

จงรักษ์ พุทธรักษ์ประเสริฐ : ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านพักตากอากาศในเขตโรงแรม : กรณีศึกษาโครงการบ้านอันทรี่ รีสอร์ท จังหวัดภูเก็ต. (FACTORS AFFECTING DECISION TO PURCHASE VACATION HOME WITHIN HOTEL PROPERTY : A CASE STUDY OF BANYAN TREE RESORT PROJECT, PHUKET PROVINCE) อาจารย์ที่ปรึกษา : รองศาสตราจารย์ มานพ พงศทัต, อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ไครรัตน์ จารุทัศน์, 295 หน้า. ISBN 974-17-5145-1.


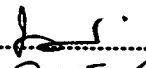
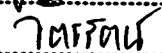
รัฐบาลได้กำหนดนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว มีผลทำให้จังหวัดภูเก็ต ซึ่งมีชื่อเสียงระดับโลก ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นทุกปี โดยเฉพาะหลังจากวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 เป็นต้นมมีผลทำให้ความต้องการที่พักอาศัยประเภทบ้านพักตากอากาศมีมากขึ้น ผู้วิจัยได้นำบ้านพักตากอากาศของโครงการบ้านอันทรี่ รีสอร์ท ที่นำออกขายแล้ว 12 หน่วย มาเป็นกรณีศึกษา โดยมีจุดประสงค์เพื่อการวิจัยให้ได้ข้อสรุปถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านตากอากาศที่อยู่ในเขตโรงแรม อันจะเป็นประโยชน์ต่อทางการและเอกชน ในการพัฒนาที่พักอาศัยประเภทนี้

จากการศึกษาประชากร 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ที่ซื้อแล้วและผู้ที่ยังไม่ได้ซื้อ พบว่า

กลุ่มที่ 1) กลุ่มผู้ซื้อบ้านพักตากอากาศแล้ว ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวยุโรปที่คุ้นเคยกับประเทศไทย และภูเก็ตค่อนข้างดี มีวัตถุประสงค์ในการซื้อ เนื่องจากได้รับผลคอนเทนจากตัวแทนทำโรของค่านำที่ทางโรงแรมนำไปบริหาร ในช่วงเวลาที่เจ้าของบ้าน ไม่ได้อยู่อาศัย บุคคลกลุ่มนี้อายุอยู่ระหว่าง 46-55 ปี มีครอบครัวแล้ว มีบุตรตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปต้องการขนาดบ้าน 301-350 ตารางเมตร ใกล้เคียงกับที่พักอาศัยเดิมที่อยู่ มี 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ และมีถึงอำนาจความสะดวกที่เป็นส่วนตัว เช่น สระว่ายน้ำ จากชื้อสวน ความหรูหราต่าง ๆ ที่เป็นส่วนตัว รวมถึงถึงอำนาจความสะดวกต่าง ๆ ของทางโครงการ เช่น สนามกอล์ฟ และความปลอดภัย คนกลุ่มนี้จะซื้อบ้านของโครงการโดยตรง ไม่ผ่านกับธนาคาร ราคาที่ต้องการซื้ออยู่ระหว่าง 14-16 ล้านบาท มีรายได้มากกว่า 10 ล้านบาทต่อปี

กลุ่มที่ 2) เป็นกลุ่มผู้ที่ยังไม่ได้ซื้อบ้านพักตากอากาศ ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวเอเชีย มีทั้งโสด และสมรสแล้ว มีบุตรเฉลี่ย 1 คน อายุระหว่าง 36-45 ปี รู้จักภูเก็ตผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ ส่วนใหญ่นับที่ชาวภูเก็ตเป็นครั้งแรก ในลักษณะท่องเที่ยวระยะสั้น หากมีโอกาสคนกลุ่มนี้ต้องการซื้อบ้านพักตากอากาศจะมีขนาด 271-300 ตารางเมตร มี 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ มีถึงอำนาจความสะดวกครบถ้วนเหมือนกลุ่มแรก ต้องการซื้อบ้านราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท คนกลุ่มนี้มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 10 ล้าน

