

บทที่ 4

ความคาดหวัง ปัญหา และความพึงพอใจ ของผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า

การศึกษาเรื่อง ปัญหาของผู้ซื้อบ้านมือสอง ผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า : กรณีศึกษา บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามชุดที่ 1 แบบสอบถามชุดที่ 2 และการสัมภาษณ์จริง มาทำการวิเคราะห์โดยใช้สถิติ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรโดยใช้ตารางความสัมพันธ์ (Cross-tabulation) ดังนี้

4.1 ลักษณะ และสภาพแวดล้อมของบ้าน

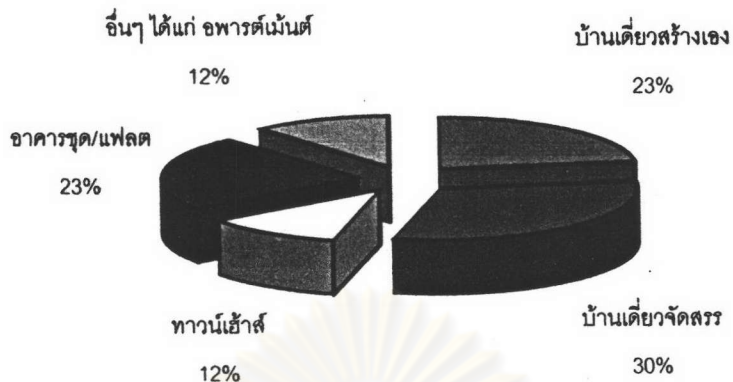
4.1.1 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม เป็นบ้านเดี่ยวจัดสรรมากที่สุด ร้อยละ 30.8 รองลงมาคือ อาคารชุด/แฟลต และ บ้านเดี่ยวสร้างเอง ร้อยละ 23.1

ตารางที่ 4.1 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม

ที่อยู่อาศัยเดิม	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวจัดสรร	8	30.8
บ้านเดี่ยวสร้างเอง	6	23.1
อาคารชุด/แฟลต	6	23.1
ทาวน์เฮ้าส์	3	11.5
อื่นๆ ได้แก่ อพาร์ทเมนต์	3	11.5
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.1 ลักษณะที่อยู่อาศัยเดิม



4.1.2 ประเภทที่อยู่อาศัยมือสอง



สัญลักษณ์★ บริเวณบ้านมือสองที่ทำการสำรวจ

ภาพที่ 1 แผนที่ที่ตั้งบ้านมือสองที่ทำการสำรวจ

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ประเภทที่อยู่อาศัยมือสอง จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยเป็นอาคารชุด ร้อยละ 84.8 รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์ ร้อยละ 6.8 และ บ้านเดี่ยวจัดสรร ร้อยละ 5.1



ภาพที่ 2 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของกลุ่มตัวอย่าง



ภาพที่ 3 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูงของกลุ่มตัวอย่าง



ภาพที่ 4 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบของกลุ่มตัวอย่าง

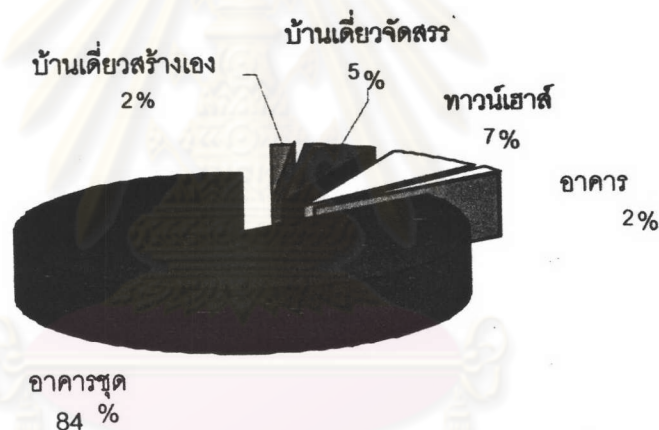


ภาพที่ 5 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.2 ประเภทที่อยู่อาศัยมือสอง

ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวสร้างเอง	1	1.7
บ้านเดี่ยวจัดสรร	3	5.1
ทาวน์เฮ้าส์	4	6.8
อาคารพาณิชย์	1	1.7
อาคารชุด	49	84.8
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.2 ประเภทที่อยู่อาศัยมือสอง



จากการสัมภาษณ์ในเรื่องลักษณะที่อยู่อาศัยมือสองของผู้ให้สัมภาษณ์พบว่า
ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 ลักษณะที่อยู่เป็นทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น ขนาดที่ดิน 30 ตารางวา 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ
อยู่ที่ถนนเอกมัย เข้าซอยเพียง 30 เมตร ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าเอกมัย 1,200 เมตร

คนที่ 2 ลักษณะที่อยู่เป็นบ้านเดี่ยว ขนาดที่ดิน 200 ตารางวา 2 ชั้น 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ
อยู่แถวถนนร่มเกล้า อยู่ใกล้ถนนวงแหวนรอบนอกและมอเตอร์เวย์

คนที่ 3 ลักษณะที่อยู่เป็นทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น ขนาดที่ดิน 34 ตารางวา 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ
อยู่ที่ถนนสุขุมวิท 57 สามารถเดินทะลุซอยทองหล่อได้ ห่างสถานีรถไฟฟ้าทองหล่อ 1 กิโลเมตร

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 ลักษณะที่อยู่เป็นอาคารชุด 72 ตารางเมตร 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ ที่ตั้งอยู่ในซอย
ภูมิจิตร ถนนพระราม 4 ห่างสถานีรถไฟฟ้าพระโขนง 900 เมตร

คนที่ 5 ลักษณะที่อยู่เป็นอาคารชุด 70 ตารางเมตร 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ที่ตั้งถนนสุขุมวิท
ใกล้สี่แยกกานา ห่างสถานีรถไฟฟ้านานา 700 เมตร

คนที่ 6 ลักษณะที่อยู่เป็นอาคารชุด 79 ตารางเมตร 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ ที่ตั้งถนน
พระราม 4 ห่างสถานีรถไฟฟ้าพระโขนง 900 เมตร

4.1.3 ขนาดพื้นที่ของที่อยู่อาศัย จำนวนห้องนอน และห้องน้ำ

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ขนาดพื้นที่ของที่อยู่อาศัย จำนวนห้องนอน และห้องน้ำ จากการ
ศึกษาพบว่า ขนาดพื้นที่ดินของที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ มากที่สุด
คือ 300 ตารางวา น้อยที่สุดคือ 16 ตารางวา มีค่าเฉลี่ย 80.5 ตารางวา มีห้องนอน มากที่สุดคือ 7
ห้อง น้อยที่สุดคือ 1 ห้อง มีค่าเฉลี่ย 3 ห้อง และมีห้องน้ำ มากที่สุดคือ 4 ห้อง น้อยที่สุดคือ 1 ห้อง
มีค่าเฉลี่ย 2.60 ห้อง หรือประมาณ 3 ห้อง ส่วนขนาดพื้นที่ห้องของที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด
มากที่สุดคือ 221 ตารางเมตร น้อยที่สุดคือ 31 ตารางเมตร มีค่าเฉลี่ย 89.77 ตารางเมตร มีห้อง
นอน มากที่สุดคือ 4 ห้อง น้อยที่สุดคือ 1 ห้อง มีค่าเฉลี่ย 1.96 ห้อง หรือประมาณ 2 ห้อง และมี
ห้องน้ำ มากที่สุดคือ 3 ห้อง น้อยที่สุดคือ 1 ห้อง มีค่าเฉลี่ย 1.61 ห้อง หรือประมาณ 2 ห้อง

ตารางที่ 4.3 ขนาดพื้นที่ที่อยู่อาศัย จำนวนห้องนอน และห้องน้ำ

ประเภทที่อยู่อาศัย	น้อยที่สุด	มากที่สุด	ค่าเฉลี่ย
บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์			
ขนาดพื้นที่ดิน (ตารางวา)	16	300	80.5
จำนวนห้องนอน	1	7	3.00
จำนวนห้องน้ำ	1	4	2.60
อาคารชุด			
ขนาดพื้นที่ดิน (ตารางวา)	31	221	89.77
จำนวนห้องนอน	1	4	1.96
จำนวนห้องน้ำ	1	3	1.61

4.1.3 สภาพบ้านมือสอง

4.1.3.1 สภาพบ้านมือสองเมื่อเลือกซื้อและเมื่อเช่าอยู่จากแบบสอบถามชุดที่ 2

เมื่อเลือกซื้อ

สภาพตัวบ้าน เมื่อเลือกซื้อ พบว่า มีบ้านที่ต้องปรับปรุงซ่อมแซมบ้างมากที่สุด ร้อยละ 57.7 รองลงมา คือ สภาพบ้านต้องปรับปรุงซ่อมแซมมาก ร้อยละ 26.9 บ้านสภาพดี ร้อยละ 11.5 ส่วนบ้านที่ไม่สามารถอยู่อาศัย มีจำนวนน้อยที่สุด ร้อยละ 3.8

เมื่อเช่าอยู่

สภาพตัวบ้าน เมื่อเช่าอยู่ พบว่า มีสภาพดีกว่าตอนเลือกซื้อมากที่สุด ร้อยละ 50.0 รองลงมา คือ มีสภาพเหมือนตอนเลือกซื้อ ร้อยละ 46.2 ส่วนสภาพบ้านที่แย่กว่าตอนเลือกซื้อ ร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.4 สภาพบ้านมือสองเมื่อเลือกซื้อและเมื่อเช่าอยู่

สภาพบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
เมื่อมาเลือกซื้อ		
สภาพดี	3	11.5
ปรับปรุงซ่อมแซมบ้าง	15	57.7
ปรับปรุงซ่อมแซมมาก	7	26.9
ไม่สามารถอยู่อาศัย	1	3.8
รวม	26	100.0
เมื่อเช่าอยู่		
ดีกว่าตอนเลือกซื้อ	13	50.0
เหมือนตอนเลือกซื้อ	12	46.2
แย่กว่าตอนเลือกซื้อ	1	3.8
รวม	26	100.0

