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น มีคุณลักษณะ
ของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

คุณลักษณะด้านการบริหาร

ด้านการจัดการทางการเงิน พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร
ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่น ประมาณการงบดุล

ล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมการใช้จ่ายเงินอย่างมีประสิทธิภาพ รองลงมา การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ อ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างถูกต้อง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 4.16 4.16 4.13 และ 3.97 ตามลำดับ

ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ รองลงมา จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เป็นอย่างดีและเหมาะสม และ มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 4.35 4.32 และ 4.29 ตามลำดับ

ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ รองลงมา มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ และมีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 4.19 4.19 และ 3.90 ตามลำดับ

ด้านการบริหาร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีภาวะผู้นำที่ดี รองลงมา มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม และการสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 4.13 และ 4.10 ตามลำดับ

คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ

ด้านมนุษยสัมพันธ์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ รองลงมา ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน และ ชอบการทักทายพูดคุย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 4.58 4.58 และ 4.52 ตามลำดับ

ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบความสำเร็จโดยไม่ลดละ รองลงมา การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น และมี

ความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 4.35 4.29 4.29 ตามลำดับ

ด้านความท้าทาย พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ ตั้งเป้าหมายของผลการดำเนินงานไว้สูง ความท้าทายทำให้เกิดโอกาส ที่ดี และ มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับ ยิ่งมากขึ้น" โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 4.45 4.45 และ 4.39 ตามลำดับ

ด้านความซื่อสัตย์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน รองลงมา มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีความจริงใจ และมีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.74 4.74 4.71 4.71 และ 4.61 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา มีคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

คุณลักษณะด้านการบริหาร

ด้านการจัดการทางการเงิน พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ รองลงมา การควบคุมการใช้จ่ายเงินอย่างมีประสิทธิภาพ และ มีการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่น ประมาณการงบดุล ล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 3.97 และ 3.94 ตามลำดับ

ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม รองลงมา การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 และ 4.44 ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง และ จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เหมาะสม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และ 4.12 ตามลำดับ

ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 3.97 และ 3.73 ตามลำดับ ให้ความสำคัญในระดับปาน

กลาง คือ มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ และ มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.18 และ 2.70 ตามลำดับ

ด้านการบริหาร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีภาวะผู้นำที่ดี โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 ให้ความสำคัญในระดับมาก สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม และ มีการจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 4.12 และ 4.12 ตามลำดับ

คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ

ด้านมนุษยสัมพันธ์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ชอบการทักทายพูดคุย รองลงมา ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ และ เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 4.42 และ 4.39 ตามลำดับ

ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ รองลงมา การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล และ ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 4.24 และ 4.24 ตามลำดับ

ด้านความท้าทาย พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ความท้าทายทำให้เกิดโอกาส รองลงมา มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 4.24

ด้านความซื่อสัตย์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีความจริงใจ รองลงมา มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม และมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.70 4.67 4.61 และ 4.58 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ลักษณะของความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

ตารางที่ 4.13 แสดง ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตาม
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

ความสำเร็จของการ ดำเนินโครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
ด้านการก่อสร้างโครงการ								
1. ความก้าวหน้าของโครงการ เป็นไปตามระยะเวลาของ แผนการก่อสร้าง	4.10	.90	มาก	5	4.03	.95	มาก	5
2. ความถูกต้องของการก่อสร้าง ตามแบบแปลนของโครงการ	4.42	.50	มากที่สุด	2	4.52	.56	มากที่สุด	1
3. การกำกับควบคุมดูแลการ ดำเนินการก่อสร้างอย่าง ต่อเนื่องและใกล้ชิด	4.35	.70	มากที่สุด	3	4.42	.66	มากที่สุด	2
4. การปรับปรุงแก้ไขแผนการ ดำเนินการก่อสร้าง	4.35	.66	มากที่สุด	3	4.18	.63	มาก	4
5. คุณภาพของการก่อสร้าง เป็นไปตามแผน	4.35	.75	มากที่สุด	3	4.33	.47	มากที่สุด	3
6. การยอมรับและไว้วางใจจาก ผู้ซื้อ	4.48	.67	มากที่สุด	1	4.42	.56	มากที่สุด	2
7. การส่งมอบตามกำหนดสัญญา	4.23	.84	มากที่สุด	4	4.33	.47	มากที่สุด	3
รวมด้าน	4.32	.62	มากที่สุด		4.32	.50	มากที่สุด	

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ความสำเร็จของการ ดำเนินโครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
ด้านการเงิน								
1. สภาพคล่องกระแสเงินสด หมุนเวียนในการดำเนินงาน	4.32	.74	มากที่สุด	1	4.27	.67	มากที่สุด	2
2. การอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงิน ค่างวดของผู้ซื้อ	4.16	.73	มาก	3	4.24	.66	มาก	3
3. การใช้วิธีการเพิ่มทุน เพื่อให้ โครงการดำเนินการต่อไปได้	4.00	1.00	มาก	6	4.03	.91	มาก	4
4. การติดต่อประสานงาน/ อำนวยความสะดวกของ สถาบันการเงิน	4.23	.76	มากที่สุด	2	4.33	.64	มากที่สุด	1
5. ยอดขายของโครงการเป็นไป ตามเป้าหมายที่วางแผนไว้	4.06	.85	มาก	4	3.88	.74	มาก	6
6. กำไรได้ตามเป้าหมายที่ วางแผนเบื้องต้น	4.00	.89	มาก	5	3.82	.72	มาก	5
รวมด้าน	4.12	.71	มาก		4.09	.57	มาก	
ด้านการดำเนินการ								
1. การขออนุญาตดำเนินโครงการ บ้านจัดสรรตามกฎหมาย	4.39	.95	มากที่สุด	3	4.48	.71	มากที่สุด	3
2. การประสานงานกับหน่วยงาน ราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนใน พื้นที่โครงการ	4.48	.67	มากที่สุด	1	4.52	.56	มากที่สุด	1
3. ความสะดวกรวดเร็วในการขอ สิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	3.29	.73	มาก	4	4.45	.71	มากที่สุด	4
4. การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่ง ปลูกสร้าง	4.45	.77	มากที่สุด	2	4.52	.71	มากที่สุด	1
รวมด้าน	4.40	.58	มากที่สุด		4.49	.55	มากที่สุด	

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ความสำเร็จของการ ดำเนินโครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
ด้านการตลาด								
1. สามารถปิดการขายได้จำนวน ผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย	4.16	.89	มาก	4	4.18	.68	มาก	4
2. สามารถขายได้ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	4.35	.70	มากที่สุด	2	4.30	.63	มากที่สุด	2
3. ระดับชื่อเสียงโครงการของ ท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	4.32	.83	มากที่สุด	3	4.24	.66	มากที่สุด	3
4. การส่งเสริมการตลาดให้ผล ตามเป้าหมาย	4.06	.92	มาก	5	4.06	.60	มาก	5
5. การบริการก่อนและหลัง การขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น	4.52	.67	มากที่สุด	1	4.39	.55	มากที่สุด	1
รวมด้าน	4.28	.72	มากที่สุด		4.23	.47	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.13 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น มีความสำเร็จของการดำเนินการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร มีดังนี้

ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ รองลงมาคือ ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ รองลงมาคือ การปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินการก่อสร้างคุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามแผน การกำกับควบคุมดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด การส่งมอบตามกำหนดสัญญา โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 4.42 4.35 4.35 4.35 และ 4.23 ตามลำดับ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรให้ความสำคัญในระดับมาก คือ ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10

ด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือสภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน รองลงมาคือ การติดต่อประสานงาน/

อำนวยความสะดวกของสถาบันการเงิน และการอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 4.23 และ 4.16 ตามลำดับ

ด้านการดำเนินการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ รองลงมา คือ การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง การขออนุญาตดำเนินโครงการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย และ ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 4.45 4.39 และ 4.29 ตามลำดับ

ด้านการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การบริการก่อนและหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น สามารถขายได้ในระดับราคาที่ตั้งไว้ และ ระดับชื่อเสียงโครงการของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 4.35 และ 4.32 ตามลำดับ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรให้ความสำคัญในระดับมาก คือ สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมาประสบความสำเร็จของการดำเนินการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร มีดังนี้

ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ รองลงมาคือ การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ การกำกับควบคุมดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด คุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามแผน และ การส่งมอบตามกำหนดสัญญา โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 4.42 4.42 4.33 และ 4.33 ตามลำดับ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินการก่อสร้าง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18

ด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การติดต่อประสานงาน/อำนวยความสะดวกของสถาบันการเงิน สภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน รองลงมาคือ การอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 4.27 และ 4.24 ตามลำดับ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การใช้วิธีการเพิ่มทุน เพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ รองลงมาคือ กำไรได้ตามเป้าหมายที่วางแผนเบื้องต้นและ ยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 3.82 และ 3.81 ตามลำดับ

ด้านการดำเนินการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง รองลงมาคือ การขออนุญาตดำเนินโครงการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย และ ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 4.52 4.48 และ 4.45 ตามลำดับ

ด้านการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การบริการก่อนและหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ สามารถขายได้ในระดับราคาที่ตั้งไว้ รองลงมา ระดับชื่อเสียงโครงการของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน และสามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 4.13 และ 4.03 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 สรุป ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตาม
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ/ผู้บริหาร ธุรกิจบ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ
คุณลักษณะด้านการบริหาร								
1.ด้านการจัดการทางการเงิน	4.11	.77	มาก	5	3.92	.69	มาก	7
2.ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับ บ้านจัดสรร	4.35	.67	มากที่สุด	4	4.30	.61	มากที่สุด	3
3.ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด	3.99	.82	มาก	7	3.67	.66	มาก	8
4. ด้านการบริหาร	4.08	.71	มาก	6	4.15	.64	มาก	6
คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ								
1.ด้านมนุษยสัมพันธ์	4.58	.50	มากที่สุด	2	4.40	.57	มากที่สุด	2
2.ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง	4.35	.64	มากที่สุด	4	4.22	.54	มาก	4
3.ด้านความท้าทาย	4.44	.69	มากที่สุด	3	4.20	.67	มาก	5
4.ด้านความซื่อสัตย์	4.70	.44	มากที่สุด	1	4.61	.45	มากที่สุด	1

จากตารางที่ 4.14 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ในระดับมากที่สุด คือ ด้านความซื่อสัตย์ รองลงมา ด้านมนุษยสัมพันธ์ และ ด้านความท้าทาย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.70 4.58 และ 4.44 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา มีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ในระดับมากที่สุด คือ ด้านความซื่อสัตย์ รองลงมา ด้านมนุษยสัมพันธ์ และ ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.61 4.40 และ 4.30 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 สรุป ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของผู้ประกอบการจำแนกตามความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

ความสำเร็จของการ ดำเนินการโครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร	จังหวัดขอนแก่น				จังหวัดนครราชสีมา			
	\bar{X}	S.D	แปลผล	อันดับ	\bar{X}	S.D	แปล ผล	อันดับ
1. ด้านการก่อสร้าง โครงการ	4.32	.62	มาก ที่สุด	2	4.32	.50	มาก ที่สุด	2
2. ด้านการเงิน	4.12	.71	มาก	4	4.09	.57	มาก	4
3. ด้านการดำเนินการ	4.40	.58	มาก ที่สุด	1	4.49	.55	มาก ที่สุด	1
4. ด้านการตลาด	4.28	.72	มาก ที่สุด	3	4.23	.47	มาก	3

จากตารางที่ 4.15 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น มีความสำเร็จของการดำเนินการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร มีดังนี้

ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ด้านการดำเนินการ รองลงมา ด้านการก่อสร้างโครงการ ด้านการตลาด และ ด้านการเงิน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 4.32 4.28 และ 4.12 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จของการดำเนินการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ด้านการดำเนินการ รองลงมา ด้านการก่อสร้าง
โครงการ ด้านการตลาด และ ด้านการเงิน โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 4.32 4.23 และ 4.09
ตามลำดับ

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4.16 แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการ
ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ

ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการ ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	จำนวน	ร้อยละ
ด้านการก่อสร้าง		
1. ต้องมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างอย่างใกล้ชิดพอเพียงและต่อเนื่อง	50	9.23
2. ควรมีการออกแบบบ้านอย่างถูกหลักวิชาทั้งสถาปัตยกรรมและ วิศวกรรม	40	7.38
3. ต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน วัสดุต้องมีคุณภาพสูง	60	11.07
4. มีทีมก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมีความรับผิดชอบ	45	8.30
ด้านการเงิน		
1. ควรมีเงินทุนของตัวเองอย่างเพียงพอ และรักษาสัดส่วนของ เงินทุนต่อหนี้สินได้พอเหมาะ	30	5.53
2. ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า	44	8.12
3. มีการวางแผนการเงินให้มีความรอบครอบระมัดระวัง	55	10.14
4. มีทุนสำรองและแหล่งเงินทุนสนับสนุนเพียงพอ	36	6.64

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการ ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	จำนวน	ร้อยละ
ด้านการดำเนินการ		
1. ควรประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอย่างมืออาชีพ คือ ทำธุรกิจ บ้านจัดสรรเป็นหลักต่อเนื่องยาวนาน ไม่ใช่ฉาบฉวยมาทำ เพราะมีที่ดินเหลืออยู่	50	9.23
2. มีขั้นตอนการดำเนินการที่ไม่ซับซ้อนยุ่งยากในการบริหาร	50	9.23
ด้านการตลาด		
1. ไม่ควรใช้วิธีการลดแลก แจก แถม ควรคำนึงถึงความสุข ความทุกข์ของผู้อาศัยในโครงการมากกว่านี้	30	5.54
2. ศึกษาสภาพแวดล้อมการเปลี่ยนแปลงความต้องการและ เข้าใจแล้วตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี	52	9.59

จากตารางที่ 4.16 ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัด
นครราชสีมา โดยส่วนใหญ่มีความสำเร็จของการดำเนินการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร คือ ด้าน
การก่อสร้าง ต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน วัสดุต้องมีคุณภาพสูง จำนวน 60 ราย คิดเป็นร้อยละ
11.07 รองลงมา ด้านการเงิน มีการวางแผนการเงินให้มีความรอบครอบระมัดระวัง จำนวน 55
ราย คิดเป็นร้อยละ 10.14 ด้านการตลาด ควรศึกษาสภาพแวดล้อมการเปลี่ยนแปลงความ
ต้องการและเข้าใจแล้วตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี จำนวน 52 ราย คิดเป็น
ร้อยละ 9.59 และด้านการดำเนินการ ควรประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอย่างมืออาชีพ จำนวน 50
ราย คิดเป็นร้อยละ 9.23 ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ลักษณะทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร แตกต่างกัน มี
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

1.1 สถานประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้าน
จัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : สถานประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : สถานประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สถิติที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของ ประชากร 2 กลุ่ม โดยที่สุ่มตัวอย่างจากแต่ละกลุ่มอย่างเป็นอิสระจากกัน (Independent t-test) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อ 2-tailed Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05

ตารางที่ 4.17 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามสถานประกอบการ

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ ธุรกิจบ้านจัดสรร	สถานประกอบการ	t-test for Equality of Means				
		\bar{X}	S.D.	t	df	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ขอนแก่น	4.3272	.62835	.048	62	.962
	นครราชสีมา	4.3203	.50131			
2. ด้านการเงิน	ขอนแก่น	4.1290	.71584	.204	62	.839
	นครราชสีมา	4.0960	.57589			
3. ด้านการดำเนินการ	ขอนแก่น	4.4032	.58693	-.624	62	.535
	นครราชสีมา	4.4924	.55721			
4. ด้านการตลาด	ขอนแก่น	4.2839	.72069	.314	62	.755
	นครราชสีมา	4.2364	.47290			

จากตารางที่ 4.17 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบสถานประกอบการกับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบ พบว่า สถานประกอบการ มีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า สถานประกอบการแตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

1.2 รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร แตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่า F-Prob. น้อยกว่า .05 และถ้าสมมติฐานข้อใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบกับเงื่อนไขอื่น (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.18 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรกับรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกัน

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ระหว่างกลุ่ม	2.868	3	.956	3.370	.024*
	ภายในกลุ่ม	17.020	60	.284		
		19.887	63			
2. ด้านการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	3.970	3	1.323	3.604	.018*
	ภายในกลุ่ม	22.033	60	.367		
		26.003	63			
3. ด้านการดำเนินการ	ระหว่างกลุ่ม	.665	3	.222	.675	.571
	ภายในกลุ่ม	19.732	60	.329		
		20.397	63			
4. ด้านการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	2.189	3	.730	2.127	.106
	ภายในกลุ่ม	20.585	60	.343		
		22.774	63			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่แอลฟาเท่ากับ .05

ตารางที่ 4.18 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกัน มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการก่อสร้างโครงการและด้านการเงิน โดยมีค่า Probability (p) น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกันกับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านการก่อสร้างและด้านการเงินแตกต่างกัน ส่วนความสำเร็จของการดำเนินโครงการ / ธุรกิจบ้านจัดสรรด้านอื่น ๆ มีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

1.3 เงินทุนจดทะเบียนแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : เงินทุนจดทะเบียนแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : เงินทุนจดทะเบียนแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่า F-Prob. น้อยกว่า .05 และถ้าสมมติฐานข้อใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.19 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรกับเงินทุน
จดทะเบียนแตกต่างกัน

ความสำเร็จของการดำเนิน โครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ระหว่างกลุ่ม	.507	4	.127	.386	.818
	ภายในกลุ่ม	19.380	59	.328		
		19.887	63			
2. ด้านการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	2.453	4	.613	1.536	.203
	ภายในกลุ่ม	23.550	59	.399		
		26.003	63			
3. ด้านการดำเนินการ	ระหว่างกลุ่ม	2.783	4	.696	2.331	.066
	ภายในกลุ่ม	17.614	59	.299		
		20.397	63			
4. ด้านการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	3.163	4	.791	2.379	.062
	ภายในกลุ่ม	19.612	59	.332		
		22.774	63			

ตารางที่ 4.19 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน โดยมีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า เงินทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร แตกต่างกัน มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

2.1 ตำแหน่งของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ตำแหน่งของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : ตำแหน่งของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนิน
โครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่า F-Prob. น้อยกว่า .05 และถ้าสมมติฐานข้อใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.20 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรกับตำแหน่งของผู้ประกอบการแตกต่างกัน

ความสำเร็จของการดำเนิน โครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ระหว่างกลุ่ม	.178	2	.089	.275	.760
	ภายในกลุ่ม	19.710	61	.323		
		19.887	63			
2. ด้านการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	1.669	2	.835	2.092	.132
	ภายในกลุ่ม	24.334	61	.399		
		26.003	63			
3. ด้านการดำเนินการ	ระหว่างกลุ่ม	.541	2	.270	.830	.441
	ภายในกลุ่ม	19.857	61	.326		
		20.397	63			
4. ด้านการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.166	2	.583	1.646	.201
	ภายในกลุ่ม	21.609	61	.354		
		22.774	63			

ตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีตำแหน่งแตกต่างกัน โดยมีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า ตำแหน่งของผู้ประกอบการแตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

2.2 ประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สถิติที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของ ประชากร 2 กลุ่ม โดยที่สุ่มตัวอย่างจากแต่ละกลุ่มอย่างเป็นอิสระจากกัน (Independent t-test) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อ 2-tailed Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05

ตารางที่ 4.21 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ ธุรกิจบ้านจัดสรร	สถานประกอบการ	t-test for Equality of Means				
		\bar{X}	S.D.	t	df	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	เคย	4.2357	.56818	.367	47	.715
	ไม่เคย	4.1773	.53132			
2. ด้านการเงิน	เคย	3.7833	.60962	-1.827	47	.074
	ไม่เคย	4.0977	.57995			
3. ด้านการดำเนินการ	เคย	4.3250	.63401	-.270	47	.789
	ไม่เคย	4.3707	.54536			
4. ด้านการตลาด	เคย	4.0500	.58355	-.847	47	.401
	ไม่เคย	4.1931	.57937			

จากตารางที่ 4.21 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรกับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบ พบว่า ประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร มีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่าประสพการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

2.3 ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่า F-Prob. น้อยกว่า .05 และถ้าสมมติฐานข้อใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.22 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรกับ
ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

ความสำเร็จของการดำเนิน โครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ระหว่างกลุ่ม	.166	3	.055	.168	.917
	ภายในกลุ่ม	19.722	60	.329		
		19.887	63			
2. ด้านการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	.213	3	.071	.165	.920
	ภายในกลุ่ม	25.790	60	.430		
		26.003	63			
3. ด้านการดำเนินการ	ระหว่างกลุ่ม	.696	3	.232	.706	.552
	ภายในกลุ่ม	19.702	60	.328		
		20.397	63			
4. ด้านการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	.382	3	.127	.341	.795
	ภายในกลุ่ม	22.392	60	.373		
		22.774	63			

ตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรร
แตกต่างกัน โดยมีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และ
ปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า ระยะเวลาเข้ามาบริหารธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

2.4 อายุของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจ
บ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : อายุของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/
ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : อายุของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/
ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่า F-Prob. น้อยกว่า .05 และถ้าสมมติฐานข้อใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.23 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรกับอายุของผู้ประกอบการแตกต่างกัน

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ระหว่างกลุ่ม	.385	3	.128	.395	.757
	ภายในกลุ่ม	19.502	60	.325		
		19.887	63			
2. ด้านการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	1.347	3	.449	1.092	.359
	ภายในกลุ่ม	24.656	60	.411		
		26.003	63			
3. ด้านการดำเนินการ	ระหว่างกลุ่ม	1.147	3	.382	1.191	.321
	ภายในกลุ่ม	19.251	60	.321		
		20.397	63			
4. ด้านการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	1.440	3	.480	1.350	.267
	ภายในกลุ่ม	21.334	60	.356		
		22.774	63			

ตารางที่ 4.23 ผลการวิเคราะห์ พบว่า อายุของผู้ประกอบการแตกต่างกัน โดยมีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า อายุของผู้ประกอบการแตกต่างกันกับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

2.5 ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One Way Analysis of Variance : One Way ANOVA) และการทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้น จะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อ ค่า F-Prob. น้อยกว่า .05 และถ้าสมมติฐานข้อใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่ที่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีทดสอบแบบ Least Significant Difference (LSD) เพื่อหาว่าค่าเฉลี่ยคู่ใดบ้างแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.24 แสดงการทดสอบความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรกับระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกัน

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	ระหว่างกลุ่ม	1.650	3	.550	1.809	.155
	ภายในกลุ่ม	18.237	60	.304		
		19.887	63			
2. ด้านการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	2.567	3	.856	2.191	.098
	ภายในกลุ่ม	23.436	60	.391		
		26.003	63			
3. ด้านการดำเนินการ	ระหว่างกลุ่ม	2.815	3	.938	3.202	.030*
	ภายในกลุ่ม	17.583	60	.293		
		20.397	63			
4. ด้านการตลาด	ระหว่างกลุ่ม	2.724	3	.908	2.717	.053
	ภายในกลุ่ม	20.051	60	.334		
		22.774	63			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับแอลฟาเท่ากับ .05

ตารางที่ 4.24 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกันกับความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจโครงการ ธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ) โดยมีค่า Probability (p) น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการแตกต่างกันกับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ) แตกต่างกัน ส่วนด้านอื่น ๆ ไม่แตกต่าง

ตารางที่ 4.25 แสดงผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษากับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ

ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย	อนุปริญญา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
\bar{X}	5.0000	4.2917	4.4797	4.2167
ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย	5.0000	.027*	.033*	.004**
อนุปริญญา	4.2917	.7083	.5203	.7883
ปริญญาตรี	4.4797		.433	.775
สูงกว่าปริญญาตรี	4.2167		-.1881	.0750
				.118
				.2631

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่แอลฟาเท่ากับ .05 ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่แอลฟาเท่ากับ .01

จากตารางที่ 4.25 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลายมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาอนุปริญญา โดยมีค่า sig เท่ากับ .027 ซึ่งน้อยกว่า .05 หมายความว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลายมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาอนุปริญญา ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ .7083

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลายมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาตรี โดยมีค่า sig เท่ากับ .033 ซึ่งน้อยกว่า .05 หมายความว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลายมี

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาปริญญาตรี ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ .5203

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี โดยมีค่า sig เท่ากับ .004 ซึ่งน้อยกว่า .05 หมายความว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการดำเนินการ มากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ .7883

2.6 สาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : สาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : สาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สถิติที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของ ประชากร 2 กลุ่ม โดยที่สุ่มตัวอย่างจากแต่ละกลุ่มอย่างเป็นอิสระจากกัน (Independent t-test) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อ 2-tailed Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05

ตารางที่ 4.26 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามสาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร	สาขาที่จบ	t-test for Equality of Means				
		\bar{X}	S.D.	t	df	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	บริหารธุรกิจ	4.0325	.49474	-2.648	54	.011*
	ไม่ใช่บริหารธุรกิจ	4.4118	.54115			
2. ด้านการเงิน	บริหารธุรกิจ	3.8106	.52528	-2.265	54	.028*
	ไม่ใช่บริหารธุรกิจ	4.1863	.65233			
3. ด้านการดำเนินการ	บริหารธุรกิจ	4.1705	.62386	-2.813	54	.007**
	ไม่ใช่บริหารธุรกิจ	4.5882	.48415			
4. ด้านการตลาด	บริหารธุรกิจ	4.0000	.57570	-2.033	54	.047*
	ไม่ใช่บริหารธุรกิจ	4.3176	.56808			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่แอลฟาเท่ากับ .05 ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่แอลฟาเท่ากับ .01