คนทั้งสองกลุ่ม ต้องการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ ในลักษณะถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน แต่คิดปัญหาด้านกฎหมาย ดังนั้นหากต้องการให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ รัฐบาลต้องกำหนดนโยบาย ที่เอื้ออำนาจต่อการพักอาศัยระยะยาว โคอปรับปรุงเรื่องการถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน, การอนุญาตทำงานในประเทศ ทั้งนี้จะต้องมีมาตรการในด้านความมั่นคงของประเทศ, การกระจายรายได้สู่ชุมชน, การส่งเสริมให้มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างนักท่องเที่ยวกับคนในท้องถิ่น ตลอดจนการควบคุมรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หากรัฐบาลสามารถกำหนดแนวนโยบายด้านเคหการที่ตรงต่อความต้องการของกลุ่มนักท่องเที่ยวเป้าหมายได้แล้ว ก็สามารถสร้างโอกาสที่จะได้นักท่องเที่ยวคุณภาพสูงเข้ามาพักพิงในภูเก็ตมากขึ้น

ภาควิชา.....เขตการ.....ลายมือชื่อนิติกร   
สาขาวิชา.....เขตการ.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา   
ปีการศึกษา.....2546.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาร่วม 

## 4574602625 : MAJOR HOUSING

KEY WORD : FACTORS AFFECTING DECISION / VACATION HOME / WITHIN HOTEL PROPERTY

JONGRUK PRUEKPRASERT : FACTORS AFFECTING DECISION TO PURCHASE VACATION HOME WITHIN HOTEL PROPERTY : A CASE STUDY OF BANYAN TREE RESORT PROJECT. PHUKET PROVINCE. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF. MANOP BONGSADAT, THESIS CO-ADVISOR : ASST. PROF. TRIRAT JARUTACH, 295 pp. ISBN 974-17-5145-1.

With the government promoting tourism policies, after the economic crisis in 1997, the demand for vacation homes in Phuket, one of the world most popular destinations, has been increasing rapidly. The researcher has used the 12 unit Banyan Tree Resort property sales for the case study. The objective of this research is to summarize the different criteria that affect the decision in purchasing the vacation home in a hotel ambience. This study will be beneficial both to the government and private sector in supplying the property market.

The objects of the study are divided into two groups: the buyers and the potential buyers. The findings are as follows:

Group 1: The buyers. Most of them are European tourists who know Phuket and Thailand very well. The objective of the purchase is the return on investment from renting the property managed by the hotel. Their ages are between 46 - 55, married with the average of two children. The size of the house is similar to their permanent home, 301 - 350 square meter, with two bedrooms and two bathrooms, and the facilities including private pool, jacuzzi, and garden. And other luxurious facilities provided by the project include a golf course and security system. The units were purchased directly from the project owner with the involvement of no financial institutions. The prices affordable were between MB14 - 16 with the average annual income of above MB 10.

Group 2: Potential buyers. Most of them are Asians, both single and married with an average of one child. Their ages are between 36 - 45, and they know about Phuket from publications. Most of them come to Phuket for the first time as short stay tourists. The size of the units preferred is 271 - 300 square meter, with two bedrooms, two bathrooms and all facilities as the first group. The unit price should be less than MB 10 as their annual income is less than MB 10.

Both groups have a demand for the free hold right of property but are restricted by Thai law. To enhance the economic value chain in tourism and related industry, the government has to improve the law regarding the right of property policy. Long stay visa should be provided as an option with the work permit. Security policy, distribution of the community income, the relationship between the tourists and local community together with the ecology of the environment should be considered. If all these necessary policies about the property demand are met, more quality tourists will visit Phuket.

Department of ..... Housing ..... Student's signature *J. Pruekprasert*  
Field of study ..... Housing ..... Advisor's signature *Manop*  
Academic year ..... 2003 ..... Co-advisor's signature *Trirat Jarutach*