



ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

สมจิตร เปรมกมล



วพ333.338

33A0214699

ส236ป

Title : ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้าน
ศูนย์สนเทศและหอสมุด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

พ.ศ. 2552

An Analysis On The Demand For Resale Homes

Somjit Premkamol

เลขทะเบียน.....	0214699
วันลงทะเบียน.....	- 1 ก.พ. 2554
	วศ
เลขเรียกหนังสือ.....	333.338
	ส 2364
	[2552]
	ฉ 1

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of Requirements

for the Degree of Master of Economics

Department of Economics

Graduate School, Dhurakij Pundit University

2009



ใบรับรองวิทยานิพนธ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

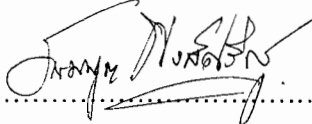
เสนอโดย สมจิตร เปรมกมล

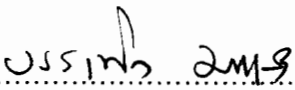
สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์ กลุ่มวิชา เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

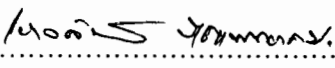
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชรรมนูญ พงษ์ศรีกูร

ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์แล้ว

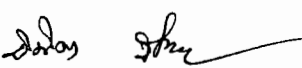

.....ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์ คนจริง)


.....กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชรรมนูญ พงษ์ศรีกูร)


.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.บรรเทิง มาแสง)


.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร.เขवालักษณ์ ราชแพทยาคม)

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว


.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร.ชนิศา จิตรน้อมรัตน์)

วันที่ 19 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2552

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีนั้น ประกอบด้วยความร่วมมือ ช่วยเหลือจากหลายฝ่ายด้วยกัน ผู้วิจัยต้องขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธรรมบุญพงษ์ศรีกูร อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาสละเวลาในการให้ความรู้ และให้ข้อเสนอแนะแนวทางในการศึกษาที่เป็นประโยชน์ รวมถึงความช่วยเหลือแนะนำ แก้ไขข้อบกพร่องต่างๆตลอดการทำการศึกษาค้นคว้าวิจัย และขอขอบพระคุณ ท่านอาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์ คนจริง ประธานกรรมการในการสอบวิทยานิพนธ์ ท่านอาจารย์ รองศาสตราจารย์ ดร.บรรเทิง มาแสง คณะกรรมการ และท่านอาจารย์ ดร.เยาวลักษณ์ ราชแพทยาคม คณะกรรมการ ที่ได้ให้คำแนะนำที่มีคุณค่า ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีเนื้อหาที่ครบถ้วนสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณหน่วยงานและเจ้าหน้าที่ทุกท่าน ที่ช่วยอำนวยความสะดวกและอนุเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการศึกษาค้นคว้า ได้แก่ หอสมุดและศูนย์สนเทศ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ หอสมุดมหาวิทยาลัยรามคำแหง และศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ในเรื่องหนังสือ เอกสารประกอบการศึกษาค้นคว้าวิจัย

ขอกราบขอบพระคุณ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัว ตลอดจนถึงผู้บังคับบัญชา และเพื่อนร่วมงาน ที่ช่วยเป็นกำลังใจ และให้การสนับสนุนการเรียนมาโดยตลอด ทำให้สามารถทำการศึกษาค้นคว้าวิจัยประสบผลสำเร็จ

และท้ายสุดนี้ ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือและสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม งานงานศึกษาวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

สมจิตร เปรมกมล

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	ผ
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่	
1. บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	4
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	4
1.3 ขอบเขตของการศึกษา.....	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
1.5 คำนิยามศัพท์.....	5
2. แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
2.1 ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
2.2 ทบทวนทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	12
3. วิธีการศึกษา	16
3.1 ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง.....	16
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล.....	17
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	17
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	17
3.5 แบบจำลองที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	18
3.5.1 แบบจำลองตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1.....	18
3.5.2 แบบจำลองตามวัตถุประสงค์ข้อ2 และข้อ 3.....	18
4. สถานการณ์ธุรกิจบ้านมือสอง	20
4.1 วิกฤตเศรษฐกิจปี 2540.....	20
4.2 ความสัมพันธ์ของอัตราดอกเบี้ย	
ต่อภาคอสังหาริมทรัพย์.....	22

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4.3 ลักษณะตลาดบ้านมือสอง.....	24
4.4 ตลาดบ้านมือสองจำแนกตามลักษณะการอยู่อาศัย.....	25
4.5 บ้านมือสองจำแนกตามประเภทเจ้าของ/แหล่งขาย.....	25
4.6 นโยบายรัฐบาลที่สนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์.....	28
4.7 ค่าธรรมเนียมในการ โอนกรรมสิทธิ์.....	30
4.8 ขั้นตอนและวิธีการคุ้มครองสิทธิ์ เมื่อผู้ซื้อบ้านถูกเอาเปรียบ.....	32
4.9 การเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ย เงื่อนไขการกู้ และการให้บริการต่างๆ.....	34
4.10 เทคนิคการต่อรองราคาบ้านมือสอง.....	39
4.11 วิธีซื้อบ้านมือสองในตลาดประมูล.....	40
4.12 วิธีเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในตลาดบ้านมือสอง.....	43
5. ผลการศึกษา	45
5.1 ลักษณะส่วนบุคคล.....	46
5.2 ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะส่วนบุคคล กับการซื้อบ้านมือสอง.....	50
5.3 วิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อ บ้านมือสอง โดยใช้แบบจำลองโลจิสติก (Logit Model).....	64
6. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	65
6.1 สรุปผลการศึกษา.....	65
6.2 อภิปรายผล.....	67
6.3 ข้อเสนอแนะ.....	68
6.4 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	69
บรรณานุกรม.....	70
ภาคผนวก.....	73
ประวัติผู้เขียน.....	101

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนหน่วยเสนอขายบ้านมือสอง ไตรมาส 1-4 /2549 และไตรมาส 1/2550 แยกตามประเภททรัพย์สิน (ไม่รวมกรมบังคับคดี)ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล.....	3
1.2 อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพ และปริมณฑลแสดงจำนวนหน่วยทั้งหมด.....	3
4.1 แสดงรายการทรัพย์สินพร้อมขายของ บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด.....	27
5.1 จำนวนตัวอย่างของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จำแนกตามเพศและสถานภาพ ปี 2552.....	46
5.2 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามอายุและรายได้เฉลี่ย ต่อเดือนของครอบครัว ปี 2552.....	47
5.3 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา และอาชีพ ปี 2552	48
5.4 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิก ในครอบครัว ปี 2552.....	49
5.5 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับเพศ.....	50
5.6 แสดงค่าร้อยละ และไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับอายุ.....	51
5.7 แสดงค่าร้อยละ และไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับสถานภาพ.....	52
5.8 แสดงค่าร้อยละ และไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับระดับการศึกษา.....	53
5.9 แสดงค่าร้อยละ และไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับอาชีพ.....	54
5.10 แสดงค่าร้อยละ และไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง การซื้อบ้านมือสองกับรายได้เฉลี่ยต่อของครอบครัว.....	55

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
5.11	แสดงค่าร้อยละ และไคสแควร์ที่แสดงความสัมพันธ์ ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับจำนวนสมาชิก ในครอบครัว.....	56
5.12	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองบ้านเดี่ยว โดย Binary Logistic.....	58
5.13	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองบ้านแฝด โดย Binary Logistic.....	59
5.14	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองทาวน์เฮาส์ โดย Binary Logistic	60
5.15	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองอาคารพาณิชย์ โดย Binary Logistic	62
5.16	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองอาคารชุด โดย Binary Logistic	63

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	เส้นความพอใจเท่ากัน และเส้นงบประมาณ มากำหนดเส้นอุปสงค์ของสินค้า.....	13



หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
ชื่อผู้เขียน	สมจิตร เปรมกมล
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธรรมนุญ พงษ์ศรีกูร
สาขาวิชา	เศรษฐศาสตร์ (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
ปีการศึกษา	2552

บทคัดย่อ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค และเพื่อศึกษาถึงนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสอง โดยใช้ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้มีความต้องการซื้อบ้านมือสองจำนวน 400 ตัวอย่าง ประกอบกับข้อมูลทุติยภูมิจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผลการศึกษารูปได้ดังนี้

ผลการศึกษาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมในการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองกับลักษณะส่วนบุคคลพบว่า เพศ รายได้ต่อเดือนของครอบครัว มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค โดย อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และจำนวนสมาชิกในครอบครัว ไม่มีความสัมพันธ์กับความต้องการในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

ผลการศึกษาด้านปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคโดยใช้แบบจำลองโลจิสติกส์ พบว่า ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ และอาคารชุด คือ ระยะห่างจากที่พักถึงที่ทำงานในปัจจุบัน และอายุบ้านมือสอง โดยมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางตรงกันข้าม กับความต้องการในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

สำหรับผลการศึกษาถึงนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุน เกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสอง ประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ และอาคารชุด พบว่า ค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ต่างๆ ไม่มีความสัมพันธ์ กับความต้องการในการซื้อบ้านมือสอง

3

Thesis Title	An Analysis On The Demand For Resale Homes
Author	Somjit Premkamol
Thesis Advisor	Assoc.Professor Dr. Thammanoon Pongsrikul
Department	Economics
Academic Year	2009

ABSTRACT

The principal objectives of this study are to analyze on the demand for resale homes. This study includes status of the people need of resale homes. This study analysis on the demand for resale homes. And this study policy of government give support to buy resale homes. This study collected data and information by using questionnaires, in which number of sampling is 400 samples living in Bangkok and Perimeter area.

The results of the study are as follows:

1. The opinions of the people who needed to buy resale homes in Bangkok and Perimeter area, considering a personal condition influencing the demand of resale homes in Bangkok and Perimeter area, it showed that the people's sex and average monthly income of the family related to their need of resale homes, whereas their age, marital status, education and occupation did not related to their need of resale homes in Bangkok and Perimeter area.
2. According to the estimations of logit modle, this study analysis on the demand for resale homes. By have the properties type are single house, twin house, townhouse, shophouse and condo. The estimations of logit modle, showed that a distance between their houses and their offices and holding period houses negative correlation with the probability of properties type
3. While the study policy of government give support to buy resale homes, showed that tax and transferred free title deed did not related to their need of resale homes in Bangkok and Perimeter area.

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มา และความสำคัญของปัญหา

ในการดำรงชีวิตของมนุษย์นั้น มีความต้องการปัจจัยสี่ ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่มนุษย์จะขาดเสียมิได้ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์มาทุกยุคทุกสมัย มนุษย์มีความต้องการที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นที่พักอาศัย เพื่อเป็นที่หลบภัย และยังเป็นหลักประกันความมั่นคงในชีวิต

เมื่อปี พ.ศ. 2536 เป็นต้นมาประเทศไทยมีการขยายตัวของทางเศรษฐกิจดีขึ้นเป็นอย่างมาก ซึ่งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนั้น เป็นศูนย์กลางในด้านต่างๆของประเทศ จึงทำให้มีความเจริญหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง การศึกษาและด้านอื่นๆ ดังนั้นจึงทำให้ประชากรมีการอพยพจากต่างจังหวัดเข้าสู่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีผลทำให้เกิดความหนาแน่นของประชากร และเมื่อประชากรเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ความต้องการที่จะมีที่อยู่อาศัยก็มีความต้องการเพิ่มขึ้น โดยในขณะนั้นทำให้เกิดปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้นกว่า 300 % ทำให้อุปทานของที่อยู่อาศัยไม่สอดคล้องกับความต้องการของประชากร ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรที่อยู่อาศัยด้านอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท ต่างเร่งพัฒนาที่ดินเพื่อก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้สามารถรองรับการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยของประชากรให้เท่าทันกัน และเป็นเหตุให้การขยายตัวของเมืองเป็นวงกว้างออกไปเรื่อยๆ โดยในช่วงที่เศรษฐกิจคืออยู่นั้น ผู้ประกอบการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลเป็นอย่างดี ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจของประเทศเจริญเติบโตเป็นอย่างมาก ในช่วงระยะเวลาสั้นที่เราเรียกว่า ภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่

ต่อมาในปี พ.ศ. 2540 ประเทศไทยเกิดวิกฤตเศรษฐกิจอย่างรุนแรงพร้อมกับหลายประเทศในภูมิภาคเอเชีย การเปลี่ยนแปลงของค่าเงินบาทจากอัตราแลกเปลี่ยนคงที่มาเป็นอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว ส่งผลให้ค่าเงินบาทอ่อนตัวลงอย่างมาก และส่งผลกระทบต่อการค้าเงินงานของสถาบันการเงินและภาคธุรกิจอย่างต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ ในส่วนของสถาบันการเงินก็ต้องสำรองเงินทุนไว้ ในขณะที่ต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ผลประกอบการยังขาดทุนสูงจากภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น และรายรับจากการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน เนื่องจากสถาบัน

การเงินระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อเป็นกรณีพิเศษ ส่งผลให้ภาคธุรกิจขาดสภาพคล่องและไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้โดยปกติ สถานะการปิดตัวลงของกิจการต่างๆ ก็เริ่มเกิดขึ้น มีคนตกงานเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งรัฐบาลประกาศปิดสถาบันการเงิน 56 สถาบัน ทำให้ระบบเศรษฐกิจตกต่ำมากที่สุดในประวัติศาสตร์ ปริมาณสินเชื่อที่ประชาชนไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สินเชื่อเหล่านั้นกลายเป็นสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL : Non Performing Loan) เป็นจำนวนมาก โดยมี NPL สูงสุดจำนวน 2.7 ล้านล้านบาท หรือร้อยละ 47.7 ของสินเชื่อรวมของสถาบันการเงิน ณ สิ้นเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2542 ในขณะนั้นเป็นปรากฏการณ์ใหม่ของตลาดที่อยู่อาศัยไทยที่ไม่เคยปรากฏมาก่อนว่าจะมีบ้านมือสองที่เกิดจากปัญหา NPL เพื่อรอการขายในตลาดไม่น้อยกว่า 300,000 หน่วย มีจำนวนมากกว่าบ้านจัดสรรเปิดตัวใหม่ถึง 5 เท่าตัว

บ้านมือสอง (Resale Home) หมายความว่า บ้านที่เจ้าของซื้อมาแล้วขายต่อ หรือเรียกว่า บ้านที่ผ่านการจดทะเบียนทำนิติกรรมเปลี่ยนกรรมสิทธิ์มาแล้วหนึ่งครั้ง โดยมีทั้งบ้านใหม่ที่ไม่เคยมีใครอยู่มาก่อน หรือบ้านที่มีผู้อาศัยมาแล้วแต่ต้องการขายต่อไม่ว่าจะด้วยเงื่อนไขความจำเป็นทางการเงิน หรือความต้องการยับยั้งขยายที่อยู่อาศัยตามปกติก็ตาม บ้านมือสองส่วนมากมีสาเหตุมาจากวิกฤตเศรษฐกิจ เกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL : Non Performing Loan) ของสถาบันการเงิน และทรัพย์สินนี้ทางสถาบันการเงินซื้อมาจากการขายทอดตลาดจะเรียกว่าทรัพย์สินรอการขาย (NPA : Non Performing Asset) ซึ่งสถาบันการเงินมีทรัพย์สินรอการขายในตลาดเป็นจำนวนมาก

ตลาดบ้านมือสองของประเทศไทยในปัจจุบันนี้เป็นตลาดที่ใหญ่มาก เพราะนอกจากจะเป็นบ้านที่ขายโดยสถาบันการเงิน กรมบังคับคดี และยังมีบ้านที่ประชาชนต้องการขายเปลี่ยนมือกันด้วย ดังนั้น ปริมาณบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่รอการขายยังมีอยู่อีกมาก อย่างไรก็ตามตลาดบ้านมือสองแม้จะมีอุปทานพร้อมขายมากกว่าตลาดบ้านมือหนึ่ง แต่จำนวนที่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อและผู้ขายได้จริงยังมีไม่มาก และส่วนใหญ่ก็ยังคงมีการซื้อขายกันเอง หรือซื้อขายผ่านตัวแทนนายหน้า ปัจจุบันนี้รัฐบาลให้ความสำคัญกับการซื้อขายบ้านมือสองโดยมีนโยบายกระตุ้นตลาดบ้านมือสองโดยตรง เช่น มาตรการยกเว้นภาษีรัฐฎากร และค่าธรรมเนียมมาตรการด้านกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เพื่อช่วยกระตุ้นตลาดบ้านมือสองให้มีการซื้อขายกันมากขึ้น

ตารางที่ 1.1 จำนวนหน่วยเสนอขายบ้านมือสอง ไตรมาส 1-4 /2549 และไตรมาส 1/2550
แยกตามประเภททรัพย์สิน (ไม่รวมกรมบังคับคดี) ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

หน่วย : หลัง

$\text{Growth} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \times 100$	Q1/2549	Q2/2549	Q3/2549	Q4/2549	Q1/2550
บ้านเดี่ยว	680	468	499	461	752
บ้านแฝด	24	21	22	14	24
ทาวน์เฮาส์	832	663	574	492	686
อาคารพาณิชย์	372	26	199	184	258
อาคารชุด	480	484	208	666	318
รวม	2388	1662	1502	1817	2038

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ตารางที่ 1.2 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล
แสดงจำนวนหน่วยทั้งหมด ปี พ.ศ. 2549-2550

หน่วย : หลัง

$\text{Growth} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \times 100$	Q1/2549	Q2/2549	Q3/2549	Q4/2549	Q1/2550
บ้านเดี่ยว	11091	11368	11004	9301	9018
บ้านแฝด	96	412	137	270	316
ทาวน์เฮาส์	2521	2955	4880	2975	2489
อาคารพาณิชย์	1128	156	1693	1113	936
อาคารชุด	748	5983	6512	3723	2872
รวม	15584	20874	24226	17382	15631

ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล, กรมที่ดิน
รวบรวมและประมวลผลโดย : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จากตารางที่ 1.1 จะเห็น ได้ว่ามีการเสนอขายบ้านมือสอง และตารางที่ 1.2 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยทั้งหมด และจากเหตุผลอื่นๆ ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น จึงทำให้ผู้วิจัย มีความสนใจที่จะศึกษาว่าอะไรเป็นปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ซึ่งผลจากการศึกษาจะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจบ้านมือสองให้สามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล ตลอดจนจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง ผู้ที่สนใจ และผู้ที่เกี่ยวข้องกับวงการธุรกิจที่อยู่อาศัย ในอันที่จะใช้เป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณา เพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสอง

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1.2.1 เพื่อศึกษาถึงลักษณะส่วนบุคคลของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
- 1.2.2 เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
- 1.2.3 เพื่อศึกษานโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสอง

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

1.3.1 การศึกษาวิจัยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่จังหวัด ปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม

1.3.2 ระยะเวลาที่ทำการศึกษาในเดือนมีนาคม – เมษายน พ.ศ. 2552

1.3.3 ทำการศึกษาถึงโครงการ การซื้อขายที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค การศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค และศึกษานโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุน เกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสอง เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษาพัฒนาธุรกิจบ้านมือสอง เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.5.1 ทำให้ทราบถึงสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
- 1.5.2 ให้ทราบถึงปัจจัยที่กำหนดความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
- 1.5.3 ทำให้ทราบถึงนโยบายของรัฐบาล ที่สนับสนุนเกี่ยวกับการซื้อขายบ้านมือสอง

1.5 คำนิยามศัพท์

ประชากร หมายถึง ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง

บ้านมือสอง หมายถึง บ้านที่เจ้าของซื้อมาแล้วขายต่อ หรือเรียกว่าบ้านที่ผ่านการจดทะเบียนทำนิติกรรมเปลี่ยนกรรมสิทธิ์มาแล้วหนึ่งครั้ง โดยมีทั้งบ้านใหม่ที่ไม่เคยมีใครอยู่มาก่อน หรือบ้านที่มีผู้อาศัยมาแล้วแต่ต้องการขายต่อไม่ว่าจะด้วยเงื่อนไขความจำเป็นทางการเงิน หรือความต้องการขยับขยายที่อยู่อาศัยตามปกติก็ตาม โดยบ้านมือสองสามารถแบ่งประเภทได้ดังนี้ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และ อาคารชุด (คอนโดมิเนียม)

บ้านเดี่ยว หมายถึง บ้านหลังเดียว โดดๆ มีปริมาณที่ดินโดยรอบ เป็นบ้านชั้นเดียว หรือมากกว่าก็ได้ แล้วแต่ขนาดของครอบครัว

บ้านแฝด หมายถึง บ้านที่มีผนังด้านหนึ่งติดกัน (ผนังร่วมกัน) ดังนั้นรั้วด้านหนึ่งจึงใช้ร่วมกัน ส่วนอีก 3 ด้านจะมีบริเวณที่ดิน โดยรอบ

ทาวน์เฮาส์ หมายถึง บ้านหลายๆหลังติดกันเป็นแถวจำนวนมากกว่า 3 หลัง แต่เดิมถ้าก่อสร้างใช้ไม้เป็นวัสดุส่วนใหญ่ เรามักจะเรียกว่าบ้านแถวหรือห้องแถว แต่ถ้าเป็นโครงสร้างคอนกรีตผนังก่ออิฐก็จะเรียกว่าตึกแถว โดยเพียงจะมีคำศัพท์ใหม่ ที่ใช้เรียกแทนบ้านแถวว่า “ทาวน์เฮาส์” ซึ่งตามความหมายเดิมจะหมายถึงลักษณะที่อยู่อาศัยที่มีทำเลอยู่ใจกลางเมือง ซึ่งต่อมาภายหลังมีความนิยมเกิดขึ้นจึงเรียกบ้านแถวในลักษณะนี้ว่า “ทาวน์เฮาส์” กันหมด ไม่ว่าจะอยู่ใจกลางเมืองหรือไปปลูกสร้างกันกลางทุ่งนา

อาคารชุด (Condominium) หมายถึง เป็นที่อยู่อาศัยที่มีการก่อสร้างเป็นอาคารสูง หลายห้อง และหลายชั้น แต่มีการจัดขายและแบ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินทั้งหมด ตั้งแต่ทางเดิน บันได ลิฟท์ และที่ดิน ซึ่งสามารถแบ่งแยกขายได้อิสระ เรียกว่า “นิติบุคคลอาคารชุด” ซึ่งสามารถเป็นหลักทรัพย์ได้อย่างหนึ่ง อาคารชุดนอกจากจะมีห้องพักจำนวนหนึ่งแล้ว บางแห่งจะมีสาธารณูปโภค เพื่ออำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้อยู่อาศัยอีกด้วย เช่น สระว่ายน้ำ สนามเทนนิส ห้องออกกำลังกาย ห้องประชุม ซึ่งทำให้ราคาอาคารชุดสูงขึ้น อาจจะมีราคาแพงกว่า ที่อยู่อาศัยใน 3 ประเภทแรกก็ได้ เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดและเนื้อที่ใช้สอย

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เตชะ บุญยะชัย (2530) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาเพื่อหาปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรราคาปานกลาง และศึกษาพฤติกรรม การซื้อบ้านจัดสรรราคาปานกลาง วิธีที่ใช้ในการศึกษารูปแบบการสำรวจ (survey method) วิเคราะห์โดยใช้ข้อมูลทัศนคติ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม สัมภาษณ์เจ้าของบ้านระดับปานกลาง ช่วงราคา 300,000 - 1,200,000 บาท ในเขตต่างๆของกรุงเทพมหานคร 11 เขต 28 หมู่บ้าน แบบสอบถาม 400 ชุด โดยนำข้อมูลมาแจกแจงความถี่หาความสัมพันธ์ของข้อมูล ตลอดจนทดสอบสมมติฐานด้วยวิธีการทดสอบแบบไคสแควร์

ผลการศึกษา พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับปานกลางลำดับแรกคือ ทำเลที่ตั้งและลักษณะโครงการในเรื่องเกี่ยวกับน้ำท่วม ลำดับที่สอง คือตัวบ้านและการก่อสร้างในเรื่องเกี่ยวกับคุณภาพ และฝีมือในการก่อสร้าง อันดับที่สาม คือราคาและการชำระเงินในเรื่องเกี่ยวกับราคาขาย อันดับที่สุด คือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในเรื่องของยามรักษาความปลอดภัย อันดับสุดท้าย คือ ฐานะและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการในเรื่องของธนาคารและสถาบันการเงินที่สนับสนุน การศึกษาความรู้สึกภายหลังการเข้าอยู่อาศัยโดยวิธีวิเคราะห์พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความพอใจหรือไม่พอใจของผู้บริโภค คือ รูปแบบภายนอกในการใช้ประโยชน์จากตัวบ้าน คุณภาพการก่อสร้าง ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค และทำเลที่ตั้ง

วารีย์ โควิน (2530) ได้ทำการศึกษาเรื่องแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2529-2534 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงอุปสงค์และแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชน ในกรุงเทพมหานคร ในช่วงปี พ.ศ. 2529-2534 เพื่อให้เห็นภาพรวมของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯอย่างกว้างๆ โดยใช้ข้อมูลทัศนคติตั้งแต่ปี 2519-2528 โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงปริมาณทางสถิติ เพื่อวิเคราะห์ว่าอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ในลักษณะใด โดยสร้างสมการถดถอยพหุคูณเชิงเส้น ที่เหมาะสมด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุดเกี่ยวกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ ว่า

มีแนวโน้มในลักษณะอย่างไร นอกจากนี้ยังศึกษาวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยว่า เป็นอย่างไร ผลการวิเคราะห์ปรากฏว่าอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ สัมพันธ์อยู่กับ จำนวนประชาชนในกรุงเทพฯ และราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับรายได้เฉลี่ยของประชาชนในกรุงเทพฯ และเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน โดยที่จำนวนประชาชนจะมีอิทธิพลต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย มากกว่าราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับรายได้เฉลี่ย จากการหาแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของ ประชาชนในกรุงเทพฯ พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นปีละประมาณ 31,333 หน่วย ส่วนความยืดหยุ่นของ อุปสงค์ที่อยู่อาศัยเนื่องจากจำนวนประชาชนในกรุงเทพฯ จะมีค่าลดลงเมื่อเวลาเปลี่ยนไป แต่ความ ยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย เนื่องจากราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับรายได้จะมีค่าเพิ่มขึ้นเมื่อเวลา เปลี่ยนไป และตัวเลขแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ ที่ได้จากการครั้งนี้ สมควรนำไปเป็นแนวทางในการวางแผนและเตรียมการด้านเคหะตลอดจนสิ่งจำเป็นพื้นฐาน สำหรับที่อยู่อาศัย และการวางผังเมือง

ถนอม อังคะระวัฒนา (2534) ศึกษายในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพัก อาศัยของ ผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร วิธีที่ใช้ในการศึกษาโดยใช้ ข้อมูลทัศนภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม ผลที่ได้พบว่า

1. ผู้มีรายได้สูงในกรุงเทพมหานคร ต้องการจะย้ายที่พักอาศัยไปอยู่ในบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ หรือบ้านแฝด และในอาคารชุด ร้อยละ 68.2 , 14.3 , 17.6 ตามลำดับ
2. ปัจจัยที่ผู้มีรายได้สูงใช้ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัย เรียงลำดับตามความสำคัญ 5 ลำดับแรก คือ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) ราคาของห้องชุด 3) แหล่งอุปโภค บริโภคที่จำเป็น 4) ระยะเวลาในการเดินทาง 5) ระยะเวลาไปยังที่ทำงาน
3. ผู้มีรายได้สูงร้อยละ 68.1 ต้องการอยู่อาศัยบ้านเดี่ยว มีเพียงร้อยละ 17.6 เท่านั้นที่ ต้องการอยู่ในอาคารชุด
4. ผู้มีรายได้สูงส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 43.6 ให้ความสำคัญกับการอยู่อาศัยในบริเวณที่มี สภาพแวดล้อมที่ดีและถูกสุขลักษณะ อันจะเป็นส่วนเสริมให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีทั้งร่างกาย จิตใจ และสังคม
5. ผู้มีรายได้สูง ไม่เห็นว่าการเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ หรือการอยู่ กลางใจเมืองเป็นสิ่งจำเป็น

ปราโมทย์ สรรเพชรศิริ (2536) ศึกษายความต้องการและความสัมพันธ์ ระหว่างที่อยู่อาศัยและ ที่ทำงานของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม วิธีที่ใช้ในการศึกษาโดยใช้ข้อมูลทัศนภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม ผลที่ได้พบว่า ผู้ที่ทำงานในย่านสีลมส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 28 ปี มี สถานภาพสมรสเป็น โสด ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาที่เกี่ยวข้องทางด้าน การ

บริหารการบัญชี และเศรษฐศาสตร์ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 11,340 บาทต่อคน ส่วนใหญ่อยู่ในเขต กรุงเทพมหานครชั้นกลาง การเดินทางมาทำงาน ผู้มีตำแหน่งระดับบริหารส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงาน โดยรถยนต์ส่วนตัว ส่วนผู้ที่มีตำแหน่งระดับพนักงานส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงาน โดยรถประจำทาง การเดินทางส่วนใหญ่ใช้เวลา 30-60 นาที และปัญหาของการเดินทางคือ การจราจรติดขัด และรถประจำทางนาน ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม ส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ เนื่องจากสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ การเลือกทำเลที่ตั้ง จึงไม่คำนึงถึงระยะทางในการเดินทาง แต่ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งมากกว่า ซึ่งส่วนใหญ่ต้องการอยู่ในเขต กรุงเทพมหานครชั้นนอก และราคาที่อยู่อาศัยยังไม่สูงนัก การเลือกขนาดที่อยู่อาศัยจะขึ้นอยู่กับขนาดของครอบครัว รูปแบบบ้านส่วนใหญ่ต้องการรูปแบบที่ทันสมัย ระดับราคาบ้านที่ต้องการ คือ 750,000 – 1,500,000 บาท และสามารถผ่อนชำระได้

สุนีย์ รัชนีวิทย์ (2536) ได้ทำการศึกษาในเรื่องของตลาดที่อยู่อาศัยเป็นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยเป็นการประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยเบื้องต้นของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงปี 2534-2543 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย และแนวโน้มของตลาดที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเป็นประโยชน์ต่อการลงทุนด้านที่อยู่อาศัยให้สามารถประมาณการก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้อย่างถูกต้อง