4.1.3.2 สภาพแวดล้อมเมื่อเลือกซื้อและเมื่อเช่าอยู่จากแบบสอบถามชุดที่ 2

เมื่อเลือกซื้อ

สภาพแวดล้อม พบว่า มีบ้านสภาพแวดล้อมดีมากที่สุด ร้อยละ 76.9 บ้านสภาพแวดล้อมปานกลาง ร้อยละ 19.2 สภาพแย่ ร้อยละ 3.8

เมื่อเข้าอยู่

สภาพแวดล้อม เมื่อเข้าอยู่ พบว่า มีบ้านที่มีสภาพแวดล้อมเมื่อเข้าอยู่เหมือนตอนเลือกซื้อ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.1 สภาพแวดล้อมดีกว่าตอนเลือกซื้อ เป็นอันดับรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 19.2 ส่วนสภาพแวดล้อมแยกว่าตอนเลือกซื้อ คิดเป็นร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.5 สภาพแวดล้อม เมื่อเลือกซื้อและเมื่อเข้าอยู่

สภาพแวดล้อม	จำนวน	ร้อยละ
เมื่อเลือกซื้อ		
ดี	20	76.9
ปานกลาง	5	19.2
แย่	1	3.8
รวม	26	100.0
เมื่อเข้าอยู่		
ดีกว่าตอนเลือกซื้อ	5	19.2
เหมือนตอนเลือกซื้อ	19	73.1
แยกว่าตอนเลือกซื้อ	2	7.7
รวม	26	100.0

4.1.4 ทำเลของที่อยู่อาศัยเดิม

ทำเลที่อยู่อาศัยเดิม พบว่า โกล่สิ่งอำนวยความสะดวกมีมากที่สุด ร้อยละ 61.5 รองลงมา คือ ความใกล้ที่ทำงาน 30.8 คิดเป็นร้อยละ น้อยที่สุด คือ ใกล้โรงเรียนลูก ร้อยละ 7.7 และอื่นๆ ได้แก่ โกล่จากสถานที่ต่าง ๆ ร้อยละ 26.7

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.6 ทำเลที่อยู่อาศัยเดิม

ทำเลของที่อยู่อาศัยเดิม	จำนวน	ร้อยละ
ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	16	61.5
ใกล้ที่ทำงาน	8	30.8
ใกล้โรงเรียนลูก	2	7.7
อื่นๆ ได้แก่ ใกล้จากสถานที่ต่างๆ	7	26.7

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2 กระบวนการความคิดและการตัดสินใจซื้อบ้านมือสอง

4.2.1 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย

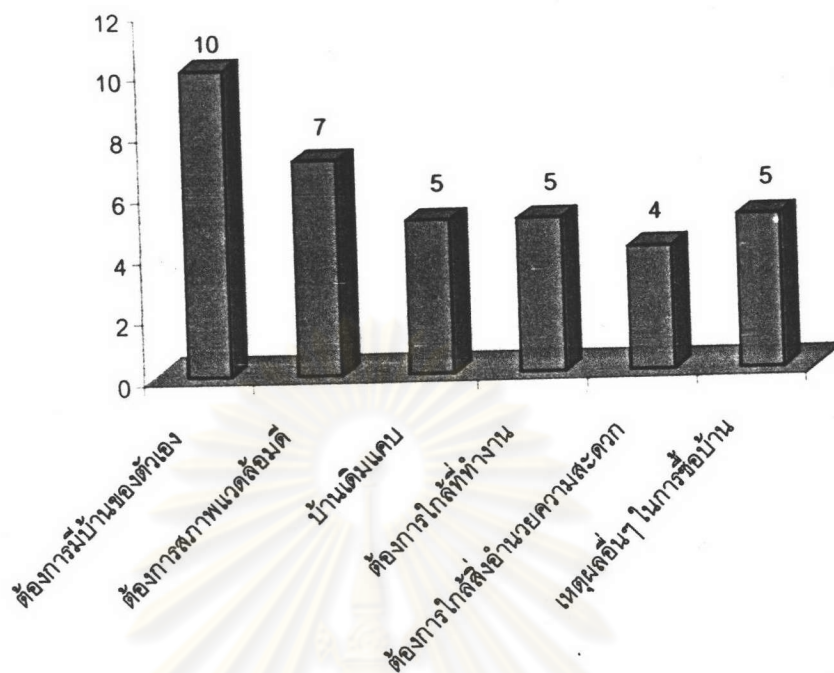
เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย พบว่า ผู้ซื้อต้องการมีบ้านของตัวเองมากที่สุด ร้อยละ 38.5 รองลงมาคือ ต้องการสภาพแวดล้อมดี ร้อยละ 26.9 บ้านแคบ ต้องการใกล้ที่ทำงาน และเหตุผลอื่นๆ ในการซื้อบ้านใหม่ได้แก่ ต้องการรายได้จากการเช่า ใกล้โรงเรียนลูก ต้องแยกกันอยู่กับคู่สมรส มีจำนวนที่เท่ากัน ร้อยละ 19.2

ตารางที่ 4.7 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย

เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการมีบ้านของตัวเอง	10	38.5
ต้องการสภาพแวดล้อมดี	7	26.9
บ้านเดิมแคบ	5	19.2
ต้องการใกล้ที่ทำงาน	5	19.2
ต้องการใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก	4	15.4
เหตุผลอื่นๆ ในการซื้อบ้านใหม่	5	19.2

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.3 เหตุผลในการซื้อที่อยู่อาศัย



4.2.2 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง

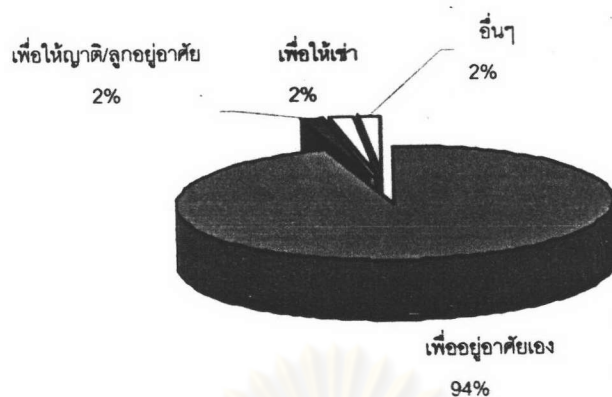
จากแบบสอบถามชุดที่ 1 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยจากการศึกษาพบว่า เกือบทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่างมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะอยู่อาศัยเอง ร้อยละ 94.9 ส่วนเพื่อให้ญาติ/ลูก อยู่อาศัย และเพื่อให้เช่ามีจำนวนเท่ากันคือ ร้อยละ 1.7

ตารางที่ 4.8 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
เพื่ออยู่อาศัยเอง	56	94.9
เพื่อให้ญาติ/ลูก อยู่อาศัย	1	1.7
เพื่อให้เช่า	1	1.7
อื่นๆ	1	1.7
รวม	59	100.0

แบบสอบถามชุดที่ 1

แผนภูมิที่ 4.4 วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัยมือสอง



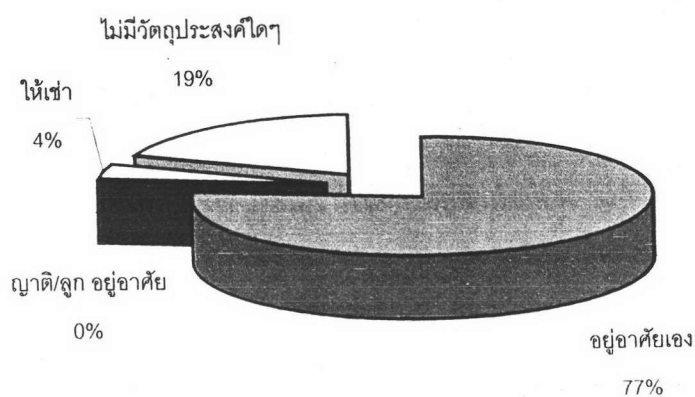
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 วัตถุประสงค์ในขณะซื้อ พบว่า มีผู้ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมากที่สุด ร้อยละ 84.6 รองลงมาต้องการซื้อเพื่อให้เช่า ร้อยละ 11.5 น้อยที่สุดคือ ให้ญาติ/ลูกอยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.9 วัตถุประสงค์ในการซื้อ

วัตถุประสงค์	ขณะซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ
อยู่อาศัยเอง	22	84.6
ญาติ/ลูก อยู่อาศัย	1	3.8
ให้เช่า	3	11.5
ไม่มีวัตถุประสงค์ใดๆ	0	0
รวม	26	100.0

แบบสอบถามชุดที่ 2

แผนภูมิที่ 4.5 วัตถุประสงค์ในการซื้อ



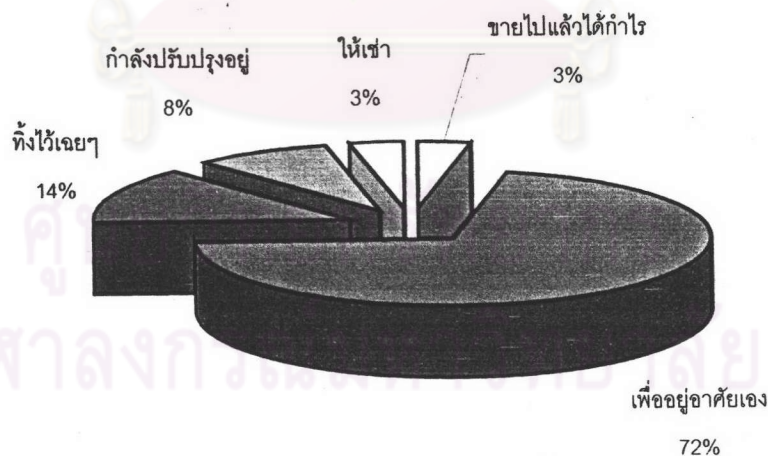
4.2.3 การใช้ประโยชน์ที่อยู่อาศัยมือสองในปัจจุบัน