จากตารางที่ 4.26 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบสาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรกับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบ พบว่า สาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร มีค่า Probability (p) น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า สาขาที่จบของผู้ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ แตกต่างกัน

2.7 การเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับ การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน โดยสามารถเขียนเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : การเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แตกต่างกันไม่มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกัน

H_1 : การเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แตกต่างกันมีความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สถิติที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์ จะใช้การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของ ประชากร 2 กลุ่ม โดยที่สุ่มตัวอย่างจากแต่ละกลุ่มอย่างเป็นอิสระจากกัน (Independent t-test) โดยใช้ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) เมื่อ 2-tailed Prob.(p) มีค่าน้อยกว่า .05

ตารางที่ 4.27 แสดงการทดสอบความแตกต่างของความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรจำแนกตามการเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร	การอบรม	t-test for Equality of Means				
		\bar{X}	S.D.	t	df	P
1. ด้านการก่อสร้างโครงการ	เคย	4.2429	.56765	-.148	57	.883
	ไม่เคย	4.2711	.54962			
2. ด้านการเงิน	เคย	3.8167	.65002	-1.254	57	.215
	ไม่เคย	4.0816	.60104			
3. ด้านการดำเนินการ	เคย	4.3000	.66458	-.622	57	.536
	ไม่เคย	4.4235	.55247			
4. ด้านการตลาด	เคย	4.0400	.62397	-.929	57	.357
	ไม่เคย	4.2286	.57735			

จากตารางที่ 4.27 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบการเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบ พบว่า การเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีค่า Probability (p) มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) ซึ่งหมายความว่า การเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แตกต่างกัน กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ไม่แตกต่างกัน

**สมมติฐานที่ 3 คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมี
ความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร**

3.1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน) โดยสามารถเขียนเป็น
สมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน) ไม่มี
ความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน)

H_1 : คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน) มี
ความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน)

ตารางที่ 4.28 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรร (รวมรายด้าน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ
ธุรกิจบ้านจัดสรร (รวมรายด้าน)

ความสำเร็จของ การดำเนิน โครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร	ด้านการก่อสร้าง โครงการ		ด้านการเงิน		ด้านการ ดำเนินการ		ด้านการตลาด	
	Pearson Correlati on	F- Prob.	Pearson Correlati on	F- Prob.	Pearson Correlati on	F- Prob.	Pearson Correlati on	F- Prob.
คุณลักษณะด้าน การบริหาร								
1.ด้านการบริหาร จัดการทางการเงิน	.570**	.000	.696**	.000	.483*	.000	.691**	.000
2.ด้านการดำเนินการ เกี่ยวกับบ้านจัดสรร	.660**	.000	.610**	.001	.650**	.000	.729**	.000
3.ด้านเทคนิควิธีการ ทางการตลาด	.601**	.001	.601**	.000	.553**	.003	.633**	.000
4. ด้านการบริหาร	.690**	.000	.651**	.000	.581**	.002	.705**	.000

ตารางที่ 4.28 (ต่อ)

ความสำเร็จของ การดำเนิน โครงการธุรกิจ บ้านจัดสรร	ด้านการก่อสร้าง โครงการ		ด้านการเงิน		ด้านการ ดำเนินการ		ด้านการตลาด	
	Pearson Correlati on	F- Prob.	Pearson Correlati on	F- Prob.	Pearson Correlati on	F- Prob.	Pearson Correlati on	F- Prob.
คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ								
1.ด้านมนุษยสัมพันธ์	.410**	.001	.363**	.003	.364**	.003	.493**	.000
2.ด้านความเชื่อมั่น ในตนเอง	.636**	.000	.598**	.000	.483**	.000	.628**	.000
3.ด้านความท้าทาย	.639**	.000	.583**	.000	.560**	.000	.565**	.000
4.ด้านความซื่อสัตย์	.515**	.001	.400**	.000	.444**	.000	.429**	.000

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.28 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้าน
จัดสรร พบว่า

คุณลักษณะด้านการบริหาร

1. ด้านการจัดการทางการเงิน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐาน
หลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ
โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .570 .696 .483 และ .691

2. ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธ
สมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้าน
จัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .660 .610 .650 และ .729

3. ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธ
สมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ

ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .601 .601 .553 และ .633

4. ด้านการบริหาร มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .690 .651 .581 และ .705

คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรในด้านต่าง ๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .410 .363 .364 และ .493

2. ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรด้านต่าง ๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .636 .598 .483 และ .628

3. ด้านความท้าทาย มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรด้านต่าง ๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .639 .583 .560 และ .565

4. ด้านความซื่อสัตย์ ตนเอง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรด้านต่าง ๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .515 .305 และ .445

ตารางที่ 4.29 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหารจัดการทางการเงิน)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้าน การบริหารจัดการ ทางการเงิน)		ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของ แผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การ ดำเนินการ ก่อสร้างอย่าง ต่อเนื่องและ ใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไขแผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไปตาม แผน	การยอมรับ และ ไว้วางใจ จากผู้ซื้อ	การส่ง มอบตาม กำหนด สัญญา
1. การคาดคะเน เงินทุนได้อย่าง ถูกต้อง เช่น ประมาณการรบ ดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุน ล่วงหน้า กระแส เงินสดล่วงหน้า	Pearson	.656**	.323**	.397**	.483**	.315*	.374**	.433**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.009	.001	.000	.011	.002	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. การจัดหาเงินทุน ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson	.463**	.381**	.285*	.325**	.292*	.487**	.308*
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.022	.009	.019	.000	.013
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. การวางแผนการ ลงทุนในสินทรัพย์ หมุนเวียนและ สินทรัพย์ถาวรได้ อย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson	.605**	.305*	.434**	.541**	.288*	.451**	.377**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.014	.000	.000	.021	.000	.002
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.29 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้าน การบริหารจัดการ ทางการเงิน)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของ แผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การ ดำเนินการ ก่อสร้างอย่าง ต่อเนื่องและ ใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไขแผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไปตาม แผน	การยอมรับ และไว้วางใจ จากผู้ซื้อ	การส่ง มอบตาม กำหนด สัญญา	
4. การควบคุมการใช้ เงินลงทุนอย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson Correlation	.542**	.400**	.385**	.485**	.258*	.417**	.369**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.002	.000	.040	.001	.003
	N	64	64	64	64	64	64	64
5. อ่านและวิเคราะห์ งบการเงินได้อย่าง ถูกต้อง	Pearson Correlation	.672**	.329**	.434**	.540**	.339**	.467**	.493**
	Sig. (2-tailed)	.000	.008	.000	.000	.006	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.29 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้าน
จัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

ด้านการจัดการทางการเงิน

1. การคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุน
ล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0)
และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร
ในการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า
กระแสเงินสดล่วงหน้ามีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ใน

ด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .656 .323 .397 .483 .315 .374 และ .433

2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .463 .381 .285 .325 .292 .487 และ .308

3. การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .605 .305 .434 .541 .288 .451 และ .377

4. การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .542 .400 .385 .485 .258 .417 และ .369

5. อ่านและวิเคราะห์หีบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อ่านและวิเคราะห์หีบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .672 .329 .434 .540 .339 .467 และ .493

ตารางที่ 4.30 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการ ดำเนินการ เกี่ยวกับบ้าน จัดสรร)		ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของ แผนการ ก่อสร้าง	ความ ถูกต้องของ การก่อสร้าง ตามแบบ แปลนของ โครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การ ดำเนินการ ก่อสร้างอย่าง ต่อเนื่องและ ใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไปตาม แผน	การยอมรับ และไว้วางใจ จากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา
1. การตัดสินใจ เลือกทำเลที่ตั้ง ของโครงการ อย่างเหมาะสม	Pearson Correlation	.527**	.343**	.550**	.463**	.395**	.502**	.495**
	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.000	.000	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. การออกแบบ บ้านและ ตัดสินใจเลือก แบบบ้านที่ตรง กับความต้องการ ของผู้ซื้อ	Pearson Correlation	.434**	.492**	.491**	.387**	.361**	.480**	.458**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.002	.003	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. มีความเข้าใจ เกี่ยวกับกฎหมาย บ้านจัดสรรและ กฎหมายอื่นที่ เกี่ยวข้อง	Pearson Correlation	.481**	.376**	.495**	.542**	.469**	.489**	.541**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.30 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการ ดำเนินการ เกี่ยวกับบ้าน จัดสรร)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของ แผนการ ก่อสร้าง	ความ ถูกต้องของ การก่อสร้าง ตามแบบ แปลนของ โครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การ ดำเนินการ ก่อสร้างอย่าง ต่อเนื่องและ ใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง และไว้วางใจ เป็นไปตาม แผน	การยอมรับ จากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา	
4. จัดหาผู้รับเหมา หรือวัดตูดิบได้ อย่างเหมาะสม	Pearson Correlation	.551**	.514**	.532**	.425**	.470**	.454**	.492**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.30 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร

1. การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .527 .343 .550 .463 .395 .502 และ .495

2. การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนิน

โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .434 .492 .491 .387 .361 .480 และ .458

3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรรในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .481 .376 .495 .542 .469 .489 และ .541

4. จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่าง ๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .551 .514 .532 .425 .470 .454 และ .492

ตารางที่ 4.31 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	คุณลักษณะด้านบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด)	ความก้าวหน้าของโครงการ	ความถูกต้องของการก่อสร้าง	การกำกับดูแลการดำเนินงาน	การปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินงาน	คุณภาพของการก่อสร้าง	การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบตามกำหนดสัญญา
1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก								
	Pearson Correlation	.434**	.528**	.387**	.337**	.411**	.434**	.400**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.006	.001	.000	.001
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้								
	Pearson Correlation	.565**	.533**	.641**	.622**	.488**	.520**	.581**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ								
	Pearson Correlation	.517**	.310*	.482**	.367**	.411**	.403**	.496**
	Sig. (2-tailed)	.000	.013	.000	.003	.001	.001	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.31 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านเทคนิค วิธีการทาง การตลาด)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความ ถูกต้องของ การก่อสร้าง ตามแบบ แปลนของ โครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา	
4. มีการ	Pearson							
ประชาสัมพันธ์ ทุกโครงการ	Correlation	.509**	.288*	.401**	.337**	.284*	.349**	.370**
	Sig. (2-tailed)	.000	.021	.001	.006	.023	.005	.003
	N	64	64	64	64	64	64	64
5. มีส่วนลด ของ แถม เช่น แจก รถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ	Pearson							
	Correlation	.291*	.123	.238	.437**	.134	.092	.165
	Sig. (2-tailed)	.020	.332	.058	.000	.291	.469	.193
	N	64	64	64	64	64	64	64
6. มีการจัดจ้าง ทีมงานด้าน การตลาดเพื่อ เข้ามาทำหน้าที่ บริหารการขาย แทนเจ้าของ โครงการ	Pearson							
	Correlation	.367**	.206	.287*	.460**	.257*	.217	.327**
	Sig. (2-tailed)	.003	.102	.022	.000	.040	.085	.008
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.31 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

ด้านการเทคนิควิธีการทางการตลาด

1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .565 .533 .641 .622 .488 .520 และ .581

2. มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .517 .310 .482 .367 .411 .403 และ .496

3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .517 .310 .482 .367 .411 .403 และ .496

4. มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .509 .288 .401 .337 .284 .349 และ .370

5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ การกำกับควบคุมดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด คุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามแผน การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ และการส่งมอบตามกำหนดสัญญา โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .123 .238 .134 .092. และ .165

6. มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ และการยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .206 และ .217

ตารางที่ 4.32 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรคุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)	ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง	ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ	การกำกับควบคุมดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด	การปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินการก่อสร้าง	คุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามแผน	การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบตามกำหนดสัญญา	
1. สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ	Pearson Correlation	.628**	.447**	.479**	.405**	.438**	.454**	.471**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.32 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการบริหาร)		ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ใจจากผู้ซื้อ ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา
2. การจัด								
โครงสร้างการ ทำงานอย่าง เหมาะสม	Pearson	.735**	.424**	.558**	.566**	.479**	.508**	.540**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. การสรรหา								
บุคลากรมี จำนวนที่ เหมาะสมและมี ความสามารถ	Pearson	.664**	.415**	.553**	.466**	.421**	.454**	.559**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
4. การสั่งงานและ								
การมอบหมาย งานมีความ เหมาะสม	Pearson	.653**	.545**	.479**	.503**	.502**	.477**	.607**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
5. มีภาวะผู้นำที่ดี								
	Pearson	.625**	.483**	.600**	.536**	.466**	.468**	.606**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.32 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ ก่อสร้าง	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ใจจากผู้ซื้อ ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา	
6. มีการติดตาม ประเมินผลและ การควบคุมอย่าง เหมาะสม	Pearson Correlation	.625**	.342**	.469**	.618**	.356**	.334**	.464**
	Sig. (2-tailed)	.000	.006	.000	.000	.004	.007	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.32 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้าน
จัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

ด้านการบริหาร

1. สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธ
สมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่าง ๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
(r) มีค่าเท่ากับ .628 .447 .479 .405 .438 .454 และ .471

2. การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ
ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับ

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .735 .424 .558 .566 .479 .508 และ .540

3. การสรรหาคูคณากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสรรหาคูคณากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินการก่อสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .664 .415 .553 .466 .421 .454 และ .559

4. การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่าง ๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .653 .545 .479 .503 .502 .477 และ .607

5. มีภาวะผู้นำที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีภาวะผู้นำที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .625 .483 .600 .536 .466 .468 และ .606

6. มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .625 .342 .469 .618 .356 .334 และ .464

ตารางที่ 4.33 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษย์สัมพันธ์) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษย์ สัมพันธ์)		ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ สัญญา	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา
1. เป็นผู้ที่มีความ								
เข้าใจในศักดิ์ศรี ของความเป็น มนุษย์	Pearson Correlation	.088	.373**	.320*	.216	.331**	.348**	.268*
	Sig. (2-tailed)	.490	.002	.010	.086	.007	.005	.032
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. ชอบการเจรจา								
มากกว่าการ บังคับ	Pearson Correlation	.115	.329**	.320**	.258*	.417**	.439**	.425**
	Sig. (2-tailed)	.367	.008	.010	.039	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. ชอบการทักทาย								
พูดคุย	Pearson Correlation	.214	.417**	.381**	.324**	.357**	.502**	.437**
	Sig. (2-tailed)	.090	.001	.002	.009	.004	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
4. ทำตัวกับ								
ผู้ร่วมงานทุกคน เสมือนเพื่อน	Pearson Correlation	.199	.383**	.237	.279*	.359**	.310*	.287*
	Sig. (2-tailed)	.116	.002	.059	.025	.004	.013	.021
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.33 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านมนุษย์สัมพันธ์

1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .088

2. ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .115

3. ชอบการหักทลายพูดคุย มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ชอบการหักทลายพูดคุย มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .214

4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง และการกำกับควบคุมดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .199 และ .237

ตารางที่ 4.34 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความ เชื่อมั่นในตนเอง)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา	
1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงาน และสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น								
	Pearson Correlation	.586**	.502**	.465**	.408**	.421**	.444**	.555**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล								
	Pearson Correlation	.621**	.501**	.551**	.444**	.328**	.407**	.450**
	Sig. (2- tailed)	.000	.000	.000	.000	.008	.001	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ								
	Pearson Correlation	.469**	.471**	.331**	.383**	.404**	.385**	.457**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.008	.002	.001	.002	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความ เชื่อมั่นในตนเอง)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ใจจากผู้ซื้อ ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา	
4. มีความสามารถ ในการนำทีมงาน ให้ดำเนินงาน บรรลุเป้าหมาย ที่ตั้งไว้	Pearson Correlation	.515**	.576**	.339**	.402**	.437**	.510**	.504**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.006	.001	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.34 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .586 .502 .465 .408 .421 .444 และ .555

2. การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1)

หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การกำหนดเป้าหมายการทำงาน อยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .621 .501 .551 .444 .328 .407 และ .450

3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้าน ค่าสัมประสิทธิ์ สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .469 .471 .331 .383 .404 .385 และ .457

4. มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงาน บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ใน ด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .515 .576 .339 .402 .437 .510 และ .504

ตารางที่ 4.35 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความท้า ทาย)		ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่อง และใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา
1. ตั้งเป้าหมาย ของผลการ ทำงานไว้สูง	Pearson Correlation	.539**	.494**	.563**	.469**	.472**	.368**	.472**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.003	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. ขอบลองทำสิ่ง ใหม่ๆ	Pearson Correlation	.494**	.402**	.468**	.449**	.406**	.397**	.386**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.001	.001	.002
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. ความท้าทายทำ ให้เกิดโอกาสที่ดี	Pearson Correlation	.534**	.483**	.503**	.495**	.414**	.468**	.429**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64
4. มีความเชื่อหรือ เห็นว่า "ยังมี ความยาก ผลสำเร็จที่จะ ได้รับยิ่งมากขึ้น"	Pearson Correlation	.618**	.362**	.634**	.618**	.414**	.385**	.527**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.000	.000	.001	.002	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.35 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านความท้าทาย

1. ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .539 .494 .563 .469 .472 .368 และ .472

2. ขอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ขอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .494 .402 .468 .449 .406 .397 และ .386

3. ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .534 .483 .503 .495 .414 .468 และ .429

4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยังมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยังมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .618 .362 .634 .618 .414 .385 และ .527

ตารางที่ 4.36 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการก่อสร้างโครงการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความ ซื่อสัตย์)		ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่องและ ใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา
1. มีจริยธรรมและ มีคุณธรรม	Pearson	.248*	.449**	.361**	.385**	.391**	.472**	.385**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.048	.000	.003	.002	.001	.000	.002
	N	64	64	64	64	64	64	64
2. มีความซื่อสัตย์ ต่อลูกค้า	Pearson	.215	.439**	.364**	.358**	.350**	.416**	.310*
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.088	.000	.003	.004	.005	.001	.013
	N	64	64	64	64	64	64	64
3. มีความซื่อสัตย์ ต่อพนักงานและ ทีมงาน	Pearson	.249*	.461**	.378**	.367**	.364**	.434**	.320**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.048	.000	.002	.003	.003	.000	.010
	N	64	64	64	64	64	64	64
4. มีความจริงใจ	Pearson	.251*	.332**	.384**	.441**	.429**	.432**	.388**
	Correlation							
	Sig. (2-tailed)	.045	.007	.002	.000	.000	.000	.002
	N	64	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.36 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความ ซื่อสัตย์)	ความก้าว หน้าของ โครงการ เป็นไปตาม ระยะเวลา ของแผนการ ก่อสร้าง	ความถูกต้อง ของการ ก่อสร้างตาม แบบแปลน ของโครงการ	การกำกับ ควบคุมดูแล การดำเนิน การก่อสร้าง อย่าง ต่อเนื่องและ ใกล้ชิด	การปรับปรุง แก้ไข แผนการ ดำเนินการ ก่อสร้าง	คุณภาพของ การก่อสร้าง เป็นไป ใจจากผู้ซื้อ ตามแผน	การยอมรับ และไว้วาง ใจจากผู้ซื้อ	การส่งมอบ ตามกำหนด สัญญา	
5 มีอุดมการณ์ ต้องการสร้างสิ่ง ที่ดีให้สังคม	Pearson Correlation	.337**	.517**	.418**	.452**	.509**	.645**	.547**
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.001	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.36 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านความซื่อสัตย์

1. มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .248 .449 .361 .385 .391 .472 และ .385

2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .215

3. มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .249 .461 .378 .367 .364 .434 และ .320

4. มีความจริงใจ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความจริงใจ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .251 .332 .384 .441 .429 .432 และ .388

5. มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .337 .517 .418 .452 .509 .645 และ .547

ตารางที่ 4.37 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทางการเงิน)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการจัดการ ทางการเงิน)		สภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียนใน การดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนาจความ สะดวกของ สถาบันการเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น
1. การคาดคะเน เงินทุนได้อย่าง ถูกต้อง เช่น ประมาณการงบ ดุลล่วงหน้า กำไร ขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสด ล่วงหน้า	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.577** .000 64	.619** .000 64	.299* .016 64	.527** .000 64	.574** .000 64	.637** .000 64
2. การจัดหาเงินทุน ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.535** .000 64	.616** .000 64	.396** .001 64	.433** .000 64	.457** .000 64	.599** .000 64
3. การวางแผนการ ลงทุนในสินทรัพย์ หมุนเวียนและ สินทรัพย์ถาวรได้ อย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.526** .000 64	.642** .000 64	.425** .000 64	.584** .000 64	.603** .000 64	.685** .000 64

ตารางที่ 4.37 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการจัดการ ทางการเงิน)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการต่อ ไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวก ของ สถาบันการเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น	
4. การควบคุมการ ใช้เงินลงทุนอย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson Correlation	.472**	.582**	.375**	.417**	.453**	.581**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
5. อ่า่นและ วิเคราะห์ห้บ การเงินได้อย่าง ถูกต้อง	Pearson Correlation	.558**	.572**	.323**	.531**	.544**	.638**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.009	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.37 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

ด้านการจัดการทางการเงิน

1. การคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงิน

สดล่วงหน้ามีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .577 .619 .299 .527 .574 และ .637

2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .535 .616 .396 .433 .457 .599

3. การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .526 .642 .425 .584 .603 และ .685

4. การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .472 .582 .375 .417 .453 และ .581

5. อ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .558 .572 .323 .531 .544 และ .638

ตารางที่ 4.38 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ

บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร)

มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

(ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการ ดำเนินการเกี่ยว กับบ้านจัดสรร)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ หมุนเวียนใน การ ดำเนินงาน	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนาจความ สะดวกของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น	
1. การตัดสินใจเลือก ทำเลที่ตั้งของ โครงการอย่าง เหมาะสม	Pearson Correlation	.427**	.561**	.424**	.709**	.461**	.534**
	Sig. (2- tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
2. การออกแบบบ้าน และตัดสินใจเลือก แบบบ้านที่ตรงกับ ความต้องการของ ผู้ซื้อ	Pearson Correlation	.328**	.451**	.331**	.575**	.403**	.472**
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.008	.000	.001	.000
	N	64	64	64	64	64	64
3. มีความเข้าใจ เกี่ยวกับกฎหมาย บ้านจัดสรรและ กฎหมายอื่นที่ เกี่ยวข้อง	Pearson Correlation	.405**	.309*	.299*	.496**	.397**	.458**
	Sig. (2-tailed)	.001	.013	.016	.000	.001	.000
	N	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.38 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการบริหาร (ด้านการ ดำเนินการเกี่ยวกับ บ้านจัดสรร)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ	การใช้วิธีการ เงินทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนาจความ สะดวกของ สถาบันการเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น	
4. จัดหาผู้รับเหมา หรือวัดตุบได้ อย่างเหมาะสม	Pearson Correlation	.346**	.395**	.306*	.446**	.464**	.610**
	Sig. (2-tailed)	.005	.001	.014	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.38 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรด้านการเงิน พบว่า

ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร

1. การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .427 .561 .424 .709 .461 และ .534

2. การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .328 .451 .331 .575 .403 และ .472

3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .405 .309 .299 .496 .397 และ .458

4. จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .346 .395 .306 .446 และ .464 .610

ตารางที่ 4.39 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด)	สหภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียน ในการ ดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อ ให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวกของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น
1. มีการศึกษาวิจัย เพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อ เพื่อออกแบบบ้านให้ มีหลายรูปแบบให้ เลือก	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.406** .001 64	.473** .000 64	.334** .007 64	.414** .001 64	.390** .001 64	.542** .000 64
2. มีการตั้งราคาให้มี ความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับขนาดของ พื้นที่และวัสดุที่ใช้	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.545** .000 64	.595** .000 64	.438** .000 64	.638** .000 64	.524** .000 64	.560** .000 64

ตารางที่ 4.39 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการ ทางการตลาด)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียน ในการ ดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ สงเงินค่างวด ของผู้ซื้อ ดำเนินการ ต่อไปได้	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวก สะดวกของ สถาบันการเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น	
3. มีสำนักงานขาย							
ณ โครงการ/ใน ห้างสรรพสินค้า/การ จัดนิทรรศการต่างๆ	Pearson Correlation	.399**	.277*	.133	.420**	.453**	.509**
	Sig. (2-tailed)	.001	.027	.296	.001	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
4. มีการประชาสัมพันธ์ ทุกโครงการ							
	Pearson Correlation	.445**	.376**	.132	.513**	.368**	.453**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.300	.000	.003	.000
	N	64	64	64	64	64	64
5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ							
	Pearson Correlation	.281*	.170	.172	.307*	.301*	.235
	Sig. (2-tailed)	.025	.180	.173	.014	.016	.061
	N	64	64	64	64	64	64
6. มีการจัดจ้างทีมงาน ด้านการตลาดเพื่อ เข้ามาทำหน้าที่ บริหารการขายแทน เจ้าของโครงการ							
	Pearson Correlation	.356**	.306*	.297*	.347**	.429**	.329**
	Sig. (2-tailed)	.004	.014	.017	.005	.000	.008
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.39 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