จากผลการศึกษาพบว่า ข้อมูลการสำรวจสถานะเศรษฐกิจและสังคมครัวเรือน ปี 2531 ในการประมาณจำนวนครัวเรือนและความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ โดยการกำหนดให้อัตราส่วนหัวหน้าครัวเรือนคงที่ตลอดช่วงเวลาที่ศึกษานั้นประมาณ 9,000-10,000 ครัวเรือนต่อปี ในช่วงปี 2534-2543 ความต้องการบ้านใหม่จะเพิ่มขึ้น โดยเฉลี่ย 116,662 หน่วยต่อปี ซึ่งแบ่งเป็นความต้องการที่เกิดจากประชากรเพิ่มขึ้นประมาณ 96,454 หน่วยต่อปี และการรื้อถอนประมาณ 16,858 หน่วยต่อปี สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ เมื่อกำหนดให้ตลาดที่อยู่อาศัยและตลาดทุนเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์ แต่อยู่ในดุลยภาพนั้นปรากฏว่าการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ที่อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงด้านรายได้มาก

จากการศึกษาแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในอนาคต พบปัญหาอำนาจซื้อตามไม่ทันกับการเปลี่ยนแปลงราคาที่อยู่อาศัย รัฐบาลอาจเข้ามาช่วยเหลือ โดยการลดดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยให้มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มอำนาจซื้อ และการสร้างแรงจูงใจให้ภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ต่ำมากขึ้น โดยวิธีการสนับสนุนทางการเงินทั้งผู้ผลิตและผู้ซื้อ

อารยา แสงวิโรจน์กุล (2536) โครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ที่ค่าส่วนกลาง : การศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ผลที่ได้พบว่า

1. กลุ่มที่มีฐานะดี มีธุรกิจส่วนตัวมีรายได้เฉลี่ยต่อครอบครัวประมาณ 500,000 – 100,000บาทต่อเดือน และมีการศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไป เป็นสัดส่วนมากที่สุด ปัจจัยหลักที่เป็นตัวกำหนดในการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ที่มีทรัพย์ส่วนกลางนั้น ผู้ซื้อให้ความสำคัญด้านปัจจัยที่เกี่ยวกับโครงสร้างในด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบตัวบ้าน และการก่อสร้าง ทรัพย์ส่วนกลาง ระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ ราคา และเงื่อนไขการชำระเงิน ชื่อเสียง/ความมั่นคงของบริษัท และการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ
2. ปัจจัยด้านลักษณะประชากร ได้แก่ อาชีพ รายได้ การครอบครองของกรรมสิทธิ์ ปรากฏว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการครอบครองกรรมสิทธิ์ในแบบกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในอาคารและที่ดิน ทาวน์เฮาส์ และกรรมสิทธิ์รวมในทรัพย์ส่วนกลาง โดยมีระดับความพอใจในทรัพย์ส่วนกลางมากกว่ากลุ่มผู้ซื้อที่ไม่มีกรรมสิทธิ์รวมในทรัพย์ส่วนกลาง
3. การเก็บค่าใช้จ่ายส่วนบริการกลาง และการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนกลางแก่ผู้ซื้อ แต่ละโครงการจะมีวิธีการแตกต่างกันตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย หรือตกลงกันภายหลัง ส่วนการใช้บริการทรัพย์ส่วนกลาง พบว่า ความต้องการบริการส่วนกลางคือ ที่จอดรถ บริการด้านรักษาความปลอดภัย สวนหย่อม / สนามเด็กเล่น และสระว่ายน้ำ ส่วนบริการอื่นๆ ที่ต้องการคือ บริการซักรีด ร้านค้า และร้านเสริมสวย ตามลำดับ

กฤษฎา เจริญกลกิจ (2537) ทำการประมาณค่าความยืดหยุ่นของความต้องการที่อยู่อาศัยต่อรายได้ และอัตราดอกเบี้ย โดยจำแนกอยู่อาศัยออกเป็น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นการศึกษาในระยะสั้น ซึ่งจะศึกษาผลกระทบของปัจจัยต่างๆ คือ ราคา ปริมาณสินเชื่อ และอัตราดอกเบี้ย ว่ามีผลกระทบต่อความต้องการอย่างไร ในเชิงปริมาณ ส่วนที่สองเป็นการศึกษาในระยะยาว ซึ่งจะศึกษาผลกระทบของปัจจัยรายได้และอัตราดอกเบี้ยว่ามีผลกระทบต่อความต้องการอย่างไร โดยที่ให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของในระบบสมการมีการปรับตัวไปด้วยกัน วิธีการศึกษาทำโดยประมาณค่าระบบสมการโครงสร้างใช้วิธีการ three-stage least square และแปลงระบบสมการ โครงสร้างเป็นระบบสมการลดรูป โดยใช้ข้อมูลรายปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2525-2534

ผลการศึกษาพบว่า ในระยะสั้นปัจจัยที่มีส่วนในการกำหนดความต้องการบ้านประเภทต่างๆอย่างมีนัยสำคัญได้แก่ ปริมาณสินเชื่อมีส่วนในการกำหนดความต้องการบ้านเดี่ยวในทิศทางตรงข้าม แต่มีส่วนกำหนดความต้องการทาวน์เฮาส์ในทิศทางเดียวกัน ส่วนปัจจัยด้านราคา ราคาบ้านแฝด มีส่วนกำหนดความต้องการบ้านแฝดในทิศทางตรงข้าม ส่วนปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยมี

ส่วนในการกำหนดความต้องการทาวน์เฮาส์ในทิศทางตรงข้ามด้วย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยรายได้มีผลในทางตรงข้ามกับความต้องการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด แต่มีผลในทิศทางเดียวกับความต้องการทาวน์เฮาส์ ส่วนปัจจัยทางด้านอัตราดอกเบี้ยมีผลต่อความต้องการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในทิศทางเดียวกัน แต่จะมีผลในทิศทางตรงกันข้ามกับความต้องการบ้านแฝด

กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม (2537) ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยวัดอุปสงค์หลักของการศึกษานี้ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พร้อมทั้งพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ช่วงปี 2535-2540 การศึกษาในครั้งนี้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิ ช่วงปี พ.ศ. 2520-2534 โดยสร้างสมการถดถอยพหุคูณเชิงเส้นเพื่อประมาณการสมการอุปสงค์ที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ซึ่งแสดงถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย และทำการพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยจากสมการอุปสงค์ที่เหมาะสมดังกล่าว

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ ราคาที่อยู่อาศัยในรูปดัชนี จำนวนประชากรในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ปริมาณสินเชื่อที่อยู่อาศัย และนโยบายรัฐบาลที่มีส่วนกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัย โดยราคาที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้ามกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ขณะที่สามปัจจัยหลังเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ในส่วนของพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ช่วงปี 2535-2540 พบว่า แนวโน้มดังกล่าวมีลักษณะเพิ่มขึ้น และหากมีนโยบายรัฐบาลที่มีส่วนกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัย จะทำให้แนวโน้มอุปสงค์ยังมีลักษณะเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น จึงควรมีการวางแผนและจัดเตรียมในส่วนต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น สาธารณูปการ และสาธารณูปโภคให้เพียงพอในอนาคต

สมถวิล แซ่ลี (2538) ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขการดำรงชีวิตในระยะสั้น โดยมี อันดับที่ 1 ทำเลที่ตั้ง อันดับที่ 2 ราคา อันดับที่ 3 การเดินทางสะดวก อันดับที่ 4 สภาพบ้าน และอันดับที่ 5 เข้าอยู่ได้ทันทีและสภาพแวดล้อม โดยผู้ขายและผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จะขายบ้านในเขตบางกะปิ แล้วกลับมาซื้อบ้านในเขตบางกะปิอีก ซึ่งเหตุผลสำคัญ คือ เป็นสถานประกอบธุรกิจหรืออยู่ใกล้สถานที่ทำงาน ร้อยละ 71.4 และมีจำนวนร้อยละ 31.8 ของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ขายและผู้ซื้อกลับมาซื้อบ้านในหมู่บ้านเดิม ในเขตบางกะปิ ร้อยละ 57.1 และเหตุผลอื่น คือ คู่แข่งกับพื้นที่ทำธุรกิจซื้อขายบ้านมือสอง ใกล้บ้านญาติ ถ้าไม่มีความจำเป็นและเงื่อนไขของการอยู่อาศัยเกี่ยวกับปัจจัยในเรื่องทำเลแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขต

บางกะปิพอใจ ที่จะซื้อบ้านปิดขายใหม่มากกว่า ร้อยละ 73.8 เพราะไม่ต้องซ่อมแซม สามารถเลือกได้ และให้ความรู้สึกดีกว่าว่าได้อาศัยเป็นคนแรก กลุ่มตัวอย่างผู้ชาย ผู้ชายและผู้ซื้อที่มีปัจจัยในการขายบ้านมือสอง อันดับแรกคือ นำเงินไปซื้อบ้านใหม่ อันดับ 2 ขายได้ราคาดี อันดับ 3 มีภาระค่าใช้จ่ายมาก โดยมีสาเหตุจากย้ายที่อยู่เดิม เพื่อต้องการที่อยู่อาศัยสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น การเดินทางสะดวก และย้ายไปใกล้สถานที่ทำงานใหม่ ถึงแม้ทัศนคติต่อบ้านมือสอง และต่อบ้านมือสองได้เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีขึ้นกว่าเดิม เมื่อมีการอยู่อาศัยในบ้านมือสอง และได้ใช้บริการแล้ว แต่ประชาชนส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อขายโดยตรง และไม่พอใจที่จะใช้บริการนายหน้าร้อยละ 85 เพราะทำให้ราคาสูงขึ้น หากมีความจำเป็นในเรื่องเงื่อนไข การดำรงชีวิตและเงื่อนไขเวลาแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิก็คาดว่าจะซื้อบ้านมือสองอีก ร้อยละ 14.3 เพราะเลือกทำเลได้ และอาจใช้บริการนายหน้าถ้ามีการปรับปรุงค่านายหน้าและบริการให้ดีขึ้น

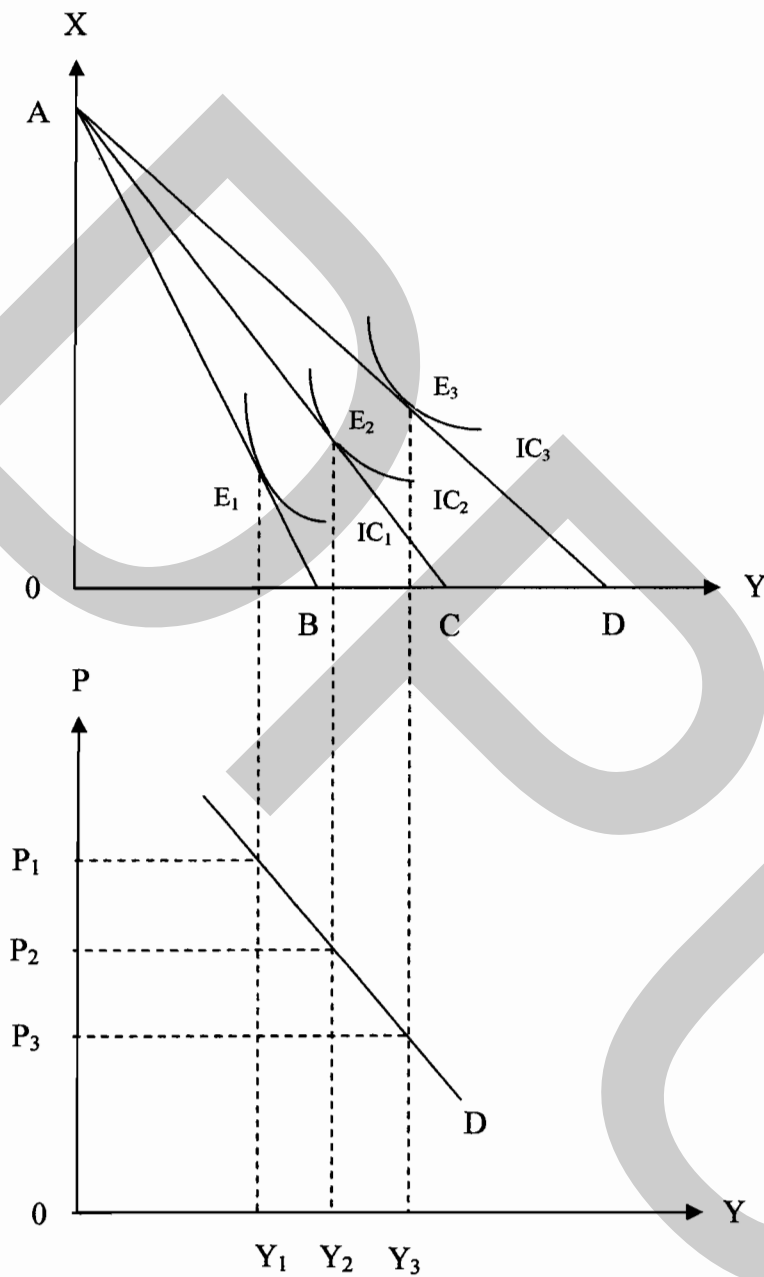
วนิดา หอมขจร (2540) การวิเคราะห์อุปสงค์สำหรับบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร วิธีที่ใช้ในการศึกษา การเก็บรวบรวมข้อมูลทฤษฎีภูมิ และการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถามทางไปรษณีย์ 1,000 ชุด ซึ่งการตอบรับกลับแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 300 ชุด จุดประสงค์ของการทำวิทยานิพนธ์ เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์บ้านพักอาศัยแบบอาคารชุด เพื่อศึกษาแนวโน้มความต้องการในเรื่องทำเลที่ตั้งของบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครว่ามีแนวโน้มไปทิศทางใด

ผลการศึกษา ส่วนใหญ่ผู้ที่เข้ามาอยู่อาศัยโดยการซื้อเป็นบ้านพักอาศัยมีจำนวนมาก รองลงมาจะเป็นการเช่าและมีเพียงเล็กน้อยที่เป็นเพียงการเช่าซื้อ ส่วนใหญ่เป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง และส่วนใหญ่เป็นคนโสดมากกว่าคนมีครอบครัว ผู้ที่อยู่อาศัยในบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุด มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการอยู่ชั่วคราว เพื่อใช้ติดต่อกิจการประจำวันมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างรู้จักบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดครั้งแรกจากข่าวสารการโฆษณาประชาสัมพันธ์ จากหนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ กลุ่มตัวอย่างชอบสิ่งอำนวยความสะดวกได้แก่ ระบบความปลอดภัย ระบบไฟฟ้า ประปา ระบบลิฟท์ โทรศัพท์ และที่จอดรถ กลุ่มตัวอย่างมีความพอใจในการพักอาศัยบ้านแบบอาคารชุดในปัจจุบัน เหตุผลที่พอใจเป็นเพราะสิ่งแวดล้อมที่ดี การคมนาคมสะดวกและเหมาะสมกับการทำธุรกิจการค้า ส่วนสาเหตุที่ไม่พอใจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมไม่ดี อาศัยกันอยู่เป็นจำนวนมาก และไกลที่ทำงาน ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างพิจารณาในการเลือกบ้านพักอาศัยในอนาคต คือ การคมนาคมสะดวก สาธารณูปโภคพร้อม แบบบ้านและราคาที่เหมาะสมกับรสนิยมและรายได้ และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยากอยู่บ้านที่ปลูกเอง ส่วนบ้านจัดสรร ทาวน์เฮาส์ และตึกแถว มีผู้ต้องการอยู่ใกล้เคียงกัน แต่มีผู้จะอยู่บ้านพักแบบอาคารชุดน้อยมาก

2.2 ทบทวนทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory) อันเป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อปริมาณซื้อสินค้าและบริการ ตามทฤษฎีอธิบายว่าปริมาณการซื้อสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้บริโภคหนึ่ง ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์เรียกปัจจัยเหล่านี้ว่า ตัวกำหนดอุปสงค์ (Demand Determinants) ปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อ มากน้อยไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละคนและกาลเวลาด้วย (ประยูร เถลิงศรี ,2511) โดยการวิเคราะห์เริ่มต้นจากสมการ

วิเคราะห์เส้นความพอใจเท่ากัน (Indifference Curve) และเส้นงบประมาณ (Budget Line) มากำหนดเส้นอุปสงค์ของสินค้า ดังรูป



รูปที่ 2.1 เส้นความพอใจเท่ากัน และเส้นงบประมาณ มากำหนดเส้นอุปสงค์ของสินค้า

จากรูป เป็นการสร้างเส้นอุปสงค์ของบุคคลจากเส้นความพอใจเท่ากัน และเส้นรายจ่ายของผู้บริโภคเราสามารถสร้างเส้นอุปสงค์ต่อราคาของสินค้า Y จากการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งดุลยภาพของผู้บริโภคบนเส้น IC เมื่อราคาสินค้า Y เปลี่ยนแปลง

จากรูปแสดงการเปลี่ยนแปลงดุลยภาพเมื่อเส้นราคาเปลี่ยนจาก AB เป็น AC และ AD ตามลำดับ สมมติว่าราคาสินค้า Y ลดลงจากหน่วยละ P_1 เป็นหน่วยละ P_2 และ P_3 ตามลำดับ จุด E_1, E_2, E_3 คือ ดุลยภาพ ณ ระดับราคาต่างๆของสินค้า Y

เมื่อทราบตำแหน่งดุลยภาพต่างๆ ของผู้บริโภค ณ ราคาต่างๆ ของสินค้า Y ได้แล้ว เราสามารถสร้างเส้นอุปสงค์สำหรับสินค้า Y ได้ สมมติว่า ณ จุด E_1 ปริมาณสินค้า Y เท่ากับ Y_1 ราคาหน่วยละ P_1 ณ จุด E_2 ปริมาณสินค้า Y เท่ากับ Y_2 ราคาหน่วยละ P_2 ณ จุด E_3 ปริมาณสินค้า Y เท่ากับ Y_3 ราคาหน่วยละ P_3

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อ คือ

1. ราคาสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ ซึ่งทั่วไปสินค้านั้นมีราคาแพงขึ้น ปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อที่ผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำ โดยทั่วไปแล้วผู้บริโภคที่มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นความต้องการสินค้าและต้องการซื้อจะน้อยลง และจะซื้อสินค้านั้นมากขึ้นเมื่อราคาลดลง คือมีความสัมพันธ์กันในทางตรงกันข้าม

2. รายได้ของผู้บริโภค ผู้บริโภคที่มีรายได้สูงย่อมจะสามารถซื้อสินค้าที่มีราคาแพงกว่าและปริมาณที่มากกว่าบริการจะเปลี่ยนแปลงไป

3. ราคาสินค้าอื่นๆ ที่ใช้ทดแทนกันได้ คือ โดยปกติผู้บริโภคจะเลือกบริโภคสินค้าได้หลายชนิดถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคาสูงขึ้น ผู้บริโภคก็จะซื้อสินค้านั้นน้อยลงและหันไปซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ราคาถูกกว่าซึ่งใช้ทดแทนกันได้เพิ่มมากขึ้น

4. รสนิยมของผู้บริโภคและความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคม รสนิยมเป็นความรู้สึกหรือความต้องการชั่วขณะหนึ่งซึ่งบางครั้งเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เช่น เสื้อผ้าสตรี ภาพยนตร์ แผ่นเสียง เป็นต้น

5. จำนวนผู้บริโภคในตลาด โดยเมื่อจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นจะทำให้ความต้องการมีมากขึ้นด้วย ในสินค้าและบริการต่างๆ อย่างไรก็ตามในการวิเคราะห์อุปสงค์ ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญต่อปัจจัย 3 ประการด้วยกัน คือ ราคาของสินค้านั้น ระดับรายได้ และราคาของสินค้าที่เกี่ยวข้อง นั่นคือ เรามักจะแบ่งอุปสงค์ออกเป็น 3 ชนิด คือ

อุปสงค์ต่อราคา (Price Demand) หมายถึง ปริมาณสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและมีความสามารถจะซื้อได้ในระดับราคาต่างๆ กันของสินค้าและบริการนั้นๆ ในสถานที่ และเวลาหนึ่ง โดยสมมติให้ปัจจัยอื่นๆคงที่

อุปสงค์ต่อรายได้ (Income Demand) หมายถึง ปริมาณสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและมีความสามารถจะซื้อได้ในระดับรายได้ที่ต่างกันของผู้บริโภคแต่ละคนในสถานที่หนึ่งและช่วงเวลาหนึ่ง โดยสมมติให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องคงที่

อุปสงค์ต่อราคาสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง (Cross Demand) หมายถึงปริมาณสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและสามารถที่จะซื้อได้ในระดับราคาต่างๆ กันของสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องนั้นๆ ในสถานที่หนึ่งและช่วงเวลาหนึ่ง โดยสมมุติให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องคงที่ความสัมพันธ์ระหว่างราคากับปริมาณสินค้าชนิดหนึ่งๆ เป็นไปตามกฎอุปสงค์ (Law of Demand) ทฤษฎีกล่าวว่า ปริมาณสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อย่อมแปรผันเป็นปฏิภาคส่วนกลับ (Inverse Relation) กับราคาสินค้าหรือบริการชนิดนั้นเสมอ กล่าวคือ ถ้าราคาสินค้านั้นเพิ่มสูงขึ้นผู้บริโภคจะซื้อสินค้าหรือบริการนั้นลดลง ในทางตรงข้ามถ้าราคาสินค้าหรือบริการชนิดนั้นลดลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้านั้นเพิ่มขึ้นเช่นกัน

จากรูปกราฟสามารถนำมาเขียนสมการของอุปสงค์ได้ดังนี้

$$Q = f(P_i, P_j, Y, T, E)$$

โดยกำหนดให้

Q	=	ปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคเสนอซื้อ
P _i	=	ราคาสินค้าที่ผู้บริโภคจ่าย
P _j	=	ราคาสินค้าอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
Y	=	รายได้ของผู้บริโภค
T	=	รสนิยม
E	=	ค่าความคลาดเคลื่อนของสมการ

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เตชะ บุญยะชัย (2530) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาเพื่อหาปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรราคาปานกลาง และศึกษาพฤติกรรม การซื้อบ้านจัดสรรราคาปานกลาง วิธีที่ใช้ในการศึกษารูปแบบการสำรวจ (survey method) วิเคราะห์โดยใช้ข้อมูลทัศนคติ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม สัมภาษณ์เจ้าของบ้านระดับปานกลาง ช่วงราคา 300,000 - 1,200,000 บาท ในเขตต่างๆของกรุงเทพมหานคร 11 เขต 28 หมู่บ้าน แบบสอบถาม 400 ชุด โดยนำข้อมูลมาแจกแจงความถี่หาความสัมพันธ์ของข้อมูล ตลอดจนทดสอบสมมติฐานด้วยวิธีการทดสอบแบบไคสแควร์

ผลการศึกษา พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับปานกลางลำดับแรกคือ ทำเลที่ตั้งและลักษณะโครงการในเรื่องเกี่ยวกับน้ำท่วม ลำดับที่สอง คือตัวบ้านและการก่อสร้างในเรื่องเกี่ยวกับคุณภาพ และฝีมือในการก่อสร้าง อันดับที่สาม คือราคาและการชำระเงินในเรื่องเกี่ยวกับราคาขาย อันดับที่สุด คือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในเรื่องของยามรักษาความปลอดภัย อันดับสุดท้าย คือ ฐานะและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการในเรื่องของธนาคารและสถาบันการเงินที่สนับสนุน การศึกษาความรู้สึกภายหลังการเข้าอยู่อาศัยโดยวิธีวิเคราะห์พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความพอใจหรือไม่พอใจของผู้บริโภค คือ รูปแบบภายนอกในการใช้ประโยชน์จากตัวบ้าน คุณภาพการก่อสร้าง ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค และทำเลที่ตั้ง

วารีย์ โควิน (2530) ได้ทำการศึกษาเรื่องแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2529-2534 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงอุปสงค์และแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชน ในกรุงเทพมหานคร ในช่วงปี พ.ศ. 2529-2534 เพื่อให้เห็นภาพรวมของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯอย่างกว้างๆ โดยใช้ข้อมูลทัศนคติตั้งแต่ปี 2519-2528 โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงปริมาณทางสถิติ เพื่อวิเคราะห์ว่าอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ในลักษณะใด โดยสร้างสมการถดถอยพหุคูณเชิงเส้น ที่เหมาะสมด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุดเกี่ยวกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ ว่า

มีแนวโน้มในลักษณะอย่างไร นอกจากนี้ยังศึกษาวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่อยู่อาศัยว่า เป็นอย่างไร ผลการวิเคราะห์ปรากฏว่าอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ สัมพันธ์อยู่กับ จำนวนประชาชนในกรุงเทพฯ และราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับรายได้เฉลี่ยของประชาชนในกรุงเทพฯ และเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน โดยที่จำนวนประชาชนจะมีอิทธิพลต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย มากกว่าราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับรายได้เฉลี่ย จากการหาแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของ ประชาชนในกรุงเทพฯ พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นปีละประมาณ 31,333 หน่วย ส่วนความยืดหยุ่นของ อุปสงค์ที่อยู่อาศัยเนื่องจากจำนวนประชาชนในกรุงเทพฯ จะมีค่าลดลงเมื่อเวลาเปลี่ยนไป แต่ความ ยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่อยู่อาศัย เนื่องจากราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับรายได้จะมีค่าเพิ่มขึ้นเมื่อเวลา เปลี่ยนไป และตัวเลขแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนในกรุงเทพฯ ที่ได้จากการครั้งนี้ สมควรนำไปเป็นแนวทางในการวางแผนและเตรียมการด้านเคหะตลอดจนสิ่งจำเป็นพื้นฐาน สำหรับที่อยู่อาศัย และการวางผังเมือง

ถนอม อังคะระวัฒนา (2534) ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพัก อาศัยของ ผู้มีรายได้สูงในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร วิธีที่ใช้ในการศึกษาโดยใช้ ข้อมูลทัศนภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม ผลที่ได้พบว่า

1. ผู้มีรายได้สูงในกรุงเทพมหานคร ต้องการจะย้ายที่พักอาศัยไปอยู่ในบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ หรือบ้านแฝด และในอาคารชุด ร้อยละ 68.2 , 14.3 , 17.6 ตามลำดับ
2. ปัจจัยที่ผู้มีรายได้สูงใช้ในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัย เรียงลำดับตามความสำคัญ 5 ลำดับแรก คือ 1) ทำเลที่ตั้ง 2) ราคาของห้องชุด 3) แหล่งอุปโภค บริโภคที่จำเป็น 4) ระยะเวลาในการเดินทาง 5) ระยะทางไปยังที่ทำงาน
3. ผู้มีรายได้สูงร้อยละ 68.1 ต้องการอยู่อาศัยบ้านเดี่ยว มีเพียงร้อยละ 17.6 เท่านั้นที่ ต้องการอยู่ในอาคารชุด
4. ผู้มีรายได้สูงส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 43.6 ให้ความสำคัญกับการอยู่อาศัยในบริเวณที่มี สภาพแวดล้อมที่ดีและถูกสุขลักษณะ อันจะเป็นส่วนเสริมให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีทั้งร่างกาย จิตใจ และสังคม
5. ผู้มีรายได้สูง ไม่เห็นว่าการเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ หรือการอยู่ กลางใจเมืองเป็นสิ่งจำเป็น

ปราโมทย์ สรรเพชรศิริ (2536) ความต้องการและความสัมพันธ์ ระหว่างที่อยู่อาศัยและ ที่ทำงานของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม วิธีที่ใช้ในการศึกษาโดยใช้ข้อมูลทัศนภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม ผลที่ได้พบว่า ผู้ที่ทำงานในย่านสีลมส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 28 ปี มี สถานภาพสมรสเป็น โสด ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาที่เกี่ยวข้องทางด้าน การ

บริหารการบัญชี และเศรษฐศาสตร์ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 11,340 บาทต่อคน ส่วนใหญ่อยู่ในเขต กรุงเทพมหานครชั้นกลาง การเดินทางมาทำงาน ผู้มีตำแหน่งระดับบริหารส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงาน โดยรถยนต์ส่วนตัว ส่วนผู้ที่มีตำแหน่งระดับพนักงานส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงาน โดยรถประจำทาง การเดินทางส่วนใหญ่ใช้เวลา 30-60 นาที และปัญหาของการเดินทางคือ การจราจรติดขัด และรถประจำทางนาน ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม ส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ เนื่องจากสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ การเลือกทำเลที่ตั้ง จึงไม่คำนึงถึงระยะทางในการเดินทาง แต่ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งมากกว่า ซึ่งส่วนใหญ่ต้องการอยู่ในเขต กรุงเทพมหานครชั้นนอก และราคาที่อยู่อาศัยยังไม่สูงนัก การเลือกขนาดที่อยู่อาศัยจะขึ้นอยู่กับขนาดของครอบครัว รูปแบบบ้านส่วนใหญ่ต้องการรูปแบบที่ทันสมัย ระดับราคาบ้านที่ต้องการ คือ 750,000 – 1,500,000 บาท และสามารถผ่อนชำระได้

สุนีย์ รัชนีวิทย์ (2536) ได้ทำการศึกษาในเรื่องของตลาดที่อยู่อาศัยเป็นอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยเป็นการประมาณการความต้องการที่อยู่อาศัยเบื้องต้นของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงปี 2534-2543 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย และแนวโน้มของตลาดที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเป็นประโยชน์ต่อการลงทุนด้านที่อยู่อาศัยให้สามารถประมาณการก่อสร้างที่อยู่อาศัยได้อย่างถูกต้อง

จากผลการศึกษาพบว่า ข้อมูลการสำรวจสถานะเศรษฐกิจและสังคมครัวเรือน ปี 2531 ในการประมาณจำนวนครัวเรือนและความต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ โดยการกำหนดให้อัตราส่วนหัวหน้าครัวเรือนคงที่ตลอดช่วงเวลาที่ศึกษานั้นประมาณ 9,000-10,000 ครัวเรือนต่อปี ในช่วงปี 2534-2543 ความต้องการบ้านใหม่จะเพิ่มขึ้น โดยเฉลี่ย 116,662 หน่วยต่อปี ซึ่งแบ่งเป็นความต้องการที่เกิดจากประชากรเพิ่มขึ้นประมาณ 96,454 หน่วยต่อปี และการรื้อถอนประมาณ 16,858 หน่วยต่อปี สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดอุปสงค์ที่อยู่อาศัย โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ เมื่อกำหนดให้ตลาดที่อยู่อาศัยและตลาดทุนเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์ แต่อยู่ในดุลยภาพนั้น ปรากฏว่าการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ที่อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงด้านรายได้มาก

จากการศึกษาแนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในอนาคต พบปัญหาอำนาจซื้อตามไม่ทันกับการเปลี่ยนแปลงราคาที่อยู่อาศัย รัฐบาลอาจเข้ามาช่วยเหลือ โดยการลดดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยให้มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มอำนาจซื้อ และการสร้างแรงจูงใจให้ภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ต่ำมากขึ้น โดยวิธีการสนับสนุนทางการเงินทั้งผู้ผลิตและผู้ซื้อ