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การใช้ประโยชน์ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันจากการศึกษาพบว่า จำนวนสองในสามของกลุ่มตัวอย่าง หรือร้อยละ 71.2 ใช้ประโยชน์เพื่ออยู่อาศัยเอง กำลังปรับปรุง อยู่ ร้อยละ 8.5 ให้เช่า ร้อยละ 3.4 ส่วนไม่ได้ใช้ประโยชน์คือได้ทิ้งไว้เฉยๆ ร้อยละ 13.6 และร้อยละ 3.4 ขายไปแล้วได้กำไร

ตารางที่ 4.10 การใช้ประโยชน์ที่อยู่อาศัยมือสองในปัจจุบัน

วัตถุประสงค์ในการซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
ขายไปแล้วได้กำไร	2	3.4
เพื่ออยู่อาศัยเอง	42	71.2
ทิ้งไว้เฉย ๆ	8	13.6
กำลังปรับปรุงอยู่	5	8.5
ให้เช่า	2	3.4
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.6 การใช้ประโยชน์ที่อยู่อาศัยมือสองในปัจจุบัน

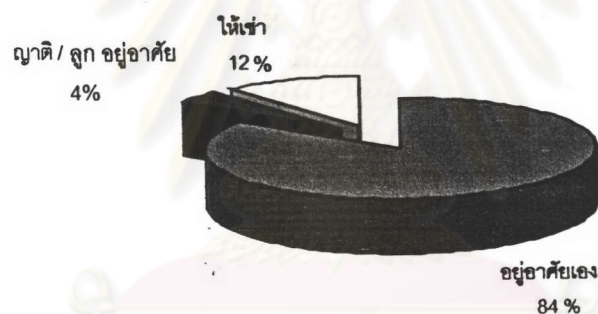


จากแบบสอบถามชุด 2 การใช้งานจริงในปัจจุบัน ใช้อยู่อาศัยเอง ร้อยละ 77.0 ไม่มีวัตถุประสงค์ใด ๆ ร้อยละ 19.2 ให้เช่า ร้อยละ 3.8 จะเห็นได้ว่าวัตถุประสงค์ในการซื้อ ในขณะที่ซื้อกับการใช้งานในปัจจุบันไม่มีการเปลี่ยนแปลงมาก คือส่วนใหญ่จะใช้ประโยชน์ในการอยู่อาศัยเอง และมีผู้เปลี่ยนวัตถุประสงค์ในการใช้งานที่อยู่อาศัยร้อยละ 11.5

ตารางที่ 4.11 วัตถุประสงค์ในการซื้อและการใช้ประโยชน์

วัตถุประสงค์	การใช้งานปัจจุบัน	
	จำนวน	ร้อยละ
อยู่อาศัยเอง	20	77.0
ญาติ/ลูก อยู่อาศัย	0	0.0
ให้เช่า	1	3.8
ไม่มีวัตถุประสงค์ใดๆ	4	19.2
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.7 การใช้ประโยชน์



4.2.4 ประเภทแหล่งในการหาซื้อที่อยู่อาศัย

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 แหล่งในการหาที่อยู่อาศัย พบว่า ประเภทบ้านมือสองจากตัวแทนนายหน้า มากที่สุด ร้อยละ 46.2 รองลงมาคือ ประเภทบ้านมือหนึ่งจากโครงการจัดสรร ร้อยละ 38.5 บ้านมือสองจากเจ้าของโดยตรง ร้อยละ 34.6 บ้านมือสองจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 26.9

ตารางที่ 4.12 ประเภทแหล่งในการหาที่อยู่อาศัย

แหล่งการหาที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
บ้านมือสองจากตัวแทนนายหน้า	12	46.2
บ้านมือหนึ่งจากโครงการจัดสรร	10	38.5
บ้านมือสองจากเจ้าของโดยตรง	9	34.6
บ้านมือสองจากสถาบันการเงิน	7	26.9
บ้านมือหนึ่งจากตัวแทนนายหน้า	5	19.2
บ้านมือสองจากกรมบังคับคดี	2	7.7

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2.5 การเคยซื้อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 การเคยซื้อบ้านมือสอง พบว่าส่วนใหญ่ไม่เคยซื้อบ้านมือสอง ร้อยละ 76.9

ตารางที่ 4.13 การเคยซื้อบ้านมือสอง

เคยซื้อบ้านมือสอง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคย	20	76.9
เคย	6	23.1
รวม	26	100.0

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 แหล่งที่เคยซื้อบ้านมือสอง พบว่าซื้อจากเจ้าของบ้าน ร้อยละ 15.4 และนายหน้า ร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.14 แหล่งที่เคยซื้อบ้านมือสอง

แหล่งที่เคยซื้อบ้านมือสอง	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน	4	15.4
นายหน้า	2	7.7

4.2.6 เหตุผลในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 เหตุผลในการเลือกซื้อบ้านมือสอง พบว่า เหตุผลที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกมากที่สุดคือ ทำเลบ้านมือสองตรงกับความต้องการ ซึ่งไม่สามารถหาบ้านมือหนึ่งในทำเลนั้นได้ จำนวน 40 คน เหตุผลที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับที่ 2 มากที่สุดคือ ราคาต่ำกว่าบ้านมือหนึ่งในขณะนั้น จำนวน 25 คน เหตุผลที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับที่ 3 มากที่สุดคือ มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมมากับบ้าน สะดวกในการเช่าอยู่อาศัย จำนวน 22 คน และเหตุผลที่ให้ความสำคัญเป็นลำดับที่ 4 มากที่สุดคือ มีการปรับปรุงต่อเติมให้ใช้ประโยชน์ได้มากขึ้นกว่าการซื้อบ้านมือหนึ่ง จำนวน 23 คน นอกจากนี้มีเหตุผลอื่นๆ ได้แก่ การถูกใจรูปแบบบ้าน



ภาพที่ 6 บ้านมือสองบางหลังมีเฟอร์นิเจอร์ครบพร้อมเช่าอยู่ ถ่ายโดยผู้วิจัย

ศูนย์วิจัยทรัพย์สิน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 7 บ้านมือสองบางหลังมีเฟอร์นิเจอร์ครบพร้อมเข้าอยู่ ถ่ายโดยผู้วิจัย

ตารางที่ 4.15 เหตุผลการเลือกซื้อบ้านมือสอง

เหตุผลการเลือกซื้อบ้านมือสอง	ลำดับความสำคัญ			
	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4
ทำเลบ้านมือสองตรงกับความต้องการ ซึ่งไม่สามารถหาบ้านมือหนึ่งได้	40	9	5	3
ราคาต่ำกว่าบ้านมือหนึ่งในขณะนั้น	16	25	9	4
มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมมากับบ้าน สะดวกในการเข้าอยู่อาศัย	2	7	22	22
มีการปรับปรุงต่อเติมให้ใช้ประโยชน์ได้มากขึ้นกว่าการซื้อบ้านมือหนึ่ง	0	12	17	23
อื่นๆ ได้แก่ ถูกใจรูปแบบบ้าน	1	0	0	0

หมายเหตุ: เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

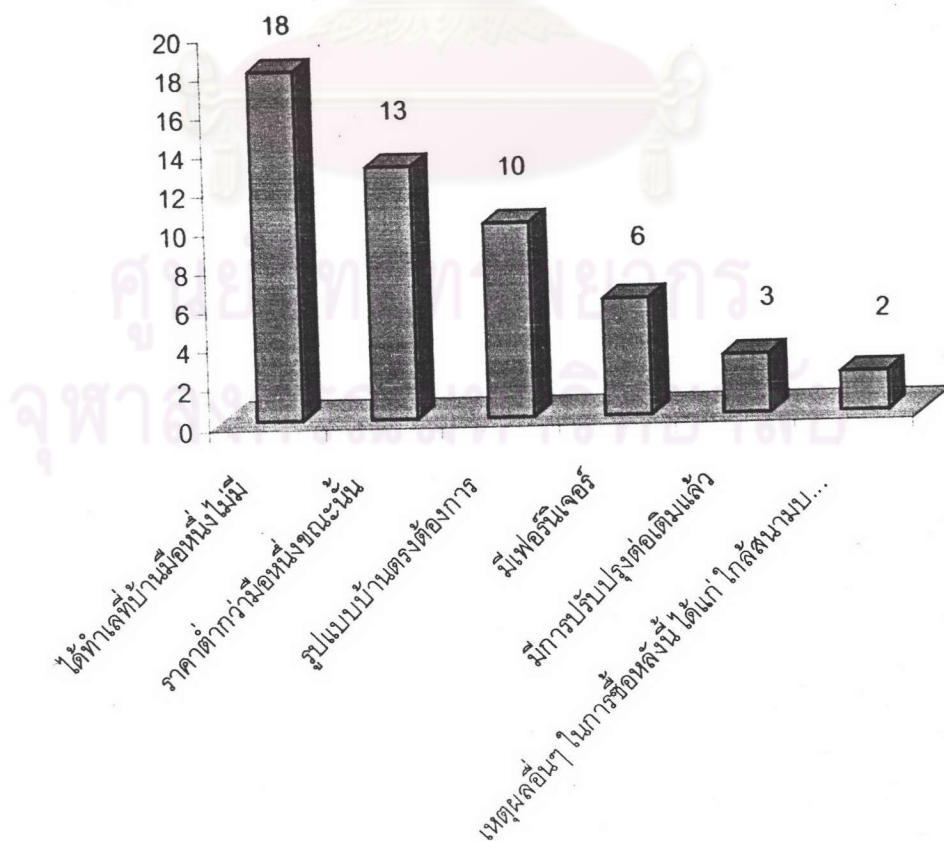
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 เหตุผลในการซื้อบ้านมือสอง พบว่า เหตุผลที่มากที่สุดคือได้ทำเลที่บ้านมือหนึ่งไม่มี ร้อยละ 69.3 รองลงมาคือราคาต่ำกว่ามือหนึ่งขณะนั้น ร้อยละ 50.0 และรูปแบบบ้านตรงต้องการ ร้อยละ 38.5