ด้านการเทคนิควิธีการทางการตลาด

1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .406 .473 .334 .414 .390 และ .542

2. มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .545 .595 .438 .638 .524 และ .560

3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .133

4. มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .132

5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ มีค่า Prob. มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อ และการใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .170 และ .172

6. มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .356 .306 .297 .347 .429 และ .329

ตารางที่ 4.40 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียน ในการ ดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ ของ ดำเนินการ ต่อไปได้	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวก ของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน	
1. สามารถวางแผน โครงการอย่างเป็น ระบบ	Pearson Correlation	.478**	.473**	.163	.428**	.373**	.520**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.199	.000	.002	.000
	N	64	64	64	64	64	64
2. การจัดโครงสร้าง การทำงานอย่าง เหมาะสม	Pearson Correlation	.548**	.627**	.448**	.583**	.539**	.639**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.40 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)		สภาพคล่อง กระแสเงินสด	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ หมุนเวียน เงินใน บัญชี ธนาคาร	การใช้วิธีการ เงินทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวก ของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	ถ้าได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น
3. การสรรหาบุคลากร							
มีจำนวนที่ เหมาะสมและมี ความสามารถ	Pearson	.428**	.576**	.323**	.568**	.556**	.618**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.009	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
4. การสั่งงานและการ มอบหมายงานมี ความเหมาะสม							
	Pearson	.455**	.549**	.320**	.430**	.475**	.615**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.010	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
5. มีภาวะผู้นำที่ดี							
	Pearson	.473**	.574**	.335**	.619**	.543**	.567**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.007	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
6. มีการติดตาม ประเมินผลและการ ควบคุมอย่าง เหมาะสม							
	Pearson	.472**	.651**	.328**	.568**	.400**	.533**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.008	.000	.001	.000
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.40 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

ด้านการบริหาร

1. สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .163

2. การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .548 .627 .448 .583 .539 และ .639

3. การสรรหาบุคลากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสรรหาบุคลากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่า .428 .576 .323 .568 .556 และ .618

4. การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .455 .549 .320 .430 .475 และ .615

5. มีภาวะผู้นำที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีภาวะผู้นำที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .473 .574 .335 .619 .543 และ .567

6. มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มี

ความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .472 .651 .328 .568 .400 และ .533

ตารางที่ 4.41 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียน ในการ ดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/ สงเงินค่างวด ของผู้ซื้อ ของผู้อนุมัติ	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อ ให้โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวก ของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ เบื้องต้น	
1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจ ในศักดิ์ศรีของความ เป็นมนุษย์	Pearson Correlation	.236	.207	.133	.219	.250*	.285*
	Sig. (2-tailed)	.060	.101	.296	.082	.046	.023
	N	64	64	64	64	64	64
2. ชอบการเจรจา มากกว่าการบังคับ	Pearson Correlation	.351**	.360**	.240	.296*	.204	.268*
	Sig. (2-tailed)	.005	.003	.056	.018	.107	.032
	N	64	64	64	64	64	64
3. ชอบการทักทาย พูดคุย	Pearson Correlation	.298*	.409**	.247*	.458**	.279*	.305*
	Sig. (2-tailed)	.017	.001	.049	.000	.025	.014
	N	64	64	64	64	64	64
4. ทำตัวกับผู้ร่วมงาน ทุกคนเสมือนเพื่อน	Pearson Correlation	.368**	.256*	.150	.204	.224	.312*
	Sig. (2-tailed)	.003	.041	.238	.105	.075	.012
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.41 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

บุคลิกภาพด้านมนุษย์สัมพันธ์

1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น สภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน การอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อ การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ และการติดต่อประสานงาน/อำนวยความสะดวกของสถาบันการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .236 .207 .133 และ .219

2. ขอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ และยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .240 และ .204

3. ขอบการหักทลายพูดคุย มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ขอบการหักทลายพูดคุย มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .298 .409 .247 .458 .279 และ .305

4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ การติดต่อประสานงาน/อำนวยความสะดวกของสถาบัน

การเงิน และยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .150 .204 และ .224

ตารางที่ 4.42 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่น ในตนเอง)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ ในการ ดำเนินงาน	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อ ให้โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวกของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	ทำได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น	
1. เป็นผู้ที่มีการ กำหนดเป้าหมาย ในการทำงานและ สามารถบริหารงาน ให้บรรลุตาม เป้าหมายนั้น	Pearson Correlation	.460**	.511**	.364**	.470**	.484**	.529**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.003	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
2. การกำหนดเป้าหมาย การทำงานอยู่บนพื้นฐาน ข้อมูลและ หลักการเหตุผล	Pearson Correlation	.422**	.525**	.246	.504**	.441**	.498**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.050	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำ จะต้องทำให้ประสบ ผลสำเร็จโดยไม่ลดละ	Pearson Correlation	.361**	.510**	.261*	.442**	.492**	.526**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.037	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.42 (ต่อ)

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่น ในตนเอง)	สภาพคล่อง กระแสเงินสด	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ หมุนเวียน ส่งเงินค่างวด ในการ ของผู้ซื้อ ดำเนินการ	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวกของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	กำไรได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น	
4. มีความสามารถใน การนำทีมงานให้ ดำเนินงานบรรลุ เป้าหมายที่ตั้งไว้	Pearson Correlation	.351**	.507**	.268*	.394**	.400**	.532**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.032	.001	.001	.000
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.42 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

บุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .460 .511 .364 .470 .484 และ .529

2. การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ

ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเงินทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .246

3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .361 .510 .261 .442 .492 และ .526

4. มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .351 .507 .268 .394 .400 และ .532

ตารางที่ 4.43 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย)		สภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียน ในการ ดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนวยความสะดวกของ สถาบันการเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	ทำได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น
1. ตั้งเป้าหมายของผลการ ทำงานให้สูง	Pearson	.475**	.444**	.245	.487**	.427**	.451**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.051	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
2. ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ	Pearson	.454**	.463**	.225	.499**	.380**	.438**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.074	.000	.002	.000
	N	64	64	64	64	64	64
3. ความท้าทายทำให้เกิด โอกาสที่ดี	Pearson	.431**	.446**	.222	.540**	.461**	.494**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.078	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64
4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยาก ผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่ง มากขึ้น"	Pearson	.525**	.528**	.316*	.646**	.495**	.514**
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.011	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.43 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

บุคลิกภาพด้านความท้าทาย

1. ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .245

2. ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .225

3. ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .222

4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .525 .528 .316 .646 .495 และ .514

ตารางที่ 4.44 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ(ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการเงิน)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์)		สภาพคล่อง กระแสเงินสด หมุนเวียน ในการ ดำเนินงาน	การอนุมัติ วงเงินกู้/การ ส่งเงินค่างวด ของผู้ซื้อ ของผู้อาศัย ดำเนินการ ดำเนินงาน	การใช้วิธีการ เพิ่มทุนเพื่อให้ โครงการ ดำเนินการ ต่อไปได้	การติดต่อ ประสานงาน/ อำนาจความ สะดวกของ สถาบัน การเงิน	ยอดขายของ โครงการ เป็นไปตาม เป้าหมายที่ วางแผนไว้	ทำได้ตาม เป้าหมายที่ วางแผน เบื้องต้น
1. มีจริยธรรมและมี คุณธรรม	Pearson	.385**	.296*	.206	.372**	.243	.298*
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.002	.018	.103	.002	.053	.017
	N	64	64	64	64	64	64
2. มีความซื่อสัตย์ต่อ ลูกค้า	Pearson	.357**	.277*	.211	.300*	.174	.240
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.004	.027	.095	.016	.168	.056
	N	64	64	64	64	64	64
3. มีความซื่อสัตย์ต่อ พนักงานและ ทีมงาน	Pearson	.366**	.329**	.242	.309*	.211	.272*
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.003	.008	.054	.013	.095	.030
	N	64	64	64	64	64	64
4. มีความจริงใจ	Pearson	.432**	.406**	.284*	.422**	.223	.294*
	Correlation						
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.023	.001	.077	.018
	N	64	64	64	64	64	64
5 มีอุดมการณ์ ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้ สังคม	Pearson	.448**	.309*	.256*	.340**	.221	.284*
	Correlation						
	Sig. (2- tailed)	.000	.013	.041	.006	.079	.023
	N	64	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.44 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน พบว่า

บุคลิกภาพด้านความซื่อสัตย์

1. มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อ และการติดต่อประสานงาน/อำนวยความสะดวกของสถาบันการเงิน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .206 และ .243

2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ ยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ และ กำไรได้ตามเป้าหมายที่วางแผนเบื้องต้น ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .211 .174 และ .240

3. มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การใช้วิธีการเพิ่มทุนเพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้ และ ยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .242 และ .211

4. มีความจริงใจ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความจริงใจ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .223

5. มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ยอดขายของโครงการ เป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .221

ตารางที่ 4.45 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทางการเงิน) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทาง การเงิน)		การขออนุญาต ดำเนินโครงการบ้าน จัดสรรตามกฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
1. การคาดคะเนเงินทุนได้ อย่างถูกต้อง เช่นประมาณ การงบดุลล่วงหน้า กำไร ขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงิน สดล่วงหน้า	Pearson				
	Correlation	.368**	.308*	.322**	.387**
	Sig. (2-tailed)	.003	.013	.010	.002
	N	64	64	64	64
2. การจัดหาเงินทุนได้อย่าง มีประสิทธิภาพ	Pearson				
	Correlation	.249*	.322**	.245	.374**
	Sig. (2-tailed)	.048	.009	.051	.002
	N	64	64	64	64
3. การวางแผนการลงทุนใน สินทรัพย์หมุนเวียนและ สินทรัพย์ถาวรได้อย่างมี ประสิทธิภาพ	Pearson				
	Correlation	.448**	.389**	.275*	.487**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.028	.000
	N	64	64	64	64

ตารางที่ 4.45 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการจัดการทาง การเงิน)		การขออนุญาต ดำเนินโครงการ บ้านจัดสรรตาม กฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
4. การควบคุมการใช้เงินทุน อย่างมีประสิทธิภาพ	Pearson				
	Correlation	.158	.205	.277*	.521**
	Sig. (2-tailed)	.212	.104	.027	.000
	N	64	64	64	64
5. อ่านและวิเคราะห์งบการเงิน ได้อย่างถูกต้อง	Pearson				
	Correlation	.410**	.478**	.378**	.341**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.002	.006
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.45 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการดำเนินการ พบว่า

ด้านการจัดการทางการเงิน

1. การคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้ามีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .368 .308 .322 และ .387

2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ถนน โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .245

3. การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .448 .389 .275 และ .487

4. การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การขออนุญาตดำเนินโครงการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย และ การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .158 และ .205

5. อ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .410 .478 .378 และ .341

ตารางที่ 4.46 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านการดำเนินการ เกี่ยวกับบ้านจัดสรร)		การขออนุญาตดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ตามกฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
1. การตัดสินใจเลือก ทำเลที่ตั้งของ โครงการอย่าง เหมาะสม	Pearson				
	Correlation	.549**	.597**	.342**	.383**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.006	.002
	N	64	64	64	64
2. การออกแบบบ้าน และตัดสินใจเลือก แบบบ้านที่ตรงกับ ความต้องการของ ผู้ซื้อ	Pearson				
	Correlation	.394**	.469**	.412**	.501**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.001	.000
	N	64	64	64	64
3. มีความเข้าใจ เกี่ยวกับกฎหมาย บ้านจัดสรรและ กฎหมายอื่นที่ เกี่ยวข้อง	Pearson				
	Correlation	.505**	.405**	.339**	.396**
	Sig. (2- tailed)	.000	.001	.006	.001
	N	64	64	64	64

ตารางที่ 4.46 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการดำเนินการ เกี่ยวกับบ้านจัดสรร)		การขออนุญาตดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ตามกฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
4. จัดหาผู้รับเหมาหรือ วัสดุได้ เหมาะสม	Pearson Correlation	.366**	.428**	.508**	.574**
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.46 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการดำเนินการ พบว่า

ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร

1. การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .549 .597 .342 และ .383

2. การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .394 .469 .412 และ .501

3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .505 .405 .339 และ .396

4. จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เป็นอย่างดีเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เป็นอย่างดีเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .366 .428 .508 และ .574

ตารางที่ 4.47 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ		การขออนุญาต	การประสานงานกับ	ความสะดวกรวดเร็ว	การโอน
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน		ดำเนินโครงการบ้าน	หน่วยงานราชการ	ในการขอสิ่ง	กรรมสิทธิ์ที่ดิน
จัดสรร คุณลักษณะด้าน		จัดสรรตามกฎหมาย	ส่วนท้องถิ่นหรือคน	สาธารณูปโภค เช่น	และสิ่งปลูกสร้าง
การบริหาร (ด้านเทคนิค			ในพื้นที่โครงการ	ไฟฟ้า น้ำประปา	
วิธีการทางการตลาด)				ถนน	
1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบ					
ความต้องการของผู้ซื้อ	Pearson	.257*	.322**	.369**	.513**
เพื่อออกแบบบ้านให้มี	Correlation				
หลายรูปแบบให้เลือก					
	Sig. (2-	.041	.010	.003	.000
	tailed)				
	N	64	64	64	64
2. มีการตั้งราคาให้มีความ	Pearson				
แตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาด	Correlation	.491**	.560**	.432**	.514**
ของพื้นที่และวัสดุที่ใช้					
	Sig.	.000	.000	.000	.000
	(2-tailed)				
	N	64	64	64	64

ตารางที่ 4.47 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะด้าน การบริหาร (ด้านเทคนิค วิธีการทางการตลาด)		การขออนุญาต ดำเนินโครงการบ้าน จัดสรรตามกฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพ สินค้า/การจัดนิทรรศ การต่างๆ	Pearson Correlation	.447**	.248*	.337**	.241
	Sig. (2-tailed)	.000	.048	.006	.055
	N	64	64	64	64
4. มีการประชาสัมพันธ์ ทุกโครงการ	Pearson Correlation	.555**	.352**	.204	.246*
	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.106	.050
	N	64	64	64	64
5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ	Pearson Correlation	.320**	.094	.123	.146
	Sig. (2-tailed)	.010	.460	.335	.250
	N	64	64	64	64
6. มีการจัดจ้างทีมงาน ด้านการตลาดเพื่อเข้า มาทำหน้าที่บริหาร การขายแทนเจ้าของ โครงการ	Pearson Correlation	.352**	.239	.331**	.294*
	Sig. (2-tailed)	.004	.057	.008	.019
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.47 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการ
ดำเนินการ พบว่า

ด้านการเทคนิควิธีการทางการตลาด

1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .257 .322 .369 และ .513

2. มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .491 .560 .432 และ .514

3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .241

4. มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสั่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .204

5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ยกเว้น การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ ความสะดวกรวดเร็วใน

การขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .094 .123 และ .146

6. มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการ มีค่า Prob. มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .239

ตารางที่ 4.48 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)		การขออนุญาตดำเนิน การประสานงานกับ ความสะดวกรวดเร็ว การโอนกรรมสิทธิ์ โครงการบ้านจัดสรร หน่วยงานราชการ ในการขอสิ่ง ที่ดินและสิ่งปลูก ตามกฎหมาย ส่วนท้องถิ่นหรือคน ราชการูปโภค เช่น สร้าง ในพื้นที่โครงการ ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน			
1. สามารถวางแผนโครงการ อย่างเป็นระบบ	Pearson				
	Correlation	.432**	.381**	.318*	.371**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.011	.003
N		64	64	64	64
2. การจัดโครงสร้างการ ทำงานอย่างเหมาะสม	Pearson				
	Correlation	.530**	.432**	.380**	.450**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000
N		64	64	64	64
3. การสรรหาบุคลากรที่มี จำนวนที่เหมาะสมและมี ความสามารถ	Pearson				
	Correlation	.405**	.451**	.441**	.460**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000
N		64	64	64	64

ตารางที่ 4.48 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)		การขออนุญาตดำเนินการ	การประสานงานกับ	ความสะดวกรวดเร็ว	การโอนกรรมสิทธิ์
		โครงการบ้านจัดสรร ตามกฎหมาย	หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
4. การสั่งงานและการ มอบหมายงานมีความ เหมาะสม	Pearson				
	Correlation	.329**	.391**	.394**	.449**
	Sig. (2-tailed)	.008	.001	.001	.000
	N	64	64	64	64
5. มีภาวะผู้นำที่ดี	Pearson				
	Correlation	.466**	.546**	.382**	.499**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000
	N	64	64	64	64
6. มีการติดตามประเมินผล และการควบคุมอย่าง เหมาะสม	Pearson				
	Correlation	.350**	.322**	.358**	.474**
	Sig. (2-tailed)	.005	.009	.004	.000
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.48 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการดำเนินการ พบว่า

ด้านการบริหาร

1. สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีความสัมพันธ์กับ

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .432 .381 .318 และ .371

2. การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .530 .432 .380 และ .450

3. การสรรหาบุคลากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสรรหาบุคลากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .405 .451 .441 และ .460

4. การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .329 .391 .394 และ .449

5. มีภาวะผู้นำที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีภาวะผู้นำที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .466 .546 .382 และ .499

6. มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .350 .322 .358 และ .474

ตารางที่ 4.49 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์)		การขออนุญาต ดำเนินโครงการ บ้านจัดสรรตาม กฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจใน ศักดิ์ศรีของความเป็น มนุษย์	Pearson				
	Correlation	.241	.274*	.127	.185
	Sig. (2-tailed)	.055	.028	.318	.143
	N	64	64	64	64
2. ชอบการเจรจามากกว่า การบังคับ	Pearson				
	Correlation	.244	.501**	.135	.234
	Sig. (2-tailed)	.052	.000	.289	.062
	N	64	64	64	64
3. ชอบการหักทลายพูดคุย	Pearson				
	Correlation	.267*	.520**	.137	.376**
	Sig. (2-tailed)	.033	.000	.282	.002
	N	64	64	64	64
4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุก คนเสมือนเพื่อน	Pearson				
	Correlation	.398**	.334**	.133	.092
	Sig. (2-tailed)	.001	.007	.293	.469
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.49 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการ
ดำเนินการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านมนุษย์สัมพันธ์

1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การขออนุญาตดำเนินโครงการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .241 .127 และ .185

2. ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การขออนุญาตดำเนินโครงการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .244 .135 และ .234

3. ชอบการทักทายพูดคุย มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ชอบการทักทายพูดคุย มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .137

4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .133 และ .092

ตารางที่ 4.50 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความ เชื่อมั่นในตนเอง)	การขออนุญาต ดำเนินโครงการ บ้านจัดสรรตาม กฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการส่วน ท้องถิ่นหรือคนใน พื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง	
1. เป็นผู้ที่มีการกำหนด เป้าหมายในการทำงาน และสามารถบริหารงานให้ บรรลุตามเป้าหมายนั้น	Pearson Correlation	.362**	.304*	.348**	.381**
	Sig. (2-tailed)	.003	.015	.005	.002
	N	64	64	64	64
2. การกำหนดเป้าหมายการ ทำงานอยู่บนพื้นฐาน ข้อมูลและหลักการ เหตุผล	Pearson Correlation	.367**	.254*	.329**	.412**
	Sig. (2-tailed)	.003	.043	.008	.001
	N	64	64	64	64
3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้อง ทำให้ประสบผลสำเร็จโดย ไม่ลดละ	Pearson Correlation	.239	.417**	.194	.352**
	Sig. (2-tailed)	.058	.001	.125	.004
	N	64	64	64	64
4. มีความสามารถในการนำ ทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุ เป้าหมายที่ตั้งไว้	Pearson Correlation	.306*	.406**	.298*	.405**
	Sig. (2-tailed)	.014	.001	.017	.001
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.50 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการดำเนินการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .362 .304 .348 และ .381

2. การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .367 .254 .329 และ .412

3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีค่า Prob. มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ

4. มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีค่า Prob. น้อยมากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ไม่มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ

ตารางที่ 4.51 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์ กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย)		การขออนุญาตดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ตามกฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็วใน การขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
1. ตั้งเป้าหมายของผล การทำงานไว้สูง	Pearson				
	Correlation	.489**	.442**	.358**	.310*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.004	.013
	N	64	64	64	64
2. ขอบลองทำสิ่งใหม่ๆ	Pearson				
	Correlation	.514**	.466**	.237	.268*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.059	.033
	N	64	64	64	64
3. ความท้าทายทำให้เกิด โอกาสที่ดี	Pearson				
	Correlation	.540**	.497**	.242	.203
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.054	.108
	N	64	64	64	64
4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยังมีความยาก ผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่ง มากขึ้น"	Pearson				
	Correlation	.567**	.418**	.393**	.383**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.001	.002
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.51 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการดำเนินการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านความท้าทาย

1. ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .489 .442 .358 และ .310

2. ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .237

3. ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .242 และ .203

4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า “ยังมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น” มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเชื่อหรือเห็นว่า “ยังมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น” มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .567 .418 .393 และ .383

ตารางที่ 4.52 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการดำเนินการ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์)		การขออนุญาต ดำเนินโครงการบ้าน จัดสรรตามกฎหมาย	การประสานงานกับ หน่วยงานราชการ ส่วนท้องถิ่นหรือคน ในพื้นที่โครงการ	ความสะดวกรวดเร็ว ในการขอสิ่ง สาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน	การโอนกรรมสิทธิ์ ที่ดินและสิ่งปลูก สร้าง
1. มีจริยธรรมและมี คุณธรรม	Pearson				
	Correlation	.335**	.474**	.154	.363**
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.224	.003
	N	64	64	64	64
2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า	Pearson				
	Correlation	.257*	.360**	.110	.262*
	Sig. (2-tailed)	.040	.003	.388	.037
	N	64	64	64	64
3. มีความซื่อสัตย์ต่อ พนักงานและทีมงาน	Pearson				
	Correlation	.233	.381**	.125	.281*
	Sig. (2-tailed)	.064	.002	.326	.025
	N	64	64	64	64
4. มีความจริงใจ	Pearson				
	Correlation	.386**	.475**	.214	.412**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.090	.001
	N	64	64	64	64
5. มีอุดมการณ์ต้องการ สร้างสิ่งที่ดีให้สังคม	Pearson				
	Correlation	.343**	.537**	.286*	.416**
	Sig. (2-tailed)	.005	.000	.022	.001
	N	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.52 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า

บุคลิกภาพด้านความซื่อสัตย์

1. มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .154

2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .110

3. มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ไม่มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การขออนุญาตดำเนินโครงการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย และ ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .233 และ .125

4. มีความจริงใจ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความจริงใจ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ความสะดวกรวดเร็วในการขอสิ่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .214

5. มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม จริงใจ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม มีความสัมพันธ์กับ

ความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .343 .537 .286 และ .416

ตารางที่ 4.53 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ

บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบริหาร (ด้านการจัดการทางการเงิน) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะด้าน บริหาร (ด้านการจัดการ ทางการเงิน)	สามารถเปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับโครงการ อื่นที่มีลักษณะ เดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. การคาดคะเนเงินทุนได้ อย่างถูกต้อง เช่นประมาณ การงบดุลล่วงหน้า กำไร ขาดทุนล่วงหน้า กระแส เงินสดล่วงหน้า					
Pearson Correlation	.522**	.465**	.522**	.611**	.404**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001
N	64	64	64	64	64
2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมี ประสิทธิภาพ					
Pearson Correlation	.524**	.445**	.433**	.479**	.456**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
N	64	64	64	64	64
3. การวางแผนการลงทุนใน สินทรัพย์หมุนเวียนและ สินทรัพย์ถาวรได้อย่างมี ประสิทธิภาพ					
Pearson Correlation	.565**	.556**	.601**	.672**	.483**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
N	64	64	64	64	64
4. การควบคุมการใช้เงินทุน อย่างมีประสิทธิภาพ					
Pearson Correlation	.543**	.463**	.477**	.592**	.486**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
N	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.53 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะด้าน บริหาร (ด้านการจัดการ ทางการเงิน)		สามารถเปิดการ ขายได้จำนวนผู้ วางเงินจองตาม เป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
5. อ่านและวิเคราะห์ งบการเงินได้อย่าง ถูกต้อง	Pearson Correlation	.521**	.541**	.525**	.678**	.405**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.53 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้าน
การตลาด พบว่า

ด้านการจัดการทางการเงิน

1. การคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุน
ล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และ
ยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการ
คาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่นประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงิน
สดล่วงหน้ามีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ
แผน โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .522 .465 .522 .611 และ .404

2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพล่วงหน้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ
ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
(r) มีค่าเท่ากับ .524 .445 .433 .479 และ .456

3. การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมี
ประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติ

ฐานรอง (H_1) หมายความว่า การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .543 .463 .477 .592 และ .486

4. การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ สัญญา โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .416 .416 .411 .494 และ .401

5. อ่านและวิเคราะห์หีบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า อ่านและวิเคราะห์หีบการเงินได้อย่างถูกต้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น การบริการก่อนและหลังการขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .521 .541 .525 .678 และ .405