อารยา แสงวิโรจน์กุล (2536) โครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ที่ค่าส่วนกลาง : การศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ผลที่ได้พบว่า

1. กลุ่มที่มีฐานะดี มีธุรกิจส่วนตัวมีรายได้เฉลี่ยต่อครอบครัวประมาณ 500,000 – 100,000บาทต่อเดือน และมีการศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไป เป็นสัดส่วนมากที่สุด ปัจจัยหลักที่เป็นตัวกำหนดในการตัดสินใจซื้อทาวน์เฮาส์ที่มีทรัพย์ส่วนกลางนั้น ผู้ซื้อให้ความสำคัญด้านปัจจัยที่เกี่ยวกับโครงสร้างในด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบตัวบ้าน และการก่อสร้าง ทรัพย์ส่วนกลาง ระบบสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ ราคา และเงื่อนไขการชำระเงิน ชื่อเสียง/ความมั่นคงของบริษัท และการส่งเสริมการขาย ตามลำดับ
2. ปัจจัยด้านลักษณะประชากร ได้แก่ อาชีพ รายได้ การครอบครองของกรรมสิทธิ์ ปรากฏว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่มีการครอบครองกรรมสิทธิ์ในแบบกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลในอาคารและที่ดิน ทาวน์เฮาส์ และกรรมสิทธิ์รวมในทรัพย์ส่วนกลาง โดยมีระดับความพอใจในทรัพย์ส่วนกลางมากกว่ากลุ่มผู้ซื้อที่ไม่มีกรรมสิทธิ์รวมในทรัพย์ส่วนกลาง
3. การเก็บค่าใช้จ่ายส่วนบริการกลาง และการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์ส่วนกลางแก่ผู้ซื้อ แต่ละโครงการจะมีวิธีการแตกต่างกันตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย หรือตกลงกัน ภายหลัง ส่วนการใช้บริการทรัพย์ส่วนกลาง พบว่า ความต้องการบริการส่วนกลางคือ ที่จอดรถ บริการด้านรักษาความปลอดภัย สวนหย่อม / สนามเด็กเล่น และสระว่ายน้ำ ส่วนบริการอื่นๆ ที่ต้องการคือ บริการซักรีด ร้านค้า และร้านเสริมสวย ตามลำดับ

กฤษฎา เจริญกลกิจ (2537) ทำการประมาณค่าความยืดหยุ่นของความต้องการที่อยู่อาศัยต่อรายได้ และอัตราดอกเบี้ย โดยจำแนกอยู่อาศัยออกเป็น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นการศึกษาในระยะสั้น ซึ่งจะศึกษาผลกระทบของปัจจัยต่างๆ คือ ราคา ปริมาณสินเชื่อ และอัตราดอกเบี้ย ว่ามีผลกระทบต่อความต้องการอย่างไร ในเชิงปริมาณ ส่วนที่สองเป็นการศึกษาในระยะยาว ซึ่งจะศึกษาผลกระทบของปัจจัยรายได้และอัตราดอกเบี้ยว่ามีผลกระทบต่อความต้องการอย่างไร โดยที่ให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของในระบบสมการมีการปรับตัวไปด้วยกัน วิธีการศึกษาทำโดยประมาณค่าระบบสมการโครงสร้างใช้วิธีการ three-stage least square และแปลงระบบสมการ โครงสร้างเป็นระบบสมการลดรูป โดยใช้ข้อมูลรายปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2525-2534

ผลการศึกษาพบว่า ในระยะสั้นปัจจัยที่มีส่วนในการกำหนดความต้องการบ้านประเภทต่างๆอย่างมีนัยสำคัญได้แก่ ปริมาณสินเชื่อมีส่วนในการกำหนดความต้องการบ้านเดี่ยวในทิศทางตรงข้าม แต่มีส่วนกำหนดความต้องการทาวน์เฮาส์ในทิศทางเดียวกัน ส่วนปัจจัยด้านราคา ราคาบ้านแฝด มีส่วนกำหนดความต้องการบ้านแฝดในทิศทางตรงข้าม ส่วนปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยมี

ส่วนในการกำหนดความต้องการทาวน์เฮาส์ในทิศทางตรงข้ามด้วย

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยรายได้มีผลในทางตรงข้ามกับความต้องการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด แต่มีผลในทิศทางเดียวกับความต้องการทาวน์เฮาส์ ส่วนปัจจัยทางด้านอัตราดอกเบี้ยมีผลต่อความต้องการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ในทิศทางเดียวกัน แต่จะมีผลในทิศทางตรงกันข้ามกับความต้องการบ้านแฝด

กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม (2537) ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยวัดอุปสงค์หลักของการศึกษานี้ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พร้อมทั้งพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ช่วงปี 2535-2540 การศึกษาในครั้งนี้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิ ช่วงปี พ.ศ. 2520-2534 โดยสร้างสมการถดถอยพหุคูณเชิงเส้นเพื่อประมาณการสมการอุปสงค์ที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ซึ่งแสดงถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัย และทำการพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยจากสมการอุปสงค์ที่เหมาะสมดังกล่าว

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ ราคาที่อยู่อาศัยในรูปดัชนี จำนวนประชากรในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ปริมาณสินเชื่อที่อยู่อาศัย และนโยบายรัฐบาลที่มีส่วนกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัย โดยราคาที่อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงกันข้ามกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ขณะที่สามปัจจัยหลังเปลี่ยนแปลงในทิศทางเดียวกับอุปสงค์ที่อยู่อาศัย ในส่วนของพยากรณ์แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ช่วงปี 2535-2540 พบว่า แนวโน้มดังกล่าวมีลักษณะเพิ่มขึ้น และหากมีนโยบายรัฐบาลที่มีส่วนกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัย จะทำให้แนวโน้มอุปสงค์ยังมีลักษณะเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น จึงควรมีการวางแผนและจัดเตรียมในส่วนต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น สาธารณูปการ และสาธารณูปโภคให้เพียงพอในอนาคต

สมถวิล แซ่ลี (2538) ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ เกิดจากความจำเป็นและเงื่อนไขการดำรงชีวิตในระยะสั้น โดยมี อันดับที่ 1 ทำเลที่ตั้ง อันดับที่ 2 ราคา อันดับที่ 3 การเดินทางสะดวก อันดับที่ 4 สภาพบ้าน และอันดับที่ 5 เข้าอยู่ได้ทันทีและสภาพแวดล้อม โดยผู้ขายและผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิ จะขายบ้านในเขตบางกะปิ แล้วกลับมาซื้อบ้านในเขตบางกะปิอีก ซึ่งเหตุผลสำคัญ คือ เป็นสถานประกอบธุรกิจหรืออยู่ใกล้สถานที่ทำงาน ร้อยละ 71.4 และมีจำนวนร้อยละ 31.8 ของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ขายและผู้ซื้อกลับมาซื้อบ้านในหมู่บ้านเดิม ในเขตบางกะปิ ร้อยละ 57.1 และเหตุผลอื่น คือ คู่แข่งกับพื้นที่ทำธุรกิจซื้อขายบ้านมือสอง ใกล้บ้านญาติ ถ้าไม่มีความจำเป็นและเงื่อนไขของการอยู่อาศัยเกี่ยวกับปัจจัยในเรื่องทำเลแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขต

บางกะปิพอใจ ที่จะซื้อบ้านปิดขายใหม่มากกว่า ร้อยละ 73.8 เพราะไม่ต้องซ่อมแซม สามารถเลือกได้ และให้ความรู้สึกดีกว่าว่าได้อาศัยเป็นคนแรก กลุ่มตัวอย่างผู้ชาย ผู้ชายและผู้ซื้อที่มีปัจจัยในการขายบ้านมือสอง อันดับแรกคือ นำเงินไปซื้อบ้านใหม่ อันดับ 2 ขายได้ราคาดี อันดับ 3 มีภาระค่าใช้จ่ายมากโดยมีสาเหตุจากย้ายที่อยู่เดิม เพื่อต้องการที่อยู่อาศัยสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น การเดินทางสะดวก และย้ายไปใกล้สถานที่ทำงานใหม่ ถึงแม้ทัศนคติต่อบ้านมือสอง และต่อบ้านมือสองได้เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีขึ้นกว่าเดิม เมื่อมีการอยู่อาศัยในบ้านมือสอง และได้ใช้บริการแล้ว แต่ประชาชนส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อขายโดยตรง และไม่พอใจที่จะใช้บริการนายหน้าร้อยละ 85 เพราะทำให้ราคาสูงขึ้น หากมีความจำเป็นในเรื่องเงื่อนไข การดำรงชีวิตและเงื่อนไขเวลาแล้ว ผู้ซื้อบ้านมือสองในเขตบางกะปิก็คาดว่าจะซื้อบ้านมือสองอีก ร้อยละ 14.3 เพราะเลือกทำเลได้ และอาจใช้บริการนายหน้าถ้ามีการปรับปรุงค่านายหน้าและบริการให้ดีขึ้น

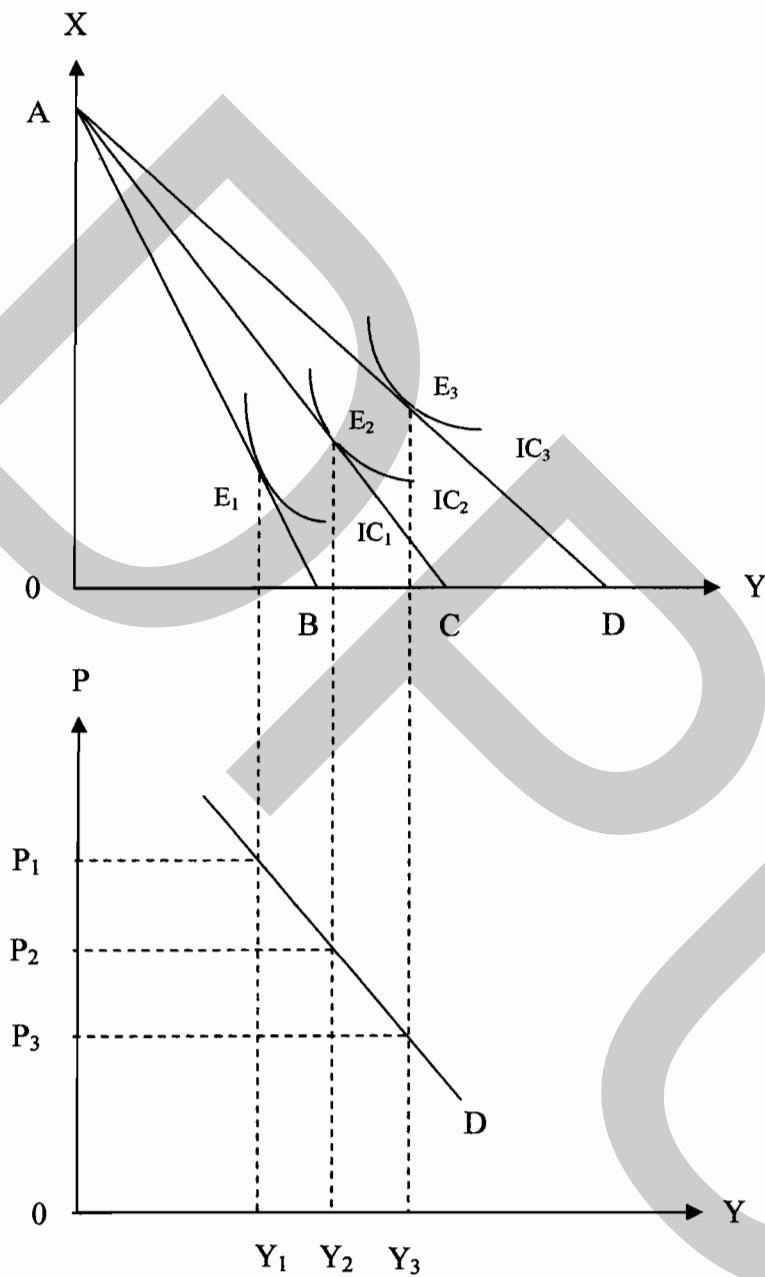
วนิดา หอมขจร (2540) การวิเคราะห์อุปสงค์สำหรับบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร วิธีที่ใช้ในการศึกษา การเก็บรวบรวมข้อมูลทฤษฎีภูมิ และการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถามทางไปรษณีย์ 1,000 ชุด ซึ่งการตอบรับกลับแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 300 ชุด จุดประสงค์ของการทำวิทยานิพนธ์ เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดอุปสงค์บ้านพักอาศัยแบบอาคารชุด เพื่อศึกษาแนว โน้มความต้องการในเรื่องทำเลที่ตั้งของบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานครว่ามีแนวโน้มไปทิศทางใด

ผลการศึกษา ส่วนใหญ่ผู้ที่เข้ามาอยู่อาศัยโดยการซื้อเป็นบ้านพักอาศัยมีจำนวนมาก รองลงมาจะเป็นการเช่าและมีเพียงเล็กน้อยที่เป็นเพียงการเช่าซื้อ ส่วนใหญ่เป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง และส่วนใหญ่เป็นคนโสดมากกว่าคนมีครอบครัว ผู้ที่อยู่อาศัยในบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุด มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการอยู่ชั่วคราว เพื่อใช้ติดต่อกิจการประจำวันมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างรู้จักบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดครั้งแรกจากข่าวสารการโฆษณาประชาสัมพันธ์ จากหนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ กลุ่มตัวอย่างชอบสิ่งอำนวยความสะดวกได้แก่ ระบบความปลอดภัย ระบบไฟฟ้า ประปา ระบบลิฟท์ โทรศัพท์ และที่จอดรถ กลุ่มตัวอย่างมีความพอใจในการพักอาศัยบ้านแบบอาคารชุดในปัจจุบัน เหตุผลที่พอใจเป็นเพราะสิ่งแวดล้อมที่ดี การคมนาคมสะดวกและเหมาะสมกับการทำธุรกิจการค้า ส่วนสาเหตุที่ไม่พอใจเป็นเพราะสภาพแวดล้อมไม่ดี อาศัยกันอยู่เป็นจำนวนมาก และไกลที่ทำงาน ปัจจัยสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างพิจารณาในการเลือกบ้านพักอาศัยในอนาคต คือ การคมนาคมสะดวก สาธารณูปโภคพร้อม แบบบ้านและราคาที่เหมาะสมกับรสนิยมและรายได้ และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยากอยู่บ้านที่ปลูกเอง ส่วนบ้านจัดสรร ทาวน์เฮาส์ และตึกแถว มีผู้ต้องการอยู่ใกล้เคียงกัน แต่มีผู้จะอยู่บ้านพักแบบอาคารชุดน้อยมาก

2.2 ทบทวนทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand Theory) อันเป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อปริมาณซื้อสินค้าและบริการ ตามทฤษฎีอธิบายว่าปริมาณการซื้อสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งของผู้บริโภคหนึ่ง ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์เรียกปัจจัยเหล่านี้ว่า ตัวกำหนดอุปสงค์ (Demand Determinants) ปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อ มากน้อยไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละคนและกาลเวลาด้วย (ประยูร เถลิงศรี ,2511) โดยการวิเคราะห์เริ่มต้นจากสมการ

วิเคราะห์เส้นความพอใจเท่ากัน (Indifference Curve) และเส้นงบประมาณ (Budget Line) มากำหนดเส้นอุปสงค์ของสินค้า ดังรูป



รูปที่ 2.1 เส้นความพอใจเท่ากัน และเส้นงบประมาณ มากำหนดเส้นอุปสงค์ของสินค้า

จากรูป เป็นการสร้างเส้นอุปสงค์ของบุคคลจากเส้นความพอใจเท่ากัน และเส้นรายจ่ายของผู้บริโภคเราสามารถสร้างเส้นอุปสงค์ต่อราคาของสินค้า Y จากการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งดุลยภาพของผู้บริโภคบนเส้น IC เมื่อราคาสินค้า Y เปลี่ยนแปลง

จากรูปแสดงการเปลี่ยนแปลงดุลยภาพเมื่อเส้นราคาเปลี่ยนจาก AB เป็น AC และ AD ตามลำดับ สมมติว่าราคาสินค้า Y ลดลงจากหน่วยละ P_1 เป็นหน่วยละ P_2 และ P_3 ตามลำดับ จุด E_1, E_2, E_3 คือ ดุลยภาพ ณ ระดับราคาต่างๆของสินค้า Y

เมื่อทราบตำแหน่งดุลยภาพต่างๆ ของผู้บริโภค ณ ราคาต่างๆ ของสินค้า Y ได้แล้ว เราสามารถสร้างเส้นอุปสงค์สำหรับสินค้า Y ได้ สมมติว่า ณ จุด E_1 ปริมาณสินค้า Y เท่ากับ Y_1 ราคาหน่วยละ P_1 ณ จุด E_2 ปริมาณสินค้า Y เท่ากับ Y_2 ราคาหน่วยละ P_2 ณ จุด E_3 ปริมาณสินค้า Y เท่ากับ Y_3 ราคาหน่วยละ P_3

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อ คือ

1. ราคาสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ ซึ่งทั่วไปสินค้านั้นมีราคาแพงขึ้น ปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อที่รายได้นั้น โดยทั่วไปแล้วผู้บริโภคที่มีรายได้เพิ่มขึ้นความต้องการสินค้าและต้องการซื้อจะน้อยลง และจะซื้อสินค้านั้นมากขึ้นเมื่อราคาลดลง คือมีความสัมพันธ์กันในทางตรงกันข้าม

2. รายได้ของผู้บริโภค ผู้บริโภคที่มีรายได้สูงย่อมจะสามารถซื้อสินค้าที่มีราคาแพงกว่าและปริมาณที่มากกว่าบริการจะเปลี่ยนแปลงไป

3. ราคาสินค้าอื่นๆ ที่ใช้ทดแทนกันได้ คือ โดยปกติผู้บริโภคจะเลือกบริโภคสินค้าได้หลายชนิดถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคาสูงขึ้น ผู้บริโภคก็จะซื้อสินค้านั้นน้อยลงและหันไปซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ราคาถูกกว่าซึ่งใช้ทดแทนกันได้เพิ่มมากขึ้น

4. รสนิยมของผู้บริโภคและความนิยมของคนส่วนใหญ่ในสังคม รสนิยมเป็นความรู้สึกหรือความต้องการชั่วขณะหนึ่งซึ่งบางครั้งเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เช่น เสื้อผ้าสตรี ภาพยนตร์ แผ่นเสียง เป็นต้น

5. จำนวนผู้บริโภคในตลาด โดยเมื่อจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นจะทำให้ความต้องการมีมากขึ้นด้วย ในสินค้าและบริการต่างๆ อย่างไรก็ตามในการวิเคราะห์อุปสงค์ ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญต่อปัจจัย 3 ประการด้วยกัน คือ ราคาของสินค้านั้น ระดับรายได้ และราคาของสินค้าที่เกี่ยวข้อง นั่นคือ เรามักจะแบ่งอุปสงค์ออกเป็น 3 ชนิด คือ

อุปสงค์ต่อราคา (Price Demand) หมายถึง ปริมาณสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและมีความสามารถจะซื้อได้ในระดับราคาต่างๆ กันของสินค้าและบริการนั้นๆ ในสถานที่ และเวลาหนึ่ง โดยสมมติให้ปัจจัยอื่นๆคงที่

อุปสงค์ต่อรายได้ (Income Demand) หมายถึง ปริมาณสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและมีความสามารถจะซื้อได้ในระดับรายได้ที่ต่างกันของผู้บริโภคแต่ละคนในสถานที่หนึ่งและช่วงเวลาหนึ่ง โดยสมมติให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องคงที่

อุปสงค์ต่อราคาสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง (Cross Demand) หมายถึงปริมาณสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและสามารถที่จะซื้อได้ในระดับราคาต่างๆ กันของสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องนั้นๆ ในสถานที่หนึ่งและช่วงเวลาหนึ่ง โดยสมมุติให้ปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องคงที่ความสัมพันธ์ระหว่างราคากับปริมาณสินค้าชนิดหนึ่งๆ เป็นไปตามกฎอุปสงค์ (Law of Demand) ทฤษฎีกล่าวว่า ปริมาณสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อย่อมแปรผันเป็นปฏิภาคส่วนกลับ (Inverse Relation) กับราคาสินค้าหรือบริการชนิดนั้นเสมอ กล่าวคือ ถ้าราคาสินค้านั้นเพิ่มสูงขึ้นผู้บริโภคจะซื้อสินค้าหรือบริการนั้นลดลง ในทางตรงข้ามถ้าราคาสินค้าหรือบริการชนิดนั้นลดลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้านั้นเพิ่มขึ้นเช่นกัน

จากรูปกราฟสามารถนำมาเขียนสมการของอุปสงค์ได้ดังนี้

$$Q = f(P_i, P_j, Y, T, E)$$

โดยกำหนดให้

Q	=	ปริมาณสินค้าที่ผู้บริโภคเสนอซื้อ
P _i	=	ราคาสินค้าที่ผู้บริโภคจ่าย
P _j	=	ราคาสินค้าอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
Y	=	รายได้ของผู้บริโภค
T	=	รสนิยม
E	=	ค่าความคลาดเคลื่อนของสมการ

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ได้แก่ ราคา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน นี้ใช้ข้อมูลจากการศึกษาเฉพาะกลุ่มตัวอย่างของผู้ที่มีความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลจำนวน 400 ตัวอย่าง ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลเดือนมีนาคม-เมษายน 2552 ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ได้แก่จังหวัดปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม โดยการศึกษาแนวคิดในการวิเคราะห์ดังนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล
- 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล
- 3.5 แบบจำลองที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร

ประชากร (Population) ในการศึกษาครั้งนี้คือ ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ได้แก่จังหวัดปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม

3.1.2 กลุ่มตัวอย่าง

จำนวนตัวอย่างทั้งหมดที่ใช้ในการศึกษานี้ มีจำนวนทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง เป็นผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง ประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ และอาคารชุด

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง เรื่อง ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค แบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลลักษณะส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ

3.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เนื่องจากการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ผู้วิจัยจึงเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้สร้างขึ้นเองเพื่อสำรวจเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้กรอกแบบสอบถาม ความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสองเพื่ออยู่อาศัย สาเหตุหรือปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ข้อมูลจากตัวแทนนายหน้าขายบ้านมือสอง และจากลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง เพื่อที่จะนำมาใช้ในการศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

3.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ได้จากการสืบค้น เอกสารอ้างอิง งานวิจัย หนังสือ บทความ หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ คำบรรยาย และหาแผนที่ภาพประกอบจากหน่วยงานและองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบ้านมือสอง

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค โดยการใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยการวิเคราะห์เพื่อระบุปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ประกอบไปด้วย ราคาบ้านมือสอง รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ระยะทางห่างจากที่ทำงาน อายุบ้าน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และค่าธรรมเนียมในการโอน โดยใช้ข้อมูลของปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาใช้กับสมการถดถอยเชิงซ้อน เพื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

3.4.1 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการรวบรวมข้อเท็จจริงต่างๆ เกี่ยวกับบ้านมือสอง ปริมาณความต้องการในแต่ละปีที่ผ่านมา บทบาทรัฐบาลและนโยบายเกี่ยวกับการสนับสนุนบ้านมือสองทั้งในปัจจุบันและอนาคต ตลอดจนผลการศึกษานักวิจัยต่างๆ เกี่ยวกับบ้านมือสอง

3.4.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เป็นการศึกษาจากข้อเท็จจริง เกี่ยวกับปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค โดยการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ด้วยวิธีวิเคราะห์สมการถดถอย (Regression Analysis) ประมวลผลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป และระบุปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

3.5 แบบจำลองที่ใช้ในการวิเคราะห์

3.5.1 แบบจำลองในการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ข้อ 1

ในวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 สามารถวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยใช้ Cross Tabulation ในการหาความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสัดส่วนของความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค และใช้ Chi - Square ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1. สามารถเขียนออกมาในรูปสมการดังนี้ ดังนี้

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c (X_{ij} - E_{ij})^2 / E_{ij}$$

$$df = (r-1)(c-1)$$

เมื่อ

$$E_{ij} = R_i C_j / n$$

$$X_{ij} = \text{จำนวนค่าความถี่ของค่าสังเกตของแถวที่ } i \text{ สดมภ์ที่ } j$$

$$R_i = \text{ยอดรวมของความถี่ของแถวที่ } i$$

$$C_j = \text{ยอดรวมของความถี่ของสดมภ์ที่ } j$$

$$n = \text{ขนาดของตัวอย่าง}$$

3.5.2 แบบจำลองในการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ข้อ 2 และข้อ 3

ในวัตถุประสงค์ข้อ 2 วิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค และข้อ 3 เพื่อศึกษาถึงนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสองแบบจำลองการศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้ Binary - choice models อันเป็นรูปหนึ่งของแบบจำลองที่ใช้วิเคราะห์ตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ (Models of Qualitative choice) เมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจเลือก ในทางเลือก 2 ทาง และผลจากการศึกษาจะให้ค่าความน่าจะเป็นของการเลือกตัดสินใจในทางเลือกหนึ่ง เมื่อเปรียบเทียบกับอีกทางเลือกหนึ่ง โดยที่ในการศึกษานี้บุคคลต้องเผชิญกับ 2 ทางเลือกคือ การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย มีรูปแบบเท่ากับความถี่สะสมของการแจกแจงแบบโลจิสติกส์ ซึ่งเป็น Specified

model – choice models ที่เรียกว่าแบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดต่างๆดังต่อไปนี้

แบบจำลองในการประมาณค่า

แบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) สามารถเขียนในรูปของ Specified model ได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 P_i &= E(Q = 1 / x_i) \\
 &= f(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T) \\
 &= \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)}} \dots\dots\dots(1.1)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 1 - P_i &= E(Q = 0 / X_i) \\
 &= 1 - \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)}} \dots\dots\dots(1.2)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \frac{P_i}{1 - P_i} &= \frac{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)} - 1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)}} \\
 &= \frac{e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)}}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)}} \\
 &= \frac{1}{1 + (1/e^{-(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)})} \\
 &= \frac{1}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T)}} \dots\dots\dots(1.3)
 \end{aligned}$$

(e หมายถึง exponential)

กำหนดให้ $Q = 1$ บ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย

0 บ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย

P_i = ค่าความน่าจะเป็นในการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสอง

X_i = เป็นปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือ บ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย

กำหนดให้ค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรเขียนในรูปสมการ Logarithum ดังต่อไปนี้

$$\text{Log} \left(\frac{P_i}{1-P_i} \right) = \beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 Y + \beta_3 W + \beta_4 H + \beta_5 T \quad \dots\dots\dots(1.4)$$

โดยกำหนดให้

$Q = 1$ บ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย

$= 0$ บ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย

$P =$ ราคาบ้านมือสอง (บาท)

$Y =$ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว (บาท)

$W =$ ระยะห่างจากที่ทำงาน (ก.ม.)