ตารางที่ 4.16 เหตุผลในการซื้อบ้านมือสอง

เหตุผลในการซื้อบ้านมือสอง	จำนวน	ร้อยละ
ได้ทำเลที่บ้านมือหนึ่งไม่มี	18	69.2
ราคาต่ำกว่ามือหนึ่งขณะนั้น	13	50.0
รูปแบบบ้านตรงต้องการ	10	38.5
มีเฟอร์นิเจอร์	6	23.1
มีการปรับปรุงต่อเติมแล้ว	3	11.5
เหตุผลอื่นๆ ในการซื้อหลังนี้ ได้แก่ โกล์สนามบินแห่งใหม่ สิ่งแวดล้อมดี	2	7.7

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.8 เหตุผลในการซื้อบ้านมือสอง



จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องเหตุผลที่ซื้อบ้านมือสองพบว่า

ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 เหตุผลที่ซื้อบ้านหลังนี้เป็นเพราะใกล้ถนนใหญ่ ใกล้โรงเรียนลูก และมีความผูกพันกับบริเวณนี้ นอกจากนี้ที่เลือกซื้อบ้านมือสองเป็นเพราะว่าราคาต่ำกว่าบ้านมือหนึ่งมาก และทำเลของบ้านมือสองที่ซื้อนี้ตรงกับความต้องการ ซึ่งไม่สามารถหาซื้อบ้านมือหนึ่งในทำเลนี้ได้

คนที่ 2 เหตุผลที่ซื้อบ้านมือสองเพื่อต้องการที่ดินใหญ่ และเป็นความต้องการของภรรยา จึงไม่ได้คำนึงถึงสภาพบ้านมือสองที่ซื้อไป

คนที่ 3 เหตุผลที่ซื้อบ้านหลังนี้เป็นเพราะทำเลที่ตั้ง และเป็นการซื้อเพื่อลงทุน โดยจะให้ผู้อื่นเช่าในอนาคต เนื่องจากทำเลดีมากตรงตามต้องการและการคมนาคมสะดวก ใกล้ที่ทำงาน ใกล้สถานีรถไฟฟ้า เหมาะที่จะให้เช่าราคาสูง

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 เหตุผลที่ซื้อห้องชุดนี้เพราะคำนึงถึงทำเลของบ้านมือสองและการเดินทางเป็นหลัก ใกล้ที่ทำงาน เดินทางสะดวก สภาพโครงการและสิ่งแวดล้อมดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อม

คนที่ 5 เหตุผลที่ซื้อห้องชุดนี้เนื่องจากทำเลซึ่งอยู่ใจกลางเมือง ใกล้โรงเรียนลูก มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อม เช่น ฟิตเนส สระว่ายน้ำ ซาวน่า เป็นต้น

คนที่ 6 เหตุผลที่ซื้อห้องชุดนี้เพราะชอบบรรยากาศของโครงการที่เหมือนอยู่บ้านเดี่ยว และใกล้ที่ทำงานด้วย

4.2.7 ข้อมูลที่ใช้ในการพิจารณาซื้อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ข้อมูลที่ใช้ในการพิจารณาซื้อบ้านมือสอง พบว่า ส่วนใหญ่หาข้อมูลเกี่ยวกับราคาที่อยู่อาศัย มากที่สุด ร้อยละ 53.8 รองลงมาคือหาข้อมูลด้านทำเลที่อยู่อาศัย ร้อยละ 50.0 หาข้อมูลของบ้าน ร้อยละ 30.8 และหาผู้แนะนำ/ที่ปรึกษา ร้อยละ 26.9

ตารางที่ 4.17 ข้อมูลที่ใช้ในการพิจารณาซื้อบ้านมือสอง

ข้อมูลในการพิจารณา	จำนวน	ร้อยละ
หาข้อมูลราคา	14	53.8
หาข้อมูลทำเล	13	50.0
หาข้อมูลบ้าน	8	30.8
หาผู้แนะนำ/ที่ปรึกษา	7	26.9

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2.8 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การพิจารณาซื้อบ้านมือสองนั้น ผู้ที่จะซื้อจะมีลำดับขั้นตอนความคิดในการเลือกซื้อบ้านมือสองสามารถแบ่งลำดับขั้นตอนของผู้ที่จะซื้อบ้านมือสองได้เป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 (ร้อยละ 67.33)

1. เลือกทำเลที่ต้องการ
2. ติดต่อนายหน้า
3. เลือกแบบบ้าน
4. พิจารณาเรื่องงบประมาณ
5. พิจารณาเรื่องการคมนาคม
6. ตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 2 (ร้อยละ 26.53)

1. ทราบจากสื่อ / สิ่งพิมพ์ / ป้ายประกาศ / อินเทอร์เน็ต
2. ติดต่อไปยังบ้านที่ต้องการขายนั้น ซึ่งอาจเป็นเจ้าของบ้านหรือนายหน้า
3. เปรียบเทียบราคาและพิจารณาสภาพบ้าน รูปแบบบ้าน
4. ตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 3 (ร้อยละ 14.28)

1. กำหนดงบประมาณการซื้อ
2. พิจารณาหรือเลือกทำเลที่ตั้ง
3. พิจารณาเรื่องรูปแบบบ้าน ขนาด
4. พิจารณาเรื่องการคมนาคม
5. ตัดสินใจซื้อ

กลุ่มที่ 4 (ร้อยละ 8.16)

1. ขับรถสำรวจทำเลที่ต้องการ
2. เมื่อพบสื่อสิ่งพิมพ์ จึงติดต่อซึ่งอาจเป็นเจ้าของบ้านหรือนายหน้า
3. เปรียบเทียบราคาและพิจารณาสภาพบ้าน รูปแบบบ้าน
4. ตัดสินใจซื้อ

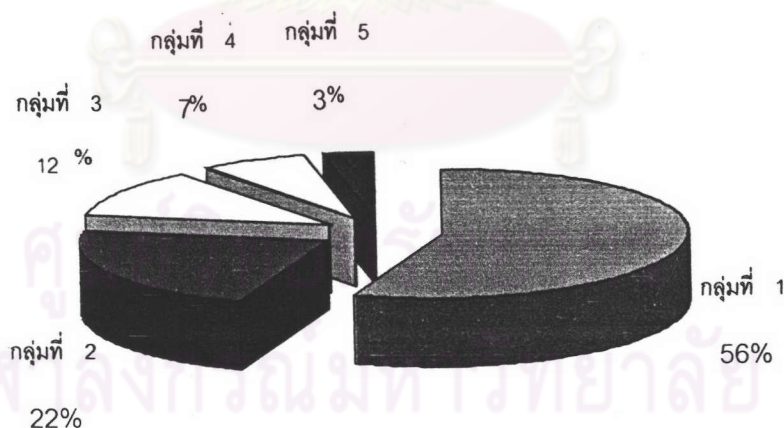
กลุ่มที่ 5 (ร้อยละ 4.08)

1. พิจารณาขนาดบ้าน สภาพบ้าน
2. พิจารณางบประมาณการซื้อ
3. พิจารณาทำเล
4. ตัดสินใจซื้อ

ตารางที่ 4.18 กลุ่มลำดับขั้นตอนของผู้ที่จะซื้อบ้านมือสอง

ลำดับขั้นตอน	จำนวน	ร้อยละ
กลุ่มที่ 1	33	67.33
กลุ่มที่ 2	13	26.53
กลุ่มที่ 3	7	14.28
กลุ่มที่ 4	4	8.16
กลุ่มที่ 5	2	4.08
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.9 กลุ่มลำดับขั้นตอนของผู้ที่จะซื้อบ้านมือสอง



สรุปการลำดับขั้นตอนในการจะซื้อบ้านได้ว่า มีผู้คิดแบบที่ 3 มากที่สุด ร้อยละ 67.33 คือ คำนึงถึงเรื่องการเลือกทำเลก่อนเป็นอันดับแรก หลังจากนั้นจึงใช้วิธีการติดต่อนายหน้า ส่วนการคิดแบบที่ 1 เป็นแบบที่รองลงมา ร้อยละ 26.53 คือ ค้นหาข้อมูลจากสื่อ สิ่งพิมพ์ต่างๆ อินเทอร์เน็ต แล้วจึงติดต่อไปยังสินทรัพย์นั้น ส่วนลำดับต่อมา คือ การคิดแบบที่ 4 จะคำนึงเรื่องงบประมาณ

เป็นอันดับแรก ร้อยละ 14.28 จะมีจำนวนเป็นอันดับรองจากการคิดแบบที่ 1 ส่วนการคิดแบบที่ 2 การขั้บรหดหำทำเลที่ต้งการเป็นอันดับแรก ร้อยละ 8.16 จะมีผู้คิดแบบนี้น้อยกว่าการคิดแบบที่ 4 ส่วนการคิดแบบที่ 5 เป็นแบบที่น้อยที่สุด คือ การพิจารณาบ้าน แบบบ้าน สภาพบ้านเป็นอันดับแรก ร้อยละ 4.08

จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องลำดับขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองพบว่า

ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือ อันดับแรกทำเลที่ต้งการเลือกซื้อก่อน และดูพื้นที่ใช้สอย ดูเรื่องราคา และตัดสินใจซื้อ

คนที่ 2 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือ ซื้อหนังสือเพื่อหาบ้าน หลังจากนั้นติดต่อไปยังบริษัทตัวแทนนายหน้า เจรจาต้งรองราคาและตัดสินใจซื้อ

คนที่ 3 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือ เลือกทำเลที่ต้งบ้านมือสอง หาแบบบ้าน และขนาดของบ้านให้ตรงกับความต้งการ หราคาให้อยู่ในงบประมาณที่ต้งการ และตัดสินใจซื้อ

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือ เลือกทำเลที่ต้ง ที่เดินทางสะดวก ใกล้ที่ทำงาน ดูสภาพโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวก ดูเรื่องราคา และตัดสินใจซื้อ

คนที่ 5 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือ ดูทำเลที่ต้ง สิ่งแวดล้อมโครงการ และรอบๆโครงการ ดูขนาดห้อง พิจารณาเรื่องราคา และตัดสินใจซื้อ

คนที่ 6 ขั้นตอนในการเลือกซื้อบ้านมือสองคือ หาทำเลที่ต้งตามต้ง ดูราคากับสภาพห้อง ดูสาธารณูปโภค การคมนาคม และตัดสินใจซื้อ