ตารางที่ 4.54 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบริหาร (ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะ ด้านบริหาร (ด้านการ ดำเนินการเกี่ยวกับ บ้านจัดสรร)		สามารถเปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของ ท่านเทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะ เดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. การตัดสินใจเลือกทำเล ที่ตั้งของโครงการอย่าง เหมาะสม	Pearson					
	Correlation	.405**	.557**	.667**	.628**	.502**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
2. การออกแบบบ้านและ ตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรง กับความต้องการของผู้ซื้อ	Pearson					
	Correlation	.451**	.490**	.541**	.548**	.556**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับ กฎหมายบ้านจัดสรรและ กฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง	Pearson					
	Correlation	.454**	.415**	.544**	.624**	.552**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
4. จัดหาผู้รับเหมาหรือ วัสดุได้เป็นอย่างดีเหมาะสม	Pearson					
	Correlation	.495**	.414**	.590**	.575**	.522**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.54 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้าน
การตลาด พบว่า

ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร

1. การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .405 .557 .667 .628 และ .502

2. การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในการออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .451 .490 .541 .548 และ .556

3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .454 .415 .544 .624 และ .552

4. จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เป็นอย่างดีเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เป็นอย่างดีเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .495 .414 .590 .575 และ .522

ตารางที่ 4.55 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทาง การตลาด)		สามารถเปิดการ ขายได้จำนวน	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบ ความต้องการของผู้ซื้อเพื่อ ออกแบบบ้านให้มีหลาย รูปแบบให้เลือก	Pearson Correlation	.499**	.446**	.441**	.444**	.526**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
2. มีการตั้งราคาให้มีความ แตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาด ของพื้นที่และวัสดุที่ใช้	Pearson Correlation	.514**	.589**	.600**	.640**	.563**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า /การจัดนิทรรศการต่างๆ	Pearson Correlation	.419**	.361**	.564**	.635**	.313*
	Sig. (2-tailed)	.001	.003	.000	.000	.012
	N	64	64	64	64	64
4. มีการประชาสัมพันธ์ทุก โครงการ	Pearson Correlation	.388**	.333**	.545**	.547**	.424**
	Sig. (2-tailed)	.002	.007	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ	Pearson Correlation	.159	.169	.271*	.380**	.176
	Sig. (2-tailed)	.208	.181	.030	.002	.164
	N	64	64	64	64	64

ตารางที่ 4.55 (ต่อ)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านเทคนิควิธีการทาง การตลาด)		สามารถปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขาย ได้ในระดับ ราคาที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
6. มีการจัดจ้างทีมงานด้าน การตลาดเพื่อเข้ามาทำ หน้าที่บริหารการขายแทน เจ้าของโครงการ	Pearson Correlation	.222	.306*	.256*	.383**	.165
	Sig. (2-tailed)	.078	.014	.042	.002	.192
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.55 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้าน
การตลาด พบว่า

ด้านการเทคนิควิธีการทางการตลาด

1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลาย
รูปแบบให้เลือก มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติ
ฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการศึกษาวิจัยเพื่อ
ทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก มีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
(r) มีค่าเท่ากับ .499 .446 .441 .444 และ .526

2. มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีค่า
Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1)
หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่าง
กันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ

ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .514 .589 .600 .640 และ .563

3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .419 .361 .564 .635 และ .313

4. มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .388 .333 .545 .547 และ .424

5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย สามารถขายได้ในระดับราคาที่ตั้งไว้ และ การบริการก่อนและหลังการขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .159 .169 และ .176

6. มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการ มีค่า Prob. มากกว่า .05 นั่นคือ ยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) และปฏิเสธสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย และ การบริการก่อนและหลังการขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .222 และ .165

ตารางที่ 4.56 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านการบริหาร (ด้านการบริหาร)		สามารถปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. สามารถวางแผน โครงการอย่างเป็นระบบ	Pearson					
	Correlation	.546**	.382**	.534**	.521**	.486**
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
2. การจัดโครงสร้างการ ทำงานอย่างเหมาะสม	Pearson					
	Correlation	.609**	.480**	.635**	.656**	.473**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
3. การสรรหาบุคลากรที่มี จำนวนที่เหมาะสมและ มีความสามารถ	Pearson					
	Correlation	.557**	.537**	.664**	.669**	.361**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.003
	N	64	64	64	64	64
4. การสั่งงานและการมอบ หมายงานมีความ เหมาะสม	Pearson					
	Correlation	.546**	.406**	.523**	.581**	.512**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
5. มีภาวะผู้นำที่ดี	Pearson					
	Correlation	.494**	.584**	.645**	.655**	.468**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
6. มีการติดตามประเมินผล และการควบคุมอย่าง เหมาะสม	Pearson					
	Correlation	.420**	.367**	.535**	.583**	.402**
	Sig. (2-tailed)	.001	.003	.000	.000	.001
	N	64	64	64	64	64

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.56 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการตลาด พบว่า

ด้านการบริหาร

1. สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .546 .382 .534 .521 และ .486

2. การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .609 .480 .635 .656 และ .473

3. การสรรหาคูคณากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสรรหาคูคณากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .557 .537 .664 .669 และ .361

4. การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .546 .406 .523 .581 และ .512

5. มีภาวะผู้นำที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีภาวะผู้นำที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .494 .584 .645 .655 และ .468

6. มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .420 .367 .535 .583 และ .402

ตารางที่ 4.57 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้าน บุคลิกภาพ (ด้านมนุษยสัมพันธ์)		สามารถปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของ ท่านเทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจ ในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์	Pearson					
	Correlation	.292*	.374**	.206	.324**	.348**
	Sig. (2-tailed)	.019	.002	.102	.009	.005
	N	64	64	64	64	64
2. ชอบการเจรจา มากกว่าการบังคับ	Pearson					
	Correlation	.318*	.490**	.351**	.414**	.439**
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	.004	.001	.000
	N	64	64	64	64	64
3. ชอบการทักทาย พูดคุย	Pearson					
	Correlation	.329**	.536**	.465**	.447**	.622**
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
4. ทำตัวกับผู้ร่วมงาน ทุกคนเสมือนเพื่อน	Pearson					
	Correlation	.289*	.392**	.158	.304*	.394**
	Sig. (2-tailed)	.021	.001	.213	.015	.001
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.57 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้าน
จัดสรร ด้านการตลาด พบว่า

บุคลิกภาพด้านมนุษย์สัมพันธ์

1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่น
คือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ มี
ความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ระดับ
ชื่อเสียงโครงการของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกันค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มี
ค่าเท่ากับ .206

2. ขอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธ
สมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ขอบการเจรจามากกว่าการบังคับ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ
ของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ
.318 .490 .351 .414 และ .439

3. ขอบการหักทลายพูดคุย มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก
(H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรร ขอบการหักทลายพูดคุย มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้าน
จัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .329 .536 .465 .447 และ .622

4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธ
สมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน มีความสัมพันธ์กับ
ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น ระดับชื่อเสียงโครงการ
ของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .158

ตารางที่ 4.58 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง)
มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร
(ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้าน ความเชื่อมั่นในตนเอง)		สามารถเปิดการ ขายได้จำนวน	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาด ได้ผลตาม เป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. เป็นผู้ที่มีกรกำหนด เป้าหมายในการทำงาน และสามารถบริหารงาน ให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น	Pearson Correlation	.464**	.365**	.442**	.518**	.444**
	Sig. (2-tailed)	.000	.003	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
2. การกำหนดเป้าหมายการ ทำงานอยู่บนพื้นฐาน ข้อมูลและหลักการ เหตุผล	Pearson Correlation	.420**	.388**	.442**	.585**	.407**
	Sig. (2-tailed)	.001	.002	.000	.000	.001
	N	64	64	64	64	64
3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้อง ทำให้ประสบผลสำเร็จ โดยไม่ลดละ	Pearson Correlation	.382**	.355**	.479**	.438**	.575**
	Sig. (2-tailed)	.002	.004	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64
4. มีความสามารถในการนำ ทีมงานให้ดำเนินงาน บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้	Pearson Correlation	.408**	.417**	.517**	.502**	.616**
	Sig. (2-tailed)	.001	.001	.000	.000	.000
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.58 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้าน
จัดสรร ด้านการตลาด พบว่า

บุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .464 .365 .442 .518 และ .444

2. การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .420 .388 .442 .585 และ .407

3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .382 .355 .479 .438 และ .575

4. มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .408 .417 .517 .502 และ .616

ตารางที่ 4.59 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้าน จัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้านความท้าทาย)		สามารถเปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของ ท่านเทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการ ขายเพื่อให้ ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. ตั้งเป้าหมายของผลการ ทำงานไว้สูง	Pearson					
	Correlation	.353**	.515**	.488**	.502**	.368**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.000	.000	.003
	N	64	64	64	64	64
2. ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ	Pearson					
	Correlation	.287*	.523**	.470**	.447**	.361**
	Sig. (2-tailed)	.022	.000	.000	.000	.003
	N	64	64	64	64	64
3. ความท้าทายทำให้เกิด โอกาสที่ดี	Pearson					
	Correlation	.303*	.497**	.449**	.439**	.396**
	Sig. (2-tailed)	.015	.000	.000	.000	.001
	N	64	64	64	64	64
4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จ ที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น"	Pearson					
	Correlation	.334**	.452**	.531**	.539**	.261*
	Sig. (2-tailed)	.007	.000	.000	.000	.037
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.59 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้าน
การตลาด พบว่า

บุคลิกภาพด้านความท้าทาย

1. ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .353 .515 .488 .502 และ .368

2. ขอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ขอบลองทำสิ่งใหม่ๆ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .287 .523 .470 .447 และ .361

3. ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ความท้าทายทำให้เกิดโอกาสที่ดี มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .303 .497 .449 .439 และ .396

4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น" มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .334 .452 .531 .539 และ .261

ตารางที่ 4.60 แสดงการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรร คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์) มีความสัมพันธ์
กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร (ด้านการตลาด)

คุณลักษณะของ ผู้ประกอบการธุรกิจ บ้านจัดสรร คุณลักษณะ ด้านบุคลิกภาพ (ด้านความซื่อสัตย์)		สามารถปิดการ ขายได้จำนวน ผู้วางเงินจอง ตามเป้าหมาย	สามารถขายได้ ในระดับราคา ที่ตั้งไว้	ระดับชื่อเสียง โครงการของท่าน เทียบกับ โครงการอื่นที่มี ลักษณะเดียวกัน	การส่งเสริม การตลาดได้ผล ตามเป้าหมาย	การบริการก่อน และหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิด ความเชื่อมั่น
1. มีจริยธรรมและมี คุณธรรม	Pearson					
	Correlation	.233	.440**	.309*	.216	.472**
	Sig. (2-tailed)	.064	.000	.013	.086	.000
	N	64	64	64	64	64
2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า	Pearson					
	Correlation	.179	.359**	.197	.133	.416**
	Sig. (2-tailed)	.157	.004	.118	.294	.001
	N	64	64	64	64	64
3. มีความซื่อสัตย์ต่อ พนักงานและทีมงาน	Pearson					
	Correlation	.223	.418**	.207	.175	.434**
	Sig. (2-tailed)	.076	.001	.101	.167	.000
	N	64	64	64	64	64
4. มีความจริงใจ	Pearson					
	Correlation	.252*	.435**	.309*	.258*	.432**
	Sig. (2-tailed)	.044	.000	.013	.040	.000
	N	64	64	64	64	64
5. มีอุดมการณ์ต้องการ สร้างสิ่งที่ดีให้สังคม	Pearson					
	Correlation	.327**	.507**	.409**	.316*	.591**
	Sig. (2-tailed)	.008	.000	.001	.011	.000
	N	64	64	64	64	64

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 **มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 4.60 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ
ธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้าน
การตลาด พบว่า

บุคลิกภาพด้านความซื่อสัตย์

1. มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีจริยธรรมและมีคุณธรรม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย และการส่งเสริมการตลาดได้ผลตามเป้าหมาย ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .233 และ .216

2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ยกเว้น สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย ระดับชื่อเสียงโครงการของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน และ การส่งเสริมการตลาดได้ผลตามเป้าหมาย ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ 179 .197 และ .133

3. มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย ระดับชื่อเสียงโครงการของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน และ การส่งเสริมการตลาดได้ผลตามเป้าหมาย ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .223 .207 และ .175

4. มีความจริงใจ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความจริงใจ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .252 .435 .309 .258 และ .432

5. มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม จริงใจ มีค่า Prob. น้อยกว่า .05 นั่นคือ ปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) มีค่าเท่ากับ .327 .507 .409 .316 และ .591

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

ในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ซึ่งมีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และกลุ่มที่ประสบความล้มเหลว ประกอบกับผู้วิจัยเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการบ้านจัดสรร จึงสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบทำให้ผู้ประกอบการเกิดความล้มเหลว โดยเฉพาะผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งเป็นภูมิภาคที่ผู้วิจัยดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่ โดยเฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมาซึ่งเป็นจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางความเจริญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพราะเป็นจังหวัดที่มีสถิติการโอนที่ดินสูงที่สุดใน 10 อันดับแรกของประเทศเป็นเวลาติดต่อกันอย่างต่อเนื่อง และเพื่อจะรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา โดยข้อมูลที่ได้ก็นำไปใช้ เป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคอื่นๆ หรือหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการประกอบการดำเนินธุรกิจและใช้ในการวางแผนต่อไปเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในอนาคต

1. สรุปผลการวิจัย

1.1 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษา ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษาข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรและคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดนครราชสีมา เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา เพื่อเสนอแนะแนวทางในการบริหารโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมาที่ประสบความสำเร็จ

1.2 วิธีดำเนินการวิจัย

1.2.1 ประชากรหรือกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น และนครราชสีมา ซึ่งเป็นสมาชิกชมรมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น และชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งมีสมาชิกทั้งหมด 64 ราย

กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรที่จดทะเบียนและยังดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรร ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 33 ตัวอย่าง และจังหวัดขอนแก่น จำนวน 31 ตัวอย่าง ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเท่ากับ 64 ตัวอย่าง

1.2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ลักษณะของแบบสอบถามเป็นทั้งคำถามแบบเปิดและแบบปิด โดยกำหนดลักษณะคำถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ซึ่งลักษณะและข้อคำถามในแบบสอบถามผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลปัจจัยความสำเร็จของ

ผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อเสนอแนะต่างๆ ในการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีลักษณะเป็นคำถามปลายเปิด (Open – ended question)

1.2.3 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

การวิเคราะห์ข้อมูลนั้น จะดำเนินการหลังจากได้แบบสอบถามครบถ้วนแล้ว และได้ดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม ขั้นต่อไปเป็นการลงรหัสข้อมูล แล้วนำข้อมูลไปประมวลผลข้อมูล ด้วยโปรแกรม SPSS For Window Version 11.0 มาช่วยในการคำนวณและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ เพื่อความถูกต้องและมีความสมบูรณ์มากขึ้น ดังนี้

1) วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 1 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็นค่าแจกแจงความถี่, ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

2) วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 2 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็นค่าแจกแจงความถี่ และ ค่าร้อยละ

3) วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 3 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็น ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

4) วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 4 ใช้สถิติการวิเคราะห์เป็นค่าแจกแจงความถี่ และค่าร้อยละ

5) เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นอิสระจากกัน ซึ่งการทดสอบสมมติฐานในการวิเคราะห์ใช้ T-test สำหรับกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่ม และใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) สำหรับกลุ่ม ตัวอย่างที่มากกว่าสองกลุ่ม ถ้าพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จะทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ โดยใช้ LSD (Least Significant Difference) ใช้สถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation) ใช้หาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกัน หรือหาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล 2 ชุด

1.3 ผลการวิจัย

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรสถานประกอบการที่ตั้งอยู่ ณ จังหวัดขอนแก่นจำนวน 31 ราย คิดเป็น ร้อยละ 48.40 จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.60 โดยสรุปเป็นจังหวัดดังนี้

โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น โดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบบริษัทจำกัด จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.60 มีเงินทุนจดทะเบียนมากกว่า 10,000,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็น ร้อยละ 38.70 มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 1-5 ปี จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.90 มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 1-5 โครงการ จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.90 จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 1-5 โครงการ จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 96.80 จำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานประจำ โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานชาย 1-5 คน จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 45.20 มีจำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานแบบจ้างเหมาเป็นโครงการ โดยส่วนใหญ่ มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายขาย 1-5 คน จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.60 มีเหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร คือ มีที่ดินอยู่ในทำเลทองอยู่ใกล้ชุมชน เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละเท่ากัน 50.80 มีลักษณะของโครงการ คือ บ้านเดี่ยว จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.40 มีลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ คือ เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.60 ลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร คือ อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 87.10 รูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร คือ สร้างเสร็จก่อนขาย จำนวน 28 ราย

คิดเป็นร้อยละ 90.30 สำหรับโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 ที่ส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับผลกระทบ เพราะเนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลังปี 2540 จำนวน 18 ราย คิดเป็น ร้อยละ 58.10 และมีโครงการบ้านจัดสรรบางส่วนที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปีพ.ศ.2540 และได้ใช้วิธีการแก้ไขโดย มีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.80 และส่วนใหญ่ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร คือ ขายผ่านพนักงานขาย จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.60

โครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา โดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการแบบบริษัทจำกัด จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.70 มีเงินทุนจดทะเบียนมากกว่า 10,000,000 บาท จำนวน 12 ราย คิดเป็น ร้อยละ 36.40 มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 1-5 ปี จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.60 มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 1-5 โครงการ จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 78.90 จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 1-5 โครงการ จำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.90 รองลงมา คือ มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 6 โครงการขึ้นไป จำนวน 3 ราย มีจำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานประจำ โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานขาย 1-5 คน จำนวน 44 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.42 จำนวนลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นพนักงานแบบจ้างเหมาเป็นโครงการ โดยส่วนใหญ่ มีการจ้างเหมาพนักงานฝ่ายขาย 1-5 คน จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.2 เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.50 มีลักษณะของโครงการ คือ บ้านเดี่ยว จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.40 มีลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ คือเป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.70 ลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร คือ อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 84.80 รูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร คือ สร้างเสร็จก่อนขาย จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.70 สำหรับโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปีพ.ศ.2540 ส่วนใหญ่ที่ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลังปี 2540 จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.50 ส่วนโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 ได้ดำเนินการแก้ไขโดยมีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.10 สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรร ส่วนใหญ่ใช้วิธีขายผ่านพนักงานขาย จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.70

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรรผู้ประกอบการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น มีตำแหน่งของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร คือ เป็นผู้จัดการโครงการ เคยมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร มีระยะเวลาในการเข้ามาบริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ไม่เกิน 5 ปี มีอายุของ 31 – 40 ปี มีระดับการศึกษา คือ ปริญญาตรี ไม่จบสาขาบริหารธุรกิจ และเคยเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

1. คุณลักษณะด้านการบริหาร

ด้านการจัดการทางการเงิน พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่น ประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ ด้านการบริหาร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีภาวะผู้นำที่ดี

2. คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ

ด้านมนุษยสัมพันธ์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ ด้านความท้าทาย พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ ด้านความซื่อสัตย์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน

ผู้ประกอบการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา โดยส่วนใหญ่มีตำแหน่งของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร คือ เป็นผู้จัดการโครงการ เคยมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร มีระยะเวลาในการเข้ามาบริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ไม่เกิน 5 ปี มีอายุของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ มีอายุ 31 – 40 ปี มีระดับการศึกษาของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร คือ ปริญญาตรี ไม่จบสาขาบริหารธุรกิจ และเคยเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับ

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

1. คุณลักษณะด้านการบริหาร

ด้านการจัดการทางการเงิน พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ ด้านการบริหาร พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีภาวะผู้นำที่ดี

2. คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพ

ด้านมนุษยสัมพันธ์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ชอบการทักทายพูดคุย ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ด้านความท้าทาย พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ ความท้าทายทำให้เกิดโอกาส ด้านความซื่อสัตย์ พบว่า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ มีความจริงใจ

ส่วนที่ 3 ลักษณะของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร
ผู้ประกอบการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่น มีความสำเร็จของการดำเนินการโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ ด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ สภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน ด้านการดำเนินการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ ด้านการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การบริการก่อนและหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น

ผู้ประกอบการโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จของการดำเนินการโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ดังนี้

ด้านการก่อสร้างโครงการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ ด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ สภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน การติดต่อประสานงาน/อำนวยความสะดวกของสถาบันการเงินด้านการดำเนินการ พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ด้านการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรร ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ การบริการก่อนและหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น

ส่วนที่ 4 สรุปการทดสอบสมมติฐานหาความสัมพันธ์ของตัวแปร

สมมติฐานที่ 1 ลักษณะข้อมูลทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่แตกต่างกัน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่แตกต่างกัน จากผลการศึกษาพบว่า ความแตกต่างของลักษณะข้อมูลทั่วไปของโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่ประกอบด้วย ที่ตั้งของสถานประกอบการ รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียนระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ดำเนินการ จำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย ลักษณะของพนักงานในบริษัท การขออนุญาตทำบ้านจัดสรร ลักษณะของโครงการ ทำเลที่ตั้งโครงการ และรูปแบบของการดำเนินการโครงการ ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการบ้านจัดสรร ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 2 ลักษณะข้อมูลของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรที่แตกต่างกัน จากผลการศึกษาพบว่า ข้อแตกต่างของคุณลักษณะของผู้ประกอบการในด้านข้อมูลทั่วไป ซึ่งประกอบด้วย ฐานะตำแหน่งงาน ประสบการณ์การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร ระยะเวลาการบริหารโครงการ อายุ ระดับการศึกษา สาขาที่จบการศึกษา การมีประสบการณ์จากการเข้าฝึกอบรม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการในด้านการบริหาร ซึ่งประกอบด้วย ด้านการจัดการทางการเงิน ด้านการดำเนินการเกี่ยวข้องกับบ้านจัดสรร ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด และด้านการบริหาร และในด้านบุคลิกภาพ ซึ่งประกอบด้วย ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความท้าทาย และด้านความซื่อสัตย์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านการบริหาร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ในด้านต่างๆ ทุกด้าน

2. คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านบุคลิกภาพ ประกอบด้วย

2.1 ด้านมนุษยสัมพันธ์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในด้านการตลาด

2.2 ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร ยกเว้นด้านการดำเนินการ

2.3 ด้านความท้าทาย มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร

2.4 ด้านความซื่อสัตย์ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ยกเว้นด้านการเงิน

สมมติฐานที่ 3 ความสำเร็จของการดำเนินโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน จากผลการศึกษาพบว่า เมื่อพิจารณาตามปัจจัยใน 4 ด้าน ประกอบด้วย (1) ด้านการก่อสร้าง (2) ด้านการเงิน (3) ด้านการดำเนินการ (4) ด้านการตลาด ที่เป็นตัวชี้ถึงความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ได้ผลดังนี้

1. เมื่อพิจารณาตามด้านการก่อสร้างโครงการรวมรายด้านแล้วพบว่า จังหวัดนครราชสีมาและจังหวัดขอนแก่น มีความสำเร็จในการดำเนินงานโครงการบ้านจัดสรรไม่แตกต่างกันในด้านนี้ ยกเว้นในเรื่องความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ การกำกับดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด และการส่งมอบตามกำหนดสัญญาที่จังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จมากกว่าจังหวัดขอนแก่น

2. เมื่อพิจารณาตามด้านการเงิน รวมรายด้านแล้ว พบว่าจังหวัดขอนแก่นมีความสำเร็จมากกว่าจังหวัดนครราชสีมา ยกเว้นในเรื่องการอนุมัติวงเงินกู้หรือการส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อและการติดต่อประสานงานและการอำนวยความสะดวกของสถาบันการเงินที่จังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จมากกว่าจังหวัดขอนแก่น

3. เมื่อพิจารณาในด้านการดำเนินการ รวมรายด้านแล้วพบว่า จังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จมากกว่าจังหวัดขอนแก่น

4. เมื่อพิจารณาในด้านการตลาด รวมรายด้านแล้วพบว่า จังหวัดขอนแก่นมีความสำเร็จมากกว่าจังหวัดนครราชสีมา

โดยสรุป จังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรน้อยกว่าจังหวัดขอนแก่น ในภาพรวมของปัจจัย 2 ด้านใน 4 ด้านที่เป็นตัวชี้วัดความสำเร็จ โดยเฉพาะในด้านการเงินและด้านการตลาด ส่วนในด้านการก่อสร้างโครงการที่จังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดขอนแก่น มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการบ้านจัดสรรเท่ากัน และด้านการดำเนินการที่จังหวัดนครราชสีมา มีความสำเร็จของการดำเนินโครงการมากกว่าจังหวัดขอนแก่น

2. อภิปรายผล

จากการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ครั้งนี้สามารถนำมาอภิปรายได้ดังนี้

2.1 ข้อมูลของลักษณะโครงการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ใช้ข้อมูลของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา มาศึกษาวิจัย มีดังนี้