$H =$ อายุบ้าน (ปี)

$T =$ ค่าธรรมเนียมในการโอน

บทที่ 4

สถานการณ์ธุรกิจบ้านมือสอง

4.1 วิฤตเศรษฐกิจปี 2540

ในปี พ.ศ. 2540 ประเทศไทยได้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจทางการเงินอย่างรุนแรง เกิดจากการเติบโตเกินควร เริ่มในภาคการเงินที่เงินต่างประเทศไหลเข้ามามาก เป็นการเก็งกำไรเป็นลูกโหว่จากการเก็งกำไร ในตลาดหุ้นต่อมาก็เก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะที่ดิน และที่อยู่อาศัยที่มีรายได้สูงในรูปของคอนโด และเมื่อถูกแทรกแซงด้วยการเก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยนด้านการเงินจากต่างประเทศ เศรษฐกิจทั้งประเทศล่มสลายอย่างรวดเร็ว ระบบการเงินทั้งระบบเสียหาย ซึ่ง 25% ของระบบนั้นเกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ก็ล่มสลายลงมาทั้งหมด ในการล่มสลายครั้งนั้น อสังหาริมทรัพย์ ได้ถูกร้องเรียนว่าเป็นหนึ่งในต้นเหตุของการล้มเหลวทางเศรษฐกิจเกิดการเติบโตด้วย ระบบฟองสบู่สูงถึง 2.5 เท่าของอุปสงค์ในภาวะปกติ เมื่อภาวะ การณ์เงินล่มสลายก็เกิดผลอย่างใหญ่หลวง ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยของประเทศ

จนกระทั่งรัฐบาลประกาศปิดสถาบันการเงิน 56 สถาบัน ทำให้ปริมาณสินเชื่อที่ประชาชนไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระสินเชื่อเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สินเชื่อเหล่านั้นกลายเป็นสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL: Non Performing Loan) เป็นจำนวนมาก

หลังจากเหตุการณ์ในปี พ.ศ. 2540 ทำให้เกิดองค์กรปฏิรูปสถาบันการเงิน(ป.ร.ส.) เป็นองค์กรของรัฐบาลที่จัดตั้งขึ้นมาเพื่อมาบริหารจัดการกับทรัพย์สินของ 56 สถาบันการเงินที่ปิดกิจการนั้น โดยการนำทรัพย์สินออกขายด้วยวิธีการประมูลขายเป็นกองๆ โดยผู้ที่เข้ามาประมูลซื้อทรัพย์สินได้นั้น จะต้องจดทะเบียนกับคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในรูปของกองทุนเท่านั้น จึงจะมีสิทธิในการเข้าร่วมประมูลซื้อทรัพย์สินได้ โดยทรัพย์สินที่นำมาประมูลนั้นจะแบ่งกลุ่มๆ ได้ดังนี้ กลุ่มเอ กลุ่มบี และกลุ่มซี ซึ่งกองทุนต่างๆ ที่ประมูลซื้อทรัพย์สินได้ก็ต้องไปตามลูกหนี้ให้มาชำระหนี้ต่อไป ซึ่งบางรายก็มีการปิดบัญชีไป ลูกหนี้บางรายก็ไม่มีความสามารถชำระหนี้ได้ เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจทำให้ประชาชนคนใช้แรงงานตกงานเป็นจำนวนมาก จึงปล่อยให้มีการยึดทรัพย์หลักประกันการกู้ ไม่ว่าจะเป็นบ้าน หรือที่ดิน จึงเกิดมีการขายทรัพย์ทอดตลาดที่กรมบังคับคดี หรือลูกหนี้บางรายอาจปิดบัญชีลูกหนี้โดยการตีโอนทรัพย์สินชำระหนี้แทน การชำระด้วยเงินสด จึงทำให้เกิดบ้านมือสองเป็นจำนวนมากและเป็นจุดเริ่มต้นของบ้านมือสอง ซึ่งแต่เดิม

เป็นการขายบ้านระหว่างบุคคลกับบุคคล แต่ปัจจุบันมีการขายบ้านมือสองโดยสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์ บริษัทตัวแทนนายหน้า และบุคคลธรรมดาทั่วไป

ในช่วงปี พ.ศ. 2548 รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนนโยบายส่งเสริมธุรกิจภาค อสังหาริมทรัพย์ ให้มีความเจริญเติบโตอย่างมั่นคง โดยรัฐบาลได้ดำเนินการพัฒนาโครงสร้าง สำคัญๆ ด้านอสังหาริมทรัพย์ เช่น การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ผลักดันให้สมาคม อสังหาริมทรัพย์ต่างๆรวมตัวกันจัดตั้งสภาพที่อยู่อาศัยไทย และส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจตลาดบ้าน มือสองอย่างเป็นรูปธรรม ขณะนั้นได้ข้อมูลประมาณการบ้านมือสองโดยสมาคมตัวแทนนายหน้า อสังหาริมทรัพย์ ตลาดบ้านมือสองมีอยู่ประมาณ 250,000 หน่วย ในขณะที่บ้านใหม่สร้างเสร็จจด ทะเบียนมีอยู่ประมาณ 65,000-70,000 หน่วย ดังนั้นตลาดบ้านมือสองจึงมีขนาดใหญ่กว่าตลาดบ้าน ใหม่ถึงกว่า 3 เท่าตัว ในทางเศรษฐกิจของประเทศ ตลาดบ้านมือสองทำให้บ้านว่าง อาคารสร้างค้าง ถูกนำมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์ เป็นการสร้างงานในตลาดแรงงาน เป็นการเพิ่มธุรกิจในตลาดค้า วัสดุก่อสร้าง สุขภัณฑ์ และตลาดเฟอร์นิเจอร์ ทำให้ผู้ซื้อบ้านมีทางเลือกในการซื้อบ้านมากขึ้น มี ราคายกขายหลากหลายขึ้น ทำให้คนมีโอกาสมีบ้านได้ง่ายขึ้นและทำให้คุณภาพความเป็นอยู่ดี ขึ้น

ในปี 2548 อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดและส่งผลกระทบต่อภาค ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในหลายๆด้าน เช่น ทำให้ต้นทุนการกู้ยืมสูงขึ้น ทำให้การลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์ ชะลอตัวลง เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาอสังหาริมทรัพย์ล้นตลาด

4.2 ความสัมพันธ์ของอัตราดอกเบี้ยต่อภาคอสังหาริมทรัพย์

อัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์โดยตรงทั้งทางผู้ประกอบการและผู้ ซื้อบ้าน ในแง่ของผู้ซื้อส่วนใหญ่การซื้อบ้านจะชำระเป็นเงินผ่อนระยะยาว ซึ่งมีความสัมพันธ์มาก กับอัตราดอกเบี้ยเมื่ออัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 จะทำให้ภาระการผ่อนเพิ่มขึ้น ประมาณร้อยละ 8

การแก้ไขปัญหาดังกล่าว ธนาคารพาณิชย์อาจช่วยเหลือผู้ซื้อบ้าน โดยใช้วิธีการกำหนด อัตราดอกเบี้ยคงที่ อย่างไรก็ตามคิดว่าธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ยังให้อัตราดอกเบี้ยคงที่เพียง 5-7 ปี ในขณะที่ภาระการผ่อนชำระอาจมากถึง 20-30 ปี ทำให้นโยบายดังกล่าวไม่สามารถช่วยเหลือผู้ซื้อบ้าน ได้อย่างแท้จริง

อย่างไรก็ตามปัญหาเรื่องอัตราดอกเบี้ยอาจไม่ใช่ปัญหาใหญ่มากนักเนื่องจากอัตราดอกเบี้ย อาจไม่ใช่ปัญหาใหญ่มากนัก เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยจะเคลื่อนไหวเป็นวัฏจักร ซึ่งเชื่อว่าเมื่ออัตรา ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นได้ ก็ย่อมจะลดลงได้

การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยทำให้ต้นทุนการมีบ้านและการก่อสร้างบ้านสูงขึ้น ดังนั้นจึงพบว่าบ้านเดี่ยวราคาสูงตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไปขายได้ลดลงและเริ่มเกิดอุปทานส่วนเกิน (Over Supply) ส่วนบ้านราคา 3-5 ล้านบาทเป็นที่นิยมมากขึ้น รวมทั้งอาคารชุดที่อยู่ตามแนวรถไฟฟ้าจึงอาจกล่าวได้ว่าตลาดโดยรวมเป็นตลาดในกลุ่มที่อาศัยราคาไม่สูง

ในปี 2549 เป็นปีที่ประเทศไทยมีการพลิกผันทางการเมือง เศรษฐกิจ และสังคมเป็นอย่างมาก ด้านการเมืองที่เกิดความรุนแรงไม่ว่าจะเป็นการประท้วง การยุบสภาเลือกตั้งใหม่ การบอยคอตการเลือกตั้ง การเลือกตั้งเป็น โมงะ จนถึงเกิดการรัฐประหารเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2549 นั้นจึงเห็นได้ว่าการเมืองมีผลต่อเศรษฐกิจและสังคม เพราะธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ของชีวิต ดังนั้นในการจะซื้อที่อยู่อาศัย จะต้องใช้เวลาการตัดสินใจ ประกอบกับในปี 2549 นั้นอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัย อยู่ในช่วงขาขึ้นตลอดครึ่งปีแรกและต่อเนื่องไปถึงเดือนสิงหาคม ส่วนด้านบ้านมือสองนั้นได้มีการสนับสนุนให้มีการซื้อขายกัน โดยมีการจัดงานบ้านมือสอง 4 มุมเมือง เพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจบ้านมือสอง โดยมีการกระจายการจัดงานในทำเลสำคัญทั้ง 4 โซน ประกอบด้วย กรุงเทพฯ ภูเก็ต การจัดงานดังกล่าวเป็นการกระตุ้นการซื้อขายบ้านมือสองมูลค่าประมาณ 1,030 ล้านบาท และมีการจัดงานมหกรรมบ้านมือสอง ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ เป็นการนำบ้านมือสองของสถาบันการเงิน และบ้านผู้ที่ต้องการขายผ่าน โบรเกอรรนำมาแสดงและออกขายในงานเป็นจำนวนมาก

ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยใหม่ตลอดทั้งปี 2549 สถาบันการเงินทุกแห่งรวมกันมีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั่วไปรวม 262,993 ล้านบาท เทียบกับปี 2548 มีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปรวม 279,392 ล้านบาท เท่ากับลดลงประมาณร้อยละ 6

ในปี 2550 จากมีการรัฐประหารเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2549 นั้น ทำให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อบ้าน เนื่องจากไม่เชื่อมั่นในภาวะเศรษฐกิจและการเมือง สถาบันการเงินมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อที่อยู่อาศัยลงติดต่อกัน 4 ครั้ง ตั้งแต่ปลายปี 2549 จนถึงพฤษภาคม 2550 จาก 7.71% เหลือ 7.08% และการลดราคาขายบ้านมือสอง ก็เป็นปัจจัยหลักที่สามารถเร่งการตัดสินใจซื้อบ้านของผู้บริโภคได้มากที่สุดในภาวะตลาดเช่นนั้น และมีการจัดงานมหกรรมบ้านมือสอง ครั้งที่ 3 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ เป็นการนำบ้านมือสองของสถาบันการเงิน ออกมาขายเพื่อให้ประชาชนทั่วไปที่สนใจซื้อบ้านมือสองราคาถูกไว้เพื่อการอยู่อาศัย หรือซื้อไว้เพื่อการลงทุน มีบ้านมือสองจำนวนมากที่นำออกจำหน่ายในงานนี้

บ้านมือสองเป็นตลาดอีกตลาดหนึ่งที่ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ตลอดเวลาที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา บ้านมือหนึ่งจำนวนไม่น้อยถูกยึดมาจากผู้ประกอบการและมาขายต่อเป็นบ้านมือสอง มีทั้งที่เสร็จแล้วและยังไม่เสร็จ โดยบริษัทบริหารสินทรัพย์ของรัฐ

เอง และของธนาคาร รวมทั้งกรมบังคับคดี ต่างนำมาเปิดประมูลกันเป็นจำนวนมาก ทำให้ตลาดบ้านมือสองกลายเป็นสินค้าทางเลือกของผู้ซื้อบ้านอีกทางหนึ่ง โดยส่วนดีส่วนดีของตลาดบ้านมือสอง ได้มีการวิเคราะห์ไว้ ดังนี้

ส่วนดี

1. การซื้อบ้านมือสองสามารถเลือกที่ตั้งได้ตามใจชอบ มิได้ถูกจำกัดกลุ่มเข้าไปอยู่ในโครงการบ้านจัดสรรหนึ่งใดโดยเฉพาะ
2. ได้เห็นสินค้าทันทีก่อนซื้อเหมือนบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย แต่อาจจะเป็นสินค้าที่มีตำหนิบ้างพอควร
3. ราคาจะต้องถูกกว่าบ้านมือหนึ่งมาก ยิ่งเป็นบ้านมือสองที่ธนาคารยึดมาสามารถต่อรองได้ และยังมีการปล่อยกู้ผ่านธนาคารเจ้าของเรียบร้อย มิต้องออกไปหาแหล่งเงินกู้ที่อื่น
4. รู้จักเพื่อนบ้านก่อนซื้อเพราะได้พบเพื่อนรอบบ้านล่วงหน้า รู้ว่าจะจับจ่ายใช้สอยที่ไหน โรงเรียนลูกอยู่ที่ไหน อยู่ใกล้ไกลอะไร

ส่วนด้อย

1. เป็นของเก่าซื้อมาต้องมีการซ่อมแซม
2. ถ้าใครยึดมั่นกับความเชื่อ ก็อาจจะไม่ชอบบ้านเก่าที่มีประวัติมาก่อนล่วงหน้า
3. จุดบกพร่องต่างๆ ไม่สามารถจะตรวจสอบได้ครบถ้วน การซ่อมแซม อาจจะเป็นต้นทุนที่สูง ไม่สามารถจะประเมินได้ล่วงหน้า

อย่างไรก็ตาม ในขณะนี้บ้านมือสองได้รับการตอบรับจากตลาดมากขึ้นทุกขณะ โดยกลุ่มผู้ซื้อที่มีงบประมาณจำกัด ต้องการบ้านหลังแรกในราคาข่อมเยา จึงเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งของตลาดผู้ซื้อ และเป็นตลาดที่เริ่มเข้าไปแข่งขันกับตลาดบ้านมือหนึ่งในราคาไม่แพงมากด้วย

4.3 ลักษณะตลาดบ้านมือสอง

ตลาดบ้านมือสอง (Resale Home / Second Hand Home) ที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้ หมายถึง ตลาดที่มีการซื้อขายที่อยู่อาศัยทุกประเภท (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ ห้องชุด) ทั้งบ้านใหม่และบ้านเก่า ไม่ว่าจะมิใช่ผู้อยู่อาศัยหรือไม่ก็ตามที่เจ้าของ (ไม่ใช่ผู้ประกอบการ) ต้องการขายต่อแก่ผู้อื่น ซึ่งสามารถจำแนกได้ ดังนี้ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2546, 31-33 ค.)

4.4 ตลาดบ้านมือสองจำแนกตามลักษณะการอยู่อาศัย

1. บ้านมือสองที่มีการเช่าอยู่อาศัย (Occupied Housing Units) หมายถึง บ้านที่ผ่านการเช่าอาศัยมาก่อนแล้ว ไม่ว่าจะนานเพียงใดก็ตาม เช่น 1-2 ปี หรือ 10-20 ปี ดังนั้น บ้านมือสองที่มีการอยู่อาศัยอาจจะมีสภาพใหม่เอี่ยมเพราะอายุ ไม่นานหรืออาจเป็นบ้านเก่าที่ชำรุดทรุดโทรม เพราะอยู่อาศัยมายาวนานแล้วก็ตาม บ้านเหล่านี้แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ตามลักษณะผู้อยู่อาศัย ได้แก่

1.1 บ้านที่เจ้าของอยู่เองหรือให้ญาติพี่น้องอยู่อาศัย แต่จำเป็นต้องขายออกไปเนื่องจากสาเหตุต่างๆ เช่น อาจประสบปัญหาทางการเงิน ไม่สามารถชำระผ่อนบ้านต่อไปได้ หรือมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายอย่างเร่งด่วน ด้วยสาเหตุต่างๆ หรืออาจต้องการเปลี่ยนบ้านไปอยู่ใกล้ที่ทำงานมากขึ้น หรือบ้านหลังเดิมคับแคบ เนื่องจากสมาชิกครอบครัวเพิ่มมากขึ้น หรืออาจจะเบื่อหน่ายบ้านเดิมเนื่องจากสภาพตัวบ้านที่ทรุดโทรมเก่าแก่ไม่แข็งแรงสวยงาม หรืออาจจะไม่พอใจอยู่ในสภาพแวดล้อมหรือเพื่อนบ้านใกล้เคียง

1.2 บ้านให้ผู้อื่นเช่าอยู่ บ้านเหล่านี้มักจะมาจากการซื้อของนักลงทุนระยะยาว ซึ่งซื้อไว้เพื่อหารายได้จากค่าเช่าหรือบ้านที่นักเก็งกำไรซื้อไว้ในอดีตช่วงตลาดบูม เพื่อแสวงหากำไรแต่ยังขายต่อไม่ได้ จึงให้เช่าไปพลางก่อน แต่ปัจจุบันเห็นว่าไม่คุ้มค่าเช่าจึงต้องการจะขายต่อ

2. บ้านมือสองที่ยังไม่มีการเช่าอยู่อาศัย (Vacant/Unoccupied Housing Units) หมายถึง บ้านหรือห้องชุดที่ยังไม่มีการอยู่อาศัยมาก่อนซึ่งมี 2 ลักษณะ ได้แก่

2.1 บ้านยังสร้างไม่เสร็จ ได้แก่ บ้านที่มีการจองซื้อแล้วอยู่ระหว่างการผ่อนค่างวดกับเจ้าของโครงการ และเป็นบ้านที่ยังสร้างไม่เสร็จ (ผู้ซื้อยังไม่ได้รับโอน) แต่ประสงค์ที่จะขายต่อเพื่อหวังเก็งกำไร หรือขายด้วยความจำเป็นอื่นๆ

2.2 อาคารไร้ผู้อยู่อาศัย (บ้านว่าง) ได้แก่ บ้านที่สร้างเสร็จแล้ว และผู้ซื้อโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการแล้ว แต่ไม่เช่าอยู่อาศัยปล่อยว่างไว้ และต้องการขายให้ผู้อื่น

4.5 บ้านมือสองจำแนกตามประเภทเจ้าของ/แหล่งขาย

ตลาดบ้านมือสองในปัจจุบัน สามารถจำแนกตามประเภทเจ้าของ หรือแหล่งการขายต่างๆ ได้ ดังนี้

1. อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงิน (Real Estate Owned – REO) อสังหาริมทรัพย์ในครอบครองของสถาบันการเงินหรือทรัพย์รอการขายนั้น ส่วนใหญ่มาจาก 2 ทาง ได้แก่

1.1 การตีทรัพย์ชำระหนี้ ซึ่งเป็นวิธีการประนอมหนี้ที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ที่ไม่สามารถชำระหนี้ภายในเงื่อนไขการประนอมหนี้อื่นๆ สามารถระงับภาระหนี้ที่มีอยู่โดยสถาบันการเงินไม่ต้องบังคับชำระหนี้ผ่านกระบวนการทางศาล ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ของสถาบันการเงิน

2.1 การเข้าสู่ราคาและซื้อคืนจากการประมูลขายของกรมบังคับคดี ในกรณีที่อสังหาริมทรัพย์ของลูกหนี้สถาบันการเงินถูกศาลสั่งยึดทรัพย์บังคับจำนองแต่ในการเปิดประมูลขายของกรมบังคับคดี ไม่มีผู้สู้อราคา หรือมีผู้เข้าสู่ราคาแต่เสนอราคาต่ำกว่าต้นทุนของสถาบันการเงิน สถาบันจำเป็นต้องทำการเข้าสู่ราคา และประมูลซื้อกลับคืนมาเป็น REO ของตน

2. ทรัพย์ที่อยู่ระหว่างขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี กรมบังคับคดี เป็นหน่วยงานในสังกัดกระทรวงยุติธรรม ซึ่งรับหน้าที่ดำเนินการด้านการบังคับจำนองต่อจากศาลแพ่ง กรณีมีคำสั่งให้ยึดทรัพย์ออกขายทอดตลาด กรมบังคับคดีจะทำการประมูลเพื่อนำเงินจากการขายไปชำระเจ้าหนี้ซึ่งเจ้าหนี้ในที่นี้ อาจเป็น สถาบันการเงิน นิติบุคคล หรือนุคคลธรรมดาก็ได้

3. บ้านมือสองที่ซื้อขายผ่านระบบตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่เป็นบริษัทที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกสมาคมตัวแทน และนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

4. บ้านมือสองที่ซื้อขายระหว่างประชาชนทั่วไป ทั้งที่ซื้อขายกันเอง และผ่านตัวแทนนายหน้าสมัครเล่น ที่ไม่เป็นนิติบุคคลจากแหล่งอื่นๆ เช่น บริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย บริษัทบริหารสินทรัพย์ สถาบันการเงิน บริษัทบริหารสินทรัพย์ ในเครือสถาบันการเงินต่างๆ เป็นต้น

ตารางที่ 4.1 แสดงรายการทรัพย์สินพร้อมขายของ บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด

ลำดับ	รหัสทรัพย์สิน	ประเภททรัพย์สิน	ราคาขาย (บาท)	เนื้อที่	ที่อยู่อาศัย
1	J2_0113	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	9,010,000	51 ตร.ว.	69 ซอยสีลม 13 แขวงสาทร เขตบางรัก กรุงเทพฯ
2	J1_0035	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	9,190,500	267 ตร.ว.	94/114 ม.เพชรเกษม 3 แขวงบางแค เหนือ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร
3	J1_0663	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	1,358,000	50.3 ตร.ว.	83/55 ซ.รังสิต-นครนายก 26 ซ. 1 ต.ประชาธิปัตย์ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี
4	J2_0380	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	1,386,000	80 ตร.ว.	60/1 หมู่ที่ 1 ซ.เลียขวารี 7 แขวงโคก แฝก เขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร
5	A-BKK- TH-0036	ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น	3,300,000	36 ตร.ว.	49/4 โครงการไคมอนด์เฮาส์ ถ.บางนา – ตราด แขวงบางนา เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
6	H-BKK- TH-0107	ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น	3,500,000	38.7 ตร.ว.	11/36 โครงการโฮมอเวนิว ซ.ประวิทย์ และเพื่อน ถ.สุขุมวิท 103 เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
7	E-SPK- TH-0001	ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น	770,000	25 ตร.ว.	482/1 ม.เจริญกิจ ต.บางปู อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
8	H-BKK- CB-0103	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	3,080,000	20 ตร.ว.	57 ซ.รามคำแหง 1 แขวงคลองตัน เขต พระโขนง กรุงเทพมหานคร
9	B-BKK- CB-0144	อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	1,875,000	18 ตร.ว.	136/6ถ.ครุใน ซ.สุขสวัสดิ์ 70 แขวงทุ่ง ครุ เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร
10	W-BKK- CU-0001	ห้องชุดพักอาศัย	3,724,000	135.42 ตร.ม.	223/87 อาคารชุดคันทรีคอมเพล็กซ์ ชั้น 17 ถ.สรรพาวุธ แขวงบางนา เขตพระ โขนง กรุงเทพมหานคร
11	E-BKK- CU-0001	ห้องชุดพักอาศัย	1,150,000	84.98 ตร.ม.	1697/29 โครงการจิตราภาเพลส ชั้น 5 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
12	H-NON- CU-0289	ห้องชุดพักอาศัย	630,000	30 ตร.ม.	19/604 ชั้น 8 อาคารชุด ดีดี แมนชั่น 2 ซ.งามวงศ์วาน 18 ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี

จากตารางที่ 4.1 เป็นตัวอย่างของการแสดงรายการขายทรัพย์สินพร้อมขายของ บริษัท บริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด จากงาน NPA Grand Sale ครั้งที่ 8 วันที่ 3-5 กรกฎาคม 2552 ณ ห้องบางกอกคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ชั้น 5 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

4.6 นโยบายรัฐบาลที่สนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

ประกาศกระทรวงมหาดไทย

เรื่อง การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม ตามประมวลกฎหมายที่ดิน กรณี สนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะรัฐมนตรีกำหนด

โดยที่คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2551 ให้ลดการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม ในการจดทะเบียนการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติมจากมติ คณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2554 ทั้งนี้ เพื่อความมั่นคงในทางเศรษฐกิจของประเทศและเป็น การสนับสนุนให้มีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น

ดังนั้น เพื่อให้เป็นไปตามมติคณะรัฐมนตรีดังกล่าว รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย จึงออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ให้เรียกเก็บค่าจดทะเบียนการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์ ร้อยละศูนย์จุดศูนย์หนึ่ง สำหรับกรณีสนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นอาคารที่อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว และอาคารพาณิชย์ หรืออาคารดังกล่าวพร้อมที่ดินซึ่งมีเนื้อที่ ไม่เกินหนึ่งไร่และมีใช้ที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดินหรือที่ดำเนินการจัดสรรที่ดินโดย ทางราชการหรือองค์การของรัฐบาลซึ่งมีอำนาจหน้าที่ทำการจัดสรรที่ดินตามกฎหมาย

ข้อ 2 ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป จนถึงวันที่ 28 มีนาคม พ.ศ. 2552

ประกาศ ณ วันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2551

ร้อยตำรวจเอก เฉลิม อยู่บำรุง

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย

ประกาศกระทรวงมหาดไทย

เรื่อง การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม ตามประมวลกฎหมายที่ดิน กรณี
สนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะรัฐมนตรีกำหนด

โดยที่คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2551 และมีมติเมื่อวันที่ 17 มีนาคม
2552 ให้ลดการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนอง
อสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติมจากมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2554 ทั้งนี้ เพื่อความมั่นคง
ในทางเศรษฐกิจของประเทศและเป็นการสนับสนุนให้มีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และให้
ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมากขึ้น

ดังนั้น เพื่อให้เป็นไปตามมติคณะรัฐมนตรีดังกล่าว รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย
จึงออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ให้เรียกเก็บค่าจดทะเบียนการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์
ร้อยละศูนย์จุดศูนย์หนึ่ง สำหรับกรณีสนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นอาคารที่อยู่อาศัย
ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านแถว และอาคารพาณิชย์ หรืออาคารดังกล่าวพร้อมที่ดินซึ่งมีเนื้อที่
ไม่เกินหนึ่งไร่และมีใช้ที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดินหรือที่ดำเนินการจัดสรรที่ดินโดย
ทางราชการหรือองค์การของรัฐบาลซึ่งมีอำนาจหน้าที่ทำการจัดสรรที่ดินตามกฎหมาย

ข้อ 2 ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป
จนถึงวันที่ 29 มีนาคม พ.ศ. 2552 ถึงวันที่ 28 มีนาคม 2553

ประกาศ ณ วันที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2552

นายชวรัตน์ ชาญวีรกูล

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย

4.7 ค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์

การเตรียมค่าใช้จ่ายเพื่อไปรับโอนกรรมสิทธิ์ สำหรับผู้ซื้อบ้านไม่ว่าจะอยู่ในช่วงก่อนการตัดสินใจเลือกซื้อ หรืออยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวด ปัญหาหนึ่งที่มีความสำคัญกับผู้ซื้อบ้านตลอดมา ก็คือเรื่องของค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ เพราะตราบใดที่ยังไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน หรือที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมาให้ผู้ซื้อกรรมสิทธิ์ตามกฎหมายก็ยังคงเป็นของผู้ขายเช่นเดิม แม้ว่าผู้ซื้อบ้านจะชำระเงินค่างวดไปครบตามจำนวนแล้วก็ตาม

ด้วยเหตุนี้เองเรื่องค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์จึงเป็นสิ่งที่ผู้ซื้อบ้านทุกคนควรเตรียมความพร้อมก่อนการมีบ้าน ตามกระบวนการทางกฎหมาย เมื่อมีการทำสัญญาจะซื้อจะขายร่วมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ในสัญญาจะซื้อจะขายบ้านพร้อมที่ดิน ที่ดินเปล่า และห้องชุดจะต้องกำหนดการจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ไว้อย่างชัดเจนว่า จะดำเนินการเมื่อใด ไม่เช่นนั้นสัญญาซื้อขายจะกลายเป็นโมฆะ ดังนั้นก่อนที่จะถึงวันโอนกรรมสิทธิ์ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาผู้ซื้อบ้านควรเตรียมค่าใช้จ่ายไว้ให้พร้อม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. กฎหมายระบุไว้ว่าเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรือที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ผู้ทำการโอนกรรมสิทธิ์ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ในสัดส่วนร้อยละ 2 ของราคาที่แจ้งจดทะเบียน ซึ่งโดยทั่วไปแล้วผู้ซื้อบ้านจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ แต่ในปัจจุบัน เนื่องจากรัฐบาลมีมาตรการสนับสนุนให้ประชาชนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จึงได้ออกมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ จากร้อยละ 2 เหลือเพียงร้อยละ 0.01 ช่วยลดภาระของผู้ซื้อบ้านไปได้มาก

แต่เนื่องจากเป็นการลดหย่อนที่ออกมาเป็นมาตรการพิเศษ ผู้ซื้อบ้านควรต้องติดตามอย่างใกล้ชิดว่า การลดหย่อนนี้ยังมีผลอยู่หรือไม่เมื่อถึงกำหนดเวลาที่จะไปโอนกรรมสิทธิ์ ที่สำคัญคือ การลดหย่อนค่าธรรมเนียมในการโอนจะให้สิทธิ์เฉพาะผู้ที่ซื้อบ้านในโครงการ ที่ได้รับอนุญาตถูกต้องตามกฎหมายการจัดสรรที่ดินเท่านั้น สำหรับผู้ที่ซื้อห้องชุดในอาคารชุดก็ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ร้อยละ 2 ของราคาประเมินกรมที่ดิน แต่ในปัจจุบันได้สิทธิ์รับการลดหย่อนให้เหลือร้อยละ 0.01 เช่นเดียวกัน

2. การจดจำนอง โดยปกติแล้วการโอนกรรมสิทธิ์จะกระทำพร้อม ๆ กับการจดจำนอง ดังนั้นค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จึงเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ซื้อบ้านต้องเตรียมไปด้วย ซึ่งตามกฎหมายหากผู้รับโอนกรรมสิทธิ์มีความประสงค์ที่จะจดจำนองที่ดิน หรือที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง หรือห้องชุด ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการจดจำนองในอัตราร้อยละ 1 แต่ปัจจุบันรัฐบาลได้ประกาศลดหย่อนค่าจดจำนองให้เหลือเพียงร้อยละ 0.01 ของราคาที่มีการจดจำนอง เพื่อลดค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อบ้าน

3. ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าใช้จ่ายในส่วนของภาษีธุรกิจเฉพาะเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ขายหรือผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ต้องชำระเมื่อมีการซื้อขาย และโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ แม้ว่าในกฎหมายจะกำหนดให้มีการเรียกเก็บภาษีธุรกิจเฉพาะในกรณีที่มีการซื้อขาย และเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ในที่ดินภายในระยะเวลาที่เจ้าของกรรมสิทธิ์ หรือผู้ขายถือครองที่ดิน หรือที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างแปลงนั้น ๆ ใวน้อยกว่า 5 ปี แต่หากเป็นการซื้อขายบ้านในโครงการจัดสรร ถึงแม้ว่าเจ้าของโครงการจะซื้อที่ดินแปลงที่นำมาจัดสรรมานานเกินกว่า 5 ปี เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อบ้าน ผู้เป็นเจ้าของโครงการต้องเสียภาษีธุรกิจเฉพาะในสัดส่วนร้อยละ 3.3 แต่ปัจจุบันรัฐบาลได้ประกาศยกเว้นภาษีธุรกิจเฉพาะให้เหลือเพียงร้อยละ 0.01 (รวมภาษีท้องถิ่น)

4. ประเมินหลักประกัน โดยปกติแล้วค่าใช้จ่ายในส่วนของภาษีธุรกิจเฉพาะมักจะแฝงมาในราคาบ้าน หรือราคาห้องชุด เนื่องจากในข้อกำหนดสัญญามาตรฐานทั้งในส่วนของสัญญาจะซื้อขายที่ดิน และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และสัญญาจะซื้อขายห้องชุดในอาคารชุด กำหนดไว้ว่าค่าใช้จ่ายในส่วนนี้อยู่ในความรับผิดชอบของผู้ขาย ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะกลายเป็นภาระของผู้ซื้อบ้านอย่างแท้จริง หากผู้ซื้อบ้านเลือกซื้อบ้าน หรือที่ดินเปล่าจากบุคคลธรรมดา และบ้านในโครงการที่ไม่มีการจัดสรรอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพราะผู้ขายมักจะผลักภาระส่วนนี้มาให้ผู้ซื้อบ้านรับผิดชอบแทน ดังนั้นก่อนที่จะตกลงใจซื้อบ้าน หรือห้องชุดจากผู้ใด หรือจากโครงการใด ควรสอบถามให้ชัดเจนก่อนว่าค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ใครจะเป็นผู้รับผิดชอบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากท่านเลือกซื้อบ้านมือสองความชัดเจนในส่วนนี้ควรมีขึ้นตั้งแต่กระบวนการต่อรองราคาซื้อขาย

5. ค่าอากรแสตมป์ ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะเรียกเก็บจากการซื้อขาย และ โอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และห้องชุดในกรณีที่มีการซื้อขายนั้น ๆ ไม่อยู่ในเกณฑ์ที่จะต้องเสียภาษีธุรกิจเฉพาะ ปกติแล้วค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ผู้ขายต้องเป็นผู้ชำระด้วยการคิดจากราคาประเมินหรือราคาซื้อขาย แล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า โดยใช้วิธีเรียกเก็บทุก 200 บาทหรือเศษของ 200 บาทเสียค่าอากรแสตมป์ 1 บาท หรือหากจะพูดให้เข้าใจง่าย ๆ ก็คือค่าอากรแสตมป์จะเรียกเก็บในสัดส่วนร้อยละ 0.5 ของราคาประเมิน หรือราคาซื้อขายแล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า แม้ว่าการซื้อที่อยู่อาศัยจะดูเหมือนเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่าย แต่ทุกคนคงมีความคิดเหมือนกันว่า “การซื้อบ้านเป็นการลงทุน