4.2.9 เหตุผลกรเลือกบริษัทนายหน้าเพื่อซื้อบ้านมือสอง

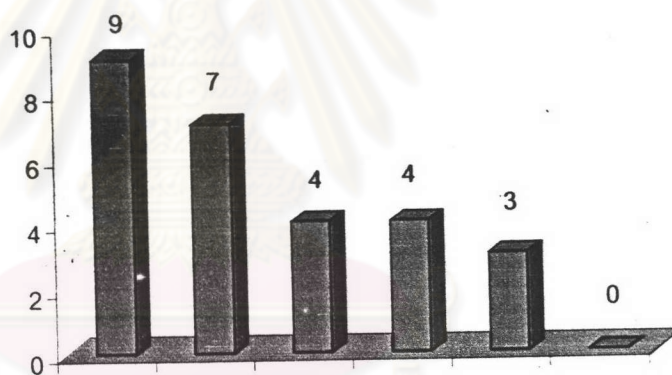
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 การเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า พบว่า ส่วนใหญ่เลือกที่ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ ร้อยละ 34.6 รองลงมาคือ การบริการ อัธยาศัยพนักงาน ความรวดเร็ว ร้อยละ 26.9 และให้ข้อมูลที่เชื่อถือได้ กับมีบ้านให้เลือกมาก ร้อยละ 15.4

ตารางที่ 4.19 การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

การเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า	จำนวน	ร้อยละ
ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ	9	34.6
การบริการ อธิบายพนักงาน ความรวดเร็ว	7	26.9
ให้ข้อมูลเชื่อถือได้	4	15.4
มีบ้านให้เลือกมาก	4	15.4
ผลประโยชน์ลูกค้า	0	0.0
ไม่ได้เลือกที่บริษัทตัวแทนนายหน้า	3	11.5

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.10 การตัดสินใจซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



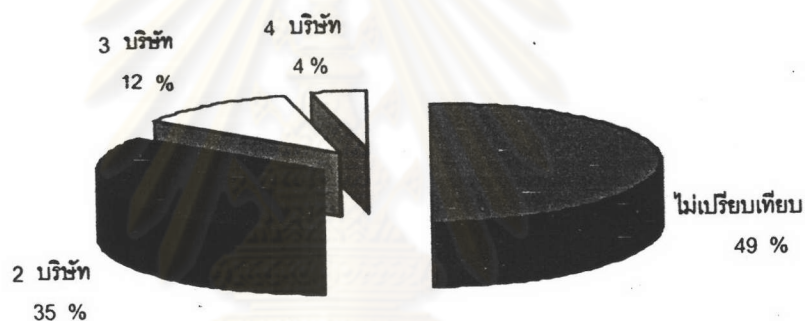
4.2.10 จำนวนเปรียบเทียบบริษัทตัวแทนนายหน้า

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 จำนวนการเปรียบเทียบบริษัทตัวแทนนายหน้า พบว่า มีการเปรียบเทียบ 2 บริษัท ร้อยละ 34.6 มีการเปรียบเทียบ 3 บริษัท ร้อยละ 11.5 และมีการเปรียบเทียบ 4 บริษัท ร้อยละ 3.8 ส่วนกลุ่มที่ไม่เปรียบเทียบ ร้อยละ 50.0

ตารางที่ 4.20 จำนวนบริษัทตัวแทนนายหน้าที่เปรียบเทียบ

จำนวนบริษัทที่เปรียบเทียบ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เปรียบเทียบ	13	50.0
2	9	34.6
3	3	11.5
4	1	3.8
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.11 จำนวนบริษัทตัวแทนนายหน้าที่เปรียบเทียบ



4.2.11 เหตุผลในการใช้บริการของบริษัท ดริมโฮม หรือพเพอร์ตี

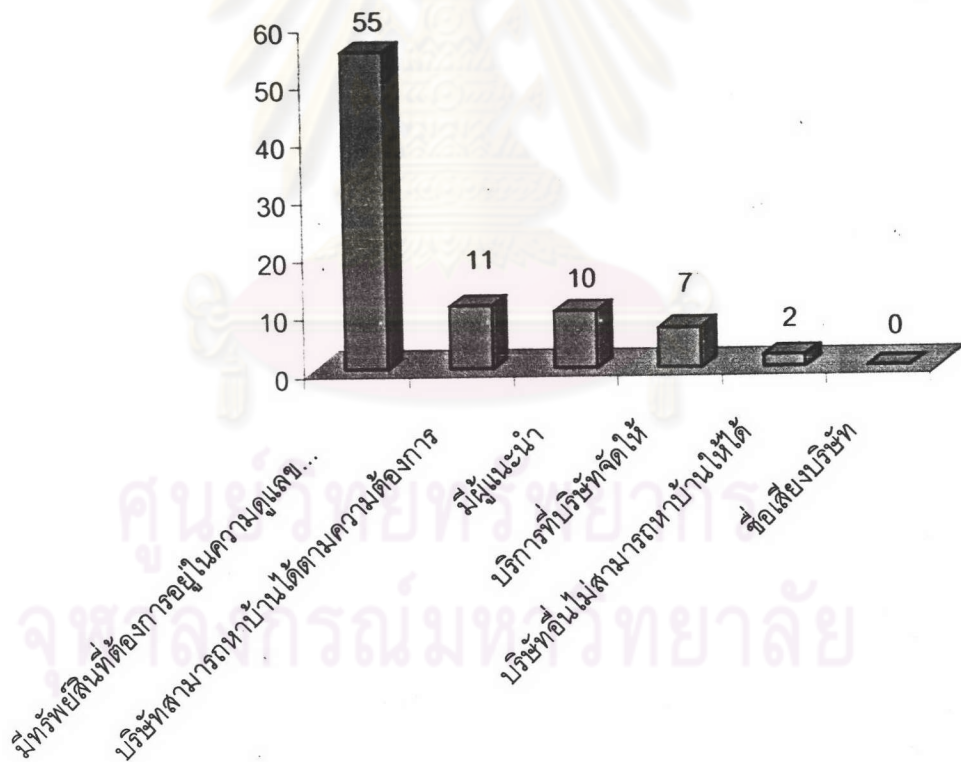
จากแบบสอบถามชุดที่ 1 เหตุผลการเลือกบริษัทนายหน้าเพื่อซื้อบ้านมือสอง พบว่า เหตุผลที่เลือกบริษัทนี้เป็นตัวแทนนายหน้า คือมีทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัท นายหน้าแห่งนี้ จำนวน 55 คน โดยทราบจากสื่อต่างๆ ได้แก่ นิตยสาร/หนังสือ ป้ายประกาศ อินเทอร์เน็ต รองลงมาคือบริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ จำนวน 11 คน มีผู้แนะนำ จำนวน 10 คน และที่เลือกบริษัทนี้จากการบริการที่บริษัทจัดให้ผู้ซื้อ จำนวน 7 คน

ตารางที่ 4.21 เหตุผลการเลือกบริษัทนายหน้าเพื่อซื้อบ้านมือสอง

เหตุผลการเลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า	จำนวน
มีทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัทนายหน้า	55
บริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ	11
มีผู้แนะนำ	10
บริการที่บริษัทจัดให้	7
บริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้	2
ชื่อเสียงบริษัท	0

หมายเหตุ: เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.12 เหตุผลการเลือกบริษัทนายหน้าเพื่อซื้อบ้านมือสอง



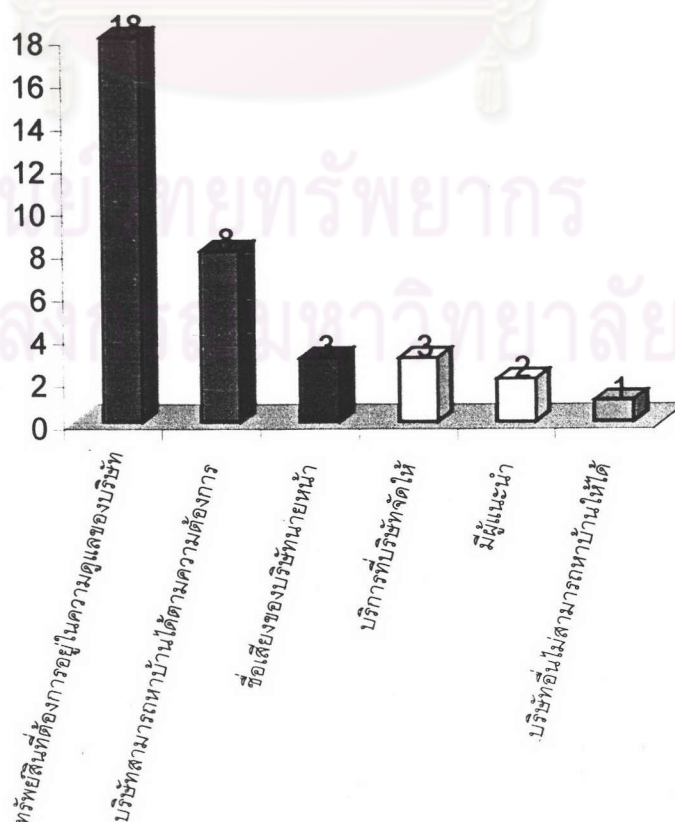
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 เหตุผลในการใช้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ พบว่า ทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัท มากที่สุด ประมาณสองในสามของเหตุผลทั้งหมด ร้อยละ 69.2 รองลงมาประมาณหนึ่งในสามของเหตุผลทั้งหมด คือ บริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ ร้อยละ 30.8 ชื่อเสียงของบริษัทนายหน้าและการบริการที่บริษัทจัดให้ ร้อยละ 11.5 เท่ากัน ส่วนเหตุผลที่น้อยที่สุด คือ บริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้ ร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.22 เหตุผลในการใช้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้

เหตุผลในการใช้บริการบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้	จำนวน	ร้อยละ
ทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัท	18	69.2
บริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ	8	30.8
ชื่อเสียงของบริษัทนายหน้า	3	11.5
บริการที่บริษัทจัดให้	3	11.5
มีผู้แนะนำ	2	7.7
บริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้	1	3.8