โครงการธุรกิจบ้านจัดสรร ส่วนใหญ่มีการจัดตั้งสถานประกอบการแบบบริษัท จำกัด มีเงินทุนจดทะเบียนมากกว่า 10,000,000 บาท มีระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการ 1-5 ปี มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรทั้งหมด 1-5 โครงการ มีจำนวนโครงการบ้านจัดสรรที่ยังเปิดขาย 1-5 โครงการ มีลักษณะพนักงานในบริษัทเป็นแบบพนักงานประจำและพนักงานจ้างเหมา โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานชาย 1-5 คน สำหรับเหตุผลและแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร คือ มีที่ดินอยู่ในทำเลทองอยู่ใกล้ชุมชน และเคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน ลักษณะของโครงการ ที่ดำเนินการส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งสอดคล้องกับรุ่งโรจน์ โพธิวิจิตรและคณะ (2543) ที่กล่าวว่า แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นแบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ขนาดที่ดิน 100-200 ตารางวาและสอดคล้องกับ ชวัญชัย อรรถวิภาณนท์ (2535) ที่กล่าวว่า การพัฒนาการของธุรกิจที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะมีทำเลที่ตั้งติดกับบริเวณถนนหลักที่สำคัญ การเดินทางสะดวก มีสาธารณูปโภคที่ครบครัน และมีลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ คือ เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง มีที่ตั้งของที่ดิน อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก และมีรูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรร แบบสร้างเสร็จก่อนขาย โครงการบ้านจัดสรร ส่วนใหญ่เป็นโครงการบ้านจัดสรรที่ไม่เคยได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 เนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลัง พ.ศ. 2540 และส่วนน้อยเป็นโครงการบ้านจัดสรรที่ได้รับผลกระทบ จากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปีพ.ศ.2540 และได้ดำเนินการแก้ไขด้วยการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ สำหรับใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ใช้การขายผ่านพนักงานขาย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร พบว่า ลักษณะของโครงการบ้านจัดสรรที่มีความแตกต่างกัน ไม่มีความแตกต่างกันในการบรรลุผลสำเร็จของการประกอบการ

2.2 ข้อมูลลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ใช้ข้อมูลของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา มาศึกษาวิจัยดังนี้

ส่วนใหญ่ตำแหน่งของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรคือเป็นผู้จัดการโครงการและเคยมีประสบการณ์ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร ในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี มีอายุ 31-40 ปี มีระดับการศึกษาของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ คือปริญญาตรี สาขาที่จบของผู้บริหารโครงการบ้านจัดสรร ไม่ใช่บริหารธุรกิจ แต่เป็นสาขาอื่นๆ เช่น วิศวกรรมศาสตร์ เป็นต้น แต่เคยเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสอดคล้องกับ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร และคณะ (2546) ที่กล่าวว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในภาคใต้ ส่วนใหญ่มีลักษณะวิสาหกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 6-10 ปี มีอายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและมีประสบการณ์ก่อนทำธุรกิจ 1-3 ปี เป็นต้น

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร พบว่า ทั่วไปของผู้ประกอบการที่มีความแตกต่างกัน ไม่มีความแตกต่างกัน ในผลการบรรลุผลสำเร็จของการประกอบการ

2.3 ข้อมูลคุณลักษณะด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ใช้ข้อมูลของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา มาศึกษาวิจัยมีดังนี้

คุณลักษณะด้านการบริหารของผู้ประกอบการที่นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญและจะใช้เป็นตัวชี้วัดถึงความสำเร็จของการประกอบการได้ในการศึกษาวิจัยนี้ ได้จัดไว้เป็น 4 ปัจจัย คือ

2.3.1 ด้านการจัดการทางการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรโดยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมาก คือปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีการคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง มีการประมาณการงบดุลล่วงหน้า ประมาณการกำไรขาดทุนล่วงหน้า ประมาณการกระแสเงินสดล่วงหน้า การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีการควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

2.3.2 ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม

2.3.3 ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมาก คือปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีการตั้งราคาบ้าน ให้มีความแตกต่าง

กันโดยขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้ ซึ่งสอดคล้องกับ นที ดำรง (2536) ที่ศึกษาเกี่ยวกับการตลาด ของ ธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่ และพบว่า การตั้งราคาบ้านของผู้ประกอบการ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ขายโดยผู้ประกอบการจะเน้นเรื่องการออกแบบบ้านที่สวยงามเป็นหลัก

2.3.4 ด้านการบริหาร พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญ อยู่ในระดับมากที่สุด คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีภาวะผู้นำที่ดี

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรประเมินตนเอง พบว่า คุณลักษณะด้านการบริหารในทั้ง 4 ด้านที่กล่าวมาข้างต้นของผู้ประกอบการที่มีความแตกต่างกัน จะมีความแตกต่างกันในการบรรลุผลสำเร็จของการประกอบการ

ผลการศึกษาในด้านนี้ได้สอดคล้องกับการศึกษาของ

ธงชัย สันติวงษ์ (2533) ที่กล่าวว่า ส่วนผสมทางการตลาดซึ่งเป็นปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบการที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเอาใจใส่ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของผลิตภัณฑ์คือ รูปแบบของบ้าน การกำหนดราคา ทำเลที่ตั้งของโครงการและการใช้พนักงานเข้าไปดูแลลูกค้าให้เกิดความประทับใจสูงสุด

นที ดำรง (2536) ที่กล่าวว่า การประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร จำเป็นต้องเข้าถึง ผู้นำชุมชนท้องถิ่น ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากชุมชน หรือเกิดจากปัญหา การสื่อสารที่ผู้ประกอบการ ควรจะระมัดระวังอย่างรอบครอบ

ฐาปนา ฉินไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2549) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการเตรียมงบการเงินล่วงหน้า เพื่อนำมาประเมินการกำหนดขนาดเงินลงทุนที่ต้องการ และเพื่อประเมินความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ธงชัย สันติวงษ์ (2543) ที่กล่าวว่า การวัดความสำเร็จของการบริหาร จะต้องพิจารณาทั้งในผลผลิตที่ทำได้และความสามารถส่วนบุคคลของผู้บริหารด้วย คือความมีประสิทธิภาพสามารถทำได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ไม่ว่าจะเป็นด้านบริหารการเงินหรือด้านการตลาด เป็นต้น

2.4 ข้อมูลลักษณะด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่ใช้ข้อมูลของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา มาศึกษาวิจัย ดังนี้

คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการที่นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญและจะใช้เป็นตัวชี้วัดถึงความสำเร็จของการประกอบการในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้จัดไว้เป็น 4 ปัจจัยคือ

2.4.1 **ด้านมนุษยสัมพันธ์** พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด คือปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความเป็นผู้มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ และเป็นผู้ที่ขอรับการทักทายพูดคุย

2.4.2 **ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง** พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุดคือปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีความสามารถในการนำทีมงานให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งใจ และเชื่อว่าทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ

2.4.3 **ด้านความท้าทาย** พบว่า ผู้ประกอบการหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ความท้าทาย ทำให้เกิดโอกาส และการขอทดลองทำสิ่งใหม่ๆ

2.4.4 **ด้านความซื่อสัตย์** พบว่าหมู่บ้านจัดสรรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ปัจจัยที่เกี่ยวกับการมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงาน และทีมงาน และมีความเข้าใจ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรที่ได้ประเมินตนเอง พบว่า คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพในทั้ง 4 ด้านที่กล่าวมาแล้วของผู้ประกอบการที่มีความแตกต่างกันจะมีความแตกต่างกันในการบรรลุผลสำเร็จของการประกอบการ

ผลการศึกษาในด้านนี้ได้สอดคล้องกับการศึกษาของ สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร และคณะ (2546) ที่กล่าวว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการทั่วไปที่จะประสบความสำเร็จ ต้องมีความซื่อสัตย์ ขยันอดทน มีความรับผิดชอบ มีความมุ่งมั่น เชื่อมมั่นในตนเอง และมีความสามารถในการตัดสินใจ และสอดคล้องกับการศึกษาของ อุไรวรรณ แย้มนิยม (2544) และ Steinhoff และ Burgers (1963) ที่กล่าวว่า องค์กรที่มีประสิทธิผลหรือประสบผลสำเร็จในทางการบริหาร ผู้บริหารหรือผู้ประกอบการ จะต้องมีความซื่อสัตย์ ขยันซื่อสัตย์ มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และมีความสนุกสนานกับงานท้าทาย และแสวงหาความสำเร็จ

2.5 **ข้อมูลเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรของจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา** จากการศึกษาและวิจัยนี้ มีดังนี้

2.5.1 **ปัจจัยที่สัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรทั้งในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดนครราชสีมา มีความคล้ายคลึงกันอัน** ได้แก่ คุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้งในด้านการบริหารและในด้านบุคลิกภาพ

2.5.2 **จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นปัจจัยที่สัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ใช้ในการศึกษาวิจัยนี้ของทั้ง 2 จังหวัด** พบว่า จังหวัดขอนแก่นมีความสำเร็จของผู้ประกอบการมากกว่าจังหวัดนครราชสีมา ในภาพรวม ของ 2 ด้าน ใน 4 ด้านคือด้านการเงิน

และด้านการตลาดแต่มีรายละเอียดปัจจัยในตัวชี้วัดบางข้อที่พบว่า มีปัจจัยในบางด้านที่ผู้ประกอบการของจังหวัดนครราชสีมาประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ประกอบการของจังหวัดขอนแก่น โดยเฉพาะในเรื่องรายละเอียดของด้านการก่อสร้างโครงการคือเรื่องความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการและการกำกับดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด และการส่งมอบตามกำหนดสัญญา และในส่วนของด้านการเงินคือเรื่องการอนุมัติวงเงินกู้หรือการส่งมอบเงินค่างวดของผู้ซื้อ และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ

3. ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า คุณลักษณะทางด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรร มีข้อเสนอแนะในด้านการดำเนินงานดังนี้

3.1 ด้านการก่อสร้างผู้ประกอบการควรเน้นคุณลักษณะดังต่อไปนี้

3.1.1 ต้องมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างอย่างใกล้ชิดพอเพียงและต่อเนื่อง ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการให้มากขึ้น มีความละเอียดรอบครอบ ผู้ประกอบการควรมีความรู้ด้านการก่อสร้าง โดยเข้าร่วมสัมมนาหาความรู้เพิ่มเติมให้มากขึ้น

3.1.2 ควรมีการออกแบบบ้านอย่างถูกหลักวิชาทั้งสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมที่ตรงใจผู้บริโภค

3.1.3 ต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน วัสดุต้องมีคุณภาพสูง คุณภาพเป็นไปตามข้อตกลงที่ไว้กับลูกค้า และส่งมอบตามกำหนดสัญญาที่กำหนด

3.1.4 มีทีมก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมีความรับผิดชอบสูง

3.1.5 คุณภาพการก่อสร้างต้องเป็นที่ยอมรับและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

3.2 ด้านการเงินผู้ประกอบการควรเน้นคุณลักษณะดังต่อไปนี้

3.2.1 ควรมีเงินทุนของตัวเองอย่างเพียงพอ และรักษาสัดส่วนของเงินทุนต่อหนี้สินได้พอเหมาะ

3.2.2 ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ไม่ฉกฉวยโอกาสในการขึ้นราคาบ้านไม่สมเหตุผล

3.2.3 มีการวางแผนการเงินให้มีความรอบครอบระมัดระวัง มีการตรวจสอบสภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินการเพื่อทราบปัญหาเพื่อจะได้วางแผนแก้ไข ปัญหาเฉพาะหน้าได้

3.2.4 มีทุนสำรองและแหล่งเงินทุนสนับสนุนเพียงพอ ประกอบกับมีการติดต่อประสานงานกับสถาบันการเงินอย่างต่อเนื่องเพื่อจะได้แก้ไขปัญหาเฉพาะกิจได้ในเวลาที่เกิดภาวะวิกฤต

3.3 ด้านการดำเนินการผู้ประกอบการควรเน้นคุณลักษณะดังต่อไปนี้

3.3.1 ผู้ประกอบการจะต้องค้นหารูปแบบและทำเลที่ตรงกับความต้องการและกำลังซื้อใหม่โดยเลี่ยงการพัฒนาตามแบบเดิมที่มีสินค้าตกค้างเกินความต้องการ และต้องมีการบริหารต้นทุนและคุณภาพเป็นอย่างดี

3.3.2 ควรประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอย่างมืออาชีพ คือ ทำธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นหลักต่อเนื่องยาวนาน ไม่ใช่ฉาบฉวยมาทำเพราะมีที่ดินเหลืออยู่

3.3.3 มีขั้นตอนการดำเนินการที่ไม่ซับซ้อนยุ่งยากในการบริหาร บริหารคนในองค์กรมีการส่งพนักงานของบริษัทไปอบรมสัมมนาเกี่ยวกับความรู้ทางธุรกิจบ้านจัดสรร เพื่อจะทำให้พนักงานสามารถติดต่อประสานงานกับเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานราชการหรือส่วนท้องถิ่นได้

3.3.4 ผู้ประกอบการสามารถประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ได้อย่างสะดวก รวดเร็วในเรื่อง การขออนุญาต ประปา ไฟฟ้า และสาธารณูปโภคต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

3.4 ด้านการตลาดผู้ประกอบการควรเน้นคุณลักษณะดังต่อไปนี้

3.4.1 ศึกษาสภาพแวดล้อมการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้าและเข้าใจความต้องการของลูกค้า และสามารถตอบสนองได้เป็นอย่างดี

3.4.2 ต้องมีการจัดทำกลยุทธ์การตลาด อันประกอบด้วยกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย เพื่อจะได้ให้ผู้ซื้อเห็นมูลค่าบ้านที่ส่งมอบให้เหมาะสมกับราคาของลูกค้าต้องจ่ายไปและนอกจากนั้นผู้ขายจะต้องพยายามสร้างมูลค่าเพิ่มของบ้านโดยเน้นในด้านการให้บริการความพร้อมพร้อมของโครงการ และสิ่งที่คุณค่าให้มากที่สุดในการซื้อบ้านของโครงการหมู่บ้านจัดสรรคือการบริหารงานของคณะกรรมการหมู่บ้านจัดสรร ระบบการบริการความปลอดภัย และการบริการจัดเก็บขยะที่ดี

3.4.3 ไม่ควรใช้วิธีการลดแลก แจก แถม ควรคำนึงถึงความสุข ความทุกข์ของผู้อาศัยในโครงการ

3.4.4 ควรมีการบริการก่อนและหลังการขาย ในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการซ่อมแซมบ้าน กรณีเกิดความผิดพลาดของผู้ประกอบการ ควรมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าให้มีความเสมอกัน ไม่เลือกลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

และยังพบอีกว่าคุณลักษณะทางด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการดำเนินงานโครงการธุรกิจบ้านจัดสรรอีกด้วย

ดังนั้นผู้ประกอบการบ้านจัดสรรที่จะประสบความสำเร็จนอกจากจะมีบุคลิกภาพที่เห็นได้จากการแต่งกายที่สุภาพเรียบร้อยภูมิฐานน่านับถือและการวางตัวในการพบปะกับลูกค้าที่ยิ้มแย้มแจ่มใสแสดงความจริงใจมีความสุภาพในการพูดจาไพเราะอ่อนหวานและให้เกียรติลูกค้าทั้งต่อหน้าและลับหลังแล้วจะต้องมีการพัฒนาบุคลิกภาพดังต่อไปนี้ก็คือ

1. มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง
2. มีลักษณะชัดเจน ชัดดี สามารถสร้างความเชื่อถือให้แก่ลูกค้า
3. มีความสามารถในการเจรจา กล้าแสดงออก
4. มีความคิดริเริ่ม และสร้างสรรค์
5. มีความกระตือรือร้น และมีอารมณ์ขัน
6. มีความเป็นคนดูอบอุ่นและความเอื้ออารี
7. มีความอดทนสูงต่อความตึงเครียดและมีความมั่นคงทางอารมณ์

3.5 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.5.1 ควรมีการศึกษาโดยนำตัวแปรในเชิงมหภาคภาพรวม อาทิ ด้านเศรษฐกิจ การเมือง ที่น่าจะเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ซึ่งจะทำให้เห็นภาพรวมที่ชัดเจนและกว้างขวางยิ่งขึ้น

3.5.2 การศึกษาโดยเปรียบเทียบในภูมิภาคที่ต่างกัน หรือลักษณะของจังหวัดที่มีความแตกต่างกัน ทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม หรือลักษณะภูมิประเทศน่าจะเป็นแนวทางศึกษาอีกแนวทางหนึ่งที่น่าสนใจเพื่อจะได้นำมาประยุกต์ใช้ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรพื้นที่ที่มีความแตกต่างกัน

3.5.3 ควรมีการนำเอาผลที่ได้จากการศึกษานี้ไปศึกษาต่อในเชิงลึก โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหรือในเชิงคุณภาพเพื่อจะได้ทำความเข้าใจถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ได้ลึกซึ้งมากยิ่งขึ้นอันจะส่งผลและเกิดประโยชน์อย่างมากสำหรับใช้ในการแก้ไขปัญหา หรือส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรได้ประสบความสำเร็จต่อไป

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรมที่ดิน , กระทรวงมหาดไทย (2549) "บทความวารสารที่ดิน" (แผ่นพับ)
- (2544) *การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล* กรุงเทพมหานคร
ซี เค แอนด์ เอส โฟโต้สตูดิโอ
- ขวัญชัย อรรถวิภาานนท์(2535) "ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง
เชียงใหม่" วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภูมิศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ชาญณรงค์ บุริสตระกูล (2550) "สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จังหวัดขอนแก่น ปี2549 และ
แนวโน้มปี 2550" *วารสารธนาคารศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ปีที่ 2* (มกราคม –
มีนาคม 2550)
- ชัยยศ สันติวงษ์ (2539) *การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ* พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพมหานคร
ไทยวัฒนาพานิช
- ฐาปนา ฉิมไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2549) *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็น
ไปได้* พิมพ์ครั้งที่ 8 ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์ (2544) *ยอดกลยุทธ์การบริหาร สำหรับองค์กรยุคใหม่* กรุงเทพมหานคร
เอ็กซ์เปอร์เน็ท
- ธงชัย สันติวงษ์ (2538) *การตลาดสำหรับนักบริหาร* พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพมหานคร ไทยวัฒนา
พานิชย์
- (2540) *พฤติกรรมองค์กร* กรุงเทพมหานคร ไทยวัฒนาพานิชย์
- (2543) *การบริหารการศึกษาจัดการแผนใหม่* พิมพ์ครั้งที่ 11 กรุงเทพมหานคร
ไทยวัฒนาพานิชย์
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2541) "วงจรรุ่งเรืองและตกต่ำของธุรกิจที่อยู่อาศัย" *วารสารธนาคาร
อาคารสงเคราะห์ ปีที่ 3* 8(มกราคม – มีนาคม)
- นที ดำรง (2536) "การตลาดของธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่" วิทยานิพนธ์ปริญญา
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

- เดชะ บุญยะชัย (2530) "ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลาง
ของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร" วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- พรนิภา เริงหิรัญ (2550) "ปัจจัยความสำเร็จของการพัฒนาโครงการ" วารสารธนาคารเกียรติ
นาคนิ ปีที่ 1 4(เมษายน - มิถุนายน)
- ประภา วิศาลกิจ (2532) ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ประทีป ตั้งมติธรรม (2548) เคล็ด(ไม่)ลับ...การบริหาร+การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
กรุงเทพมหานคร โรงพิมพ์ เอ็น พี สกรีนพริ้นติ้ง
- ภรณีย์ (กิริติบุตร) มหามนต์ (2529) การประเมินประสิทธิภาพโครงการ กรุงเทพมหานคร สถาบัน
บัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์
- มรกต อรรถวิวัฒน์ (2538) "การศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัยของคนชั้นกลางที่ทำงานใน
สำนักงานย่านอโศก-รัชดาภิเษก" วิทยานิพนธ์ปริญญาเคหะพัฒนาศาสตร
มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- รักษาดิ แก้วผดุง (2536) "อุปสงค์ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรในเขตฝั่งเมืองรวมเชียงใหม่"
วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิตสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- รังสรรค์ ประเสริฐศรี (2544) ภาวะผู้นำ กรุงเทพมหานคร ธนินัยการพิมพ์
- รัชจรินทร์ พรชัยวิเศษกุลและคณะ (2546) "รายงานผลการศึกษาวิจัยฉบับสมบูรณ์...การ
ศึกษาวิจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ"
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- รุ่งโรจน์ โพธิ์วิจิตร และคณะ (2534) "แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยในอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่" บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- วรวิทย์ มานะกุล (2540) "ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัด
เชียงใหม่" การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมาและจังหวัดขอนแก่น (2549) "วารสารบ้านจัดสรร"
(แผ่นพับ)

- วิเชียร เชิดชูตระกูลทอง (2539) "การประหยัดจากขนาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภท
ที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย" วิทยานิพนธ์ปริญญา
เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ศรินทรทิพย์ สาคร (2538) "การเลือกที่อยู่อาศัยและความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในเขตชั้นนอก
ของกรุงเทพมหานคร" วิทยานิพนธ์ผังเมืองมหาบัณฑิต สาขาวิชาการวางแผนชุมชนเมือง
และสภาพแวดล้อม สถาบันเทคโนโลยีพระเจ้าเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2542) *องค์การและการจัดการฉบับสมบูรณ์* กรุงเทพมหานคร วีระฟิล์ม
และไซเทกซ์
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (2550) "ผลการสำรวจอุปสงค์-อุปทานโครงการที่อยู่อาศัยจังหวัด
ขอนแก่น" ธนาคารอาคารสงเคราะห์
_____ "ผลการสำรวจอุปสงค์-อุปทานโครงการที่อยู่อาศัยจังหวัดนครราชสีมา"
ธนาคารอาคารสงเคราะห์
- สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร และคณะ (2546) "คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จใน
ภาคใต้" สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- สุรีย์ บุญญานพวงศ์ (2531) "ลักษณะประชากร เศรษฐกิจ และปัญหาการอยู่อาศัยของผู้ที่บ้าน
จัดสรร" สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- สุรศักดิ์ ภักดีภิญโญ (2542) "ความล้มเหลวของโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัย ราคาถูก : กรณีศึกษา
บ้านโคราช จังหวัดนครราชสีมา" วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- สุทธิชัย ดิยะสุวรรณ (2543) "ความล้มเหลวของธุรกิจบ้านและที่ดินจัดสรรในจังหวัดเชียงใหม่
ในช่วงปี 2540 - 2541" วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- โสภณ พรโชคชัย (2549) "วงจรชีวิตตลาดที่อยู่อาศัยไทย" *วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์*
ปีที่ 9 47 (ตุลาคม - ธันวาคม)
- อุไรวรรณ แยมเนียม (2544) "การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด" ใน *ประมวล
สาระชุดวิชาการวิเคราะห์ วางแผนและควบคุมทางการตลาด* หน้าที่ 4
หน้า 164 - 166 สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

- Baumbach, Clifford M. and Mancuso, Joseph R. (1987) *Entrepreneurship and Venture Management*. New York : Prentice Hall.
- David, Fred R. (1999) *Leadership Theory and Practice*. The Dryden Press.
- DuBrin J. Andrew. (1998) *Leadership Research Findings, Practice, and Skills*. Houghton Mifflin .
- Hal B. Pickle. (1964) *Personality and Success: An Evaluation of Personal Characteristics of Successful Small Business Managers*. Washington D.C.Houghton :Small BusinessAdministration.
- Kathyn Watson and Sandra Hogarth-Scott. (1998) "Small Business Start-ups"
International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. Vol.4 No.3
MCB University Press .
- Logenecker, Justin G., Moore Carlos W. and Petty William, J. (1994) "Small Business Management : An Entrepreneurial Emphasis" 9th ed. Ohio :South Western .
- Meggison, Leon C. Byrd, May Jane, and Meggison, William L. (2003) *Small Business Management : An Entrepreneur's Guidebook*. McGraw – Hill,
- Scarborough, Norman M. and Zimmerer, Thomas W. (1996) *Effective Small Business Management* New Jersey : Prentice-Hall .
- Sexton, Donald L. and Bowman-Upton, Nancy B. (1991) *Entrepreneurship : Creativity and Growth* New York : Mar Milson .
- Siropolis, Nicholas. (1994) *Small Business Management : A Guide to Entrepreneurship*,
New Jersey : Houghton Mifflin.
- Steinhoff, Dan and Burgers, John F. (1993) *Small Business Management Fundamentals*
New York : McGraw – Hill.
- Yukl, Gary. (1998) *Leadership in Organizations*. 4th ed. Prentice-Hall,

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถามเลขที่

--	--

แบบสอบถาม

เรื่อง

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร
ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยจึงขอความกรุณาจากท่านใน
การตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง ซึ่งแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปและคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจ
บ้านจัดสรร

ส่วนที่ 3 ลักษณะความสำเร็จของการดำเนินการของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจ
บ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ

การตอบแบบสอบถามนี้ใช้เพื่อการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามจะไม่ได้รับผลกระทบจาก
การตอบแบบสอบถามแต่ประการใด และการเสนอผลการวิจัย ผู้วิจัยจะนำเสนอเป็นภาพโดยรวม
เท่านั้น

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นางอนงค์ภัทร์ ทรัพย์กนกมาศ

ผู้วิจัย

ชื่อโครงการ.....
 ที่ตั้งโครงการ.....โทรศัพท์.....
 วันที่เก็บข้อมูล.....
 ผู้บันทึก.....