ในระยะยาว” เพราะเมื่อเวลาผ่านไปบ้านจะกลายเป็นหลักประกันที่คุ้มค่าที่สุดเป็นหลักทรัพย์เพิ่มความมั่นคงให้แก่ชีวิต และที่สำคัญคือดอกเบี้ยที่ท่านชำระไปพร้อม ๆ กับการค่าผ่อนบ้านในแต่ละเดือน สามารถนำมาเป็นรายจ่ายหักลดหย่อนภาษีบุคคลธรรมดาในช่วงปลายปีได้ถึงปีละ 50,000 บาท ตลอดระยะเวลากู้ แต่การนำเงินค่าผ่อนบ้านมาเป็นรายจ่ายในการคำนวณภาษีเงินได้ในช่วงปลายปี ให้สิทธิเฉพาะผู้ที่ผ่อนชำระค่าซื้อบ้าน หรือซื้อห้องชุดเท่านั้น หากเป็นการซื้อที่ดินเปล่า หรือกู้เงินมาเพื่อซ่อมแซมบ้านหลังเก่า ไม่สามารถนำดอกเบี้ยมาหักลดหย่อนได้

เนื่องจากรัฐบาลต้องการสนับสนุนให้ผู้ที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมีโอกาสมีบ้านอย่างแท้จริง และไม่ต้องการให้มีปัญหาการซื้อบ้านเพื่อเก็งกำไรตามมาในภายหลัง

เมื่อได้รับทราบข้อมูลเบื้องต้นที่เกี่ยวกับค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อนำมาประมวลกับสิทธิประโยชน์ในระยะยาวที่ผู้เป็นเจ้าของบ้านจะได้รับ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามขั้นตอนทางกฎหมาย จึงไม่ใช่ภาระหนักของคนซื้อบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่รัฐบาลกำลังส่งเสริมให้ประชาชนมีบ้านอย่างในปัจจุบัน

4.8 ขั้นตอนและวิธีการคุ้มครองสิทธิเมื่อผู้ซื้อบ้านถูกเอาเปรียบ

การซื้อบ้านโดยส่วนใหญ่ ผู้ซื้อจะไม่ค่อยระมัดระวังในเรื่องเอกสารสัญญาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบเสร็จรับเงิน ไปจนถึงการเซ็นสัญญาจะซื้อจะขาย เพราะไม่ได้คิดเผื่อไว้ในกรณีที่เกิดปัญหา ดังนั้นเพื่อเป็นการคุ้มครองสิทธิเมื่อผู้ซื้อบ้านถูกเอาเปรียบผู้ซื้อจึงต้องคำนึงถึงสิ่งสำคัญต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ (สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค 2545)

1. เอกสารต่าง ๆ ได้แก่ โบรชัวร์โครงการที่มีข้อความ โฆษณาต่าง ๆ ใบเสร็จรับเงิน สัญญาจะซื้อจะขาย ควรเก็บรักษาไว้เป็นอย่างดี เพราะจะเป็นหลักฐานสำคัญที่จะพิสูจน์ให้เห็นว่าโครงการได้ทำตามคำโฆษณาหรือไม่ เรื่องข้อความที่ระบุไว้ในโบรชัวร์ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาตามกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค

2. สัญญาจะซื้อจะขาย ถือเป็นสัญญาต่างตอบแทนตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจะมีข้อผูกพันตามสัญญานั้น แม้ว่าสัญญาจะทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเสียเปรียบก็ตาม ก่อนเซ็นสัญญาควรอ่านข้อความในสัญญาให้เข้าใจเสียก่อน และต้องสอบถามผู้ขายว่าได้ใช้สัญญาที่ถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่ เพราะในปัจจุบันสัญญาซื้อขายบ้านและอาคารชุดจะมีกฎหมายกำหนดให้มีข้อความที่เป็นมาตรฐานในสัญญานั้น ๆ หากมีข้อความที่คลุมเครือ ไม่ชัดเจนห้ามเซ็นสัญญาเด็ดขาด และการเซ็นสัญญาหรือออกใบเสร็จรับเงินต้องให้กรรมการผู้มีอำนาจในบริษัทเป็นผู้ลงนาม

เมื่อตกลงทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว ในกรณีที่เป็นการซื้อบ้านที่ต้องผ่อนค่างานเป็นงวด ๆ ตามสัญญา ผู้ซื้อจะต้องหมั่นเข้าไปตรวจความคืบหน้าการก่อสร้างอยู่เสมอ โดยเฉพาะวัสดุก่อสร้างตรงตามรายการที่ตกลงกันหรือไม่ โครงสร้างมีความแข็งแรงคงทนดีหรือไม่ หากโครงการไม่มีความคืบหน้าในการก่อสร้างเลย หลังจากที่ผู้ซื้อชำระเงินค่างานในทุก ๆ งวด วิธีการคุ้มครองสิทธิในเบื้องต้น คือ ทำจดหมายลงทะเบียนไปรษณีย์ตอบรับถึงผู้ขาย ระบุให้โครงการลงมือก่อสร้างตามสัญญา ในขณะที่ผู้ซื้อยังคงต้องผ่อนเงินค่างานตามที่กำหนดไว้สัญญา

ถ้าในกรณีที่โครงการยังไม่ก่อสร้างตามกำหนดระยะเวลา ผู้ซื้อจะขอหยุดชำระเงินค่างวดไว้ชั่วคราวจนกว่าโครงการจะเริ่มทำการก่อสร้าง ผู้ซื้อจะต้องทำจดหมายลงทะเบียขึ้นไปรษณีย์ตอบรับถึงผู้ขาย โดยระบุข้อความไว้ในหนังสือ ขอหยุดชำระเงินค่างวดไว้ชั่วคราวจนกว่าโครงการจะเริ่มลงมือก่อสร้าง ซึ่งขั้นตอนนี้ มีข้อควรระวัง คือ การที่จะได้รับการคุ้มครองสิทธิในกรณีที่หยุดชำระเงินค่างวดชั่วคราวซึ่งไม่เป็นไปตามสัญญาที่ตกลงกันไว้ตั้งแต่ต้น ผู้ซื้อจะต้องได้รับจดหมายยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากโครงการด้วยเท่านั้น จึงสามารถจะหยุดชำระเงินค่างวดไว้ชั่วคราวได้ กรณีที่ผู้ขายตอบด้วยวาจาจะไม่เป็นการคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อเพราะไม่มีหนังสือยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษร

อย่างไรก็ตาม ถ้าผู้ขายไม่ตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ซื้อหยุดชำระเงินค่างวดชั่วคราวจนกว่าจะมีการก่อสร้างโครงการ ผู้ซื้อยังคงต้องผ่อนค่างวดตามสัญญาต่อไป โดยผู้ซื้อต้องทำจดหมายลงทะเบียขึ้นไปรษณีย์ตอบรับถึงผู้ขาย มีข้อความที่กำหนดเวลาพอสมควรให้โครงการสร้างบ้านให้แล้วเสร็จตามที่ผู้ซื้อกำหนดไว้ในกฎหมาย และระบุข้อความว่า หากโครงการไม่สามารถปลูกสร้างบ้านตามเวลาที่กำหนดในจดหมาย ให้ถือว่าจดหมายบอกกล่าวฉบับนี้เป็นการบอกเลิกสัญญาเมื่อผู้ขายหรือทางโครงการไม่สามารถสร้างบ้านให้เสร็จตามเวลาที่ระบุไว้ถือว่าผิดสัญญาและผู้ซื้อ มีสิทธิขอเงินค่างวดที่ชำระไปแล้วคืน พร้อมดอกเบี้ยตามกฎหมาย

การขอเงินค่างวดที่ชำระไปแล้วคืนตามขั้นตอนที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ผู้ซื้อสามารถแจ้งต่อโครงการให้ปฏิบัติตามได้ หากโครงการยังเพิกเฉยไม่ยินยอมคืนให้ผู้ซื้อสามารถฟ้องร้องต่อศาลหรือร้องเรียนผ่านไปยังสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ที่เป็นหน่วยงานรับเรื่องร้องเรียนของผู้บริโภคโดยตรง เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อบ้านตามที่กล่าวข้างต้น หากผู้ซื้อเก็บไว้จะเป็นประโยชน์อย่างมากในการพิสูจน์ให้ศาลเห็นว่าผู้ขายเป็นผู้ผิดสัญญา

สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคจะให้ผู้ซื้อเตรียมเอกสารดังนี้ บัตรประชาชนหรือบัตรประจำตัวข้าราชการ ทะเบียนบ้านผู้ร้องเรียน ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ หนังสือของ สัญญาของ สัญญาจะซื้อจะขาย เอกสาร โฆษณาต่าง ๆ ภาพถ่าย (ถ้ามี) ใบเสร็จรับเงิน หรือเอกสารรับเงินเรียงลำดับการชำระเงินค่างวด หนังสือ หรือจดหมายโต้ตอบระหว่างผู้ร้องเรียนกับโครงการ เอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สำเนาโฉนดที่ดิน สำเนาหนังสือรับรองทะเบียนนิติบุคคล นอกจากนี้ให้เตรียมไปรษณีย์บัตร 1 แผ่น พร้อมกรอกชื่อที่อยู่ของผู้ร้องเรียน และอากรแสตมป์ จำนวน 30 บาท โดยสามารถยื่นเรื่องร้องเรียนได้ที่ สคบ.กรุงเทพฯ ในบริเวณทำเนียบรัฐบาล หรือคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคประจำจังหวัด เมื่อได้รับหนังสือร้องเรียนและพิจารณาข้อเท็จจริงตามคำร้องเรียนพร้อมเอกสารหลักฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว หากเห็นว่าทั้งสองฝ่ายน่าจะเจรจาตกลงกันได้ จะทำหน้าที่ช่วยไกล่เกลี่ย แต่ถ้าตกลงกันไม่ได้ เรื่องร้องเรียนจะถูกส่งให้คณะกรรมการในแต่ละชุดที่ทำ

หน้าที่พิจารณาตามข้อกำหนดในแต่ละเรื่อง เช่น คณะกรรมการว่าด้วยสัญญา คณะกรรมการว่าด้วยการโฆษณา เป็นผู้พิจารณาความผิดของเจ้าของโครงการและส่งคณะกรรมการ คຸ້ມครอง ผู้บริโภคพิจารณาข้อเท็จจริง ถ้าคณะกรรมการเห็นว่าผู้ซื้อถูกเจ้าของโครงการละเมิดสิทธิ การดำเนินคดีจะเป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคโดยรวม คณะกรรมการจะมีมติให้เจ้าหน้าที่คຸ້ມครอง ผู้บริโภคดำเนินคดีแพ่งหรืออาญากับเจ้าของโครงการนั้นแทนผู้ซื้อบ้านต่อไป

นอกจากขั้นตอนการคຸ້ມครองสิทธิ์ก่อนที่จะมีผลทางกฎหมายในอนาคต โดยผ่านทาง สำนักงานคณะกรรมการคຸ້ມครองผู้บริโภคแล้ว ยังมีหน่วยงานที่รับเรื่องร้องเรียนเกี่ยวกับการซื้อขาย บ้านอยู่อีก 2 แห่ง ที่ผู้ซื้อสามารถนำเรื่องเข้าไปร้องเรียนได้ คือ กองบังคับการสืบสวนสอบสวนคดี เศรษฐกิจ หรือฝ่ายรับเรื่องราวร้องทุกข์ของกรมที่ดิน นอกจากนั้นผู้ซื้อยังสามารถปรึกษาขอ กฎหมายที่เกี่ยวกับการคຸ້ມครองสิทธิ์ได้จากหน่วยงานที่กล่าวมาแล้ว รวมทั้งสภาพนายความก็มี บริการด้านการให้คำปรึกษาด้านกฎหมายแก่ผู้ซื้อบ้านแล้วถูกเอาเปรียบด้วยเช่นกัน

4.9 การเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ย เงื่อนไขการกู้ และการให้บริการต่าง ๆ

การเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการกู้ระหว่างสถาบันการเงินต่าง ๆ นั้น ก่อนข้างจะซับซ้อนพอสมควร ดังนั้น เพื่อช่วยให้เข้าใจประเด็นต่าง ๆ เกี่ยวกับเงินกู้ดีขึ้น จึงขอ นำเสนอรายการหลัก ๆ ประกอบการพิจารณา ดังนี้

1. ประเภทอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัย เงินกู้ที่เสนอในตลาดมักมีอัตราดอกเบี้ยหลาย แบบแตกต่างกันให้ลูกค้าเลือก ดังนี้

1.1 เงินกู้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Floating rate loan) หมายถึงเงินกู้ที่กำหนดอัตรา ดอกเบี้ยแบบลอยตัว คือ อัตราดอกเบี้ยที่กำหนด ณ ปัจจุบัน ตามประกาศ จะใช้ไประยะหนึ่ง และ ต่อมาภายหลัง (ในช่วง 20-30 ปี) อาจปรับเปลี่ยนขึ้น หรือลงได้ตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือ ดันทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ซึ่งการปรับใหม่นี้ จะปรับเมื่อใดนั้นไม่สามารถจะทราบได้ ในบางปีอาจมีการปรับหลายครั้ง บางปีไม่มีการปรับเปลี่ยนเลยก็ได้ ทั้งนี้ การปรับเปลี่ยนอัตรา ดอกเบี้ย อาจส่งผลกระทบต่อเงินงวดที่ชำระในแต่ละเดือนได้ โดยเฉพาะหากอัตราดอกเบี้ยปรับตัว สูงขึ้นในภายหลัง เงินงวดที่ชำระรายเดือนเดิมอาจต้องมีการปรับสูงขึ้นได้

1.2 เงินกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed rate loan) อัตราดอกเบี้ยคงที่ตลอดระยะเวลา กู้ หมายถึง เงินกู้ที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรือตายตัวตามประกาศของสถาบันการเงิน ณ ขณะ กู้โดยไม่ปรับเปลี่ยนขึ้น หรือลงตามสถานการณ์ตลาดเงิน หรือดันทุนทางการเงินของสถาบัน การเงิน ดังนั้น เงินงวดที่ชำระในแต่ละเดือน ก็จะคงที่ตลอดระยะเวลา กู้ 5-10-15-20 ปี ตามแต่ผู้ กู้จะเลือก และอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะสั้นในช่วงแรกจากนั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว หมายถึง เงินกู้ที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ระยะสั้นประมาณ 1-5 ปี หลังจากนั้น จะปรับเปลี่ยนเป็นอัตรา

ดอกเบี้ยแบบลอยตัว ซึ่งอาจจะสูงหรือต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยคงที่เดิมก็ได้ ทั้งนี้ จะเป็นไปตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือต้นทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ณ ขณะนั้น สำหรับอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะสั้นแบบขั้นบันไดในช่วงแรกจากนั้นเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หมายถึง เงินกู้ที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ระยะสั้นประมาณ 1-5 ปี แต่ในระหว่างนี้ อาจกำหนดคงที่แบบขั้นบันไดเช่นคงที่ 3 ปี ปีแรกเท่ากับ 5.0 % ปีที่สอง 5.5 % ปีที่สาม 6.0 % ดังนี้ เป็นต้น หลังจากนั้น จะปรับเปลี่ยนเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว ซึ่งอาจจะสูงหรือต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยคงที่เดิมก็ได้ ทั้งนี้ จะเป็นไปตามสถานการณ์ตลาดเงินหรือต้นทุนทางการเงินของสถาบันการเงิน ณ ขณะนั้น

1.3 เงินกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะหนึ่งและปรับเป็นคงที่ใหม่ทุกรอบเวลา (Rollover Mortgage Loan) หมายถึง เงินกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะหนึ่ง เช่น 3 ปี หรือ 5 ปี และปรับเป็นคงที่ใหม่ทุกรอบเวลา 3 หรือ 5 ปี ตลอดระยะเวลาสัญญานาน 25-30 ปี ตัวอย่าง เช่น สินเชื่อเคหะรวมใจ ที่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ปล่อยกู้ในปัจจุบัน ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้แต่ละช่วงจะคงที่ โดยอิงกับต้นทุนพันธบัตรที่บวก 2.5 % หากต้นทุนพันธบัตร 5 % อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะเท่ากับ 7.5 % เป็นต้น

2. เปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยจริงตามประกาศ เมื่อทราบประเภทเงินกู้แบบต่าง ๆ ที่สถาบันการเงินเสนอให้บริการแล้ว ต่อมาจะต้องพิจารณา เปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยจริงตามประกาศ ว่าที่ไหนให้เท่าใด สูงต่ำกว่ากันอย่างไร ซึ่งโดยทั่วไป หากเป็นเงินกู้ประเภทเดียวกัน อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำที่สุด ก็จะเป็นประโยชน์กับคุณมากที่สุด ทั้งนี้เพราะอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ จะทำให้เงินงวดรายเดือนที่ผ่อนชำระต่ำตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม การกู้เงินมิใช่การกู้ระยะสั้นเพียง 2-3 ปี เท่านั้น หากเป็นการสัญญานาน 20-30 ปี ดังนั้นคุณต้องดูแนวโน้มอัตราดอกเบี้ย หรือนโยบายสินเชื่อของสถาบันการเงินในระยะยาวด้วย นอกจากนั้น ยังต้องพิจารณาเงื่อนไขการกู้ การให้บริการ และค่าใช้จ่ายการกู้อื่น ๆ ประกอบด้วย

3. ค่าใช้จ่ายในการกู้ ในการกู้เงิน นอกจากจะต้องดูเรื่องอัตราดอกเบี้ยแล้ว คุณจะต้องดูค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ด้วย ได้แก่

3.1 ค่าประเมินมูลค่าหลักประกัน โดยปกติสถาบันการเงินจะมีการคิดค่าประเมินมูลค่าหลักประกัน ซึ่งแต่ละสถาบันการเงินจะคิดไม่เท่ากัน

3.2 ค่าธรรมเนียมการยื่นกู้ ในปัจจุบัน ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่จะคิดค่าธรรมเนียมการยื่นกู้ หรืออาจเรียกชื่ออย่างอื่น เช่น ค่าธรรมเนียมการวิเคราะห์สินเชื่อ ค่าธรรมเนียมการจัดการสินเชื่อ เป็นต้น แต่ธนาคารอาคารสงเคราะห์ไม่คิดค่าธรรมเนียมนี้

3.3 ค่าธรรมเนียมจางานองกับกรมที่ดิน ในการกู้เงินหลังจากได้รับเงินกู้แล้ว จะต้องมีการจดทะเบียนจางานองกับกรมที่ดิน ซึ่งผู้กู้มีภาระต้องจ่ายค่าธรรมเนียม ร้อยละ 1 ของวงเงิน กู้ ตามกฎหมาย

3.4 ค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนจางานองก่อนกำหนด (Prepayment penalty) สถาบันการเงินส่วนใหญ่ จะคิดค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนจางานองก่อนกำหนด โดยเฉพาะหากมีการชำระหนี้ ทั้งหมด เพื่อปิดบัญชีและไถ่ถอนจางานองก่อนกำหนด โดยเฉพาะหากมีการชำระหนี้ทั้งหมด เพื่อปิด บัญชีและไถ่ถอนจางานองออกไปภายในระยะเวลา 3 ปี แรกของการกู้เงิน ทั้งนี้ แต่ละแห่งจะคิดมาก น้อยแตกต่างกัน

4. เงื่อนไขการให้สินเชื่ออื่น ๆ ได้แก่

4.1 วงเงินกู้ โดยทั่วไป สถาบันการเงินจะให้กู้ประมาณร้อยละ 80 ของมูลค่าประเมิน หรือราคาซื้อขายบ้าน (สุดแล้วแต่ค่าใดจะต่ำกว่า) อย่างไรก็ตาม การกู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยบางประเภท เช่น เงินกู้สวัสดิการพนักงานบริษัท ข้าราชการ หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ อาจจะมีการให้กู้สูงถึง ร้อยละ 90 หรือ 100 %

4.2 ระยะเวลากู้ ในอดีตการกู้เงิน มักจะกำหนดระยะเวลากู้ได้นานประมาณ 15-20 ปี อย่างไรก็ตามปัจจุบัน ธนาคารอาคารสงเคราะห์และสถาบันการเงินส่วนใหญ่จะให้กู้ได้นานถึง 30 ปี ทั้งนี้ ยิ่งกู้นาน เงินงวดที่ผ่อนชำระรายเดือนก็จะยิ่งลดลง อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินส่วนใหญ่ มักจะกำหนดให้ระยะเวลากู้ เมื่อรวมกับอายุผู้กู้แล้ว ไม่เกิน 70 ปี เช่น หากอายุ 55 ปี จะกู้ได้ สูงสุด 15 ปี

4.3 เงินงวดชำระหนี้ ปกติ เงินงวดชำระหนี้ มักจะกำหนดจ่ายเป็นเงินรายเดือนที่แน่นอน หากผู้กู้ชำระหนี้รายเดือนสม่ำเสมอ เงินกู้นั้นจะหมดเมื่อครบสัญญากู้ อย่างไรก็ตามกรณีกู้ อัตราดอกเบี้ยลอยตัว สถาบันการเงินบางแห่งอาจคิดเงินงวดเพื่อไว้ โดยการคำนวณเงินงวดจาก อัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าตามประกาศ เช่น อัตราดอกเบี้ยตามประกาศ 6.5 % ต่อปี เวลาคิดคำนวณ เงินงวด อาจจะคิดที่อัตรา ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นอีก 1-2 % โดยคิดที่อัตราดอกเบี้ย 7.5 % หรือ 8.5 % เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงให้กับผู้กู้ กรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นในภายหลัง ผู้กู้จะได้ ไม่ต้องชำระเงินงวดเพิ่มขึ้นเพราะคิดเผื่อไว้แล้ว แต่หากอัตราดอกเบี้ยในภายหลังไม่เพิ่มขึ้นหรือ กลับลดลง เงินงวดที่คูณชำระเกินไว้ ก็จะ ไปตัดหนี้เงินต้นมากขึ้นกว่าปกติและจะทำให้หนี้เงินกู้ หมดเร็วขึ้นกว่าที่กำหนดไว้ในสัญญา

4.4 การตัดเงินต้น-ตัดดอกเบี้ยของเงินงวด โดยทั่วไปเงินงวดที่ชำระหนี้รายเดือน จะประกอบด้วย ดอกเบี้ยทั้งหมดที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน และเงินต้นบางส่วน ทั้งนี้ เงินงวดแรกในปี แรก ๆ ของการชำระหนี้ จะเป็นการชำระดอกเบี้ยเป็นส่วนใหญ่ และจะเป็นการตัดเงินต้นเพียง

เล็กน้อย แต่ในปีหลัง ๆ เงินต้นจะถูกตัดมากขึ้นตามลำดับ ทำให้ดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือนค่อย ๆ ลดลงตามลำดับ จนกระทั่งเป็นศูนย์ในปีสุดท้ายของสัญญา ในกรณีที่ผู้กู้ กู้เงินแบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว สถาบันการเงินมักจะเปิดโอกาสให้ผู้กู้สามารถชำระเงินงวดเพิ่มสูงกว่าปกติได้ ซึ่งเงินที่ชำระเกินนั้น ก็จะไปตัดหนี้เงินต้นลง ซึ่งจะส่งผลให้หนี้เงินกู้หมดเร็วขึ้นกว่าที่กำหนดในสัญญา อย่างไรก็ตามกรณีกู้อัตราดอกเบี้ยคงที่ โดยทั่วไปสถาบันการเงินมักจะกำหนดให้ชำระเท่ากันทุกเดือน ไม่สามารถชำระมากกว่าได้

5. การให้บริการของสถาบันการเงิน ในการเลือกคู่กับสถาบันการเงินนอกจากปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขต่าง ๆ แล้ว ผู้กู้มักจะพิจารณาปัจจัยประกอบด้านอื่น ๆ ด้วย เช่น

5.1 ความสะดวกในการยื่นกู้ ได้แก่ ผู้กู้สามารถเดินทางไปยื่นกู้ยังสำนักงานธนาคารหรือที่อื่น ๆ ได้สะดวก ไม่เสียเวลา และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

5.2 ความรวดเร็วในการอนุมัติกู้ ได้แก่ ผู้กู้สามารถทราบผลการยื่นกู้ หรือได้รับเงินกู้ได้รวดเร็วตามที่ต้องการ เช่น ในสองสัปดาห์ หรือเร็วกว่านั้น

5.3 ความสะดวกในการชำระหนี้เงินกู้ เช่น ผู้กู้สามารถชำระหนี้ผ่านบัญชีของสาขาธนาคารต่าง ๆ ได้อย่างกว้างขวาง

5.4 การต้อนรับและให้บริการที่ดีของพนักงาน เช่น การต้อนรับและอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ของพนักงาน ความมีอัธยาศัยไมตรีที่ดี และการให้บริการต่าง ๆ อย่างเต็มใจ รวดเร็ว และประทับใจ

5.5 การให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำที่ดี เช่น การให้ความรู้ความเข้าใจ และคำแนะนำเกี่ยวกับการขอสินเชื่อในด้านต่าง ๆ อย่างจริงใจ และเป็นมิตรไมตรี

5.6 ชื่อเสียง ภาพพจน์ และความมั่นคงของธนาคาร ได้แก่ การมีภาพพจน์ที่ดี ความมีชื่อเสียงมายาวนานในการให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัย และความมั่นคงของธนาคาร

6. การยื่นกู้ หลังจากพิจารณาเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ย เงื่อนไขการให้กู้ และการให้บริการต่าง ๆ แล้ว ก็จะสามารถเลือกคู่กับสถาบันการเงินที่พอใจต่อไป ซึ่งในการนี้ จะมีขั้นตอนสำคัญ ดังนี้

6.1 การเตรียมหลักฐานประกอบคำขอกู้ ในการกู้เงินเพื่อซื้อบ้าน หรืออาคารชุด สถาบันการเงินมักจะกำหนดให้ผู้ขอกู้ จะต้องนำหลักฐานต่าง ๆ ต่อไปนี้โดยครบถ้วน ได้แก่ หลักฐานประจำตัว คือ สำเนาทะเบียนบ้าน บัตรประจำตัว ทะเบียนสมรส หรือทะเบียนหย่า หรือใบมรณะบัตร สำเนาเปลี่ยนชื่อ สกุล (ถ้ามี) หลักฐานเกี่ยวกับรายได้ คือ ใบรับรองเงินเดือน หรือหลักฐานการรับ/จ่ายเงินเดือน จากนายจ้าง สมุดบัญชีเงินฝากธนาคาร หรือสำเนาทะเบียนการค้า หรือหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีเงินฝาก พร้อม Statement บัญชีเงินฝากกระแส

รายวันย้อนหลัง 6 เดือน หลักฐานรายได้หรือทรัพย์สินอื่น ๆ หรือ หลักฐานเกี่ยวกับหลักทรัพย์และการซื้อขายสำเนาโฉนดที่ดิน หรือสำเนาหนังสือแสดงกรรมสิทธิ์ห้องชุด แผนที่แสดงทำเลที่ตั้งของที่ดินหลักประกัน สำเนาสัญญาจะซื้อจะขาย หรือสัญญามัดจำ ถ้าเป็นการซื้อห้องชุด ต้องมีสำเนาหนังสือสำคัญการจดทะเบียนอาคารชุด รายละเอียดทรัพย์สินส่วนบุคคล และทรัพย์สินส่วนกลาง และหลักฐานอื่น ๆ กรณีขอกู้เพื่อการปลูกสร้างหรือต่อเติมอาคาร ต้องมีแบบก่อสร้างอาคาร หนังสืออนุญาตปลูกสร้างหรือต่อเติมอาคาร หนังสือสัญญาจ้างปลูกสร้างหรือต่อเติมอาคารเป็นต้น ซึ่งโดยปกติผู้ขอกู้จะต้องเตรียมหลักฐานต่าง ๆ ดังกล่าว โดยครบถ้วนในวันยื่นกู้หากไม่ครบ เจ้าหน้าที่อาจจะไม่รับเรื่อง หรืออาจรับเรื่องไว้ และให้ผู้ขอกู้นำหลักฐานมาแสดงเพิ่มเติม ซึ่งผู้ขอกู้ควรจะนำมาให้เจ้าหน้าที่ภายใน 3 วัน เพื่อจะไม่ทำให้การวิเคราะห์และอนุมัติกู้ล่าช้าออกไป

6.2 การยื่นกู้ โดยทั่วไปจะต้องไปยื่นกู้ด้วยตนเอง ยังสำนักงานใหญ่หรือสาขาของธนาคาร โดยการเขียน “คำขอกู้” ตามแบบฟอร์มของธนาคาร พร้อมหลักฐานการกู้และยื่นให้พนักงานสินเชื่อ เพื่อการวิเคราะห์ต่อไป อย่างไรก็ตาม สำหรับธนาคารที่ทันสมัยบางแห่ง เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ผู้กู้ไม่ต้องเขียนคำขอกู้ด้วยตนเอง เพียงแต่มาพบพนักงานสินเชื่อ ซึ่งจะสัมภาษณ์ และบันทึกข้อมูลทันที บนจอคอมพิวเตอร์ เช่น ชื่อผู้กู้ อายุ รายได้ ชื่อผู้กู้รวม ผู้ถือกรรมสิทธิ์ร่วม หลักประกัน วัตถุประสงค์การกู้ เป็นต้น หลังจากนั้น เครื่องจะพิมพ์ใบยื่นกู้ให้ผู้กู้ตรวจสอบ และลงลายมือชื่อ พร้อมกับมอบใบคำขอกู้เงินให้ผู้กู้เพื่อใช้ในการติดต่อกับธนาคาร ซึ่งกระบวนการสัมภาษณ์นี้ จะใช้เวลานานประมาณ 30 นาที

6.3 การประมาณการวงเงินกู้เบื้องต้นภายหลังจากสัมภาษณ์ และพิจารณาข้อมูลต่าง ๆ แล้ว พนักงานสินเชื่ออาจจะแจ้งให้ผู้ขอกู้ทราบเบื้องต้นว่าสามารถจะกู้เงินที่ได้ตามขอหรือไม่ หรือจะได้รับในวงเงินประมาณเท่าใด เพราะเหตุใด สำหรับกรณีธนาคารอาคารสงเคราะห์ซึ่งมีระบบคอมพิวเตอร์ และระบบวิเคราะห์ที่ทันสมัยสามารถจะให้คำตอบเบื้องต้นแก่ผู้กู้ได้ทันที ภายหลังจากบันทึกข้อมูลเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์แล้ว ส่วนการอนุมัติกู้จริง จะกระทำได้ต่อเมื่อทราบรายงานผลการประเมินค่าทรัพย์สินที่ใช้เป็นหลักประกันแล้ว

6.4 การประเมินค่าหลักประกัน ในวันมายื่นกู้ หลังจากการสัมภาษณ์ผู้กู้ และพิจารณาหลักฐานต่าง ๆ แล้ว ขั้นตอนต่อไป ได้แก่ การประเมินราคาหลักประกัน ซึ่งผู้กู้จะต้องมีสำเนาโฉนด แผนที่หลักประกัน เพื่อให้ลูกค้าใช้ในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่บริษัทประเมินฯ เพื่อชำระค่าประเมินและนัดสำรวจต่อไป ทั้งนี้การประเมินจะใช้เวลาทำการแล้วเสร็จภายในเวลาประมาณ 4 วัน