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.13 เหตุผลในการใช้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้



4.2.12 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ประเภทของที่อยู่อาศัยกับเหตุการณ์เลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้นำประเภทของที่อยู่อาศัยกับเหตุการณ์เลือกบริษัทตัวแทนนายหน้ามาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ โดยจะแบ่งประเภทของที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท คือ ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง เนื่องจากตัวอย่างที่สอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดร้อยละ 84.8 นอกนั้นจะเป็น บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ รวมกันได้ร้อยละ 15.2 หากแยกวิเคราะห์ออกเป็นแต่ละประเภทแล้ว ค่าสถิติที่ได้จะมีความคลาดเคลื่อนสูง ดังนั้นจึงแยกที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท โดยที่อยู่อาศัยแนวราบประกอบด้วย บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูง คือ อาคารชุด

ตารางที่ 4.23 ประเภทของที่อยู่อาศัยกับเหตุการณ์เลือกบริษัทตัวแทนนายหน้า

เหตุการณ์เลือกบริษัทตัวแทนนายหน้าการ	ประเภทที่อยู่อาศัย (ร้อยละ)	
	ที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคาร พาณิชย์)	ที่อยู่อาศัยแนวสูง (อาคารชุด)
มีทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัทตัวแทนนายหน้า	50.0	91.8
บริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ	27.3	72.7
มีผู้แนะนำ	0	20.4
บริการที่บริษัทจัดให้	0	14.3
บริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้	0	4.1
ชื่อเสียงบริษัท	0	0

ในการวิเคราะห์เมื่อเปรียบเทียบระหว่างที่อยู่อาศัยทั้งสองประเภท พบว่า ที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงมีเหตุการณ์เลือกบริษัทตัวแทนนายหน้าที่เหมือนกันคือ มีทรัพย์สินที่ต้องการอยู่ในความดูแลของบริษัทตัวแทนนายหน้ามากที่สุด รองลงมาคือบริษัทสามารถหาบ้านได้ตามความต้องการ และที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูงยังมีเหตุผลอื่นๆ คือ มีผู้แนะนำ บริการที่บริษัทจัดให้ และบริษัทอื่นไม่สามารถหาบ้านให้ได้

4.3 ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง และบริษัทตัวแทนนายหน้า

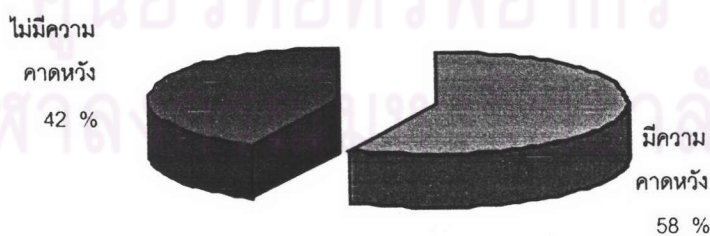
4.3.1 ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ผู้ซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า มีทั้งคนที่คาดหวังและไม่คาดหวังเกี่ยวกับตัวบ้าน กล่าวคือ คนที่คาดหวัง มีจำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 57.6 ส่วนมากมักคาดหวังว่าจะได้บ้านที่ไม่โทรมมากเกินไปเพื่อจะได้ไม่ต้องปรับปรุงมาก บางคนคาดหวังให้เจ้าของเดิมมีการตกแต่งบ้านให้สภาพบ้านมีความพร้อมที่จะเข้าอยู่ได้เลย คาดหวังเรื่องการคมนาคมเข้าออกจากบ้านสะดวก นอกจากนั้นบางคนยังคาดหวังเรื่องความปลอดภัยด้วย เพราะไม่ทราบว่าเหตุผลที่เจ้าของเดิมขายต่อนั้นเกิดจากเหตุผลใด อาจเนื่องมาจากเหตุผลเรื่องขโมย เป็นต้น ส่วนคนที่ไม่คาดหวัง มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 42.7 ซึ่งมีความคิดว่า ถึงอย่างไรบ้านมือสองก็คงต้องปรับปรุงแก้ไขอยู่แล้ว

ตารางที่ 4.24 ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง

ความคาดหวังต่อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
มีความคาดหวัง	34	57.6
ไม่มีความคาดหวัง	25	42.7
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.14 ความคาดหวังต่อบ้านมือสอง



จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องความคาดหวังในตัวบ้านมือสอง พบว่า
ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 หวังว่าจะได้บ้านที่มีสภาพดี ไม่ต้องซ่อมแซมมาก ราคาไม่แพง

คนที่ 2 ไม่ได้คาดหวังอะไรกับตัวบ้าน เนื่องจากเห็นว่าราคาบ้านมือสองนั้นต่ำกว่าบ้านมือ
หนึ่งในพื้นที่ดินขนาดเดียวกัน จึงซื้อเพื่อเอาที่ดินแล้วจะทุบบ้านทิ้งเพื่อมาสร้างบ้านใหม่

คนที่ 3 ทำเลดี สภาพบ้านและขนาดบ้านต้องไม่ทรุดโทรม

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 ได้สังคมที่ดีในอาคารชุด สภาพโครงการและสภาพแวดล้อมที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวก
สะดวกพร้อม

คนที่ 5 ได้บ้านที่ตรงตามความต้องการด้านทำเล สิ่งแวดล้อม เพื่อนข้างห้อง ขนาดห้อง
รูปแบบการตกแต่งห้อง (สำหรับห้องที่ตกแต่งแล้ว)

คนที่ 6 ไม่ต้องซ่อมแซมมาก สามารถเข้าอยู่ได้ทันทีหรือหากซ่อมแซมก็ใช้เวลาไม่นาน

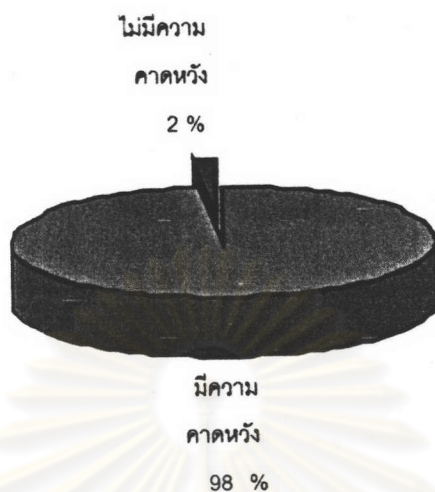
4.3.2 ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ผู้ซื้อที่ตัดสินใจเลือกซื้อบ้านผ่านบริษัทนายหน้านั้น เนื่องจาก ผู้
ซื้อมีความคาดหวังที่จะให้ทางบริษัทเป็นผู้ดำเนินการเรื่องต่างๆ ให้ มีจำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ
98.3 ส่วนใหญ่จะคาดหวังเรื่องการทำสัญญาจะซื้อจะขาย การทำนิติกรรมต่างๆ การหาแหล่ง
เงินกู้ ความรู้เกี่ยวกับข้อมูลการโอนบ้าน ส่วนเรื่องอื่นๆ คือ มักต้องการให้มีการช่วยต่อรองราคา
บ้านกับเจ้าของผู้ขายบ้าน คำแนะนำเกี่ยวกับบ้านในมุมมองจากประสบการณ์ของบริษัทว่าบ้าน
หลังนั้นดีหรือไม่ดีอย่างไร การหาบ้านได้ตรงกับความต้องการ การพาไปดูบ้าน การเช็คราคา
ประเมิน มีข้อน่าสังเกต คือ มีผู้ไม่คาดหวังเกี่ยวกับการให้บริษัทดำเนินการเรื่องต่างๆ จำนวน 1
คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 นับว่าน้อยมาก แสดงว่า ผู้ที่ซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า
เกือบทุกรายมีความคาดหวังกับบริษัทตัวแทนนายหน้าในเรื่องเกี่ยวกับการซื้อบ้าน

ตารางที่ 4.25 ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง

ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้า	จำนวน	ร้อยละ
มีความคาดหวัง	58	98.3
ไม่มีความคาดหวัง	1	1.7
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.15 ความคาดหวังต่อบริษัทนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง



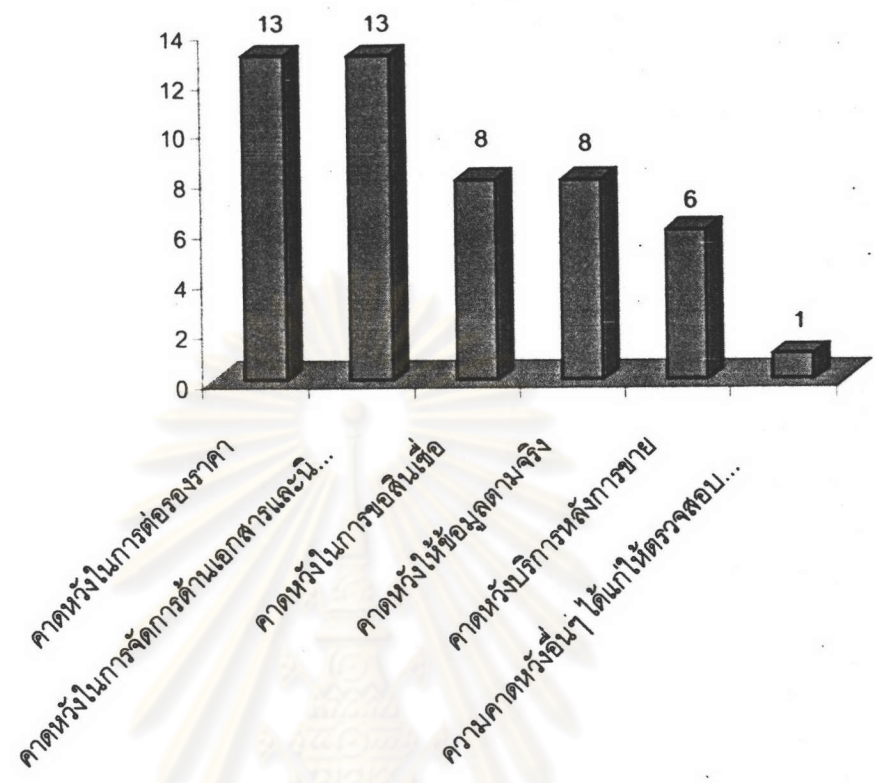
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า พบว่า ส่วนใหญ่คาดหวังในการต่อรองราคา และ คาดหวังในการจัดการด้านเอกสารและนิติกรรม ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือคาดหวังในการขอสินเชื่อ และคาดหวังการให้ข้อมูลตามจริง ร้อยละ 30.8