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในวงเล็บ () ให้ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่าน

ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

1. สถานประกอบการของท่านตั้งอยู่ ณ จังหวัด

() 1. ขอนแก่น	() 2. นครราชสีมา
----------------	-------------------
2. รูปแบบการจัดตั้งสถานประกอบการของท่านจัดอยู่ในลักษณะใด

() 1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด	() 2. บริษัทจำกัด
() 3. บริษัทมหาชน	() 4. อื่นๆ (ระบุ).....
3. เงินทุนจดทะเบียน

() 1. ไม่เกิน 1,000,000 บาท	() 2. 1,000,001 – 3,000,000 บาท
() 3. 3,000,001 – 5,000,000 บาท	() 4. 5,000,001 – 10,000,000 บาท
() 5. มากกว่า 10,000,000 บาท	
4. ระยะเวลาก่อตั้งสถานประกอบการจนถึงปัจจุบันรวม.....ปี
5. ท่านดำเนินการโครงการบ้านจัดสรรมาทั้งหมด.....โครงการ
6. ปัจจุบันท่านมีโครงการที่ยังเปิดขายอยู่หรือยังอยู่ในระหว่างดำเนินการจำนวน.....โครงการ มีจำนวนรวม.....ยูนิิต

7. พนักงานในบริษัทของท่านจัดอยู่ในลักษณะใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. เป็นพนักงานประจำ แบ่งเป็น
- | | |
|------------------------------|--------------|
| () 1.1 ฝ่ายขาย | จำนวน.....คน |
| () 1.2 ฝ่ายก่อสร้าง | จำนวน.....คน |
| () 1.3 ฝ่ายสำนักงาน | จำนวน.....คน |
| () 1.4 ฝ่ายรักษาความปลอดภัย | จำนวน.....คน |
| () 1.5 ฝ่ายรักษาความสะอาด | จำนวน.....คน |
- () 2. ลักษณะจ้างเหมาเป็นโครงการ แบ่งเป็น
- | | |
|------------------------------|--------------|
| () 2.1 ฝ่ายขาย | จำนวน.....คน |
| () 2.2 ฝ่ายก่อสร้าง | จำนวน.....คน |
| () 2.3 ฝ่ายสำนักงาน | จำนวน.....คน |
| () 2.4 ฝ่ายรักษาความปลอดภัย | จำนวน.....คน |
| () 2.5 ฝ่ายรักษาความสะอาด | จำนวน.....คน |
8. โครงการของท่านได้ขออนุญาตจัดสรร หรือไม่
- () 1. ได้ () 2. ไม่ได้
9. เหตุผลและแรงจูงใจที่ท่านเข้ามาดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร เป็นเพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. มีที่ดินอยู่ในทำเลทองอยู่ใกล้ชุมชน
- () 2. เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทำบ้านจัดสรรมายาวนาน
- () 3. มีคนในครอบครัวได้ดำเนินการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรอยู่แล้ว
- () 4. มีเพื่อนชักชวนเข้ามาดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรร
- () 5. อื่นๆ (ระบุ).....
10. ลักษณะของโครงการของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- | | |
|--------------------|--------------------------|
| () 1. บ้านเดี่ยว | () 2. บ้านแฝด |
| () 3. ทาวน์เฮ้าส์ | () 4. อื่นๆ (ระบุ)..... |

11. ลักษณะกรรมสิทธิ์ที่ดินในการทำโครงการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. เป็นที่ดินที่ซื้อมาเพื่อทำโครงการโดยตรง
 - () 2. เจ้าของโครงการลงทุนร่วมกับเจ้าของที่ดินเดิม
 - () 3. เป็นที่ดินของเจ้าของโครงการ
 - () 4. อื่นๆ (ระบุ).....
12. ลักษณะที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรรมีลักษณะในข้อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. อยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก
 - () 2. อยู่ในทำเลย่านที่อยู่อาศัย
 - () 3. ใกล้สถานที่ราชการ เป็น สถานศึกษา วัด
 - () 4. อยู่ในทำเลย่านธุรกิจ เช่น ใกล้กับศูนย์การค้า ตลาดสด
 - () 5. อื่นๆ (ระบุ).....
13. รูปแบบการขายโครงการบ้านจัดสรรของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. สร้างเสร็จก่อนขาย
 - () 2. สร้างและลูกค้าผ่อนส่งไปพร้อมกัน
 - () 3. สั่งซื้อแล้วสร้าง
 - () 4. อื่นๆ (ระบุ).....
14. โครงการบ้านจัดสรรของท่านได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 หรือไม่
- () 1. ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากเริ่มเข้ามาทำธุรกิจบ้านจัดสรรหลังปี 2540
(ข้ามไปตอบข้อ 16)
 - () 2. ไม่เคยได้รับผลกระทบ เนื่องจากมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าและไม่กระทบมาทในการดำเนินธุรกิจ (ข้ามไปตอบข้อ 16)
 - () 3. ได้รับผลกระทบโดยตรง
15. โครงการของท่านได้รับผลกระทบจากภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ โครงการของท่านได้ดำเนินการแก้ไขภาวะเศรษฐกิจดังกล่าวในข้อ 14 ด้วยวิธีใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ให้ผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยบริหารงาน
 - () 2. มีการเพิ่มทุน/หาหุ้นส่วนเพิ่ม
 - () 3. มีการให้ผู้ประกอบการอื่นเข้ามาซื้อกิจการ (Takeover)
 - () 4. มีการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้
 - () 5. อื่นๆ (ระบุ).....

16. ช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านจัดสรรของท่านใช้ช่องทางใดมากที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ขายผ่านพนักงานขาย
- () 2. ขายผ่านสื่อ โดยวิธี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 2.1 หนังสือพิมพ์
- () 2.2 นิตยสาร
- () 2.3 โฆษณากลางแจ้ง
- () 2.4 รถเคลื่อนที่
- () 2.5 นิทรรศการต่างๆ
- () 2.6 โทรทัศน์
- () 2.7 อื่นๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปคุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร

2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

17. ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม

- () 1. เจ้าของโครงการ () 2. ประธานกรรมการบริหาร
- () 3. ผู้จัดการโครงการ () 4. ที่ปรึกษาโครงการ

18. ก่อนที่ท่านจะเข้ามาดำรงตำแหน่งนี้ ท่านเคยมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรหรือไม่

- () 1. ไม่เคย () 2. เคย

19. ท่านเข้ามาบริหารโครงการนี้ เป็นเวลาที่ปี

- () 1. ไม่เกิน 5 ปี () 2. 5 – 10 ปี
- () 3. 11 – 15 ปี () 4. 15 ปีขึ้นไป

20. ปัจจุบันท่านอายุ

- () 1. ไม่เกิน 30 ปี () 2. 31 – 40 ปี
- () 3. 41 – 50 ปี () 4. 51 ปีขึ้นไป

21. ระดับการศึกษา

- () 1. ต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยมศึกษาตอนปลาย
- () 2. อนุปริญญา
- () 3.ปริญญาตรี
- () 4. สูงกว่าปริญญาตรี

22. จากข้อ 21. ท่านจบการศึกษาในสาขาใด

- () 1. บริหารธุรกิจ
 () 2. ไม่ใช่บริหารธุรกิจ (ระบุ).....

23. ท่านเคยเข้ารับการอบรมเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่

- () 1. เคย
 () 2. ไม่เคย

2.2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารธุรกิจบ้านจัดสรร

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่ตรงกับคุณลักษณะของท่านในแต่ละข้อรายการ
 ต่างๆ ตามคะแนนดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง	มากที่สุด
ระดับคะแนน 4 หมายถึง	มาก
ระดับคะแนน 3 หมายถึง	ปานกลาง
ระดับคะแนน 2 หมายถึง	น้อย
ระดับคะแนน 1 หมายถึง	น้อยที่สุด

24. ท่านมีคุณลักษณะต่อไปนี้เพียงใด

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
คุณลักษณะด้านงาน					
ด้านการบริหารจัดการทางการเงิน					
1. การคาดคะเนเงินทุนได้อย่างถูกต้อง เช่น ประมาณการงบดุลล่วงหน้า กำไรขาดทุนล่วงหน้า กระแสเงินสดล่วงหน้า					
2. การจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
3. การวางแผนการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรได้อย่าง มีประสิทธิภาพ					
4. การควบคุมการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ					
5. อ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้อย่างถูกต้อง					

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านการดำเนินการเกี่ยวกับบ้านจัดสรร					
1. การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอย่างเหมาะสม					
2. การออกแบบบ้านและตัดสินใจเลือกแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ					
3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายบ้านจัดสรรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง					
4. จัดหาผู้รับเหมาหรือวัสดุได้เป็นอย่างดี					
ด้านเทคนิควิธีการทางการตลาด					
1. มีการศึกษาวิจัยเพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อเพื่อออกแบบบ้านให้มีหลายรูปแบบให้เลือก					
2. มีการตั้งราคาให้มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และวัสดุที่ใช้					
3. มีสำนักงานขาย ณ โครงการ/ในห้างสรรพสินค้า/การจัดนิทรรศการต่างๆ					
4. มีการประชาสัมพันธ์ทุกโครงการ					
5. มีส่วนลด ของแถม เช่น แจกรถยนต์ เฟอร์นิเจอร์ แอร์ ฯลฯ					
6. มีการจัดจ้างทีมงานด้านการตลาดเพื่อเข้ามาทำหน้าที่บริหารการขายแทนเจ้าของโครงการ					
ด้านการบริหาร					
1. สามารถวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ					
2. การจัดโครงสร้างการทำงานอย่างเหมาะสม					
3. การสรรหาบุคลากรมีจำนวนที่เหมาะสมและมีความสามารถ					
4. การสั่งงานและการมอบหมายงานมีความเหมาะสม					
5. มีภาวะผู้นำที่ดี					
6. มีการติดตามประเมินผลและการควบคุมอย่างเหมาะสม					
คุณลักษณะด้านบุคลิกภาพส่วนบุคคล					
ด้านมนุษยสัมพันธ์					
1. เป็นผู้ที่มีความเข้าใจในศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์					
2. ชอบการเจรจามากกว่าการบังคับ					
3. ชอบการทักทายพูดคุย					
4. ทำตัวกับผู้ร่วมงานทุกคนเสมือนเพื่อน					

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง					
1. เป็นผู้ที่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานและสามารถบริหารงานให้บรรลุตามเป้าหมายนั้น					
2. การกำหนดเป้าหมายการทำงานอยู่บนพื้นฐานข้อมูลและหลักการเหตุผล					
3. ทุกอย่างที่ตั้งใจทำจะต้องทำให้ประสบผลสำเร็จโดยไม่ลดละ					
4. มีความสามารถในการนำทีมงานให้ดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้					
ด้านความท้าทาย					
1. ตั้งเป้าหมายของผลการทำงานไว้สูง					
2. ชอบลองทำสิ่งใหม่ๆ					
3. ความท้าทายทำให้เกิดโอกาส ที่ดี					
4. มีความเชื่อหรือเห็นว่า "ยิ่งมีความยากผลสำเร็จที่จะได้รับยิ่งมากขึ้น"					
ด้านความซื่อสัตย์					
1. มีจริยธรรมและมีคุณธรรม					
2. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า					
3. มีความซื่อสัตย์ต่อพนักงานและทีมงาน					
4. มีความจริงใจ					
5. มีอุดมการณ์ต้องการสร้างสิ่งที่ดีให้สังคม					

ส่วนที่ 3 ลักษณะของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในระดับคะแนนที่ตรงกับระดับความสำเร็จของโครงการที่ท่าน
ดำเนินงานอยู่ในระดับต่างๆ ตามคะแนนดังนี้

ระดับคะแนน 5 หมายถึง	มากที่สุด
ระดับคะแนน 4 หมายถึง	มาก
ระดับคะแนน 3 หมายถึง	ปานกลาง
ระดับคะแนน 2 หมายถึง	น้อย
ระดับคะแนน 1 หมายถึง	น้อยที่สุด

25. ในการดำเนินการธุรกิจบ้านจัดสรรของท่านมีความสำเร็จลักษณะในด้านดังต่อไปนี้เพียงใด

ความสำเร็จของการดำเนินการโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
ด้านการก่อสร้างโครงการ					
1. ความก้าวหน้าของโครงการเป็นไปตามระยะเวลาของแผนการก่อสร้าง					
2. ความถูกต้องของการก่อสร้างตามแบบแปลนของโครงการ					
3. การกำกับควบคุมดูแลการดำเนินการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด					
4. การปรับปรุงแก้ไขแผนการดำเนินการก่อสร้าง					
5. คุณภาพของการก่อสร้างเป็นไปตามแผน					
6. การยอมรับและไว้วางใจจากผู้ซื้อ					
7. การส่งมอบตามกำหนดสัญญา					
ด้านการเงิน					
1. สภาพคล่องกระแสเงินสดหมุนเวียนในการดำเนินงาน					
2. การอนุมัติวงเงินกู้/การส่งเงินค่างวดของผู้ซื้อ					
3. การใช้วิธีการเพิ่มทุน เพื่อให้โครงการดำเนินการต่อไปได้					
4. การติดต่อประสานงาน/อำนวยความสะดวกของสถาบันการเงิน					

ความสำเร็จของการดำเนินการโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
ด้านการเงิน					
5. ยอดขายของโครงการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้					
6. กำไรได้ตามเป้าหมายที่วางแผนเบื้องต้น					
ด้านการดำเนินการ					
1. การขออนุญาตดำเนินการบ้านจัดสรรตามกฎหมาย					
2. การประสานงานกับหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นหรือคนในพื้นที่โครงการ					
3. ความสะดวกรวดเร็วในการขอสั่งสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน					
4. การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง					
ด้านการตลาด					
1. สามารถปิดการขายได้จำนวนผู้วางเงินจองตามเป้าหมาย					
2. สามารถขายได้ในระดับราคาที่ตั้งไว้					
3. ระดับชื่อเสียงโครงการของท่านเทียบกับโครงการอื่นที่มีลักษณะเดียวกัน					
4. การส่งเสริมการตลาดให้ผลตามเป้าหมาย					
5. การบริการก่อนและหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น					

**ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะแนวทางของการไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจบ้าน
จัดสรรของผู้ประกอบการ**

26. ในการประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ท่านมีข้อเสนอแนะในด้านต่างๆ ต่อไปนี้อย่างไร

1.ด้านการก่อสร้าง

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

2.ด้านการเงิน

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

3.ด้านการดำเนินการ

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

4.ด้านการตลาด

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

ขอขอบคุณที่ท่านสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม

ภาคผนวก ข

การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

ค่าความเชื่อมั่นของคำถาม คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร

Output1 - SPSS Viewer

File Edit View Insert Format Analyze Graphs Utilities Window Help

Reliability

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis. *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Total Correlation	Item-Alpha if Deleted
เงิน1	151.3333	327.6575	.6212	.9560
เงิน2	151.3333	325.9885	.5847	.9524
เงิน3	151.5000	324.6034	.7195	.9554
เงิน4	151.3333	330.0230	.5868	.9562
เงิน5	151.6667	324.3678	.7271	.9553
เงินทวง1	150.8667	324.8471	.7491	.9533
เงินทวง2	150.8667	324.2422	.7504	.9552
เงินทวง3	151.2333	325.2540	.5949	.9562
เงินทวง4	151.2667	327.5126	.6798	.9557
ตลาด1	151.3333	322.4759	.7812	.9550
ตลาด2	151.0333	327.5906	.8119	.9582
ตลาด3	151.8333	323.9829	.5156	.9572
ตลาด4	151.5000	316.1207	.7167	.9555
ตลาด5	152.0000	326.7586	.2044	.9599
ตลาด6	152.4000	329.9034	.2766	.9609
บ้านทวง1	151.4333	320.7368	.7576	.9551

Output1 - SPSS Viewer

File Edit View Insert Format Analyze Graphs Utilities Window Help

Reliability

บ้านทวง1	151.4333	320.7368	.7576	.9551
บ้านทวง2	151.4000	324.1793	.7714	.9551
บ้านทวง3	151.4667	326.4644	.6698	.9558
บ้านทวง4	151.3333	326.3678	.7258	.9554
บ้านทวง5	151.1667	327.8678	.6966	.9556
บ้านทวง6	151.3667	328.0333	.6902	.9557
เมนู1	150.8000	325.6828	.4454	.9570
เมนู2	150.8333	326.6264	.4658	.9572
เมนู3	150.9000	330.0241	.6053	.9561
เมนู4	150.9333	333.5816	.5104	.9567
ตลาดง1	151.2000	332.6483	.5692	.9564
ตลาดง2	151.1000	328.6448	.6790	.9557
ตลาดง3	151.0667	332.2023	.5656	.9564
ตลาดง4	151.2333	325.2895	.7418	.9553
คำถาม1	151.6667	326.6151	.6959	.9556
คำถาม2	151.6667	326.2523	.7636	.9553
คำถาม3	151.0000	323.3103	.7941	.9553
คำถาม4	151.6667	326.4782	.7456	.9553
ชื่อ1	150.7000	326.8379	.4999	.9568
ชื่อ2	150.6000	326.0414	.4577	.9570
ชื่อ3	150.6333	327.2057	.4941	.9568
ชื่อ4	150.6000	325.9034	.5059	.9567
ชื่อ5	150.6667	327.5402	.4671	.9569

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0 N of Items = 33

Alpha = .9573

ค่าความเชื่อมั่นของคำถาม
คุณลักษณะของความสำเร็จของการดำเนินโครงการ/ธุรกิจบ้านจัดสรร

Output1 - SPSS Viewer

File Edit View Insert Format Analyze Graphs Utilities Window Help

Scale Mean Variance Corrected Item- Alpha
 if Item if Item Total if Item
 Deleted Deleted Correlation Deleted

ส้าง1	86.8000	119.2000	.7471	.9475
ส้าง2	86.3333	126.5057	.7199	.9486
ส้าง3	86.4933	123.1506	.7173	.9479
ส้าง4	86.5667	127.1506	.4965	.9505
ส้าง5	86.5000	123.9138	.6913	.9483
ส้าง6	86.3333	123.0575	.7556	.9475
ส้าง7	86.6000	121.9724	.7636	.9473
การเดิน1	86.4667	123.4989	.7057	.9481
การเดิน2	86.7333	123.3747	.7104	.9480
การเดิน3	87.0000	126.4138	.3101	.9556
การเดิน4	86.5667	122.6678	.7012	.9481
การเดิน5	87.0000	122.6897	.7071	.9480
การเดิน6	87.1000	122.9207	.6673	.9485
ดำเนิน1	86.4333	121.5644	.5639	.9508
ดำเนิน2	86.4000	123.0759	.7124	.9480
ดำเนิน3	86.5333	125.9816	.5195	.9504
ดำเนิน4	86.4000	123.0759	.7124	.9480
การตลาด1	86.7667	121.2885	.7686	.9472
การตลาด2	86.6000	122.1793	.7501	.9475
การตลาด3	86.5667	120.8057	.7697	.9471
การตลาด4	86.8667	119.8437	.8461	.9461
การตลาด5	86.4000	124.5931	.6638	.9486

Reliability Coefficients

N of Cases = 30.0 N of Items = 22

Alpha = .9508

SPSS Processor is ready

start การตลาด-แบบสอบถาม... perisK30 - SPSS Data Editor Output1 - SPSS Viewer 12:09

ภาคผนวก ค

รายชื่อคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบแบบสอบถาม

รายชื่อคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบแบบสอบถาม

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. คุณประทีป ตั้งมติธรรม	ประธานกรรมการบริหารบริษัทศุภาลัย จำกัด (มหาชน)
2. ดร.พิสิฐ ลี้อาธรรม	ประธานกรรมการบริหารบริษัทพฤษาเรียลเอสเตส จำกัด (มหาชน)
3. รองศาสตราจารย์มานพ พงศทัต	ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
4. คุณชาญณรงค์ บุริสตระกูล	ประธานชมรมผู้ค้าอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น
5. คุณสมยศ รัตนปริยานุช	ประธานชมรมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดนครราชสีมา
6. ดร.โสภณ พรโชคชัย	ผู้อำนวยการโรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย

ภาคผนวก ง

**ทำเนียบคณะกรรมการบริหารและสมาชิกชมรมธุรกิจบ้านจัดสรร
ของจังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดขอนแก่น**

ทำเนียบคณะกรรมการบริหารและสมาชิก
ชมรมธุรกิจบ้านจัดสรร จังหวัดนครราชสีมา
ประจำปี 2549


ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	สถานประกอบการ - ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
1	คุณสมยศ รัตนปริยกุล	ประธาน กรรมการ	โครงการรุ่งนิรันดร์ เลขที่ 449/1 ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9762102
2	คุณประยูร บุรีตระกูล	รองประธาน กรรมการ	โครงการราชธานี บริษัท สิริวิภาชธานี จำกัด เลขที่ 341/58 ถนนสีริวิภาชธานี ตำบลหมื่นไวย อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9662303
3	คุณทรงศักดิ์ จันทน์รัตนปริดา	รองประธาน กรรมการ	โครงการ โลมการ์เด็นท์ เลขที่ 79 หมู่ 8 ตำบลหมื่นไวย อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9533008
4	คุณลลิตา ธีระบุตร	กรรมการ เลขาธิการ	โครงการโคราชวิลเลจ เลขที่ 333 ถนนราชสีมา-ปักธงชัย ตำบลโชคณรงค์ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9904367
5	คุณวิภา วัชรไชโย	กรรมการ เหรัญญิก	โครงการสวนวิไลส์ เลขที่ 51/26 หมู่ 6 ถนนพหล มหาวิชัย ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9777007
6	คุณกฤดา ธีระบุกิจ	กรรมการบริหาร	โครงการสุขสยาม โรงแรม ดี แอร์พอร์ต ถนนเลขอุดม ตำบลหนองไผ่ล้อม อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-8773782
7	คุณสมบัติ สุวัชรกุล	กรรมการบริหาร	โครงการสมบัติธานี บริษัท สมบัติกิจการ เลขที่ 519 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัด นครราชสีมา 30000	081-8773624
8	คุณพรพนทิศ ขุขจินดา	กรรมการบริหาร	โครงการศรีเพชร บริษัท อาสุข จำกัด เลขที่ 519 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	089-4284370

9	คุณอุษา เกษขรรณ	กรรมการบริหาร	โครงการเด็กธรรม บริษัท เด็กธรรมดีวิสาหกิจ จำกัด เลขที่ 222/11-12 ถนนโคกกรวด-โนนไทย ตำบลโคกกรวด อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-5484972
10	คุณพนัสนา หินนอย	กรรมการบริหาร	โครงการแลนด์ แอนด์ เฮาส์ บริษัทแลนด์ แอนด์ เฮาส์ นอร์ธอีส จำกัด เลขที่ 114/39 ถนนราชสีมา-ปักธงชัย ตำบลหนองขาม อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-7185150
11	คุณวิวัฒน์ วัฒนสินศักดิ์	กรรมการบริหาร	โครงการบ้านอยู่สบาย เลขที่ 111 หมู่ที่ 1 บ้านบุญนิยมมิตร ตำบลห้วยทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-7606216
12	คุณทรงวุฒิ ชัยทวีรัตนปริศา	กรรมการบริหาร	โครงการไฮมแลนด์ เลขที่ 3072 ถนนมิตรภาพ ตำบลโนนเมือง ตำบลโนนเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9677505
13	คุณสุวิภา สุชาภิรมการ	กรรมการบริหาร	โครงการวรรณ เลขที่ 273/1-3 ถนนพหลโยธิน อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-8764522
14	คุณพชาย เสงศิริ	กรรมการบริหาร	โครงการรุ่งนภา เลขที่ 509 หมู่ที่ 4 ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลห้วยทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9550236
15	คุณประสิทธิ์ สุรี	กรรมการบริหาร	โครงการไอซ์แลนด์ เลขที่ 112 ถนนขมราช ตำบลโนนเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	089-1908119
16	คุณประพัฒน์ อินทนากรวิวัฒน์	ที่ปรึกษา	โครงการพัฒนธานี เลขที่ 202 ถนนจอมพล ตำบลโนนเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9661533
17	คุณทรงศักดิ์ อุไรธรากุล	ที่ปรึกษา	โครงการแผ่นดินทอง บริษัท โคราชแผ่นดินทองหรือเพชรดี จำกัด เลขที่ 314/1-2 หมู่ที่ 1 ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลห้วยทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	086-8666999

18	คุณพัฒนา สุภาวงศ์วัฒน์	ที่ปรึกษา	โครงการพสกนิกรฯ เลขที่ 759/16 หมู่ที่ 13 ถนนสุรนารายณ์ ตำบลจอหอ อำเภอเมือง จังหวัด นครราชสีมา 30000	081-8091649
19	คุณวีรพล จงเจริญ	สมาชิกชมรม	โครงการชมรมผู้เฒ่าผู้แก่ บริษัท ชมบุรีหรือทพยวีดี 2005 จำกัด ถนนมิตรภาพ -หนองคาย ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	044-252777
20	คุณยศวรวิศ สุขวิทย์	สมาชิกชมรม	โครงการบ้านอิงธาร บริษัท ประภาคารรวม ทวอดีดี เลขที่ 164 หมู่ที่ 3 ถนนราชสีมา - โชคชัย กม.19 ตำบลท่า อ่าง อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา 30000	044-3750155-6
21	คุณนราธร รัตนพิทักษ์	สมาชิกชมรม	โครงการอรุณหทัยเลข เลขที่ 1091 ถนนรัตนพิพิธ ตำบลจอหอ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	044-371514
22	คุณธีรภัฏ วิริยานนท์	สมาชิกชมรม	โครงการชัยศิริ เลขที่ 89 ถนนคลองส่งน้ำ ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	089-5832748
23	คุณศักดิ์กฤษณ์ จิตระวี	สมาชิกชมรม	โครงการบ้านวังพลอย 3 ถนนราชสีมา - โชคชัย ตำบลทิวเขา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	089-5857710
24	คุณชัญญาวิมลย์ สุมรุรัตน์	สมาชิกชมรม	โครงการชบาบุษย์ เลขที่ 199 หมู่บ้านชบาบุษย์ ถนนเขื่อนลม - สุรนารี 2 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	085-1358100
25	คุณกนกกาญจน์ สุปนากร	สมาชิกชมรม	โครงการโกลด์ไฮม เลขที่ 237/1 ถนนสรรพสิทธิ์ ตำบลในเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-8699660
26	คุณสุนทร รุ่งวานิชการ	สมาชิกชมรม	โครงการไฮไฮนคร 2 บริษัท ไฮไฮนคร จำกัด เลขที่ 58 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไทย กรุงเทพมหานคร 10400	044-211138