6.5 การอนุมัติกู้ หลังจากยื่นกู้แล้ว หากหลักฐานพร้อม ผู้กู้จะทราบผลการอนุมัติกู้ ภายในเวลาประมาณ 15 วัน โดยธนาคารจะแจ้งให้ทราบทางโทรศัพท์ หรือจดหมายแจ้ง พร้อมทั้งติดต่อกับผู้กู้มานัดหมายกับเจ้าหน้าที่ เพื่อทำนิติกรรมสัญญากู้และสัญญาจำนอง และกำหนดวันโอนสิทธิและจดทะเบียนจำนอง พร้อมรับเช็คเงินกู้ต่อไป

4.10 เทคนิคการต่อรองราคาบ้านมือสอง

ลักษณะเด่นอีกประการหนึ่งของบ้านมือสอง คือ สามารถต่อรองราคามากกว่าตลาด บ้านมือใหม่ เนื่องจากเป็นบ้านที่มีการใช้งานมาแล้วสภาพบ้านจึงไม่สมบูรณ์เหมือนบ้านใหม่ แต่การจะต่อรองให้ได้ราคาเป็นที่พอใจของผู้ซื้อหรือไม่นั้น เป็นเรื่องที่น่าสนใจซึ่งบ้านมือสองควรที่จะรู้เทคนิค และวิธีการเจรจาต่อรองกับเจ้าของบ้าน หรือ ตัวแทนนายหน้าที่ทำหน้าที่ขายบ้านหลังนั้น ดังนี้

ผู้ซื้อจะต้องหาข้อมูลเปรียบเทียบราคาของบ้านในทำเลเดียวกัน หรือ ใกล้เคียงกันเพื่อให้ได้ราคาอ้างอิง ที่สามารถนำมาวิเคราะห์ได้ว่า ราคาบ้านที่ผู้ซื้อต้องการซื้อในทำเลนั้นควรเป็นเท่าไร และควรจะมีข้อมูลอ้างอิงมากกว่า 1 แหล่ง พิจารณาเงื่อนไขทางด้านภาษีค่าธรรมเนียมต่างๆ ตามกฎหมายว่าใครเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในส่วนนั้นบ้าง พิจารณาว่าเมื่อซื้อบ้านหลังนั้นมาแล้ว ผู้ซื้อจะต้องปรับปรุงซ่อมแซมบ้านหลังนั้นมากน้อยเพียงใด และต้องเสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนเงินเท่าไร ซึ่งค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงซ่อมแซมบ้านผู้ซื้อสามารถนำมาใช้เป็นเงื่อนไขในการเจรจาต่อรองได้เช่นกัน ผู้ซื้อจะต้องพิจารณาเงื่อนไขทางการเงื่อนไขในกรณีที่ผู้ซื้อจะต้องขอสินเชื่อกับธนาคารว่า ธนาคารจะอนุมัติให้สินเชื่อสำหรับการปรับปรุง ซ่อมแซมหรือไม่ เป็นจำนวนเงินเท่าใด เพียงพอต่อการปรับปรุงซ่อมแซมหรือไม่ และผู้ซื้อมีกำลังเพียงพอที่จะผ่อนไหวหรือไม่ ข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ ผู้ซื้อต้องเตรียมให้พร้อมสำหรับการเจรจา

เมื่อเริ่มเจรจาผู้ซื้อควรจะคำนึงไว้เสมอว่าผู้ซื้อมีความต้องการซื้อจึงขอต่อรองราคา แม้ว่าราคาจะเป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าบ้านเท่านั้น แต่เป็นส่วนสำคัญของการตัดสินใจซื้อโดยปกติคนไทยมักชอบการต่อรองอยู่แล้ว ผู้ขายส่วนใหญ่จึงตั้งราคาเผื่อไว้สำหรับการต่อรอง ในขณะที่ผู้ซื้อต้องการบ้านในราคาที่ต่ำ ราคาซื้อขายจึงเป็นราคาที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายยอมรับได้ ในการซื้อ-ขายแต่ละครั้งย่อมมีความแตกต่างกันออกไปในเงื่อนไขเฉพาะของตัวบุคคล จึงไม่มีสูตรแน่นอนตายตัวในการต่อรองทุกครั้งไป แต่ก็พอมีเทคนิคที่จะแนะนำได้ดังนี้ ผู้ซื้อจะต้องหาสิ่งที่เป็นรูปธรรมมาเป็นเงื่อนไขสำหรับการต่อรอง เช่น หากดูบกพร่อง หรือตำหนิของบ้าน เพื่อขอส่วนลด โดยให้เหตุผลว่าตำหนิและจุดบกพร่องของบ้านจะนำมาซึ่งค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการปรับปรุงซ่อมแซม เป็นต้น ผู้ซื้อไม่ควรนำเรื่องทำเลที่ตั้งมาเป็นจุดในการเจรจาต่อรองเพราะราคาบ้านมักจะถูกกำหนดโดยทำเลที่ตั้งอยู่แล้ว แต่สามารถนำเรื่องสภาพแวดล้อมในทำเลที่ตั้งมาเป็นจุดเจรจาต่อรองได้ ถ้าใน

กรณีที่พักแวกล้อมอาจไม่เหมาะกับการอยู่อาศัย แต่ผู้ซื้อยังพอรับได้ เช่น อยู่ใกล้ชุมชนแออัด มีเสียงดังรบกวน หรือเป็นพื้นที่ที่เสี่ยงต่อน้ำท่วม เป็นต้น ผู้ซื้อก็อาจจะยกเป็นเงื่อนไขในการขอให้ผู้ขายลดราคาลงมาให้ได้บ้าง สภาพของบ้านการใช้สอยภายในตรงกับความต้องการของผู้ซื้อแล้ว หรือยัง ในกรณีที่ไมตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ และอาจจะต้องทำการรื้อออกเพื่อปรับปรุงต่อเติมใหม่ ให้พิจารณาดูก่อนว่าพอรับไหวหรือไม่ ก็อาศัยจุดนี้เป็นจุดต่อรองราคาลงมา การเจรจาจะต้องตรงไปตรงมาทางที่ดี ควรที่จะให้ช่างมาตีราคาว่า ถ้าจะรื้อส่วนนั้นออกและปรับปรุงปรับปรุงใหม่จะต้องใช้เงินเท่าไร โดยอาจจะเสนอผู้ขายให้ช่วยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เป็นส่วนลดราคาบ้าง ในกรณีที่ซื้อบ้านที่มีการตกแต่งเรียบร้อยแล้ว ก่อนข้างตรงกับความต้องการของผู้ซื้ออยู่แล้ว เพียงแต่ตกแต่ง ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงภายในเล็กน้อยก็อาจจะให้ผู้ขายช่วยเหลือเป็นส่วนลดในเรื่องค่าตกแต่งได้บ้างเล็กน้อย นอกจากนั้นผู้ซื้อยังใช้เหตุผลเรื่องของระยะเวลาช่วยในการต่อรองราคาได้เช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ผู้ซื้ออาจจะใช้ระยะเวลาในการปรับปรุงซ่อมแซมบ้านก่อนเข้าอยู่ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายจากการเช่าบ้าน เพราะยังไม่สามารถอยู่บ้านที่จะซื้อได้ในทันที ค่าใช้จ่ายจากการต้องเช่าบ้านในระหว่างปรับปรุงบ้านที่จะซื้อ อาจจะนำมาเป็นข้อเสนอในการขอส่วนลดจากผู้ขายได้ สภาพเสื่อมโทรมของตัวอาคารเป็นอีกจุดหนึ่งที่สามารถนำมาใช้ในการต่อรองกับผู้ขายได้เป็นอย่างดี บ้านมือสองที่ไม่มีผู้อาศัยมานานย่อมจะเสื่อมโทรมไปตามสภาพ การนำจุดนี้เจรจาดูเรื่องถือว่าเป็นการต่อรองที่สมเหตุสมผล โดยอาจจะให้ผู้ขายช่วยลดราคาให้ สำหรับค่าใช้จ่ายที่ต้องฟื้นฟูสภาพอาคารให้ดูดีขึ้น เช่น อาจจะต้องทาสีใหม่ ซ่อมหลังคา หรือตรวจสอบการชำรุดทรุดโทรมของตัวบ้าน ซึ่งอาจจะใช้หลักการเดียวกันกับการรื้อย้าย คือ ให้ช่างมาประเมินราคา ค่าใช้จ่าย โดยเสนอให้ผู้ขายช่วยค่าใช้จ่ายสักครึ่งหนึ่ง โดยการลดราคาลงมา

การเจรจาดูเรื่องที่จะให้ผู้ขายมีความรู้สึกได้ว่าถ้าช่วยเหลือค่าใช้จ่ายให้ผู้ซื้อสักเล็กน้อย จะทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อทันทีบ้านก็จะขายได้เร็ว จะช่วยให้การเจรจาดูเรื่องประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น สิ่งสำคัญที่ไม่ควรมองข้ามคือ การพูดคุยกับผู้ขาย ให้ผู้ขายมีความรู้สึกได้ว่า หากผู้ขายลดราคาลงมาให้บ้างจะเป็นการช่วยเหลือผู้ซื้อ การต่อรองที่ดีจึงอยู่ที่การพูดคุยในลักษณะโน้มน้าวให้ผู้ขายเห็นใจผู้ซื้อด้วย ถ้าผู้ซื้อสามารถพูดคุยจนใจให้ผู้ขายมีความรู้สึกได้ว่าได้ช่วยเหลือผู้ซื้อ จะยิ่งทำให้การต่อรองราคาสัมฤทธิ์ผลได้ง่ายขึ้น

4.11 วิธีซื้อบ้านมือสองในตลาดประมูล

วิธีการซื้อบ้านมือสองในตลาดประมูล เป็นวิธีการขายโดยกรมบังคับคดี ซึ่งมีประเด็นที่น่าสนใจ ดังนี้ (กรมบังคับคดี 2546,5-10)

การประมูลบ้านเป็นอีกตลาดหนึ่งที่ได้รับ ความสนใจ จากผู้ต้องการมีบ้านอย่างแพร่หลายเนื่องจากบ้านในตลาดประมูลมีจุดเด่นที่แตกต่างกับบ้านในโครงการจัดสรร โดยเฉพาะ

อย่างยิ่งเรื่องของราคา เนื่องจากการขายบ้านในตลาดประมูลจะเริ่มที่ราคาต่ำกว่าราคาขายบ้านในตลาดบ้านใหม่ เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับตัวสินค้า โอกาสที่ผู้ซื้อจะซื้อบ้านได้ในราคาต่ำกว่าบ้านใหม่ตั้งแต่ 10-50% ขึ้นอยู่กับสภาพของบ้านว่า มีความชำรุดทรุดโทรมมากน้อยขนาดไหน ประกอบกับการหาซื้อบ้านในตลาดประมูล ผู้สนใจสามารถเลือกบ้านในทำเลที่ต้องการได้ โดยเฉพาะในทำเลที่ไม่มีบ้านใหม่เสนอขาย ในขณะที่เดียวกันบ้านในตลาดประมูลก็มีข้อดีน้อยกว่าบ้านใหม่ ตรงที่บ้านในตลาดประมูลจะมีสภาพการใช้งานไม่เต็ม 100% ผู้ที่ประมูลได้จะต้องเสียเงินในการปรับปรุงซ่อมแซม ในส่วนที่ชำรุดทรุดโทรม จะใช้เงินมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสภาพบ้านที่ประมูลมาได้ รวมทั้งผู้ซื้อบ้านในตลาดประมูล อาจมีโอกาสเสี่ยงกับกรณีการฟ้องร้องขับไล่ หากเป็นการประมูลซื้อในกระบวนการขายทอดตลาด เพราะเจ้าของเดิมที่ยังไม่ยินยอมย้ายออก หรือขับไล่ผู้บุกรุกที่เข้ามาอยู่อาศัยในช่วงเวลาที่บ้านยังไม่ถูกนำออกประมูลขาย ทำให้ผู้ซื้อด้วยวิธีการประมูลอาจเสียเวลาในการฟ้องขับไล่ตามกระบวนการของกฎหมาย เวลาที่เสียไปอาจทำให้ผู้ซื้อไม่สามารถดำเนินการย้ายเข้าอยู่อาศัยได้ตามแผนที่วางไว้ตั้งแต่ต้น

อย่างไรก็ตาม การประมูลบ้านยังคงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ซื้อบ้าน แต่ทั้งนี้ผู้ที่จะเข้าสู่ตลาดประมูลควรที่จะรู้จักวิธี และการเตรียมตัวก่อนที่จะซื้อบ้านในตลาดประมูลเพื่อที่จะได้บ้านตามที่ต้องการ และสามารถวางแผนเกี่ยวกับบ้านได้อย่างถูกต้อง หลังจากการประมูลเสร็จสิ้นลง บ้านในตลาดประมูลสามารถแบ่งได้กว้าง ๆ ตามแหล่งที่มาของทรัพย์สิน โดยมีตลาดใหญ่อยู่ที่บ้านที่ประมูล โดยกรมบังคับคดี ซึ่งเป็นการขายทอดตลาดตามกระบวนการทางกฎหมายหลังจากศาลตัดสินให้บังคับจำหน่ายหลักประกันเพื่อนำมาขายทอดตลาด เพื่อนำเงินมาชำระหนี้คืนให้กับเจ้าหนี้ ตลาดประมูลของกรมบังคับคดีจึงนับเป็นตลาดที่ใหญ่มาก ๆ โดยเฉพาะการบังคับจำหน่ายหลังจากวิกฤติเศรษฐกิจ ทำให้กรมบังคับคดีมีอสังหาริมทรัพย์ที่ยึดมา เพื่อการขายทอดตลาดด้วยวิธีการประมูลเป็นมูลค่ามากกว่า 750,000 ล้านบาท กรมบังคับคดีพยายามที่จะระบายทรัพย์สิน โดยการประมูลให้ได้มากที่สุด โดยปรับปรุงระเบียบวิธีการประมูลให้เกิดความคล่องตัว และประมูลง่ายยิ่งขึ้น ในการประมูลทรัพย์สินจะมีการจัดประมูล 5 ครั้ง โดยในครั้งแรกจะเริ่มต้นราคาประมูลที่ 80% ของราคาประเมิน ในกรณีที่ไม่มีผู้เข้าประมูลในการประมูลครั้งแรก ในการนำทรัพย์สินออกประมูลในครั้งที่สองถึงครั้งที่ห้านี้ ราคาประมูลทรัพย์สินจะลดลงเหลือเพียง 50% ของราคาประเมิน

นอกจากการประมูลบ้านผ่านกรมบังคับคดีแล้ว ธนาคารและสถาบันการเงินต่างก็มีทรัพย์สินรอการขาย หรือ NPA (Non Performing Asset) ที่ได้จากการรับโอนหลักประกันชำระหนี้มาจากลูกหนี้ หรือการประมูลทรัพย์สินที่เป็นของธนาคารคืนกลับมาเป็นกรรมสิทธิ์ของธนาคารอีกครั้ง หลังจากที่เห็นว่า การขายทอดตลาดของกรมบังคับคดีได้ราคาที่ไม่ดีเกินไป ทรัพย์สินเหล่านี้ธนาคารจะนำออกขายด้วยวิธีการประมูลส่วนหนึ่ง ซึ่งถือเป็นอีกตลาดสำหรับการหาซื้อบ้านวิธีการประมูล

ส่วนอีกตลาดหนึ่งจะเป็นการประมูล โดยบริษัทเอกชน สินทรัพย์ที่น่าออกประมูล อาจจะมาจกเจ้าของโครงการที่ต้องการขายสินทรัพย์ผ่านการประมูล หรือเป็นทรัพย์ของธนาคารที่ รับผิดชอบทรัพย์ชำระหนี้มาจากเจ้าของโครงการ ธนาคารอาจใช้วิธีจ้างบริษัทเอกชนให้เป็นผู้จัดการ ประมูล ซึ่งการซื้อบ้านในตลาดประมูลตามที่กล่าวมาข้างต้นจะมีวิธีการประมูลที่ไม่แตกต่างกัน

สำหรับวิธีการเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดประมูลเพื่อซื้อบ้าน ผู้เข้าประมูลต้องเตรียมความพร้อมอยู่ 2-3 ประการ สิ่งแรกที่ต้องคำนึงถึง คือ ตรวจสอบบ้านที่ต้องการจะเข้าเสนอราคาประมูล อย่างละเอียด โดยการไปดูจากสถานที่จริง เพื่อที่จะได้เห็นสภาพที่แท้จริง และนำมาประเมินว่าต้อง จัดเตรียมงบประมาณอีกเท่าใด สำหรับการปรับปรุง ต่อเติมและราคาเสนอประมูลควรเป็นเท่าไร เมื่อรวมกันแล้วจะคุ้มค่าในการซื้อและมีราคาที่เหมาะสมหรือไม่ โดยเปรียบเทียบราคากับบ้านใหม่ และบ้านมือสองในทำเลเดียวกัน

การเข้าไปตรวจสอบสภาพบ้านจากสถานที่จริงจะทำให้ทราบด้วยว่า ปัจจุบันบ้านหลัง นั้นยังมีผู้อยู่อาศัยหรือผู้บุกรุกหรือไม่ ซึ่งจะทำให้ผู้ประมูลพิจารณาได้ว่าควรจะหลีกเลี่ยงการ ประมูลบ้านหลังนั้นดี หรือจะเตรียมการในชั้นตอนกฎหมาย เพื่อป้องกันผู้บุกรุกนั้นอย่างไร ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ถ้าเป็นการประมูล จากกรมบังคับคดีปัจจุบัน ได้แก้ไขกฎหมายสำหรับ การป้องกันสำหรับผู้มีกรรมสิทธิ์จากการประมูลขายทอดตลาด โดยสามารถอาศัยอำนาจศาลให้ ผู้บุกรุกออกจากบ้านได้ทันที โดยไม่ต้องยื่นฟ้องไล่ที่อีกครั้งเหมือนที่ผ่านมา

ในกรณีที่การประมูลทรัพย์ไม่ได้ดำเนินการ โดยกรมบังคับคดี ผู้ประมูลจะต้อง ตรวจสอบด้วยว่าผู้ที่นำทรัพย์มาขายทอดตลาดมีอำนาจในการขายทรัพย์นั้นหรือไม่ เพราะกฎหมาย ได้กำหนดไว้ว่า หากไม่ใช่การขายโดยเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ตามคำสั่งศาล ผู้ขายทอดตลาดต้อง ได้รับมอบอำนาจจากเจ้าของทรัพย์หรือผู้จะขายทรัพย์ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการ โอนกรรมสิทธิ์ใน ภายหลังการประมูล

นอกจากนั้น ผู้เข้าประมูลยังจะต้องตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขายทอดตลาดให้ ละเอียดรอบครอบว่าผู้จัดประมูลกำหนดไว้อย่างไร โดยเฉพาะในเรื่องของระยะเวลาการชำระเงิน ภายหลังการประมูล เงื่อนไขอย่างไร สามารถจะปฏิบัติได้หรือไม่รวมทั้งในเรื่องของการวางเงินมัดจำ ก่อนเข้าทำการประมูลที่ผู้เข้าประมูลจะต้องเตรียมให้พร้อมการเสียค่าธรรมเนียม และภาษีใครเป็นผู้ มีหน้าที่ต้องชำระภายหลังการประมูล

ประการสุดท้าย คือ การเสนอราคาแข่งขันในขณะทำการประมูล ผู้ประมูลจะต้อง คำนึงถึงงบประมาณและราคาที่กำหนดไว้ตั้งแต่ต้น เพราะในสถานการณ์ของการเสนอราคาสู้กัน ประกอบกับเทคนิค การสร้างแรงจูงใจของผู้จัดการประมูล หรืออาจจะมีการใช้หน้าม้าเอาไว้เสนอ

ราคาผู้ ซึ่งอาจจะทำให้ผู้เข้าร่วมประมูลเกิดอาการอยากผู้ราคา หรือ ต้องการเอาชนะผู้ประมูลรายอื่นจนลืมนึก ถึงงบประมาณที่ตั้งไว้ทำให้ประมูลบ้านได้สูงกว่าราคาที่เหมาะสม

4.12 วิธีเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในตลาดบ้านมือสอง

วิธีเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในตลาดบ้านมือสอง เป็นเรื่องที่น่าสนใจ โดยมีประเด็นที่พอจะสรุปเป็นแนวคิดได้ ดังนี้ (ธนาคารอาคารสงเคราะห์ 2546, ก)

ในช่วงเวลาที่ปัจจัยสนับสนุนด้านการซื้อบ้านเอื้อประโยชน์โดยตรงต่อผู้ซื้อในเรื่องอัตราดอกเบี้ยกู้ซื้อบ้านต่ำ สิทธิพิเศษทางภาษีและ การลดหย่อนค่าธรรมเนียม จึงน่าจะเป็นโอกาสอันดีของผู้ที่กำลังมองหาและอยู่ระหว่างการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน

แต่ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน ควรศึกษาข้อมูลและรายละเอียดของสินค้า แต่ละแหล่งว่ามีความน่าสนใจเพียงใด หนึ่งในหลายแหล่งที่ผู้ต้องการซื้อบ้านสามารถศึกษาข้อมูลได้ นั่นคือ ตลาดบ้านมือสอง แหล่งรวมสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ฯลฯ ซึ่งผู้บริโภค สามารถเลือกได้ถึง 3 ช่องทาง คือ การซื้อตรงจากผู้ขาย การซื้อผ่านโบรกเกอร์ และการซื้อผ่านตลาดการประมูล แต่ละแหล่งมีจุดดีและจุดด้อยที่แตกต่างกันออกไป ดังนี้

1. การซื้อตรงจากเจ้าของเดิม ที่ลงโฆษณาซื้อขายบ้านในหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสารซื้อขายบ้าน โดยเฉพาะ หรือ โฆษณาซื้อขายผ่านเว็บไซต์ที่ให้บริการอยู่ในตลาดที่จัดทำเพื่อให้บริการทั้งจากผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ สถาบันการเงิน บริษัทขายบ้านมือสอง บริษัทจัดการประมูล นับเป็นวิธีที่สะดวก รวดเร็ว และประหยัดสำหรับประชาชนทั่วไป โดยผู้ซื้อสามารถตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นและเปรียบเทียบเกี่ยวกับรูปแบบบ้าน ประเภทของบ้าน ระดับราคา และทำเลที่น่าสนใจ

ข้อดีของการเลือกซื้อบ้านมือสองกับผู้ขายโดยตรง คือ สามารถต่อรองราคาลงได้ ในระดับที่เหมาะสมและเกิดความพึงพอใจทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งน่าจะเป็นโอกาสที่ได้ราคาต่ำ เนื่องจากไม่มีการบวกเพิ่มค่านายหน้าและค่าดำเนินการ แต่อาจเกิดปัญหายุ่งยากขึ้นได้ หากผู้ซื้อขาดความรู้ด้านกฎหมายเกี่ยวกับการซื้อ-ขายอสังหาริมทรัพย์

2. การเลือกซื้อบ้านกับผู้ให้บริการซื้อขายบ้าน หรือ โบรกเกอร์ มีข้อดีตรงที่มีจำนวนสินค้าให้เลือกเป็นจำนวนมาก ทำให้ได้ข้อมูลเพื่อการเปรียบเทียบราคาทำได้ง่าย พร้อมได้รับความสะดวกจากการให้บริการของตัวแทนขาย ซึ่งปัจจุบันมีโบรกเกอร์ให้เลือกมากกว่า 100 รายในตลาดข้อพึงระวังก่อนการเลือกใช้บริการ ตัวแทนซื้อขายบ้าน คือ ความน่าเชื่อถือของตัวแทนแต่ละราย ชื่อเสียงและผลงานที่ผ่านมา และต้องยอมรับเรื่องราคาบ้าน หรือค่าธรรมเนียมที่ต้องมีการบอกเพิ่ม

ในส่วนของการค่าบริการเข้าไป โดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 3-5 % และมีราคาขายบ้านต่ำกว่าราคาบ้านใหม่ในตลาดเฉลี่ย 4-45%

3. การตัดสินใจเลือกซื้อผ่านตลาดการประมูล มีทั้งจากการบังคับจ้างของขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี และประมูลกับผู้จัดการประมูลเอกชน โดยบ้านมือสองที่อยู่ในตลาดการประมูลของกรมบังคับคดีส่วนใหญ่จะเป็นบ้านหลุดคาวนจากสถาบันการเงิน ข้อดี คือ ผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านตลาดนี้มั่นใจได้ว่าจะได้รับบริการค้ำสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และมีระดับราคาขายเฉลี่ยต่ำกว่าราคาบ้านใหม่ที่ขายอยู่ในตลาดประมาณ 30-60%

ส่วนการเลือกซื้อผ่านการประมูลที่จัดโดยเอกชน ข้อดี คือ จะมีสินค้าบ้านมือสองให้เลือกเป็นจำนวนมาก ระดับราคาจะแตกต่างกันตามสภาพของสินค้าในบางครั้งราคาปิดประมูลบางรายการอาจมีราคาสูงกว่าระดับการซื้อขายในตลาดทั่วไป เนื่องจากปัจจัยด้านสภาพของตัวบ้านและทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ ทั้งนี้มีการประมาณการณ์ไว้ว่า โดยทั่วไปแล้วการซื้อบ้านมือสองจะมีระดับราคาที่ต่ำกว่าบ้านสร้างใหม่ ประมาณ 25% และมักจะตั้งอยู่ในทำเลที่ดีกว่าบ้านสร้างใหม่

4. การตัดสินใจผ่านตัวแทนซื้อ จะเปรียบเป็นคนกลางทำหน้าที่แทนผู้ที่ต้องการจะซื้อ ให้บริการเลือกสินค้าตรงตามความต้องการที่กำหนด บริการด้านทำสัญญา ซึ่งการให้บริการจะเป็นไปตามช่วงเวลาที่กำหนด

การพิจารณาเลือกใช้บริการของตัวแทนซื้อหรือตัวแทนขายบ้านนั้น สิ่งที่สำคัญก็คือศึกษาและตรวจสอบถึงผลงาน ชื่อเสียง และความซื่อสัตย์ของตัวแทนรายนั้น การมีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพหรือไม่ รวมถึงตรวจสอบว่าตัวแทนรายนั้นทำงาน โดยอิสระหรืออยู่ภายใต้การกำกับดูแลหน่วยงานใด โดยมากตัวแทน (Agent) จะสังกัดสมาคมที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพตัวแทนซื้อขายบ้าน

เมื่อได้ข้อมูลส่วนอื่นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้อบ้านในตลาดบ้านมือสอง ยังคงเป็นเรื่องของทำเลที่ตั้ง ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์การพิจารณาของแต่ละคน อาทิ ใกล้แหล่งงาน ใกล้สถานศึกษาบุตร หรือใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน เพื่อความสะดวกในการเดินทาง

หลังจากการพิจารณาเลือกแหล่งซื้อบ้านมือสองแล้ว สิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งต่อไป ก็คือ การตรวจสอบคุณภาพบ้านก่อนตัดสินใจซื้อ เริ่มตั้งแต่ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับอายุของบ้าน จะเกี่ยวข้องกับสภาพความเสื่อมโทรมของบ้านโดยตรง หากเป็นบ้านที่ก่อสร้างได้ตามมาตรฐานภายใน 5 ปีแรกไม่ควรมีส่วนชำรุดเสียหายหรือเสื่อมโทรม

เมื่อบ้านผ่านการใช้งานตั้งแต่ 5-10 ปี จะเริ่มมีอาการชำรุดจากอุปกรณ์ที่ใช้ประจำวัน เช่น หลอดไฟ ก๊อกน้ำ ลูกบิดประตู และส่วนประกอบอื่น ๆ และเมื่อเข้าสู่อายุการใช้งานในช่วง 10-20 ปี ระบบประกอบของบ้านจะเริ่มมีปัญหา อาทิ หลังคาบ้านอาจมีน้ำรั่วซึม ท่อประปารั่ว ท่อ

บทที่ 5

ผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคครั้งนี้ ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้ที่ต้องการบ้านมือสอง โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ชุด เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือเดือนมีนาคม-เมษายน 2552

ในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีกรอบการวิเคราะห์ข้อมูลที่จัดเก็บ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ลักษณะส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว และจำนวนสมาชิกในครอบครัว
2. การวิเคราะห์ลักษณะและพฤติกรรมของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง โดยใช้แบบจำลองโลจิต (Logit Model)
3. การวิเคราะห์นโยบายของรัฐ

5.1 ลักษณะส่วนบุคคล

ตารางที่ 5.1 จำนวนตัวอย่างของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจำแนกตามเพศและสถานภาพ ปี 2552

สถานภาพ	เพศ		Total
	เพศชาย	เพศหญิง	
โสด	95 23.75%	128 32.00%	223 55.75%
สมรส	93 23.25%	71 17.75%	164 41.00%
หม้าย/หย่า	3 0.75%	10 2.50%	13 3.25%
Total	191 47.75%	209 52.25%	400 100.00%

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คือ จากผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง 400 คน เป็นเพศหญิงร้อยละ 52.25 ส่วนมากมีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 32 รองลงมามีสถานภาพสมรส ร้อยละ 17.75 และมีสถานภาพหม้าย/หย่า ร้อยละ 2.5

สำหรับเพศชาย จากผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง 400 คน เป็นเพศชายร้อยละ 47.75 ส่วนมากมีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 23.75 รองลงมามีสถานภาพสมรส ร้อยละ 23.25 และมีสถานภาพหม้าย/หย่า คิดเป็นร้อยละ 0.75

ตารางที่ 5.2 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามอายุและรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ปี 2552

รายได้	อายุ				Total
	21 - 30 ปี	31 - 40 ปี	41 - 50 ปี	51-60 ปี	
≤ 20,000.- บาท	31 7.75%	18 4.50%	9 2.25%	4 1.00%	62 15.50%
20,001 – 40,000.- บาท	82 20.50%	62 15.50%	44 11.00%	8 2.00%	196 49.00%
40,001 – 60,000.- บาท	33 8.25%	15 3.75%	18 4.50%	3 0.75%	69 17.25%
60,001 – 80,000.- บาท	17 4.25%	7 1.75%	7 1.75%		31 7.75%
80,001 - 100,000.- บาท	12 3.00%	7 1.75%	7 1.75%	1 0.25%	27 6.75%
มากกว่า 100,000.- บาท	8 2.00%	4 1.00%	2 0.50%	1 0.25%	15 3.75%
Total	183 45.75%	113 28.25%	87 21.75%	17 4.25%	400 100%

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง 400 คน ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20-30 ปี มีรายได้ระหว่าง 20,001- 40,000 บาท รองลงมาคือมีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีรายได้ระหว่าง 21,000-40,000 บาทและอายุระหว่าง 41-50 ปี มีรายได้ระหว่าง 20,001-40,000 บาท และอายุระหว่าง 20-30 ปี มีรายได้ระหว่าง 40,001 – 60,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.50 ร้อยละ 15.50 ร้อยละ 11.00 และร้อยละ 8.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.3 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา และอาชีพ ปี 2552