ตารางที่ 4.26 ความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า

ความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า	จำนวน	ร้อยละ
คาดหวังในการต่อรองราคา	13	50.0
คาดหวังในการจัดการด้านเอกสารและนิติกรรม	13	50.0
คาดหวังในการขอสินเชื่อ	8	30.8
คาดหวังให้ข้อมูลตามจริง	8	30.8
คาดหวังบริการหลังการขาย	6	23.1
ความคาดหวังอื่นๆ ได้แก่ให้ตรวจสอบกฎหมาย	1	3.8

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.16 ความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า



จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องความคาดหวังต่อบริษัทตัวแทนนายหน้า พบว่า ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 มีความคาดหวังที่จะให้บริษัทตัวแทนนายหน้าหาบ้านตามทำเลที่ต้องการและให้ทางบริษัทตัวแทนนายหน้าต่อรองราคาบ้านกับผู้ชายให้

คนที่ 2 มีความคาดหวังที่จะให้บริษัทตัวแทนนายหน้าช่วยติดต่อกับผู้ชายบ้านและช่วยดำเนินการเรื่องเกี่ยวกับการโอนบ้านให้

คนที่ 3 มีความคาดหวังที่จะให้บริษัทตัวแทนนายหน้าให้ความรู้และข้อมูลในตัวบ้านที่จะซื้อ และคาดหวังว่าจะได้รับการบริการเรื่องต่างๆ ที่ดีจากบริษัทตัวแทนนายหน้า ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 มีความคาดหวังที่จะให้บริษัทตัวแทนนายหน้าช่วยติดต่อกับผู้ชาย ตลอดจนการดำเนินการเรื่องสัญญาและการโอนบ้านให้

คนที่ 5 มีความคาดหวังที่จะให้บริษัทตัวแทนนายหน้าช่วยดำเนินการเกี่ยวกับการซื้อเกือบทุกอย่าง เช่น เรื่องเอกสารที่จะใช้ในการโอน การแนะนำสถาบันการเงิน แหล่งเงินกู้และอื่นๆ

คนที่ 6 มีความคาดหวังที่จะให้บริษัทตัวแทนนายหน้าช่วยติดต่อกับผู้ชาย แนะนำเรื่องเกี่ยวกับการทำสัญญาซื้อขาย รวมถึงการเช็คราคาประเมินด้วย

4.3.3 ความคาดหวังเมื่อเลือกใช้ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ความคาดหวังก่อนซื้อ เมื่อเลือกใช้ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ในการหาบ้าน พบว่า มีผู้ไม่คาดหวัง ร้อยละ 19.2 มีผู้คาดหวัง ร้อยละ 80.8

ตารางที่ 4.27 ความคาดหวังก่อนซื้อ

ความคาดหวังก่อนซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่คาดหวัง	5	19.2
คาดหวัง	21	80.8
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.17 ความคาดหวังก่อนซื้อ



ความคาดหวังก่อนซื้อ กับบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ พบว่า มีผู้คาดหวังเกี่ยวกับการต่อราคาเป็นจำนวนมากที่สุด ประมาณหนึ่งในสามของความคาดหวังทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 30.8 รองลงมา คือ การบอกข้อมูลบ้าน ร้อยละ 23.1 การอำนวยความสะดวก ร้อยละ 19.2 การดูแลเรื่องนิติกรรม ร้อยละ 15.4 การดำเนินการซื้อขายจนเสร็จ ร้อยละ 11.5 ส่วนเรื่องความคาดหวังกับบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ด้านความซื้อตรง เชื่อถือได้ เรื่องการซ่อมแซมส่วนที่เสียหาย การหาบ้านได้ตรงกับที่ต้องการ เป็นที่คาดหวังน้อยที่สุด ร้อยละ 3.8 เท่ากันทุกด้าน

ตารางที่ 4.28 ความคาดหวังก่อนซื้อ ในด้านต่างๆ

ความคาดหวังก่อนซื้อเรื่องต่างๆ	จำนวน	ร้อยละ
การต่อรองราคา	8	30.8
การบอกข้อมูลบ้าน	6	23.1
น		
การอำนวยความสะดวก	5	19.2
การดูแลเรื่องนิติกรรม	4	15.4
การดำเนินการซื้อขายจนเสร็จ	3	11.5
การมีบ้านให้เลือกมาก	2	7.7
การซ่อมแซมส่วนที่เสียหาย	1	3.8
ซื้อตรง เชื้อถือได้	1	3.8
การหาบ้านตรงกับความต้องการ	1	3.8
เรื่องอื่นๆ ได้แก่ ราคามาตรฐานและการบริการด้านสถาบันการเงิน การมอบส่วนลดพิเศษ	2	7.7

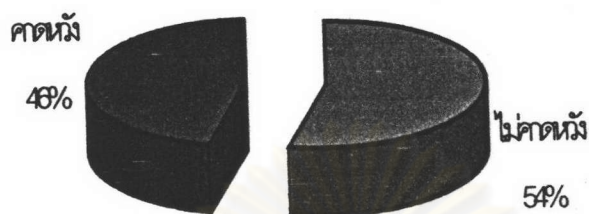
ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ความคาดหวังหลังซื้อ เมื่อเลือกใช้ บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ในการหาบ้าน พบว่า มีผู้ไม่คาดหวัง ร้อยละ 53.8 คาดหวัง ร้อยละ 46.2

ตารางที่ 4.29 ความคาดหวังหลังซื้อ

ความคาดหวังหลังซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่คาดหวัง	14	53.8
ไม่คาดหวัง	14	53.8
คาดหวัง	12	46.2
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.18 ความคาดหวังหลังซื้อ



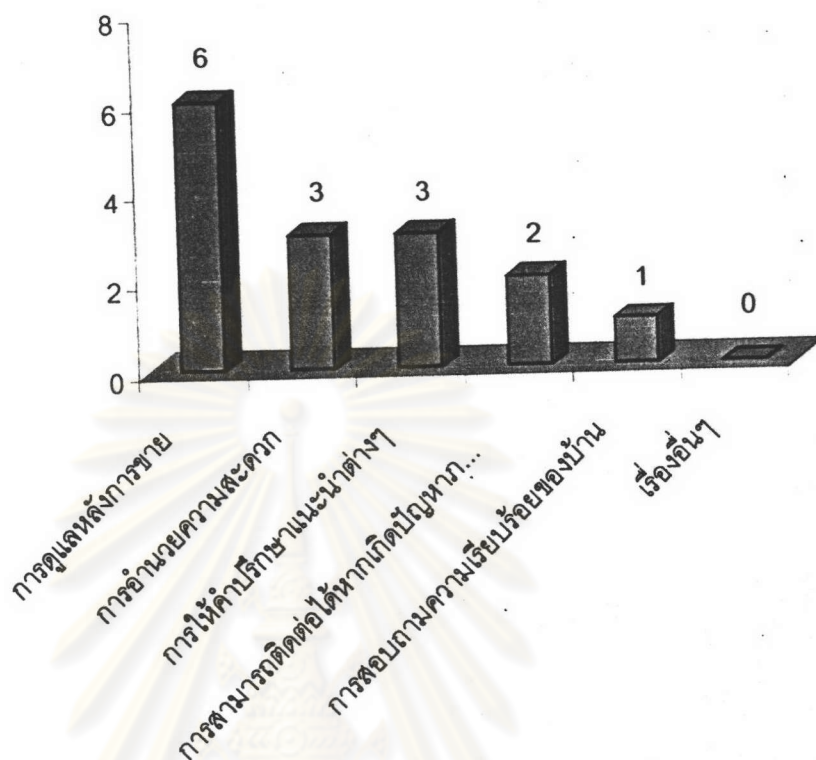
ความคาดหวังหลังซื้อเกี่ยวกับบริษัท ดรีมโฮม หรือเพอร์ตี พบว่า มีผู้คาดหวังเกี่ยวกับการดูแลหลังการขายเป็นจำนวนมากที่สุดร้อยละ 23.1 เรื่องการอำนวยความสะดวกและเรื่องการให้คำปรึกษาแนะนำต่างๆ มีผู้ตอบเป็นจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 11.5 รองลงมา คือ เรื่องการสามารถติดต่อได้หากเกิดปัญหาภายหลัง ร้อยละ 7.7 ส่วนเรื่องที่มีผู้ตอบน้อยที่สุด คือ การสอบถามความเรียบร้อยของบ้าน ร้อยละ 7.1

ตารางที่ 4.30 ความคาดหวังหลังซื้อ ในด้านต่างๆ

ความคาดหวังหลังซื้อเรื่องต่างๆ	จำนวน	ร้อยละ
การดูแลหลังการขาย	6	23.1
การอำนวยความสะดวก	3	11.5
การให้คำปรึกษาแนะนำต่างๆ	3	11.5
การสามารถติดต่อได้หากเกิดปัญหาภายหลัง	2	7.7
การสอบถามความเรียบร้อยของบ้าน	1	3.8
เรื่องอื่นๆ	0	0.0

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.19 ความคาดหวังหลังซื้อ ในด้านต่างๆ