27	คุณสมทรง เพ็ญเกียรติ	สมาชิกชมรม	โครงการหมู่บ้านเคียงเขต เลขที่ 398 หมู่ 8 ถ.หนองบัวศาลา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-8780337
28	คุณศักดิ์ โครวีกภัย	สมาชิกชมรม	โครงการโชคชัยวิลเลจ เลขที่ 139/9 หมู่ที่ 1 ตำบลโชคชัย อำเภอโชคชัยจังหวัดนครราชสีมา 30000	044-429599
29	คุณไพศกร เกตุชัยรัฐ	สมาชิกชมรม	โครงการรัฐวิวัฒน์ เลขที่ 747 หมู่ที่ 6 ถนนวัดนพพิธาน ตำบลจอหออำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	0447-371556
30	คุณวุฒิเดช ทรจันทร์	สมาชิกชมรม	โครงการหมู่บ้านวิวัฒน์ 3 เลขที่ 168 หมู่ที่ 5 ถนนราชสีมา - ปักธงชัย ตำบลค่านกเกี๋ยง อำเภอโชคชัย จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-5693329
31	คุณพงศ์ศักดิ์ พิเศษฐิวัฒนา	สมาชิกชมรม	โครงการบ้านออกมทิน เลขที่ 370 ถนนจอมพล ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000	081-9552838
32	คุณฤทธิรงค์ พงษ์เจริญ	สมาชิกชมรม	โครงการบ้านทวีปยนต์น้ำเค้เลขที่ 555 หมู่ 12 ถนนราชสีมา 102 ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา	081-8551505
33	คุณกิตติพงษ์ กมลสมบูรณ์	สมาชิกชมรม	โครงการบ้านเอื้อชนพร อยู่หลังท่าเสม็ดโคก อ.สุรนารี 2 อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	086-8670072

ขอรับรองว่า รายชื่อที่ระบุในทำเนียบฯ จำนวน 33 รายชื่อ ดังกล่าวข้างต้น เป็นรายชื่อ
คณะกรรมการบริหารและสมาชิกชมรมธุรกิจบ้านจัดสรร จังหวัดนครราชสีมา ประจำปี 2549
เป็นจริงทุกประการ



(นายสมยศ รัตนปรีชาบุษ)

ประธานกรรมการ

ชมรมธุรกิจบ้านจัดสรรจังหวัดนครราชสีมา



รายชื่อคณะกรรมการและสมาชิก
ชมรมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น
ประจำปี 2549

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	สถานประกอบการ - ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
1.	คุณชาญณรงค์ บุริสตระกูล	ประธานชมรม	บ.พิมามกรุ๊ป 11 ถ.พิมพฤต อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-337955
2.	คุณกรรณก แก้วศักดิ์ศิริ	รองประธานฝ่ายวิชาการ	โครงการเบสท์โฮม 334 ถ.ประชาสโมสร ต.ในเมือง อ.ในเมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-247224
3.	คุณภัทรพรหม ชรรษักรกุล	รองประธาน ฝ่ายกิจกรรมภายนอก	โครงการบ้านเวลา 2 ซ.ศรีจันทร์ 39 ถ.ศรี จันทร์.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-226429
4.	คุณสุภาพ พาณิชรุ่งเรือง	รองประธานฝ่ายสมาชิกรวม	โครงการสุพิษฐ์ 142/40 ถ.รอบบึงหนอง โคตร ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-270856
5.	คุณชาญวิทย์ ตั้งชนวิวัฒน์	รองประธานฝ่ายกิจกรรม ภายใน	โครงการชัยพฤกษ์เดสควิว ถ.รอบบึงหนอง โคตร อ.บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-325383
6.	คุณวุฒิชัย ฉัตรชัยพลรัตน์	รองประธานฝ่ายกิจกรรม	หมู่บ้านนิครนทพรหน้าค่าย ศรีพิชัยรินทร์ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-491308
7.	คุณเชษฐชาติ สบใจวงษ์	เหรัญญิก	โครงการ เอกธานี 192 หมู่ 17 ถ. สนามบิน ต.บ้านเต็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น 4000	043-245313
8.	คุณชรินทร์ ศิริพานิชย์	เลขานุการ	โครงการพวงเพชร 77/20 ม.17 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-324340
9.	คุณสุรินทร์ดา วิไลลักษณ์	สมาชิกชมรม	หมู่บ้านจันทร์ประเสริฐ 625/46 ถ.กลาง เมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-341774

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	ผลงานประกอบการ - ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
10.	คุณวีระดา บุญแดง	สมาชิกชมรม	หมู่บ้านเป็นสุข 307/5 ม.9 ต.ศิลา อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	089-6201034
11.	คุณบุญชู สิทธิสินทรัพย์	สมาชิกชมรม	โครงการ ทิวสโตน 2.444 หมู่ 2 ถ.มิตรภาพ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-393891
12.	คุณสุชาดา บุญกาญจนพล	สมาชิกชมรม	โครงการ ศิริการ์เด้น 2 ถ.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-239823
13.	คุณชนชัย ศิริชนะชัย	สมาชิกชมรม	โครงการวรวิสิ 1/13 ถ.มิตรภาพ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-243733
14.	คุณดารณี อามวัลย์	สมาชิกชมรม	โครงการ กิมเฮ้ตัน 154/170 ซ.ชัยพฤกษ์ ถ.ทะเลหลวง ต.โนนเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-276779
15.	ดร.อินทรชัย หอวิจิตร	สมาชิกชมรม	โครงการ แบลนด์ แอนด์ เฮาส์ 39/223 ถ.เคียงเมือง ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-258282
16.	คุณชาลิต วงษ์เงิน	สมาชิกชมรม	โครงการทรัพย์สินพูนทวี 308 หมู่ 2 ถ.บวบพาส (ทิศใต้) ต.บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-345385
17.	คุณกานุมศ เหลืองมงคลเลิศ	สมาชิกชมรม	โครงการมงคลลิขธานี 48 หมู่ 15 ถ.เหล่าญาติ ต.บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น	043-239649
18.	คุณจิราวรรณ ไพศาล	สมาชิกชมรม	โครงการ ศรีมงคล 899 หมู่ 12 ต.ศิลา อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-202829
19.	คุณชลชัย ทิพย์โสภาส	สมาชิกชมรม	โครงการ ชนิษฐ 157 หมู่ 10 ต.บ้านเม็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-246437
20.	คุณอนนทภัทร์ ทรัพย์กนกมาศ	สมาชิกชมรม	หมู่บ้านสวนมอ 939/99 หมู่ 19 ต.ศิลา อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-343379

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	สถานประกอบการ - ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
21.	คุณอารีศรา ศรีสุขเทศ	สมาชิกชมรม	โครงการ ราชพฤกษ์ ม.ภาค 62/4 ถ. กลางเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-258691
22.	คุณวราภรณ์ อัครมนระกุล	สมาชิกชมรม	โครงการริมฝั่งธานี 59 หมู่ 9 ต.เมือง เก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-341059
23.	คุณชานันท์ ขภพันธ์	สมาชิกชมรม	โครงการร่วมใจการ์เด้นไฮม 20 ม.15 ต.ศิลา อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-271398
24.	คุณพงษ์ศักดิ์ สฤณภูษิตกุล	สมาชิกชมรม	โครงการ วิ.โอ.พี. ไฮม 5 360/78 ต.บ้าน เป็ด เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-344507
25.	คุณจิราพร เพ็ชรจันทร์	สมาชิกชมรม	555 หมู่บ้านสายฝน 2 ม.2 ต.ศิลา อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-342318
26.	คุณธรรมาบุญ อยู่ศิริบุญชัย	สมาชิกชมรม	โครงการ สุภาลัยรัชต์วิลล์ 177/20 หมู่ 17 ต.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-262598
27.	คุณวิชัย มหาโอฬารกุล	สมาชิกชมรม	หมู่บ้านแก่นทองธานี 528 หมู่ 12 ตำบลบ้านแก่ง อ.เกษตรเมือง จังหวัด ขอนแก่น 40000	043-344166
28.	คุณลำพร เชื้อนทรธมโยง	สมาชิกชมรม	โครงการประชาสุขใจ 340/14 หมู่ 6 ถ. คำไฮ - บ้านโจด ต.บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-324934
29.	คุณนัฐ จารุวรรณ	สมาชิกชมรม	หมู่บ้านวิเวกรวิวิ อ.เขมบพิศ ต.ท่าพระ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40260	043-262230
30.	คุณสมบุญรณ์ ดวงดีทวีทรัพย์	สมาชิกชมรม	หมู่บ้านมารวย บ้านขามเจริญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-222793

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	สถานประกอบการ - ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
31.	คุณสาโรจน์ ศุภจิต	สมาชิกชมรม	โครงการเกษียณ 555 อ.เหล่าญาติ ต.บ้านเป็ด อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	043-325730

ขอรับรองว่า รายชื่อคณะกรรมการและสมาชิกของชมรมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดขอนแก่น
ประจำปี 2549 มีจำนวนทั้งสิ้น 31 ราย ตามรายชื่อข้างต้น

(นายชาญณรงค์ บุริสตระกูล)

ประธานชมรมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขอนแก่น

ภาคผนวก จ

ข้อกำหนด

เกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดขอนแก่น

พ.ศ. ๒๕๕๘

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๑๔ (๑) และมาตรา ๑๖ แห่งพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. ๒๕๕๓ คณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดขอนแก่นออกข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดทำแผนผัง โครงการและวิธีการในการจัดสรรที่ดิน โดยความเห็นชอบจากคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ข้อกำหนดนี้เรียกว่า “ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดขอนแก่น พ.ศ. ๒๕๕๘”

ข้อ ๒ ข้อกำหนดนี้ให้ใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนดสามสิบวัน นับแต่วันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

ข้อ ๓ บรรดาข้อกำหนด ระเบียบ ข้อบังคับ หรือคำสั่งอื่นใดที่ขัดหรือแย้งกับข้อกำหนดนี้ให้ใช้ข้อกำหนดนี้แทน

ข้อ ๔ ในกรณีที่คณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดขอนแก่นพิจารณาเห็นเป็นการจำเป็นเพื่อประโยชน์ในทางเศรษฐกิจและสังคม โดยคำนึงถึงประเภทของการจัดสรรที่ดิน ที่ตั้งของที่ดิน และการผังเมือง คณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดขอนแก่นจะผ่อนผันการปฏิบัติตามข้อกำหนดนี้ให้แก่ผู้ขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินเป็นการเฉพาะราย โดยไม่ขัดกับนโยบายการจัดสรรที่ดินของคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลางก็ได้

ทั้งนี้ การผ่อนผันตามวรรคหนึ่ง ต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานตามประกาศคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง เรื่อง กำหนดนโยบายการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม

หมวด ๑

หลักเกณฑ์การจัดทำแผนผัง โครงการ และวิธีการในการจัดสรรที่ดิน

ข้อ ๕ แผนผังการจัดสรรที่ดิน

ในการขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดิน ผู้ขอต้องจัดให้มีแผนผังการจัดสรรที่ดิน ดังนี้

๕.๑ แผนผังสังเขป ได้แก่ แผนผังที่แสดง

- (๑) ที่ตั้งบริเวณการจัดสรรที่ดิน
- (๒) ลักษณะบริเวณที่ดินโดยรอบ
- (๓) เส้นทางที่เข้าออกสู่บริเวณการจัดสรรที่ดินจากทางหลวง หรือทางสาธารณะ

ภายนอก

๕.๒ แผนผังบริเวณรวม ได้แก่ แผนผังที่แสดง

- (๑) รูปต่อของเอกสารสิทธิ์ที่ดินที่นำมาทำการจัดสรรที่ดิน
- (๒) รายละเอียดของที่สาธารณประโยชน์ต่าง ๆ ที่ผู้จัดสรรที่ดินที่ขอจัดสรร
- (๓) รายละเอียดของที่ดินที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่บริเวณการจัดสรรที่ดินจาก

ทางหลวงหรือทางสาธารณะภายนอก

(๔) ในกรณีที่มีโครงการต่อเนื่องเป็นหลายโครงการ ให้แสดงการเชื่อมต่อของโครงการทั้งหมดไว้ในแผนผังบริเวณรวมด้วย

๕.๓ แผนผังการแบ่งแปลงที่ดิน ได้แก่ แผนผังที่แสดง

(๑) การแบ่งแปลงที่ดินแปลงย่อยเพื่อการจัดจำหน่าย โดยให้ระบุประเภทการใช้ที่ดินแต่ละแปลง

(๒) การแบ่งแปลงที่ดินเพื่อจัดสรรทำสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะ

(๓) การเว้นช่องว่างระหว่างแปลงที่ดินต่างประเภทการใช้ที่ดิน ทั้งนี้ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และให้ถือเป็นสาธารณูปโภคของโครงการที่ต้องปรับปรุงและอนุญาตให้ใช้เป็นที่กลับรถหรือเพื่อการอื่นใด

๕.๔ แผนผังและแบบก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ ได้แก่ แผนผังและแบบก่อสร้างที่แสดงรายละเอียดของระบบสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะที่จะจัดให้มี ดังนี้

- (๑) ระบบไฟฟ้า
- (๒) ระบบประปา
- (๓) ระบบการระบายน้ำ
- (๔) ระบบบำบัดน้ำเสีย
- (๕) ระบบถนนและทางเท้า
- (๖) ระบบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

แผนผังจะต้องแสดงรายละเอียดของสิ่งที่ปรากฏอยู่ในสภาพปัจจุบันและสภาพหลังจากการปรับปรุงพัฒนาแล้ว และจะต้องจัดทำบนกระดาษขนาดมาตรฐาน A1 โดยให้มุมด้านล่างข้างขวาจะต้องแสดงดัชนีแผนผังที่ต่อกัน (ในกรณีที่มีบริเวณการจัดสรรที่ดินมีขนาดใหญ่) ชื่อโครงการ ชื่อและที่ตั้งของสำนักงานจัดสรรที่ดิน ชื่อและลายมือชื่อของผู้ออกแบบและวิศวกรผู้คำนวณระบบต่าง ๆ พร้อมทั้งเลขทะเบียนใบอนุญาตให้ประกอบวิชาชีพ ตามกฎหมายว่าด้วยวิชาชีพวิศวกรรมและหรือสถาปัตยกรรมด้วย

ข้อ ๖ โครงการและวิธีการในการจัดสรรที่ดิน

ในการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน นอกจากหลักฐานและรายละเอียดที่ต้องแสดงตามความในมาตรา ๒๓ แห่งพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. ๒๕๕๓ และกฎกระทรวงซึ่งออกตามความในพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. ๒๕๕๓ แล้ว ผู้ขอต้องแสดงโครงการและวิธีการในการจัดสรรที่ดิน เพื่อเป็นหลักฐานการดำเนินงานในเรื่องต่าง ๆ ดังมีรายการต่อไปนี้

๖.๑ หลักฐานการขออนุญาตยินยอมจากหน่วยงานผู้ดูแลรับผิดชอบแหล่งรองรับน้ำทิ้ง (ในกรณีต้องได้รับอนุญาต)

๖.๒ หลักฐานการรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ตามกฎหมายว่าด้วยส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม (ในกรณีต้องจัดทำ)

๖.๓ ในกรณีจัดระบบประปาที่ใช้บริการของการประปาส่วนภูมิภาคหรือการประปาส่วนท้องถิ่น ต้องแนบหลักฐานการรับรองจากหน่วยงานนั้นว่าสามารถให้บริการได้ หากจัดระบบประปาส่วนปทานให้แสดงหลักฐานการได้รับสัมปทานประกอบกิจการประปา ความประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๕๘

๖.๔ วิธีการในการปรับปรุงพื้นที่ดิน การรวม การปรับแต่งให้พื้นที่ดินเกิดความเหมาะสมในการปลูกสร้างอาคาร การกำหนดระดับความสูงต่ำของที่ดินและวัสดุที่นำมาใช้ในการถมปรับที่ดินทั้งบริเวณ ทั้งส่วนจำหน่ายและส่วนสาธารณูปโภค ทั้งนี้ ต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากเทศบาล และ/หรือองค์การบริหารส่วนตำบลที่เกี่ยวข้องด้วย

๖.๕ วิธีการในการจัดจำหน่ายที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะจำหน่ายโดยวิธีชำระเป็นเงินสดหรือเงินผ่อนส่งเป็นงวดตามระยะเวลาที่ผู้ซื้อสามารถเลือกได้

๖.๖ วิธีการในการบำรุงรักษาและบริการสิ่งสาธารณูปโภคและบริการสาธารณสุข

๖.๗ กิจการของผู้ซึ่งในการใช้หรือได้รับบริการจากบริการสาธารณะที่ผู้จัดสรรจัดไว้ให้มีในบริเวณการจัดสรรที่ดิน

๖.๘ สัญญาหรือเงื่อนไขในการใช้ประโยชน์ที่ดินที่ดินแปลงย่อยที่ผู้ซื้อจะต้องปฏิบัติเพื่อประโยชน์ต่อชุมชนทางด้านความสงบสุข ความปลอดภัย ความสวยงาม ความเป็นระเบียบเรียบร้อย ความเพิ่มพูนมูลค่าในทรัพย์สินและขนบธรรมเนียมประเพณี (ถ้ามี)

๖.๘ ภาระผูกพันต่าง ๆ ที่บุคคลอื่นมีส่วนได้เสียเกี่ยวกับที่ดินที่จัดสรรนั้น

๖.๑๐ หลักฐานแสดงการอนุญาตหรือยินยอมของหน่วยงานอื่น ๆ (ถ้ามี)

หมวด ๒

ขนาดและเนื้อที่ของที่ดินที่ทำการจัดสรร

ข้อ ๑ ขนาดของที่ดินจัดสรร แบ่งเป็น ๒ ขนาด คือ

๑.๑ ขนาดเล็ก ได้แก่ ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อจำหน่ายไม่เกิน ๕๕ แปลง หรือเนื้อที่ต่ำกว่า ๑๕ ไร่

๑.๒ ขนาดกลาง ได้แก่ ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อจำหน่ายตั้งแต่ ๑๐๐-๔๕๕ แปลง หรือเนื้อที่ ๑๕-๑๐๐ ไร่

๑.๓ ขนาดใหญ่ ได้แก่ ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อจำหน่ายตั้งแต่ ๕๐๐ แปลง หรือเนื้อที่เกินกว่า ๑๐๐ ไร่

ข้อ ๒ การจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายเฉพาะที่ดิน ที่ดินแปลงย่อยต้องมีขนาดความกว้างของหน้าแปลงที่ดินถนนไม่ต่ำกว่า ๑๒ เมตร และมีความยาวไม่ต่ำกว่า ๒๐ เมตร หากรูปที่ดินแปลงย่อยไม่ได้ขนาดดังกล่าว ต้องมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า ๘๐ ตารางวา

ข้อ ๓ การจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายพร้อมอาคาร ที่ดินแปลงย่อยจะต้องมีขนาดและเนื้อที่ของที่ดินแยกเป็นประเภท ดังนี้

๓.๑ บ้านเดี่ยว

(๑) ความกว้างหรือความยาวไม่ต่ำกว่า ๑๐ เมตร และมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า ๕๐ ตารางวา

(๒) หากความกว้างหรือความยาวไม่ได้ขนาดตาม (๑) ต้องมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า

๖๐ ตารางวา

๕.๒ บ้านแฝด

- (๑) ความกว้างไม่ต่ำกว่า ๘ เมตร และ
 (๒) เนื้อที่ไม่ต่ำกว่า ๑๕ ตารางวา

๕.๓ บ้านแถว

- (๑) ความกว้างไม่ต่ำกว่า ๔ เมตร และ
 (๒) เนื้อที่ไม่ต่ำกว่า ๑๖ ตารางวา

๕.๔ อาคารพาณิชย์

- (๑) ความกว้างไม่ต่ำกว่า ๔ เมตร และ
 (๒) เนื้อที่ไม่ต่ำกว่า ๑๖ ตารางวา

ข้อ ๑๐ ระยะห่างของตัวอาคารจากเขตที่ดินและการเว้นช่องว่างระหว่างแปลงที่ดินให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร

ข้อ ๑๑ ห้ามแบ่งแปลงที่ดินเป็นแนวตะเข็บ เป็นเศษเสี้ยว หรือมีรูปร่างที่ไม่สามารถใช้ประโยชน์ได้

ข้อ ๑๒ เพื่อประโยชน์ในการจัดขนาด และจำนวนของระบบสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะ ให้เทียบหอดต่อการใช้ประโยชน์ที่ดินของโครงการจัดสรรที่ดินในอนาคต ให้ที่ดินแปลงอื่นในโครงการจัดสรรที่ดินซึ่งมีเนื้อที่เกินกว่า ๑๐๐ ตารางวาขึ้นไป จะต้องนำมารวมเพื่อคำนวณจำนวนแปลงที่ดินใหม่ โดยใช้เกณฑ์เฉลี่ยเนื้อที่ ๑๐๐ ตารางวา ต่อ ๑ แปลง จำนวนแปลงที่ดินที่คำนวณได้จากเกณฑ์เฉลี่ยนี้ให้นำไปรวมกับจำนวนที่ดินแปลงย่อยที่จัดขนาดตามเกณฑ์กำหนดเพื่อใช้ในการกำหนดขนาดและจำนวนระบบสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะตามข้ออื่น ๆ ต่อไป

หมวด ๓

ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับสาธารณสุข

ข้อ ๑๓ การสาธารณสุข

๑๓.๑ การกำจัดขยะสิ่งปฏิกูล การจัดการให้พื้นที่บริเวณโครงการจัดสรรที่ดินปราศจากขยะมูลฝอย ให้เป็นไปตามข้อบัญญัติท้องถิ่น หากไม่มีข้อบัญญัติเช่นนั้นให้ผู้อนุญาต

ทำการจัดสรรที่ดินแสดงรายละเอียดการดำเนินการจัดเก็บและทำลายขยะสิ่งปฏิกูลเสวนกณะกรรมการ
 จัดสรรที่ดินจังหวัดพิจารณาตามความเหมาะสม

หมวด ๔

ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม

ข้อ ๑๔ ระบบการระบายน้ำ

๑๔.๑ การระบายโดยระบบท่อและรางระบายน้ำที่ออกแบบเป็นระบบอย่างถูกต้อง
 ความหลักวิชา

๑๔.๒ ทางเดินของน้ำทิ้งที่ออกจากระบบการระบายน้ำและระบบบำบัดน้ำเสีย
 ไปสู่แหล่งรองรับน้ำทิ้ง (ดู กลองหรือทางน้ำสาธารณะอื่นใด) ต้องห่อหุ้ม โดยไม่ให้เกิด
 ความเสียหายต่อทรัพย์สินข้างเคียง และจะต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานผู้ดูแลรับผิดชอบ
 แหล่งรองรับน้ำทิ้ง (ในกรณีที่ต้องได้รับอนุญาต)

๑๔.๓ ความสามารถในการรองรับปริมาณน้ำของระบบการระบายน้ำ

(๑) ปริมาณน้ำฝน ใช้เกณฑ์ปริมาณฝนตกในรอบ ๕ ปี หรือนานกว่าของท้องถิ่น
 นั้น และสัมประสิทธิ์การไหลลงของน้ำฝนเฉลี่ยของที่ดินแปลงย่อยต้องมีค่าไม่ต่ำกว่า ๐.๖

(๒) ปริมาณน้ำเสีย ใช้เกณฑ์ปริมาณไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๘๕ ของน้ำใช้ แต่ต้อง
 ไม่ต่ำกว่า ๑ ลูกบาศก์เมตร ต่อครัวเรือน ต่อวัน

(๓) ปริมาณน้ำไหลซึมเข้าระบบท่อระบายน้ำต่อวัน ต้องไม่ต่ำกว่า ๒๐ ลูกบาศก์เมตร
 ต่อความยาวท่อระบายน้ำ ๑ กิโลเมตร หรือค่าอื่นตามข้อมูลที่ยั่งยืนซึ่งต้องเชื่อถือได้ในทางวิชาการ
 โดยต้องสอดคล้องกับประเภทวัสดุของท่อหรือรางระบายน้ำ

๑๔.๔ ระบบการระบายน้ำ ต้องประกอบด้วย

(๑) ท่อระบายน้ำ และบ่อพัก (พร้อมฝ้า)