อาชีพ	ระดับการศึกษา								Total
	ต่ำกว่า ม. 6	ม. 6	ปวช.	ปวส.	ปริญญา ตรี	ปริญญา โท	ปริญญา เอก	อื่นๆ	
รับราชการ	2 0.50%	15 3.75%	4 1.00%	11 2.75%	64 16.00%	16 4.00%		2 0.50%	114 28.50%
พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	1 0.25%	1 0.25%			5 1.25%				7 1.75%
เจ้าของธุรกิจ ส่วนตัว	2 0.50%	6 1.50%	1 0.25%	2 0.50%	22 5.50%	1 0.25%	1 0.25%		35 8.75%
พนักงาน บริษัทเอกชน	3 0.75%	3 0.75%	5 1.25%	7 1.75%	107 26.75%	13 3.25%			138 34.5%
ค้าขาย	3 0.75%	7 1.75%	3 0.75%	2 0.50%	15 3.75%				30 7.50%
ลูกจ้าง	2 0.50%	7 1.75%	4 1.00%	8 2.00%	33 8.25%	1 0.25%	1 0.25%		56 14.00%
อื่นๆ		1 0.25%			15 3.75%	3 0.75%		1 0.25%	20 5.00%
Total	13 3.25%	40 10.00%	17 4.25%	30 7.50%	261 65.25%	34 8.50%	2 0.50%	3 0.75%	400 100%

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการศึกษาพบว่า จากผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง 400 คน ส่วนใหญ่จบการศึกษา
ระดับปริญญาตรีคิดเป็นร้อยละ 65.25 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาคือ รับ
ราชการ และลูกจ้าง คิดเป็นร้อยละ 26.75 ร้อยละ 16.00 และร้อยละ 8.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.4 จำนวนตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว ปี 2552

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	ความถี่	ร้อยละ(%)
1	20	5.00
2	45	11.30
3	83	20.80
4	131	32.80
5	64	16.00
6	32	8.00
7	19	4.80
8	5	1.30
9	1	0.30
Total	400	100.00

ที่มาจาก : จากการสำรวจ

จากการศึกษาพบว่าผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองส่วนใหญ่ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 คน และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5 คน คิดเป็นร้อยละ 32.80 ร้อยละ 20.80 และร้อยละ 16 ตามลำดับ

5.2 ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะส่วนบุคคลกับการซื้อบ้านมือสอง

ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองกับลักษณะพื้นฐานของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัว ณ. ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยการทดสอบสมมติฐานด้วยวิธีทดสอบไคสแควร์ มีสมมติฐานดังนี้

H_0 : การตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง และลักษณะพื้นฐานของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง (เพศ อายุ สถานภาพบุคคล ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัว) เป็นอิสระหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : การตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง และลักษณะพื้นฐานของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง (เพศ อายุ สถานภาพบุคคล ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัว) ไม่เป็นอิสระหรือมีความสัมพันธ์กัน

โดย : จะยอมรับ H_0 เมื่อค่า Pearson chi-square มีค่า Asymp.Sig.(2-sided) หรือมีค่า P (ความน่าจะเป็น) มากกว่าระดับนัยสำคัญ 0.05

และ : จะยอมรับ H_1 เมื่อค่า Pearson chi-square มีค่า Asymp.Sig.(2-sided) หรือมีค่า P (ความน่าจะเป็น) น้อยกว่าระดับนัยสำคัญ 0.05

5.2.1 เพศกับการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.5 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับเพศ

เพศ	การซื้อบ้านมือสอง		Total	Pearson chi – square P = 0.04*
	ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
ชาย	64 (33.5%)	127 (66.5%)	191 (100%)	
หญิง	91 (43.5%)	118 (56.5%)	209 (100%)	
Total	155 (38.75%)	245 (61.25%)	400 (100%)	

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.5 พบว่าเมื่อพิจารณาค่า $P = 0.04$ จะเห็นได้ว่า การซื้อบ้านมือสองมีความสัมพันธ์กับเพศ คือ การซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือเคยมีผู้อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับเพศ ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองทั้งเพศชายและเพศหญิง ส่วนใหญ่การตัดสินใจเลือกที่จะซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุดเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 66.5 และการตัดสินใจเลือกที่จะซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุดเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 43.5

ไม่ว่าจะเป็นเพศชายหรือเพศหญิง ต่างก็มีการวางแผนที่จะซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกันไปแล้วแต่วัตถุประสงค์ของแต่ละคน โดยกลุ่มเพศชายที่เลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย อาจจะเป็นเพราะบ้านมือสองนั้นอยู่ในลักษณะที่ผ่านมามีการดูแลและรักษาบ้านเป็นอย่างดี และเมื่อซื้อแล้วสามารถเข้าอยู่ได้เลย ส่วนกลุ่มเพศหญิงที่เลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยนั้น อาจจะเป็นเพราะบ้านมือสองนั้นยังไม่เคยผ่านการอยู่อาศัยเลยก็ได้ ทำให้สามารถตกแต่งบ้านได้ตามความพอใจ

5.2.2 อายุกับการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.6 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับอายุ

อายุ	การซื้อบ้านมือสอง		Total	Pearson chi – square P = 0.722
	ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
21 - 30 ปี	67(36.6%)	116(63.4%)	183(100%)	
31 - 40 ปี	44(38.9%)	69(61.4%)	113(100%)	
41 - 50 ปี	38(43.7%)	49(56.3%)	87(100%)	
51 - 60 ปี	6(35.3%)	11(64.7%)	17(100%)	
Total	155(38.75%)	245(61.25%)	400(100%)	

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.6 พบว่า เมื่อพิจารณาค่า $P = 0.722$ จะเห็นได้ว่าการซื้อบ้านมือสองไม่มีความสัมพันธ์กับอายุ คือ การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัยไม่ขึ้นกับอายุ

ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง ที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุดมีอายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 64.7 และที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุดมีอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.7

ในแต่ละช่วงอายุมีวัตถุประสงค์ในการซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกัน คือ จะเห็นได้ว่าผู้ที่มีอายุมากต้องการซื้อบ้านมือสอง เพื่อที่จะได้มีบ้านอยู่อาศัย และเป็นหลักประกันความมั่นคงให้กับชีวิต เพราะถ้าเกษียณอายุไปแล้ว อาจจะซื้อบ้านไม่ได้ เนื่องจากจะมีรายได้น้อยกว่าขณะทำงาน

5.2.3 สถานภาพบุคคลกับการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.7 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับสถานภาพ

สถานภาพบุคคล	การซื้อบ้านมือสอง		Total	Pearson chi - square P = 0.069
	ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
โสด	97(43.5%)	126(56.5%)	223(100%)	
สมรส	55(35.5%)	109(66.5%)	164(100%)	
หม้าย/หย่า	3(23.1%)	10(76.9%)	13(100%)	
Total	155(38.75%)	245(61.25%)	400(100%)	

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.7 พบว่า เมื่อพิจารณาค่า $P = 0.069$ จะเห็นได้ว่าการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย และเคยมีผู้อยู่อาศัยนั้น ไม่มีความสัมพันธ์กับสถานภาพบุคคล โสด สมรส หรือ หม้าย / หย่า

ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย มีสถานภาพโสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.5 ส่วนผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง ที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ เคยมีผู้อยู่อาศัย มีสถานภาพหม้าย/หย่า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 76.9

ไม่ว่าผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่มีสถานภาพโสด สมรส หม้าย/หย่า จะมีการเลือกซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกัน แล้วแต่วัตถุประสงค์ของแต่ละคนว่าจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย

5.2.3 ระดับการศึกษากับการเลือกซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.8 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	การซื้อบ้านมือสอง		Total	
	ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
ต่ำกว่าชั้น ม. 6	5(38.5%)	8(61.5%)	13(100%)	Pearson chi – square P = 0.189
มัธยมศึกษาปีที่ 6	17(42.5%)	23(57.5%)	40(100%)	
ปวช.	8(47.1%)	9(52.9%)	17(100%)	
ปวส. / เทียบเท่า	9(30.0%)	21(70.0%)	30(100%)	
ปริญญาตรี	104(39.8%)	157(60.2%)	261(100%)	
ปริญญาโท	8(23.5%)	26(76.5%)	34(100%)	
ปริญญาเอก	1(50.0%)	1(50.0%)	2(100%)	
อื่นๆ	3(100%)		17(100%)	
Total	155(38.75%)	245(61.25%)	400(100%)	

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.8 พบว่า เมื่อพิจารณาค่า $P = 0.189$ จะเห็นได้ว่าการซื้อบ้านมือสองไม่มีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา คือ การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย และเคยมีผู้อยู่อาศัย ไม่ขึ้นกับระดับการศึกษา

ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยมีระดับการศึกษาอื่นๆมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 100 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยมีระดับการศึกษาปริญญาโทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 76.5

ไม่ว่าผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่มีระดับการศึกษาดำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 มัธยมศึกษาปีที่ 6 ปวช. ปวส. อนุปริญญาหรือเทียบเท่า ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก อื่นๆ จะมีการเลือกซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกัน แล้วแต่วัตถุประสงค์ของแต่ละคนว่าจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย

5.2.5 อาชีพกับการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.9 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับอาชีพ

อาชีพ	การซื้อบ้านมือสอง		Total	Pearson chi - square P = 0.137
	ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
ข้าราชการ	40(35.1%)	74(64.9%)	114(100%)	
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	5(71.4%)	2(28.6%)	7(100%)	
เจ้าของธุรกิจส่วนตัว	13(37.1%)	22(62.9%)	35(100%)	
พนักงานบริษัทเอกชน	60(43.5%)	78(56.5%)	138(100%)	
ค้าขาย	6(20.0%)	24(80.0%)	30(100%)	
ลูกจ้าง	23(41.1%)	33(58.9%)	56(100%)	
อื่นๆ	8(40.0%)	12(60.0%)	20(100%)	
Total	155(38.75%)	245(61.25%)	400(100%)	

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.9 พบว่า เมื่อพิจารณาค่า $P = 0.137$ จะเห็นได้ว่าการซื้อบ้านมือสองนั้นไม่มีความสัมพันธ์กับอาชีพ คือ คือ การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย และเคยมีผู้อยู่อาศัยไม่ขึ้นกับอาชีพ

ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุด มีอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 71.4 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุด มีอาชีพค้าขาย คิดเป็นร้อยละ 80

ไม่ว่าผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะมีอาชีพ ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว พนักงานบริษัทเอกชน ค้าขาย ลูกจ้าง อื่นๆ จะมีการเลือกซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกัน แล้วแต่วัตถุประสงค์ของแต่ละคนว่าจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย

5.2.6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวกับการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.10 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสองกับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ช่วงรายได้	การซื้อบ้านมือสอง		Total	
	ไม่เคยมีผู้อาศัย	เคยมีผู้อาศัย		
≤ 20,000 บาท	9(14.5%)	53(85.5%)	62(100%)	Pearson chi – quare P = 0.000*
20,000 – 40,000 บาท	70(35.7%)	126(64.3%)	196(100%)	
40,001 – 60,000 บาท	27(39.1%)	42(60.9%)	69(100%)	
60,001 – 80,000 บาท	21(67.7%)	10(32.3%)	31(100%)	
80,001 – 100,000 บาท	17(63.0%)	10(37.0%)	27(100%)	
มากกว่า 100,000ขึ้นไป	11(73.3%)	4(26.7%)	15(100%)	
Total	155(38.75%)	245(61.25%)	400(100%)	

ที่มา: จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.10 พบว่า เมื่อพิจารณาค่า $P = 0.000$ จะเห็นได้ว่าการซื้อบ้านมือสองมีความสัมพันธ์กับรายได้ต่อเดือนของครอบครัว คือการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อาศัยหรือเคยมีผู้อาศัยขึ้นอยู่กับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อาศัยส่วนใหญ่รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวตั้งแต่ มากกว่า 100,000 บาท ขึ้นไป รองลงมาคือรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวระหว่าง 60,001- 80,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวระหว่าง 80,001-100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 73.3 รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 67.7 และร้อยละ 63 ตามลำดับ ส่วนการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อาศัยมากที่สุดมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท รองลงมาคือรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวระหว่าง 20,001- 40,000 บาท และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวระหว่าง 40,001- 80,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 85.5 รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 64.3 และร้อยละ 60.9 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง เพราะบ้านมือสองแต่ละประเภทก็มีราคาที่แตกต่างกัน จึงทำให้ผู้มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ต้องเลือกซื้อบ้านที่เหมาะสมกับฐานะตนเอง

5.2.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัวกับการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 5.11 แสดงค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการซื้อบ้านมือสอง กับจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)	การซื้อบ้านมือสอง		Total	Pearson chi - square P = 0.604
	ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
1	8(40.0%)	12(60.0%)	20(100%)	
2	19(42.2%)	26(57.8%)	45(100%)	
3	31(37.3%)	52(62.7%)	83(100%)	
4	50(38.2%)	81(61.8%)	131(100%)	
5	24(37.5%)	40(62.5%)	64(100%)	
6	10(31.3%)	22(68.8%)	32(100%)	
7	11(57.9%)	8(42.1%)	19(100%)	
8	1(20.0%)	4(58.9%)	5(100%)	
9	1(100.0%)		1(100%)	
Total	155(38.75%)	245(61.25%)	400(100%)	

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5.9 พบว่าเมื่อพิจารณาค่า $P = 0.604$ จะเห็นได้ว่าการซื้อบ้านมือสองนั้นไม่มีความสัมพันธ์กับจำนวนสมาชิกในครอบครัว คือ การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย และเคยมีผู้อยู่อาศัย ไม่ขึ้นกับจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุด มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 9 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยมากที่สุด มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 6 คน คิดเป็นร้อยละ 80

ไม่ว่าผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 และ 9 คน จะมีการเลือกซื้อบ้านมือสองที่แตกต่างกัน แล้วแต่วัตถุประสงค์ของแต่ละคนว่าจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือจะเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย

5.3 การวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสอง โดยใช้แบบจำลองโลจิสต์

(Logit Model)

ในการศึกษาครั้งนี้ต้องการหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ โดยประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของสมการปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสอง โดยใช้ Binary – choice models อันเป็นรูปหนึ่งของแบบจำลองที่ใช้วิเคราะห์ตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ (Models of Qualitative choice) เมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจเลือก ในทางเลือก 2 ทาง คือ การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย มีรูปแบบเท่ากับความถี่สะสมของการแจกแจงแบบโลจิสติกส์ ซึ่งเป็น Specified Model ของ Binary – choice models ที่เรียกว่าแบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) โดยจะกำหนดให้โอกาสการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสอง ขึ้นอยู่กับปัจจัยของระยะห่างจากที่ทำงาน และอายุบ้าน ซึ่งสามารถเขียนในรูปสมการได้ดังนี้

$$\text{Log} \left(\frac{P_i}{1-P_i} \right) = \beta_0 + \beta_1 W + \beta_2 H \quad \dots\dots\dots(1.4)$$

เมื่อ	P_i	=	1	บ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย
		=	0	บ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย
	W	=		ระยะห่างจากที่ทำงาน (ก.ม.)
	H	=		อายุบ้าน (ปี)

การวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสอง ศึกษาถึงประเภทบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย แบ่งออกได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

Q_1	=	บ้านเดี่ยว
Q_2	=	บ้านแฝด
Q_3	=	ทาวน์เฮ้าส์
Q_4	=	อาคารพาณิชย์
Q_5	=	อาคารชุด

โดยมีสมมุติฐานดังนี้

1. ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับระยะห่างจากที่ทำงานของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองคือ ระยะห่างจากที่ทำงานมีทิศทางเป็นลบ กับการเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย โดยผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่มีระยะห่างจากที่ทำงานลดลง จะมีการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย และ ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

2. ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยขึ้นอยู่กับอายุบ้านของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง คือ อายุบ้านที่มีทิศทางเป็นลบ กับการเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย โดยผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่มีอายุบ้านลดลง จะมีการตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย และ ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 5.12 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองบ้านเดี่ยว โดย Binary Logistic

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	30.76437	11.01650	2.792573	0.0052
W ₁	-0.847125	0.327789	-2.584363	0.0098
H ₁	-0.458302	0.201522	-2.274201	0.0230

Probability (LR stat)	0.000000	McFadden R-squared	0.952428
Obs with Dep = 0	127	Total	274
Obs with Dep = 1	147		

ผลการศึกษาพบว่า Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ สามารถนำไปใช้ในสมการได้ โดยแทนค่าสมการได้ดังนี้

$$Q_1 = 30.764 - 0.847W_1 - 0.458H_1$$

ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 95%

ระยะห่างจากที่ทำงาน (W₁) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่อระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จะซื้อบ้านประเภทบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 84.7%

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การที่มีระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทบ้านเดี่ยวนั้นจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานต่ำและใช้เวลาในการเดินทางไปทำงานน้อยลง ซึ่งก็เป็นที่รู้กันอยู่แล้วว่าค่าน้ำมันก็มีราคาแพง การจราจรก็ติดขัด

ดังนั้นระยะห่างจากที่ทำงาน (W_1) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยวนั้น ทำให้ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

อายุบ้านมือสอง (H_1) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยวนั้น มีทิศทางเดียวกัน เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่ออายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 45.8%

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การที่มีอายุบ้านมือสองน้อย แสดงว่าบ้านยังมีสภาพ โครงสร้างที่ดี หรืออาจอยู่ในสภาพใหม่ สามารถเข้าอยู่ได้เลยก็เป็นไปได้

ดังนั้นอายุบ้านมือสอง มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว

ตารางที่ 5.13 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองบ้านแฝด โดย Binary Logistic

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	28.38859	12.74590	2.227272	0.0259
W_2	-0.512383	0.261065	-1.962665	0.0497
H_2	-1.103229	0.560907	-1.966866	0.0492

Probability (LR stat)	0.008419	McFadden R-squared	0.528319
Obs with Dep = 0	3	Total	24
Obs with Dep = 1	21		

ผลการศึกษาพบว่า Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ สามารถนำไปใช้ในสมการได้ โดยแทนค่าสมการได้ดังนี้

$$Q_2 = 28.388 - 0.512W_2 - 1.103H_2$$

ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 52.8%

ระยะห่างจากที่ทำงาน (W_2) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่อระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จะซื้อบ้านที่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภทบ้านแฝดเพิ่มขึ้น 51.2%

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การที่มีระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทบ้านแฝดนั้นจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานต่ำและใช้เวลาในการเดินทางไปทำงานน้อยลง ซึ่งก็เป็นที่รู้กันอยู่แล้วว่าค่าน้ำมันก็มีราคาแพง การจราจรก็ติดขัด

ดังนั้นระยะห่างจากที่ทำงาน (W_2) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด

อายุบ้านมือสอง (H_2) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝด เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่ออายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี คนที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทบ้านแฝดเพิ่มขึ้น 110%

ดังนั้นอายุบ้านมือสองของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภทบ้านแฝด

ตารางที่ 5.14 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองทาว์นเฮาส์ โดย Binary Logistic

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	8.785252	3.106365	2.828145	0.0047
W_3	-0.110028	0.055698	-1.975429	0.0482
H_3	-0.353898	0.146414	-2.417104	0.0156

Probability (LR stat)	0.000881	McFadden R-squared	0.225617
Obs with Dep = 0	23	Total	45
Obs with Dep = 1	22		

ผลการศึกษาพบว่า Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบ มีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ สามารถนำไปใช้ในสมการได้ โดยแทนค่าสมการได้ดังนี้

$$Q_3 = 8.785 - 0.110W_3 - 0.353H_3$$

ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 22.5%

ระยะห่างจากที่ทำงาน (W_3) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่อระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภททาวน์เฮาส์ มีระยะห่างลดลง 1 กิโลเมตร คนจะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภททาวน์เฮาส์เพิ่มขึ้น 11.0%

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การที่มีระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภททาวน์เฮาส์นั้น จะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานต่ำและใช้เวลาในการเดินทางไปทำงานน้อยลง ซึ่งก็เป็นที่รู้กันอยู่แล้วว่าค่าน้ำมันก็มีราคาแพง การจราจรก็ติดขัด

ดังนั้นระยะห่างจากที่ทำงาน (W_3) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ นั้น ทำให้ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

อายุบ้านมือสอง (H_3) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภททาวน์เฮาส์นั้น เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่ออายุบ้านมือสองกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภททาวน์เฮาส์ มีอายุบ้านลดลง 1 ปี ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองคนจะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภททาวน์เฮาส์เพิ่มขึ้น 35.3%

ดังนั้นอายุบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย ประเภททาวน์เฮาส์

ตารางที่ 5.15 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองอาคารพาณิชย์ โดย Binary Logistic

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	17.58695	6.702278	2.624026	0.0087
W ₄	-0.513654	0.255470	-2.010626	0.0444
H ₄	-0.665332	0.290196	-2.292696	0.0219

Probability (LR stat)	0.001596	McFadden R-squared	0.439518
Obs with Dep = 0	5	Total	37
Obs with Dep = 1	32		

ผลการศึกษาพบว่า Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ สามารถนำไปใช้ในสมการได้ โดยแทนค่าสมการ ได้ดังนี้

$$Q_4 = 17.586 - 0.513W_4 - 0.665H_4$$

ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 43.9%

ระยะห่างจากที่ทำงาน (W₄) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่อระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารพาณิชย์ มีระยะห่างลดลง 1 กิโลเมตร ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง จะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น 51.3%

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการที่มีระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารพาณิชย์นั้นจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานต่ำและใช้เวลาในการเดินทางไปทำงานน้อยลง

ดังนั้นระยะห่างจากที่ทำงาน (W₄) ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสอง มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ ทำให้ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

อายุบ้านมือสอง (H₄) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่ออายุบ้านมือสองกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารพาณิชย์ มีอายุบ้านลดลง

1 ปี ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น 66.5%

ดังนั้นอายุบ้านมือสองของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์

ตารางที่ 5.16 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองอาคารชุด โดย Binary Logistic

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	17.97378	8.360541	2.149834	0.0316
W_5	-1.070442	0.522712	-2.047862	0.0406
H_5	-0.886860	0.528388	-1.678426	0.0933

Probability (LR stat)	0.005891	McFadden R-squared	0.513022
Obs with Dep = 0	4	Total	20
Obs with Dep = 1	16		

ผลการศึกษาพบว่า Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ สามารถนำไปใช้ในสมการได้ โดยแทนค่าสมการได้ดังนี้

$$Q_5 = 17.973 - 1.070W_5 - 0.886H_5$$

ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 51.3%

ระยะห่างจากที่ทำงาน (W_5) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่อระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารอาคารชุด มีระยะห่างลดลง 1 กิโลเมตร ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารชุดเพิ่มขึ้น 107%

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการที่มีระยะห่างจากที่ทำงานกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารชุดนั้นจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานต่ำและใช้เวลาในการเดินทางไปทำงานน้อยลง ซึ่งก็เป็นที่รู้กันอยู่แล้วว่าค่าน้ำมันก็มีราคาแพง การจราจรก็ติดขัด กลุ่มผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะเลือกซื้ออาคารชุดที่ติดรถไฟฟ้า เพื่อที่จะได้เดินทางสะดวกและรวดเร็ว

ดังนั้นระยะห่างจากที่ทำงาน (W_5) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด

อายุบ้านมือสอง (H_5) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เนื่องจากเครื่องหมายน้ำสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เมื่ออายุบ้านมือสองกับบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารชุด มีอายุบ้านลดลง 1 ปี ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยซึ่งเป็นประเภทอาคารชุดเพิ่มขึ้น 88.6%

ดังนั้นอายุบ้านมือสองของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด

บทที่ 6

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ต้องการซื้อบ้านมือสองผู้บริโภค เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค เพื่อศึกษาถึงนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนเกี่ยวกับการซื้อบ้านมือสอง เพื่อพยากรณ์แนวโน้มความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภคในอนาคต โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวน 400 คน และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ทางสถิติ สามารถสรุปผลการศึกษาดังกล่าวตามวัตถุประสงค์และสมมติฐานที่ตั้งไว้ดังนี้

6.1 สรุปผลการศึกษา

6.1.1 ผลการวิเคราะห์สถานภาพส่วนบุคคลจากผลการสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจำนวน 400 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 21-30 ปี สถานภาพโสด จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ 20,001-40,000 บาท และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน

6.1.2 ผลการทดสอบสมมติฐานเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย โดยใช้แบบจำลองโลจิสติก พบว่า เพศกับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ที่จะเลือกซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยเมื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยใช้ Crosstab และ Chi - Square พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 51-60 ปี สถานภาพโสด จบการศึกษาระดับปริญญาโท ประกอบอาชีพค้าขาย มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20,000 บาท และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 6 คน ส่วนกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี สถานภาพโสด จบการศึกษาระดับอื่นๆ ประกอบอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวมากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป จำนวนสมาชิกในครอบครัว 9 คน

6.1.3 จากการทดสอบสมมติฐานเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง โดยใช้แบบจำลองโลจิสติก พบว่า ระยะห่างจากที่ทำงาน กับอายุบ้าน มีความสัมพันธ์กับประเภทบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย หรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยพบว่า

6.1.3.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองบ้านเดี่ยว Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์สามารถนำไปใช้ในสมการได้ ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 95%

ระยะห่างจากที่ทำงาน และอายุบ้าน ของที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่าระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 84.7% ส่วนอายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้น 45.8%

6.1.3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองบ้านแฝด Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์สามารถนำไปใช้ในสมการได้ ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 52.8%

ระยะห่างจากที่ทำงาน และอายุบ้าน ของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่าระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยบ้านแฝดเพิ่มขึ้น 51.2% ส่วนอายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยบ้านแฝดเพิ่มขึ้น 110%

6.1.3.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองทาวน์เฮาส์ Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์สามารถนำไปใช้ในสมการได้ ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 22.5%

ระยะห่างจากที่ทำงาน และอายุบ้าน ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่าระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยทาวน์เฮาส์เพิ่มขึ้น 11.0% ส่วนอายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยทาวน์เฮาส์เพิ่มขึ้น 35.3%

6.1.3.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองอาคารพาณิชย์ Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์สามารถนำไปใช้ในสมการได้ ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 43.9%

ระยะห่างจากที่ทำงาน และอายุบ้าน ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่าระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น 51.3% ส่วนอายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น 66.5%

6.1.3.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบ้านมือสองอาคารชุด Significant น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์แบบมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม และค่าสัมประสิทธิ์สามารถนำไปใช้ในสมการได้ ซึ่งความเชื่อถือได้ของการพยากรณ์ถูกต้องเท่ากับ 51.3%

ระยะห่างจากที่ทำงาน และอายุบ้าน ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่าระยะห่างจากที่ทำงานลดลง 1 กิโลเมตร จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยอาคารชุดเพิ่มขึ้น 107% ส่วนอายุบ้านมือสองลดลง 1 ปี จะมีคนตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยอาคารชุดเท่ากับ 88.6%

6.1.4 ผลการวิเคราะห์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย โดยใช้แบบจำลองโลจิสติก พบว่า ค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน และมาตรการลดหย่อนทางภาษีต่างๆ ที่นโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนการซื้อบ้านมือสองนั้น ไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองที่ทำการสำรวจ

6.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาสามารถนำผลมาอภิปรายได้ ดังนี้

6.2.1 ผลการวิเคราะห์สถานภาพส่วนบุคคลที่ต้องการซื้อบ้านมือสองนั้น จากผลการสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจำนวน 400 คน พบว่าส่วนใหญ่ผู้ต้องการซื้อบ้านมือสองเป็นเพศหญิงเมื่ออายุระหว่าง 21-30 ปี สถานภาพโสด จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ 20,001-40,000 บาท และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปราโมทย์ สรรเพชรศิริ (2536) ความต้องการและความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม วิธีที่ใช้ในการศึกษาโดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ โดยการออกแบบสอบถาม ผลที่ได้พบว่า ผู้ที่ทำงานในย่านสีลมส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 28 ปี มีสถานภาพสมรสเป็น โสด ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาที่เกี่ยวข้องทางด้านการบริหารการบัญชี และเศรษฐศาสตร์ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 11,340 บาทต่อคน ส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นกลาง การเดินทางมาทำงาน ผู้มีตำแหน่งระดับบริหารส่วนใหญ่จะเดินทางมาทำงานโดยรถยนต์ส่วนตัว ส่วนผู้ที่มีตำแหน่งระดับพนักงานส่วนใหญ่จะเดินทางมา

ทำงาน โดยรถประจำทาง การเดินทางส่วนใหญ่ใช้เวลา 30-60 นาที และปัญหาของการเดินทางคือ การจราจรติดขัด และรถประจำทางนาน ความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้ที่ทำงานในย่านสีลม ส่วนใหญ่ต้องการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ เนื่องจากสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ การเลือกทำเลที่ตั้ง จึงไม่คำนึงถึงระยะทางในการเดินทาง แต่ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งมากกว่า ซึ่งส่วนใหญ่ต้องการอยู่ในเขต กรุงเทพมหานครชั้นนอก และราคาที่อยู่อาศัยยังไม่สูงนัก การเลือกขนาดที่อยู่อาศัยจะขึ้นอยู่กับขนาดของครอบครัว

6.2.2 จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองที่เคยมีที่อยู่อาศัยหรือไม่เคยมีที่อยู่อาศัย พบว่าระยะห่างจากที่ทำงานมาถึงที่พักมีความสัมพันธ์กับความ ต้องการในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษานอม อังคณะ วัฒนา (2534) ที่ศึกษาปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยแบบอาคารชุดพักอาศัยของผู้มีรายได้สูง ในเขตชั้นกลางถึงชั้นในของกรุงเทพมหานคร พบว่า ระยะเวลาในการเดินทาง และระยะทางไปยังที่ทำงาน มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านในระดับสูง

6.3 ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความต้องการบ้านมือสองของผู้บริโภค จึงขอเสนอแนะแนวทาง ดังนี้

6.3.1. ข้อเสนอแนะด้านผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาพบว่าผู้ที่ตัดสินใจซื้อบ้านมือสองส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง ดังนั้น ผู้ประกอบการหรือผู้ที่ต้องการขายบ้านมือสองควรจะต้องมีการพัฒนาปรับปรุงบ้านมือสองให้สอดคล้องกับความต้องการบ้านมือสองของผู้บริโภคมากที่สุด เช่น ผู้หญิงที่ต้องการซื้อบ้านสองมิได้ซื้อบ้านมือสองไว้เพื่ออยู่อาศัยเท่านั้น แต่ผู้หญิงต้องการประโยชน์ของบ้านมือสองด้านความสวยงาม ดังนั้น จึงต้องปรับปรุงบ้านมือสองให้สวยงามก่อนดำเนินการขาย เพื่อที่จะทำให้ผู้บริโภคซึ่งเป็นผู้หญิงพอใจมากที่สุด

6.3.2. ข้อเสนอแนะด้านรายได้ต่อเดือนของครอบครัว จากการศึกษาพบว่า รายได้มีความสัมพันธ์กับความต้องการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 20,000 – 40,000 บาท ดังนั้นผู้ประกอบการหรือผู้ที่ต้องการขายบ้านมือสองควรมีข้อเสนอทางด้านราคาให้มีความเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งสามารถหาบ้านมือสองได้หลากหลาย และอยู่ในหลายพื้นที่ตามความต้องการของผู้บริโภค และสามารถกำหนดราคาให้มีความเหมาะสมกับรายได้ของผู้บริโภค ทำให้สามารถซื้อบ้านมือสองได้โดยไม่เดือดร้อน

6.3.3 ข้อเสนอแนะด้านระยะห่างจากที่ทำงานของบ้านมือสองที่จะขาย เนื่องจากการเดินทางไปทำงานในปัจจุบันต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในการเดินทางไปทำงานแต่ละวัน ประกอบกับค่าน้ำมันที่มีการปรับขึ้นอยู่ตลอดเวลา จึงทำให้ค่าครองชีพในปัจจุบันสูงขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการ หรือผู้ที่ต้องการบ้านมือสองสามารถขายได้ง่ายขึ้น และควรรหาบ้านมือสองให้เขตเมืองให้มีมากขึ้น เพื่อที่จะได้สนองตอบกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

6.3.4 ข้อเสนอแนะด้านอายุบ้านของบ้านมือสองที่จะขาย เนื่องจากการการซื้อบ้านมือสองนั้นส่วนใหญ่เป็นบ้านที่เคยมีผู้อยู่อาศัยก่อนจะขายก็ควรจะปรับปรุงให้บ้านอยู่ในสภาพพร้อมอยู่ เช่นมีการทำความสะอาด ทาสีบ้านให้ดูใหม่ขึ้นทำให้บ้านน่าอยู่อาศัยจะทำให้ผู้จะขายขายได้ง่าย ผู้ที่จะซื้อก็ทำให้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น

6.3.5 ข้อเสนอแนะนโยบายของรัฐ ซึ่งเป็นตัวกระตุ้นเศรษฐกิจ ควรจะมีการกำหนดนโยบายล่วงหน้า และวันที่สิ้นสุดให้ทราบล่วงหน้า เพื่อที่ผู้ที่ต้องการซื้อบ้านมือสองจะได้มีการวางแผนล่วงหน้าในการซื้อบ้านมือสอง

6.4 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

6.4.1 การศึกษาในครั้งต่อไป ควรดำเนินการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์และอุปทานของบ้านมือสองของผู้บริโภค ซึ่งจะทำให้ทราบถึงความต้องการขายและความต้องการซื้อ มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ อย่างไร เพื่อนำผลที่ได้มาพัฒนาตลาดซื้อขายบ้านมือสองให้มีความเหมาะสม และดำเนินการไปในทิศทางที่ถูกต้อง

6.4.2 ควรจะมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับองค์ประกอบอื่นนอกเหนือจากองค์ประกอบด้านการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองเพื่อนำผลที่ได้มาเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจบ้านมือสองได้

6.4.3 ควรดำเนินการศึกษาวิจัยความต้องการบ้านมือสองของผู้บริโภคอีกครั้ง โดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่เฉพาะเจาะจง เพื่อยืนยันผลการศึกษาวิจัยที่ได้ดำเนินไว้แล้ว



บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

หนังสือ

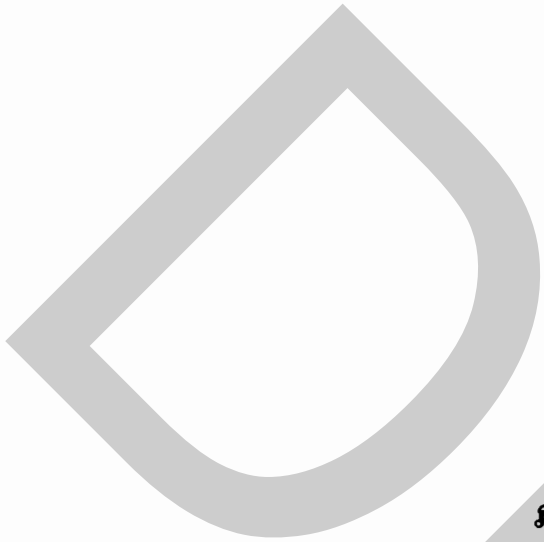
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2550). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. กรุงเทพฯ: วี.อินเตอร์พริ้นท์.
- นราทิพย์ ชุตินวงศ์. (2536). ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ประยูร เกลิงศรี. (2511). หลักเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาถิน. (2548). หลักเศรษฐศาสตร์ จุลภาค. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

วารสาร

- ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. "รายงานประจำปี 2548."
 _____. (2549).
 _____. (2550).
 _____. (2550, เมษายน-มิถุนายน).
 _____. (2550, กรกฎาคม-กันยายน).

วิทยานิพนธ์

- กฤษฎา เจริญกลกิจ. (2537). การประมาณค่าความยืดหยุ่นของความต้องการที่อยู่อาศัยต่อราคา รายได้ และอัตราดอกเบี้ย. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กาญจนา พิทักษ์ธีระธรรม (2537). ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เดชะ บุญยะชัย. (2530). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคา ปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ดนอม อังคะวัฒนา. (2533). ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยอาคารชุดพักอาศัยของผู้มี รายได้สูงในเขตชั้นกลางและชั้นในของกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร มหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปราโมทย์ สรรเพชร. (2536). ความต้องการและความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ ทำงานของผู้ที่ทำงานในยานสีลม. วิทยานิพนธ์สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วนิดา หอมขจร. (2540). การวิเคราะห์อุปสงค์สำหรับบ้านพักอาศัยแบบอาคารชุดใน กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- วารีย์ โดวัน. (2530). แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2529-2534. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุนีย์ รัษฎวิทย์. (2536). ตลาดที่อยู่อาศัย : กรณีศึกษาอุปสงค์ที่อยู่อาศัยในเขต กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สมถวิล แซ่ลี. (2538). ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อและขายบ้านมือสองในเขตบางกะปิ. วิทยานิพนธ์สถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก.

แบบสอบถาม

ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค ผลการวิจัยครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพส่วนบุคคล ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจ ตลอดจนเพื่อศึกษาปัจจัยทางด้านการตลาด คือ ผลกระทบต่อ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย และเพื่อศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
2. แบบสอบถามฉบับนี้ แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้
 - ส่วนที่ 1 เป็นสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ส่วนที่ 2 เป็นการสอบถามปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค
 - ส่วนที่ 3 เป็นการสอบถามปัจจัยอื่นด้านการตลาดของบ้านมือสองของผู้บริโภค
 - ส่วนที่ 4 เป็นการสอบถามปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

ข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ ผู้ศึกษาจะเก็บข้อมูลไว้เป็นความลับ และจะวิเคราะห์ในภาพรวมไม่ส่งผลกระทบต่อผู้ตอบแต่ประการใด ดังนั้นความสำเร็จของรายงานการศึกษานี้จึงขึ้นอยู่กับความกรุณา และความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามของท่าน ซึ่งหวังในความร่วมมือจากท่านเป็นอย่างยิ่ง และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณอย่างยิ่งในความร่วมมือของท่าน

นางสาวสมจิตร เปรมกมล

ส่วนที่ 1 สถานภาพส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ใน ○ หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่าน

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ.....ปี

3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่ามัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6

มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6

ปวช.

ปวส. อนุปริญญา หรือเทียบเท่า

ปริญญาตรี

ปริญญาโท

ปริญญาเอก

อื่นๆ (ระบุ).....

4. สถานภาพสมรส

โสด

สมรส

หม้าย/หย่า

5. อาชีพ

รับราชการ

พนักงานรัฐวิสาหกิจ

เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

พนักงานบริษัทเอกชน

ค้าขาย

ลูกจ้าง

อื่นๆ (ระบุ).....

6. สมาชิกในครอบครัวของท่านมี.....คน

7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวประมาณ.....บาท

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ใน หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่าน

1. ท่านจะตัดสินใจเลือกซื้อบ้านมือสองที่ท่านต้องการอย่างไร
 - บ้านมือสองที่เคยมีผู้อยู่อาศัย
 - บ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย
2. ประเภทบ้านมือสองที่ท่านจะตัดสินใจซื้อ
 - บ้านเดี่ยว
 - ทาวน์เฮาส์
 - อาคารพาณิชย์
 - บ้านแฝด
 - อาคารชุด
3. ท่านจะเลือกซื้อบ้านมือสองราคาประมาณ.....บาท
4. ท่านคิดว่านโยบายของรัฐบาลที่เป็นการสนับสนุนการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองคืออะไร
 - ลดหย่อนค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์
 - ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนจำนอง
 - อื่นๆระบุ.....
5. ท่านตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง โดยท่านคำนึงถึงระยะห่างของบ้านมือสองกับอะไร
 - ที่ทำงานของผู้กรอกแบบสอบถาม
 - ที่ทำงานของคู่สมรส
 - โรงเรียนของบุตร
 - อื่นๆระบุ.....
6. ท่านตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง ท่านคำนึงถึงระยะห่างประมาณ.....กิโลเมตร
7. ท่านคิดว่าอายุบ้านมือสองที่ท่านตัดสินใจซื้อ ควรมีอายุบ้านประมาณ.....ปี
8. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยมีผลกระทบต่อการใช้ตัดสินใจในการซื้อบ้านมือสองหรือไม่
 - กระทบ
 - ไม่กระทบ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยอื่นด้านการตลาดของตลาดบ้านมือสองของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ในตารางตามความคิดเห็นของท่าน

ปัจจัยอื่นด้านการตลาดของบ้านมือสอง	มีผล	ไม่มีผล
ผลิตภัณฑ์		
1. การตัดสินใจซื้อเป็นไปด้วยความยากลำบากเพราะจำนวนบ้านมือสองมีจำนวนมาก		
2. มีสถานที่จอดรถภายในบริเวณบ้านอย่างเพียงพอ		
3. มีบริเวณบ้านสำหรับเป็นพื้นที่ในการพักผ่อนหย่อนใจ		
4. มีระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน		
5. ลักษณะของบ้านมือสองควรอยู่ในสภาพที่ดี ไม่ต้องต่อเติมหรือซ่อมแซมมาก		
ราคา		
1. ราคาบ้านมือสองถูกกว่าบ้านมือหนึ่งที่สร้างใหม่ ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน		
2. ผู้ขายและผู้ซื้อควรรับผิดชอบค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ร่วมกัน		
3. ราคาของบ้านมือสอง สามารถกู้เงินจากธนาคาร ได้เต็มจำนวน		
4. ในการซื้อขายบ้านมือสองสามารถต่อรองเรื่องราคาได้		
5. ค่าใช้จ่ายการปรับปรุงซ่อมแซมเป็นส่วนหนึ่งของส่วนลด		
ช่องทางการจัดจำหน่าย		
1. สถานที่ควรอยู่ในบริเวณย่านศูนย์การค้าครบวงจร		
2. มีรถไฟฟ้า รถประจำทางผ่านหลายสาย เดินทางได้อย่างสะดวก		
3. เป็นระบบที่มีการซื้อขายผ่านระบบตัวแทนนายหน้า		
4. เป็นการซื้อขายบ้านมือสองผ่านระบบการประมูล		
5. เป็นการขายโดยตรงจากผู้ขาย		
การส่งเสริมการขาย		
1. มีโฆษณาซื้อขายบ้านในหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร หรือเว็บไซต์ ซื้อขายบ้าน โดยเฉพาะ		
2. มีการรับประกันบ้านมือสองเป็นลายลักษณ์อักษร		
3. มีความน่าสนใจของแผ่นพับและรูปแบบการพิมพ์ที่น่าสนใจ		

ปัจจัยอื่นด้านการตลาดของบ้านมือสอง	มีผล	ไม่มีผล
4. ความเป็นมิตร ยิ้มแย้ม แจ่มใส และความเป็นกันเองของผู้ขาย		
5. มีวัสดุ อุปกรณ์เครื่องใช้ในครัวเรือนเป็นของแถม		

ส่วนที่ 4 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่กำหนดการตัดสินใจซื้อบ้านมือสองของผู้บริโภค

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ในตารางตามความคิดเห็นของท่าน

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมของบ้านมือสอง	มีผล	ไม่มีผล
1. มีความทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของประชาชนส่วนใหญ่		
2. มีสภาพแวดล้อมที่ดี และถูกสุขลักษณะ		
3. มีระบบรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน		
4. การคมนาคม มีความสะดวกในทุกด้าน โดยมีรถประจำทาง รถไฟฟ้า และรถโดยสารอื่น		
5. บ้านมือสองเป็นโครงการที่มีชื่อเสียง และมีความน่าเชื่อถือ		
6. บ้านมือสองเป็นบ้านที่มีความแข็งแรงทนทาน รากฐานที่มั่นคง ไม่ปรากฏรอยชำรุดที่ค้ำองซ่อมแซม		

ความคิดเห็นเพิ่มเติม.....

.....

ข้อเสนอแนะ.....

.....

ภาคผนวก ข.

ผลการทดสอบไคสแควร์

ตารางที่ ข-1 เพศ*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
เพศ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

เพศ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

			การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total
			ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย	
เพศ	ชาย	Count	64	127	191
		% within เพศ	33.5%	66.5%	100.0%
	หญิง	Count	91	118	209
		% within เพศ	43.5%	56.5%	100.0%
Total		Count	155	245	400
		% within เพศ	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4.232(b)	1	.040		
Continuity Correction(a)	3.820	1	.051		
Likelihood Ratio	4.248	1	.039		
Fisher's Exact Test				.041	.025
Linear-by-Linear Association	4.222	1	.040		
N of Valid Cases	400				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 74.01.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.102	.040
N of Valid Cases		400	

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ตารางที่ ข-2 อายุ*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
อายุ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

อายุ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

			การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total
			ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย	
อายุ	21-30	Count	67	116	183
		% within อายุ	36.6%	63.4%	100.0%
	31-40	Count	44	69	113
		% within อายุ	38.9%	61.1%	100.0%
	41-50	Count	38	49	87
		% within อายุ	43.7%	56.3%	100.0%
	51-60	Count	6	11	17
		% within อายุ	35.3%	64.7%	100.0%
Total		Count	155	245	400
		% within อายุ	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.330(a)	3	.722
Likelihood Ratio	1.321	3	.724
Linear-by-Linear Association	.632	1	.427
N of Valid Cases	400		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6.59.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.058	.722
N of Valid Cases		400	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ตารางที่ ข-3 สถานภาพ*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
สถานภาพ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

สถานภาพ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

			การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total
			ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย	
สถานภาพ	โสด	Count	97	126	223
		% within สถานภาพ	43.5%	56.5%	100.0%
	สมรส	Count	55	109	164
		% within สถานภาพ	33.5%	66.5%	100.0%
	หม้าย/หย่า	Count	3	10	13
		% within สถานภาพ	23.1%	76.9%	100.0%
Total		Count	155	245	400
		% within สถานภาพ	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.341(a)	2	.069
Likelihood Ratio	5.451	2	.066
Linear-by-Linear Association	5.327	1	.021
N of Valid Cases	400		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5.04.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.115	.069
N of Valid Cases		400	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ตารางที่ ข-4 ระดับการศึกษา*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
ระดับการศึกษา * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

ระดับการศึกษา * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

			การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total
			ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย	
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา ชั้นปีที่ 6	Count	5	8	13
		% within ระดับ การศึกษา	38.5%	61.5%	100.0%
	มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6	Count	17	23	40
		% within ระดับ การศึกษา	42.5%	57.5%	100.0%
	ปวช.	Count	8	9	17
		% within ระดับ การศึกษา	47.1%	52.9%	100.0%
	ปวส.อนุปริญญา หรือเทียบเท่า	Count	9	21	30
		% within ระดับ การศึกษา	30.0%	70.0%	100.0%
	ปริญญาตรี	Count	104	157	261
		% within ระดับ การศึกษา	39.8%	60.2%	100.0%
	ปริญญาโท	Count	8	26	34
		% within ระดับ การศึกษา	23.5%	76.5%	100.0%
	ปริญญาเอก	Count	1	1	2
		% within ระดับ การศึกษา	50.0%	50.0%	100.0%
	อื่นๆ	Count	3	0	3
		% within ระดับ การศึกษา	100.0%	.0%	100.0%
Total		Count	155	245	400
		% within ระดับ การศึกษา	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	9.999(a)	7	.189
Likelihood Ratio	11.204	7	.130
Linear-by-Linear Association	.092	1	.761
N of Valid Cases	400		

a 4 cells (25.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .78.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.156	.189
N of Valid Cases		400	

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ตารางที่ ข-5 อาชีพ*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
อาชีพ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

อาชีพ * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

			การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total
			ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย	
อาชีพ	รับราชการ	Count	40	74	114
		% within อาชีพ	35.1%	64.9%	100.0%
	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	Count	5	2	7
		% within อาชีพ	71.4%	28.6%	100.0%
	เจ้าของธุรกิจส่วนตัว	Count	13	22	35
		% within อาชีพ	37.1%	62.9%	100.0%
	พนักงานบริษัทเอกชน	Count	60	78	138
		% within อาชีพ	43.5%	56.5%	100.0%
	ค้าขาย	Count	6	24	30
		% within อาชีพ	20.0%	80.0%	100.0%
	ลูกจ้าง	Count	23	33	56
		% within อาชีพ	41.1%	58.9%	100.0%
	อื่นๆ	Count	8	12	20
		% within อาชีพ	40.0%	60.0%	100.0%
Total		Count	155	245	400
		% within อาชีพ	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	9.716(a)	6	.137
Likelihood Ratio	10.061	6	.122
Linear-by-Linear Association	.114	1	.736
N of Valid Cases	400		

a. 2 cells (14.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2.71.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.154	.137
N of Valid Cases		400	

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ตารางที่ ข-6 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

		การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total
		ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย	
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ≤ 20,000	Count	9	53	62
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	14.5%	85.5%	100.0%
20,001 - 40,000	Count	70	126	196
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	35.7%	64.3%	100.0%
40,001 - 60,000	Count	27	42	69
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	39.1%	60.9%	100.0%
60,001 - 80,000	Count	21	10	31
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	67.7%	32.3%	100.0%
80,001 - 100,000	Count	17	10	27
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	63.0%	37.0%	100.0%
มากกว่า 100,000 ขึ้นไป	Count	11	4	15
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	73.3%	26.7%	100.0%
Total	Count	155	245	400
	% within รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	41.313(a)	5	.000
Likelihood Ratio	42.897	5	.000
Linear-by-Linear Association	36.291	1	.000
N of Valid Cases	400		

a 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5.81.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.306	.000
N of Valid Cases		400	

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ตารางที่ ข-7 จำนวนสมาชิกในครอบครัว*การเลือกซื้อบ้านมือสองที่ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัยหรือเคยมีผู้
อยู่อาศัย

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
จำนวนสมาชิกในครอบครัว * การเลือกซื้อบ้านมือสอง	400	100.0%	0	.0%	400	100.0%

จำนวนสมาชิกในครอบครัว * การเลือกซื้อบ้านมือสอง Crosstabulation

		การเลือกซื้อบ้านมือสอง		Total	
		ไม่เคยมีผู้อยู่อาศัย	เคยมีผู้อยู่อาศัย		
จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	1	Count	8	12	20
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	40.0%	60.0%	100.0%
	2	Count	19	26	45
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	42.2%	57.8%	100.0%
	3	Count	31	52	83
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	37.3%	62.7%	100.0%
	4	Count	50	81	131
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	38.2%	61.8%	100.0%
	5	Count	24	40	64
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	37.5%	62.5%	100.0%
	6	Count	10	22	32
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	31.3%	68.8%	100.0%
	7	Count	11	8	19
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	57.9%	42.1%	100.0%
	8	Count	1	4	5
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	20.0%	80.0%	100.0%
	9	Count	1	0	1
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	100.0%	.0%	100.0%
Total		Count	155	245	400
		% within จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	38.8%	61.3%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6.385(a)	8	.604
Likelihood Ratio	6.696	8	.570
Linear-by-Linear Association	.017	1	.897
N of Valid Cases	400		

a. 4 cells (22.2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .39.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	.125	.604
N of Valid Cases		400	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

ภาคผนวก ก.

ตารางแสดงผลการวิเคราะห์ Logistic Regression

ตารางภาคผนวก ก-1 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยว

Dependent Variable: Q1

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/17/09 Time: 01:34

Sample: 1 274

Included observations: 274

Convergence achieved after 11 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	30.76437	11.01650	2.792573	0.0052
W1	-0.847125	0.327789	-2.584363	0.0098
H1	-0.458302	0.201522	-2.274201	0.0230
Mean dependent var	0.536496	S.D. dependent var	0.499579	
S.E. of regression	0.095753	Akaike info criterion	0.087593	
Sum squared resid	2.484721	Schwarz criterion	0.127152	
Log likelihood	-9.000178	Hannan-Quinn criter.	0.103471	
Restr. log likelihood	-189.1918	Avg. log likelihood	-0.032847	
LR statistic (2 df)	360.3831	McFadden R-squared	0.952428	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	127	Total obs	274	
Obs with Dep=1	147			

ตารางภาคผนวก ค-2 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้อบ้านแฝด

Dependent Variable: Q2

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/17/09 Time: 01:36

Sample: 1 24

Included observations: 24

Convergence achieved after 6 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	28.38859	12.74590	2.227272	0.0259
W2	-0.512383	0.261065	-1.962665	0.0497
H2	-1.103229	0.560907	-1.966866	0.0492
Mean dependent var	0.875000	S.D. dependent var	0.337832	
S.E. of regression	0.243371	Akaike info criterion	0.605431	
Sum squared resid	1.243819	Schwarz criterion	0.752687	
Log likelihood	-4.265167	Hannan-Quinn criter.	0.644498	
Restr. log likelihood	-9.042484	Avg. log likelihood	-0.177715	
LR statistic (2 df)	9.554633	McFadden R-squared	0.528319	
Probability(LR stat)	0.008419			
Obs with Dep=0	3	Total obs	24	
Obs with Dep=1	21			

ตารางภาคผนวก ค-3 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้อทาว์นเฮ้าส์

Dependent Variable: Q3

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/18/09 Time: 00:13

Sample: 1 45

Included observations: 45

Convergence achieved after 5 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	8.785252	3.106365	2.828145	0.0047
W3	-0.110028	0.055698	-1.975429	0.0482
H3	-0.353898	0.146414	-2.417104	0.0156
Mean dependent var	0.488889	S.D. dependent var	0.505525	
S.E. of regression	0.441925	Akaike info criterion	1.206474	
Sum squared resid	8.202507	Schwarz criterion	1.326918	
Log likelihood	-24.14565	Hannan-Quinn criter.	1.251374	
Restr. log likelihood	-31.18051	Avg. log likelihood	-0.536570	
LR statistic (2 df)	14.06971	McFadden R-squared	0.225617	
Probability(LR stat)	0.000881			
Obs with Dep=0	23	Total obs	45	
Obs with Dep=1	22			

ตารางภาคผนวก ก-4 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารพาณิชย์

Dependent Variable: Q4

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/18/09 Time: 00:17

Sample: 1 37

Included observations: 37

Convergence achieved after 6 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	17.58695	6.702278	2.624026	0.0087
W4	-0.513654	0.255470	-2.010626	0.0444
H4	-0.665332	0.290196	-2.292696	0.0219
Mean dependent var	0.864865	S.D. dependent var	0.346583	
S.E. of regression	0.277980	Akaike info criterion	0.606101	
Sum squared resid	2.627269	Schwarz criterion	0.736716	
Log likelihood	-8.212870	Hannan-Quinn criter.	0.652149	
Restr. log likelihood	-14.65322	Avg. log likelihood	-0.221969	
LR statistic (2 df)	12.88071	McFadden R-squared	0.439518	
Probability(LR stat)	0.001596			
Obs with Dep=0	5	Total obs	37	
Obs with Dep=1	32			

ตารางภาคผนวก ก-5 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุด

Dependent Variable: Q5
 Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)
 Date: 06/18/09 Time: 00:19
 Sample: 1 20
 Included observations: 20
 Convergence achieved after 6 iterations
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	17.97378	8.360541	2.149834	0.0316
W5	-1.070442	0.522712	-2.047862	0.0406
H5	-0.886860	0.528388	-1.678426	0.0933
Mean dependent var	0.800000	S.D. dependent var	0.410391	
S.E. of regression	0.271994	Akaike info criterion	0.787370	
Sum squared resid	1.257669	Schwarz criterion	0.936730	
Log likelihood	-4.873700	Hannan-Quinn criter.	0.816527	
Restr. log likelihood	-10.00805	Avg. log likelihood	-0.243685	
LR statistic (2 df)	10.26870	McFadden R-squared	0.513022	
Probability(LR stat)	0.005891			
Obs with Dep=0	4	Total obs	20	
Obs with Dep=1	16			

ตารางภาคผนวก ก-6 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้อบ้านเดี่ยว

Dependent Variable: Q1

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/26/09 Time: 22:33

Sample: 1 274

Included observations: 274

Convergence achieved after 11 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	29.96949	11.21620	2.671982	0.0075
W1	-0.835675	0.328668	-2.542613	0.0110
H1	-0.461313	0.201578	-2.288505	0.0221
T1	0.254051	0.769582	0.330116	0.7413
Mean dependent var	0.536496	S.D. dependent var	0.499579	
S.E. of regression	0.095181	Akaike info criterion	0.094494	
Sum squared resid	2.446050	Schwarz criterion	0.147240	
Log likelihood	-8.945638	Hannan-Quinn criter.	0.115665	
Restr. log likelihood	-189.1918	Avg. log likelihood	-0.032648	
LR statistic (3 df)	360.4922	McFadden R-squared	0.952717	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	127	Total obs	274	
Obs with Dep=1	147			

ตารางภาคผนวก ก-7 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้อบ้านแฝด

Dependent Variable: Q2
 Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)
 Date: 06/26/09 Time: 23:01
 Sample: 1 24
 Included observations: 24
 Convergence achieved after 7 iterations
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	41.70863	24.13512	1.728130	0.0840
W2	-0.738698	0.455724	-1.620933	0.1050
H2	-1.492279	0.842344	-1.771579	0.0765
T2	-1.791688	1.908117	-0.938982	0.3477
Mean dependent var	0.875000	S.D. dependent var	0.337832	
S.E. of regression	0.244493	Akaike info criterion	0.643041	
Sum squared resid	1.195540	Schwarz criterion	0.839383	
Log likelihood	-3.716489	Hannan-Quinn criter.	0.695130	
Restr. log likelihood	-9.042484	Avg. log likelihood	-0.154854	
LR statistic (3 df)	10.65199	McFadden R-squared	0.588997	
Probability(LR stat)	0.013765			
Obs with Dep=0	3	Total obs	24	
Obs with Dep=1	21			

ตารางภาคผนวก ค-8 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้อทาว์นเฮ้าส์

Dependent Variable: Q3

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/26/09 Time: 23:04

Sample: 1 45

Included observations: 45

Convergence achieved after 5 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	10.05816	3.313362	3.035636	0.0024
W3	-0.089269	0.057867	-1.542658	0.1229
H3	-0.371524	0.148379	-2.503880	0.0123
T3	-0.769493	0.467836	-1.644793	0.1000
Mean dependent var	0.488889	S.D. dependent var	0.505525	
S.E. of regression	0.426333	Akaike info criterion	1.184879	
Sum squared resid	7.452142	Schwarz criterion	1.345472	
Log likelihood	-22.65979	Hannan-Quinn criter.	1.244747	
Restr. log likelihood	-31.18051	Avg. log likelihood	-0.503551	
LR statistic (3 df)	17.04145	McFadden R-squared	0.273271	
Probability(LR stat)	0.000693			
Obs with Dep=0	23	Total obs	45	
Obs with Dep=1	22			

ตารางภาคผนวก ค-9 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารพาณิชย์

Dependent Variable: Q4
 Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)
 Date: 06/26/09 Time: 23:08
 Sample: 1 37
 Included observations: 37
 Convergence achieved after 6 iterations
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	17.66408	6.695848	2.638065	0.0083
W4	-0.514093	0.255765	-2.010019	0.0444
H4	-0.656376	0.293904	-2.233299	0.0255
T4	-0.114448	0.741408	-0.154366	0.8773
Mean dependent var	0.864865	S.D. dependent var	0.346583	
S.E. of regression	0.280337	Akaike info criterion	0.659512	
Sum squared resid	2.593432	Schwarz criterion	0.833665	
Log likelihood	-8.200970	Hannan-Quinn criter.	0.720909	
Restr. log likelihood	-14.65322	Avg. log likelihood	-0.221648	
LR statistic (3 df)	12.90451	McFadden R-squared	0.440330	
Probability(LR stat)	0.004848			
Obs with Dep=0	5	Total obs	37	
Obs with Dep=1	32			

ตารางภาคผนวก ก-10 แสดงผลการวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกซื้ออาคารชุด

Dependent Variable: Q5

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Date: 06/26/09 Time: 23:31

Sample: 1 20

Included observations: 20

Convergence achieved after 6 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	18.02096	8.776065	2.053421	0.0400
W5	-1.198007	0.575241	-2.082617	0.0373
H5	-1.013888	0.683948	-1.482404	0.1382
T5	1.317732	1.440465	0.914796	0.3603
Mean dependent var	0.800000	S.D. dependent var	0.410391	
S.E. of regression	0.285001	Akaike info criterion	0.841185	
Sum squared resid	1.299610	Schwarz criterion	1.040331	
Log likelihood	-4.411846	Hannan-Quinn criter.	0.880060	
Restr. log likelihood	-10.00805	Avg. log likelihood	-0.220592	
LR statistic (3 df)	11.19240	McFadden R-squared	0.559170	
Probability(LR stat)	0.010730			
Obs with Dep=0	4	Total obs	20	
Obs with Dep=1	16			

ประวัติผู้เขียน**ชื่อ-สกุล**

นางสาวสมจิตร เปรมกมล

ประวัติการศึกษาสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาการเงินการธนาคาร
มหาวิทยาลัยรามคำแหง**ตำแหน่งสถานที่ทำงานปัจจุบัน**

Associate, Sales Operations

บริษัท แคปิตอล แอดไวเซอร์รี่ เซอร์วิสเซส(ประเทศไทย)

จำกัด