(๒) รางระบายน้ำ พร้อมฝ้า

(๓) บ่อสูบหรือสถานีสูบ (ถ้ามี) ภายในต้องมีเครื่องสูบน้ำ ตะแกรงดักขยะและ
 บริเวณดักเศษดินทราย

(๔) บ่อตรวจคุณภาพน้ำทิ้งประจำที่ดินแปลงย่อย

- (๕) บ่งตรวจคุณภาพน้ำที่รวมของโครงการ โดยให้มีตะแกรงคัดขยะ
 (๖) บ่อผึ่งน้ำ
 (๗) แหล่งรองรับน้ำทิ้งจากการระบายน้ำ และจากระบบบำบัดน้ำเสีย
 (๘) กรณีระดับน้ำสูงสุดของแหล่งรองรับน้ำทิ้งสูงกว่าระดับท่อน้ำทิ้งสูบน้ำ หรือ
 สถานีสูบน้ำ ให้ก่อสร้างงานประจําระบายน้ำ เกิด-ปิด

๑๔.๕ รายการคำนวณ (ที่ต้องประกอบมาด้วยแผนผังระบบการระบายน้ำ)

- (๑) พื้นที่รองรับน้ำฝน หรือพื้นที่ระบายน้ำฝนลงสู่ท่อหรือรางระบายน้ำ
 (ในหน่วยตารางเมตร)

(๒) ปริมาณน้ำที่จะเข้าสู่ท่อหรือรางระบายน้ำ (ในหน่วยลูกบาศก์เมตรต่อนาที)

(๓) ขนาดของท่อ หรือรางระบายน้ำแต่ละบริเวณ

(๔) ระดับความลาดเอียงของท่อ หรือรางระบายน้ำ

(๕) ความเร็วของการไหลของน้ำในท่อ หรือรางระบายน้ำ

(๖) ความลึกของท้องท่อ หรือรางระบายน้ำ

(๗) ขนาดบ่อผึ่งน้ำและท่อเข้า - ออก ต้องให้ปริมาณน้ำที่เข้าระบบบำบัดน้ำเสีย
 (กรณีมีระบบบำบัดน้ำเสียรวม) และปริมาณน้ำฝนที่ฝนออกสู่แหล่งน้ำสาธารณะ ในฤดูฝนเป็นไป
 ความข้อ ๑๔.๔ (๘)

รายการทั้งหมดนี้ต้องแสดงให้เห็นปรากฏในแผนผังการระบายน้ำที่จัดทำขึ้นตามมาตรฐานของ
 วิศวกรรมสอดคล้องกับรายการคำนวณทางวิชาการที่สามารถตรวจสอบความเพียงพอและความมั่นคง
 แข็งแรงของอุปกรณ์ของระบบได้ โดยต้องมีกรตรวจรับรองจากวิศวกรที่ได้รับอนุญาตการประกอบ
 วิชาชีพวิศวกรรมควบคุม

๑๔.๖ เจ็อนใจต้องปฏิบัติในการจัดทำแผนผังระบบการระบายน้ำและการจัดทำ
 รายการคำนวณทางวิชาการ

(๑) ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางภายในของท่อระบายน้ำขนาดเล็กที่สุดไม่ต่ำกว่า
 ๔๐ เซนติเมตร ยกเว้นในกรณีระบบการระบายน้ำเสียแยกจากระบบระบายน้ำฝน

(๒) วัสดุที่เป็นท่อระบายน้ำ ต้อง

ก. เป็นวัสดุที่ทนทานต่อความเน่าเสียได้ โดยไม่ผุกร่อนหรือสลายตัว

ข. รับน้ำหนักกดจากพื้นที่ด้านบนได้โดยไม่เสียหาย

(๓) ระดับความลาดเอียงของท่อระบายน้ำต้องต่อเนื่องกันไปตลอดทั้งระบบและมีระดับความลาดเอียง ดังนี้

ก. ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง ๔๐ เซนติเมตร ต้องไม่ต่ำกว่า ๑ : ๕๐๐

ข. ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางเกินกว่า ๔๐ เซนติเมตร ต้องไม่เกินกว่า ๑ : ๑๐๐๐

(๔) เครื่องสูบน้ำเสีย จะเป็นแบบใดก็ได้ (แบบจุ่มแช่ในบ่อพักน้ำเสียแบบนอกบ่อพักน้ำเสีย) แต่การสูบน้ำจะต้อง

ก. ระดับหยุดสูบน้ำอยู่ต่ำกว่าระดับท้องท่อระบายน้ำเข้า

ข. ระดับเริ่มสูบน้ำอยู่สูงกว่าระดับหยุดสูบน้ำไม่ต่ำกว่า ๑.๐๐ เมตร

ค. ปริมาณน้ำเสียระหว่างระดับสูบน้ำในบ่อพักน้ำเสียต้องไม่น้อยกว่า ๑ ใน ๔ ส่วนของปริมาณน้ำเสียรวมทั้งโครงการ

(๕) แนวท่อระบายน้ำต้องไม่พาดผ่านทางน้ำหรือแหล่งน้ำสาธารณะประโยชน์ นอกจากจะมีระบบพิเศษเพื่อการส่งน้ำไปได้โดยไม่ปนกับน้ำธรรมชาติ

(๖) บ่อพักท่อระบายน้ำ

ก. ประเภทบ้านเดี่ยว ต้องจัดให้มีประจำทุกแปลงย่อย

ข. ประเภทบ้านแฝด บ้านแถวหรืออาคารพาณิชย์ จัดให้บ่อหนึ่งต่อสองแปลง

ทั้งนี้ ต้องแยกท่อระบายน้ำเข้าบ่อพักออกจากกัน และระยะห่างระหว่างบ่อพักต้องไม่เกิน ๑๕.๐๐ เมตร โดยต้องมีทุกจุดที่มีการเปลี่ยนแปลงขนาดท่อและจุดบรรจบของท่อหรือรางระบายน้ำ

(๗) บ่อตรวจการระบายน้ำต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอให้สามารถลงไปดูคลอกหรือทำความสะอาดท่อระบายน้ำได้ที่จุดบรรจบท่อระบายน้ำที่สำคัญตามความเหมาะสม

(๘) กรณีพื้นที่ที่ทำการจัดสรรที่ดินมีระดับสูงต่ำต่างกัน ให้แสดง

ก. เส้นระดับความสูงต่ำของพื้นที่ลงในแผนผังแสดงแนวเส้นท่อระบายน้ำ โดยมีช่วงห่างกันทุกระดับความสูง ๑.๐๐ เมตร หรือน้อยกว่า

ข. ระดับของพื้นที่ที่จะปรับแต่งโดยการขุดลอกหรือถมสูงขึ้นจากระดับเดิมด้วย

ข้อ ๑๗ ขนาดของถนนที่ต้องจัดให้มีในการจัดสรรที่ดินแต่ละ โครงการให้มีความกว้างของเขตทาง (ผิวจราจรและทางเท้า) เป็นสัดส่วนกับจำนวนที่ดินแปลงย่อย ดังนี้

๑๗.๑ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยไม่เกิน ๘๘ แปลง หรือเนื้อที่ต่ำกว่า ๑๘ ไร่ ต้องมี

- | | |
|--|-----------|
| (๑) ความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า | ๘.๐๐ เมตร |
| (๒) โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า | ๖.๐๐ เมตร |
| (๓) ทางเท้าด้านที่ปักเสาไฟฟ้า ให้มีความกว้างไม่ต่ำกว่า | ๑.๑๕ เมตร |

๑๗.๒ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๑๐๐-๒๘๘ แปลง หรือเนื้อที่ ๑๘-๕๐ ไร่ ต้องมี

- | | |
|---|------------|
| (๑) ความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า | ๑๒.๐๐ เมตร |
| (๒) โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า | ๖.๐๐ เมตร |

๑๗.๓ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๓๐๐-๔๘๘ แปลง หรือเนื้อที่เกินกว่า ๕๐ ไร่ แต่ไม่เกิน ๑๐๐ ไร่ ต้องมี

- | | |
|---|------------|
| (๑) ความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า | ๑๖.๐๐ เมตร |
| (๒) โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า | ๖.๐๐ เมตร |

๑๗.๔ ถนนที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๕๐๐ แปลงขึ้นไป หรือมากกว่า ๑๐๐ ไร่ขึ้นไป ต้องมี

- | | |
|---|------------|
| (๑) ความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า | ๑๘.๐๐ เมตร |
| (๒) โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า | ๖.๐๐ เมตร |

ข้อ ๑๘ ถนนที่เป็นทางเข้าออกของโครงการจัดสรรที่ดินที่บรรจบกับทางหลวงแผ่นดินหรือทางสาธารณะประโยชน์ ต้องมีความกว้างของผิวจราจรและทางเท้าไม่น้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนดตามข้อ ๑๗ นอกจากจะมีเกณฑ์บังคับเป็นอย่างอื่น

ข้อ ๑๙ ถนนแต่ละสายให้มีความยาวจากทางแยกหนึ่งถึงอีกทางแยกหนึ่ง ไม่เกิน ๓๐๐ เมตร และไม่ควรให้เป็นแนวตรงยาวเกินกว่า ๖๐๐ เมตร

ข้อ ๒๐ ถนนที่เป็นถนนปลายทาง ต้องจัดให้มีที่กั้นรถทุกระยะ ๑๐๐ เมตร และที่ปลายตันที่กั้นรถ ต้องจัดให้เป็นไปตามมาตรฐาน ดังนี้

๒๐.๑ กรณีที่เป็นวงเวียน ต้องมีรัศมีความโค้งวัดถึงกึ่งกลางถนนไม่ต่ำกว่า ๖.๐๐ เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร

๒๐.๒ กรณีเป็นรูปตัวที (T) ต้องมีความยาวสุทธิของไหล่ตัวที ด้านละไม่ต่ำกว่า ๕.๐๐ เมตร ทั้งสองด้านและผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร

๒๐.๓ กรณีที่เป็นรูปตัวแอล (L) ต้องมีความยาวสุทธิของขาแต่ละด้านไม่ต่ำกว่า ๕.๐๐ เมตร และผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร

๒๐.๔ กรณีเป็นรูปตัววาย (Y) ต้องมีความยาวสุทธิของแขนตัววายด้านไม่ต่ำกว่า ๕.๐๐ เมตร ผิวจราจรกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร มุมตัววายต้องไม่เล็กกว่า ๑๒๐ องศา

ข้อ ๒๑ ที่จอครุระหว่างผิวจราจรกับทางเท้ากว้าง ๒.๕๐ เมตร ให้จัดในบริเวณต่อไปนี้

๒๑.๑ คลอดความยาวด้านหน้าที่ดินแปลงย่อยประเภทอาคารพาณิชย์ เว้นแต่กรณีที่ดินติดกับเขตห้ามปลูกสร้างอาคารริมทางหลวง ให้ใช้เขตห้ามปลูกสร้างอาคารเป็นที่จอดรถได้

๒๑.๒ คลอดความยาวทุกด้านที่ดินถนนของที่ดินแปลงใหญ่

๒๑.๓ คลอดความยาว ๒ ฟุตถนน เป็นระยะทางข้างละ ๕๐.๐๐ เมตร นับจากปากทางเข้าออกโครงการที่บรรจบกับทางหลวงแผ่นดินหรือทางหลวงท้องถิ่นที่มีความกว้างของเขตทางตั้งแต่ ๓๐.๐๐ เมตรขึ้นไป เว้นแต่ถนนตามข้อ ๒๐.๓ และข้อ ๒๐.๔

ข้อ ๒๒ ทางเดินและทางเท้า

๒๒.๑ ถนนด้านที่ใช้เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยทำการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชย์กรรม ต้องจัดให้มีทางเดินและทางเท้า มีความกว้างทางเดินและทางเท้าสุทธิไม่ต่ำกว่า ๖๐ เซนติเมตร คลอดความยาวของถนนโดยไม่มีสิ่งกีดขวาง ในกรณีที่เป็นทางเดินและทางเท้ายกระดับ ขอบทางเดินและทางเท้าต้องเป็นคันหินสูงระหว่าง ๑๒ ถึง ๑๕ เซนติเมตร และเพื่อประโยชน์ในการสัญจรหรือเพื่อความปลอดภัย จุดที่เป็นทางเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยให้ลดคันหินลง โดยทำเป็นทางลาดให้รถยนต์เข้าออกได้ แต่ให้รักษาระดับทางเดินและทางเท้าให้สูงเท่าเดิม ทางเดินและทางเท้าส่วนที่เป็นทางเข้าออกนี้ให้ทำเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก ตามแบบที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

๒๒.๒ ในบริเวณจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนกับทางเดินและทางเท้าหรือทางเข้าออก ที่ดินแปลงย่อยกับทางเดินและทางเท้าที่ไม่อาจรักษาระดับทางเดินและทางเท้าให้สูงเท่ากันได้ ให้ลด กันหินลง ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ในการสัญจรและความปลอดภัย

๒๒.๓ วัสดุปูทางเท้าต้องเป็นคอนกรีต หรือราดยาง หรือใช้วัสดุปูพื้นสำเร็จรูป ที่ได้มาตรฐานขององค์การอุตสาหกรรม

๒๒.๔ การจัดทำทางเท้า และทางเท้าที่เป็นจุดเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อย จะต้อง กำถึงผู้พิการซึ่งใช้รถเข็น หรือใช้ไม้เท้านำด้วย

๒๒.๕ การปลูกต้นไม้ หรือติดตั้งอุปกรณ์ประดับถนนต้องไม่ล้ำลงมาในส่วนที่เป็น ทางเดินเท้า ต้นไม้ที่มีขนาดใหญ่การกันเขตนอกทางเท้าเป็นพิเศษ ขนาดอย่างน้อย ๑.๐๐ / ๑.๐๐ เมตร

ข้อ ๒๓ ระดับความสูงของหลังถนน

๒๓.๑ ต้องให้สอดคล้องกับระบบการระบายน้ำในบริเวณการจัดสรรที่ดิน

๒๓.๒ ต้องจัดทำให้ได้ระดับและมาตรฐานที่สอดคล้องกับถนนหรือทางสาธารณะ ที่ต่อเนื่อง

๒๓.๓ ผิวจราจรต้องเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก แอสฟัลต์ดีคคอนกรีตหรือราดยาง แอสฟัลต์รองด้วยชั้นวัสดุพื้นทางที่มีความหนาและมดอัดจนมีความแน่น ตามแบบที่ได้รับอนุญาต จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ข้อ ๒๔ ความลาดชันและทางเลีย่ว

๒๔.๑ ความลาดชันของผิวจราจรทุกจุดต้องไม่เกิน ๗ ส่วน ต่อทางราบ ๑๐๐ ส่วน

๒๔.๒ ทางเลีย่วหรือทางบรรจบกันต้องไม่เป็นมุมแหลมเล็กกว่า ๖๐ องศา และในกรณีทางเลีย่วที่ห่างกันน้อยกว่า ๓๗ เมตร ต้องเป็นมุมป้านไม่เล็กกว่า ๑๒๐ องศา

ข้อ ๒๕ การปาดมูมถนน

๒๕.๑ ปากทางของถนนที่มีเขตทางต่ำกว่า ๑๒.๐๐ เมตร จะต้องปาดมูมถนน ให้กว้างขึ้นอีกไม่ต่ำกว่าด้านละ ๑.๐๐ เมตร

๒๕.๒ ปากทางของถนนดังกล่าวเป็นมุมเล็กกว่า ๕๐ องศา จะต้องปาดมูม ให้กว้างขึ้นอีกตามความเหมาะสม

ข้อ ๒๖ สะพาน, สะพานท่อและท่อลอด

๒๖.๑ ถนนที่ตัดผ่านลำรางสาธารณประโยชน์ ซึ่งกว้างเกินกว่า ๓.๐๐ เมตร จะต้องทำเป็นสะพาน ตามแบบการก่อสร้างที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานหรือเจ้าพนักงานตามที่กฎหมายกำหนด

๒๖.๒ ถ้าลำรางสาธารณประโยชน์กว้างต่ำกว่า ๓.๐๐ เมตร จะจัดทำเป็นสะพานหรือสะพานท่อหรือใช้ท่อลอด โดยมีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางไม่ต่ำกว่า ๑๐๐ เซนติเมตร และหลังท่อลึกจากผิวจราจรไม่ต่ำกว่า ๘๐ เซนติเมตร ตามแบบการก่อสร้างที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานหรือเจ้าพนักงานตามที่กฎหมายกำหนด

๒๖.๓ ถนนที่ตัดผ่านคลองสาธารณประโยชน์ที่มีความกว้าง ๕.๐๐ เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน ๑๐.๐๐ เมตร จะต้องทำเป็นสะพานช่วงเดียว ตามแบบการก่อสร้างที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานหรือเจ้าพนักงานตามที่กฎหมายกำหนด

๒๖.๔ ถนนที่ตัดผ่านคลองสาธารณประโยชน์ที่มีความกว้างตั้งแต่ ๑๐.๐๐ เมตรขึ้นไป จะต้องทำสะพาน ตามแบบการก่อสร้างที่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานหรือเจ้าพนักงานตามที่กฎหมายกำหนด

ข้อ ๒๗ ให้ติดตั้งป้ายสัญญาณการจราจรและอุปกรณ์สะท้อนแสงไฟให้เห็นได้ชัดเจนจุดที่เป็นเกาะกลางถนน วงเวียนทางแยก ร่อง หรือสันนูนขวางถนน ทุกแห่ง

ข้อ ๒๘ ความปลอดภัยอื่น ๆ

๒๘.๑ ไฟส่องสว่าง

๒๘.๒ การติดกระถางต้นไม้

๒๘.๓ การติดป้ายสัญญาณการจราจรอื่น ๆ เช่น ป้ายกำหนดความเร็ว ป้ายกำหนดน้ำหนักบรรทุก สัญญาณไฟจราจร

ข้อ ๒๙ การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสัญญาณเตือนภัยอื่น ๆ ที่เหมาะสม เช่น อีเอ็มที

ข้อ ๓๐ เพื่อประโยชน์ในด้านความสะดวกต่อการคมนาคม ความมั่นคง แข็งแรง ความปลอดภัย ความสวยงาม ความเป็นระเบียบ และการผังเมือง คณะกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัด ขอนแก่นมีอำนาจที่จะสั่งการให้ปรับเปลี่ยนขนาดเขตทาง ทิศทางเดินรถ ระดับและความลาดชัน ทางเดียว ที่จอดรถ ที่กั้นรถ ส่วนประกอบของถนนและป้ายสัญญาณการจราจร ทั้งนี้ ต้องไม่ต่ำกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่ทางราชการกำหนด

หมวด ๖

ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับสาธารณูปโภค

ข้อ ๑๑ ระบบไฟฟ้า

ผู้จัดสรรที่ดินต้องจัดให้มีระบบไฟฟ้า และดำเนินการจัดทำตามแบบแปลนแผนผังที่ได้รับ
 ความเห็นชอบจากหน่วยราชการหรือองค์การของรัฐซึ่งมีหน้าที่ควบคุมเรื่องไฟฟ้า

ข้อ ๑๒ ระบบประปา

ในกรณีที่ดินจัดสรรตั้งอยู่ในบริเวณที่การประปาส่วนภูมิภาคหรือการประปาส่วนท้องถิ่น
 แล้วแต่กรณี สามารถให้บริการได้ ต้องใช้บริการของหน่วยงานนั้น กรณีที่หน่วยงานดังกล่าวไม่
 สามารถให้บริการได้หรือที่ดินจัดสรรตั้งอยู่นอกบริเวณเช่นว่านั้น ให้จัดทำระบบประปาสำพันาน

ข้อ ๑๓ ระบบโทรศัพท์

ในกรณีที่ผู้จัดสรรที่ดินจะจัดให้มีโทรศัพท์ในบริเวณที่ดินจัดสรรด้วย ผู้จัดสรรที่ดิน
 ต้องดำเนินการตามที่ได้รับอนุญาตจากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย

หมวด ๗

ข้อกำหนดเพื่อประโยชน์เกี่ยวกับการผังเมือง

ข้อ ๑๔ การดำเนินการตามข้อกำหนดนี้เกี่ยวกับการผังเมือง ให้อยู่ภายใต้บทบัญญัติ
 ของกฎหมายว่าด้วยการผังเมือง

หมวด ๘

ข้อกำหนดเกี่ยวกับการขึ้นที่จำเป็นต่อการรักษาสภาพแวดล้อม
 การส่งเสริมสภาพความเป็นอยู่และการบริหารชุมชน

ข้อ ๑๕ การกันพื้นที่เพื่อจัดทำสาธารณูปโภคหรือบริการสาธารณะ

๑๕.๑ ต้องจัดให้มีพื้นที่เพื่อจัดทำสวน สนามเด็กเล่น จำนวน ๑ แห่ง โดยคำนวณ
 จากร้อยละ ๕ ของพื้นที่จัดจำหน่าย พื้นที่ดังกล่าวจะต้องอยู่ในบริเวณ มีขนาดและรูปแบบ
 ที่เหมาะสม สะดวกแก่การใช้สอยและไม่อนุญาตให้แบ่งแยกออกเป็นแปลงย่อยหลายแห่ง เว้นแต่
 เป็นการกันพื้นที่แต่ละแห่งไว้ไม่ต่ำกว่า ๑ ไร่

๑๕.๒ สนามกีฬา ซึ่งผู้จัดสรรอาจจะจัดให้มี จะต้องอยู่บริเวณพื้นที่อันเป็นจุดศูนย์กลางของที่ดินจัดสรร ทั้งจะต้องมีขนาดและรูปร่างที่เหมาะสม สะดวกแก่การใช้สอยและไม่อนุญาตให้แบ่งออกเป็นแปลงย่อยหลายแห่ง เว้นแต่เป็นการกันพื้นที่แต่ละแห่งไว้เกินกว่า ๑ ไร่

๑๕.๓ โรงเรียนอนุบาล การจัดสรรที่ดินขนาดใหญ่จำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ ๕๐๐ แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า ๑๐๐ ไร่ ผู้จัดสรรจะต้องกันพื้นที่ไว้เป็นที่ตั้งโรงเรียนอนุบาลจำนวน ๑ แห่ง เนื้อที่ไม่น้อยกว่า ๒๐๐ ตารางวา และต้องจัดให้มีพื้นที่ดังกล่าวเพิ่มขึ้นทุก ๆ ๕๐๐ แปลง หรือทุก ๆ ๑๐๐ ไร่ ในกรณีที่ไม่สามารถจัดตั้งโรงเรียนอนุบาล ตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการ ให้ใช้พื้นที่ดังกล่าวจัดทำโรงเรียนประเภทอื่น ทั้งนี้ ต้องเป็นไปตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการ หากไม่สามารถจัดตั้งโรงเรียนประเภทอื่นได้ ให้จัดให้บริการสาธารณะและหรือสาธารณูปโภคอื่น เช่น ศูนย์เด็กเล็ก สวน สนามเด็กเล่น สนามกีฬา เป็นต้น

๑๕.๔ ในกรณีที่ผู้จัดสรรที่ดินรายใดแสดงความประสงค์ไว้ในคำขออนุญาตทำการจัดสรรที่ดินว่า จะให้มีการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลตามกฎหมายอื่น ผู้จัดสรรที่ดินจะต้องจัดพื้นที่ให้เป็นที่ตั้งสำนักงานของนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลตามกฎหมายอื่น โดยจัดเป็นที่ดินเปล่าหรือที่ดินพร้อมอาคารอย่างใดอย่างหนึ่ง หากเป็นที่ดินเปล่า ให้มีเขตติดต่อกับสวนสนามเด็กเล่น และหรือสนามกีฬา มีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า ๒๐ ตารางวา ต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า ๘.๐๐ เมตร และความยาวไม่ต่ำกว่า ๑๐.๐๐ เมตร เว้นแต่ข้อบัญญัติของท้องถิ่นใดกำหนดไว้สูงกว่า ก็ให้เป็นไปตามข้อบัญญัติของท้องถิ่นนั้น หากเป็นที่ดินพร้อมอาคารต้องมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า ๑๖ ตารางวา และมีความกว้างไม่ต่ำกว่า ๔.๐๐ เมตร และให้พื้นที่ดังกล่าวเป็นสาธารณูปโภคในโครงการจัดสรรที่ดิน

ข้อ ๓๖ ในการประชุมจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลตามกฎหมายอื่น ให้ผู้จัดสรรจัดที่ดินต้องอำนวยความสะดวกในด้านเอกสาร บัญชีรายชื่อผู้ซื้อที่ดินจัดสรรและสถานที่ประชุมตามสมควร

ข้อ ๓๗ การจัดสรรรับส่ง ให้เป็นไปตามความเหมาะสมของสภาพท้องถิ่น

ให้ไว้ ณ วันที่ ๑๒ มกราคม พ.ศ. ๒๕๕๘

เจกณ์ ธนวัฒน์

ผู้ว่าราชการจังหวัดขอนแก่น

ประธานกรรมการจัดสรรที่ดินจังหวัดขอนแก่น

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางอนงค์ภัทร์ ทรัพย์กนกมาศ
วันเดือนปีเกิด	11 กรกฎาคม 2498
สถานที่เกิด	จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการศึกษา	บธ.บ (การจัดการทั่วไป) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช พ.ศ. 2544
สถานที่ทำงาน	บริษัท ทีเอสที อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ซัพพลาย แอนด์ ดิเวลลอปเม้นต์ จำกัด
ตำแหน่ง	กรรมการผู้จัดการ