4.3.4 การดำเนินการของบริษัทตัวแทนนายหน้าในการซื้อบ้านมือสอง

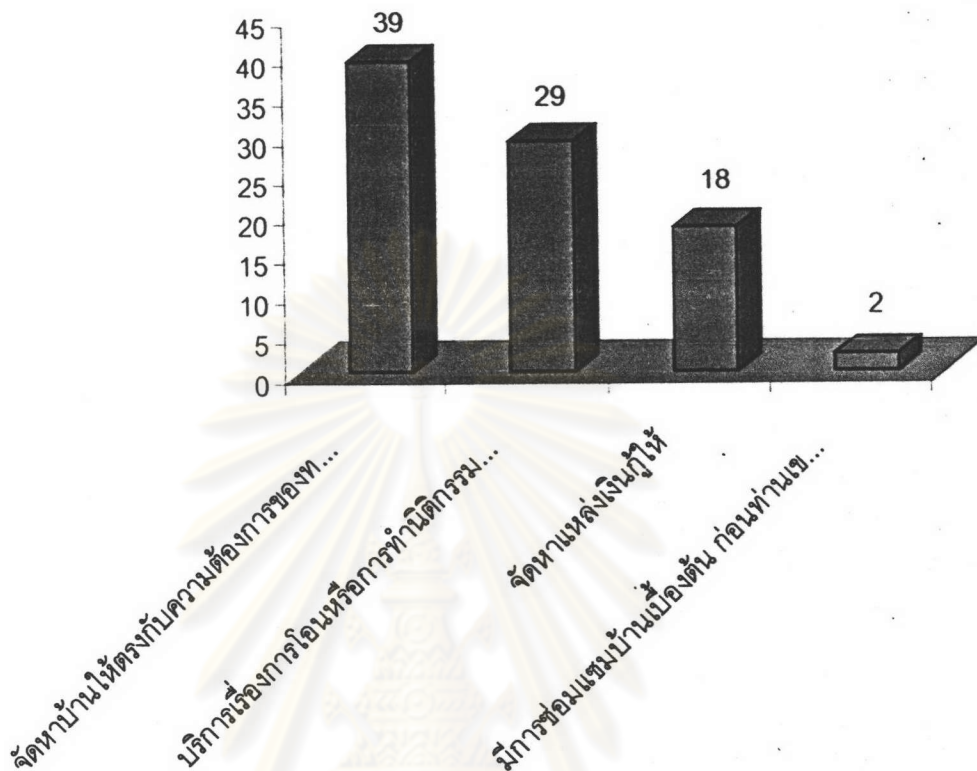
จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การดำเนินการของบริษัทตัวแทนนายหน้าที่ทำให้แก่ผู้ซื้อ จากการสอบถามผู้ซื้อ พบว่า ทางบริษัทมีความพยายามที่จะจัดหาบ้านให้ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ มีผู้เลือกตอบมากที่สุด เป็นจำนวน 39 คน รองลงมาเป็นการบริการเรื่องการโอนหรือการทำนิติกรรมต่างๆ 29 คน การจัดหาแหล่งเงินกู้ให้ 18 คน การประเมินราคาค่าซ่อมแซมบ้านเบื้องต้นก่อนเข้าอยู่อาศัยเป็นจำนวน 2 คน

ตารางที่ 4.31 การดำเนินการของบริษัทตัวแทนนายหน้า

การดำเนินการ	จำนวน
จัดหาบ้านให้ตรงกับความต้องการของท่านมากที่สุด	39
บริการเรื่องการโอนหรือการทำนิติกรรมต่าง ๆ	29
จัดหาแหล่งเงินกู้ให้	18
มีการซ่อมแซมบ้านเบื้องต้น ก่อนท่านเข้าอยู่อาศัย	2

หมายเหตุ: เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.20 การดำเนินการของบริษัทตัวแทนนายหน้า



จากแบบสอบถามชุดที่ 2 การดำเนินการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อนการซื้อบ้าน พบว่า ผู้ตอบตอบว่า ทางบริษัทฯ มีการบริการเงินและทำนิติกรรมให้มากที่สุด ประมาณสองในสามของทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาเป็นเรื่องการต่อรองราคา ร้อยละ 46.2 ส่วนเรื่องการซ่อมบ้านเบื้องต้น การหาสถาบันการเงินเพื่อจำนองและการบริการก่อนการซื้ออื่นๆ มีผู้ตอบเท่ากัน ร้อยละ 15.4

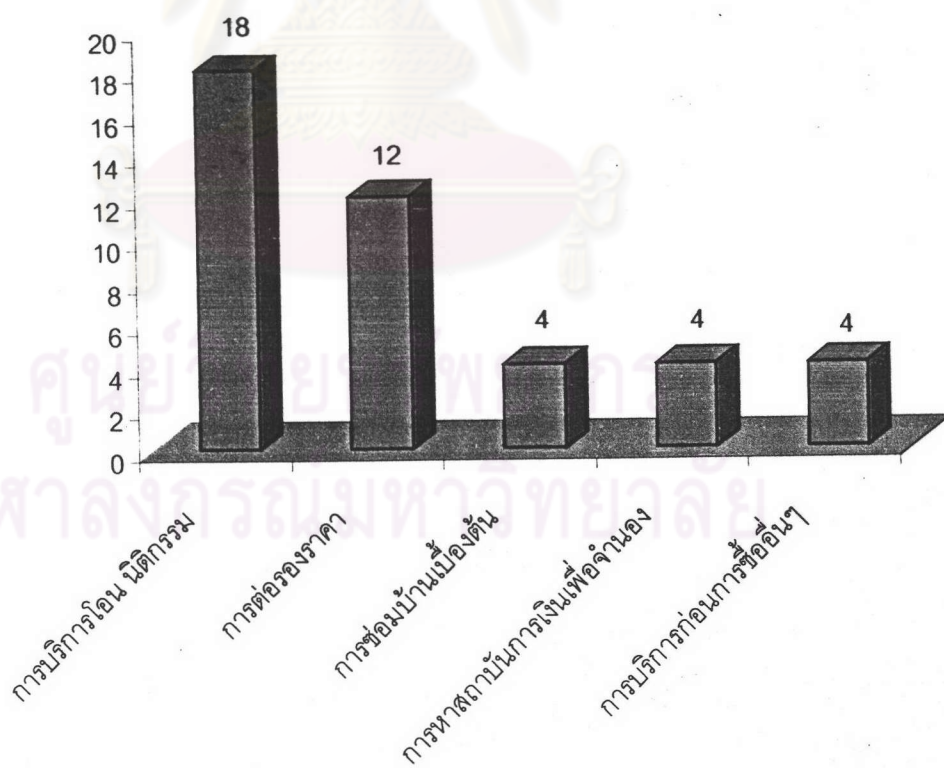
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.32 การดำเนินการที่บริษัท ตรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อนการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ

การดำเนินการก่อนการซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
การบริการโอน นิติกรรม	18	69.2
การต่อรองราคา	12	46.2
การซ่อมบ้านเบื้องต้น	4	15.4
การหาสถาบันการเงินเพื่อจำนอง	4	15.4
การบริการก่อนการซื้ออื่นๆ คือ การให้คำปรึกษา การจัดการบ้านก่อนเข้าอยู่ การจดทะเบียนการย้ายเข้าบ้าน การติดตั้งเคเบิลทีวี	4	15.4

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.21 ดำเนินการที่บริษัท ตรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อนการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ



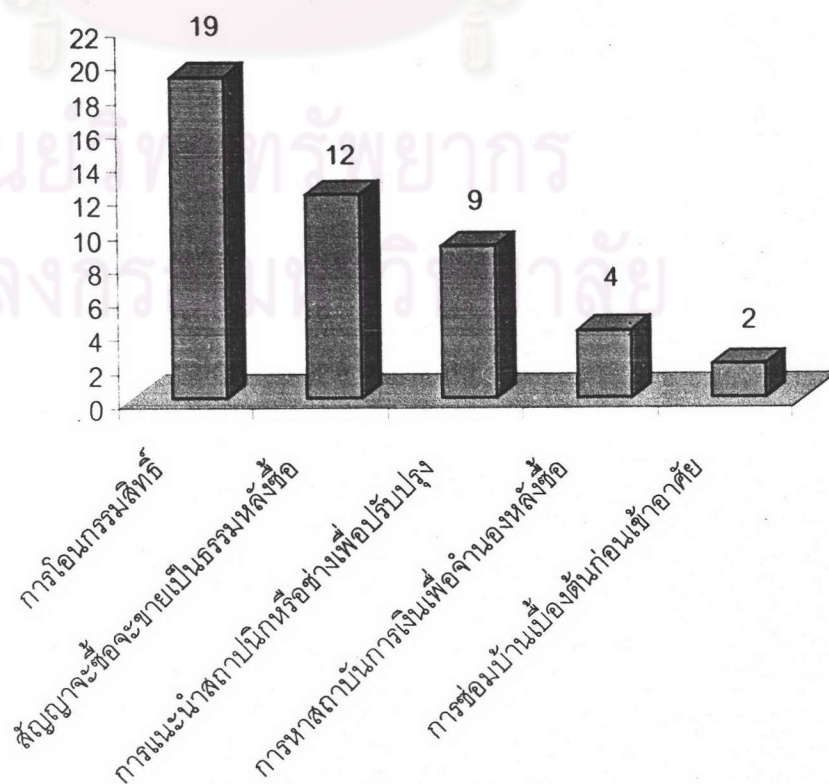
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 การดำเนินการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ หลังการซื้อบ้าน พบว่า บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ จะดำเนินการเรื่องการโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุด ร้อยละ 73.1 รองลงมาคือสัญญาจะซื้อจะขายเป็นกรรมหลังซื้อ ร้อยละ 46.2 และการแนะนำสถาปนิกหรือช่างเพื่อปรับปรุง ร้อยละ 34.6 น้อยที่สุด คือ การซ่อมบ้านเบื้องต้นก่อนเข้าอาศัย ร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.33 การดำเนินการที่บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ หลังการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ

การดำเนินการหลังการซื้อบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
การโอนกรรมสิทธิ์	19	73.1
สัญญาจะซื้อจะขายเป็นกรรมหลังซื้อ	12	46.2
การแนะนำสถาปนิกหรือช่างเพื่อปรับปรุง	9	34.6
การหาสถาบันการเงินเพื่อจำนองหลังซื้อ	4	15.4
การซ่อมบ้านเบื้องต้นก่อนเข้าอาศัย	2	7.7
การบริการหลังการซื้ออื่นๆ	0	0.0

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.22 การดำเนินการที่บริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ หลังการซื้อบ้าน ด้านต่างๆ



4.4 ปัญหาของบ้านมือสอง และบริษัทตัวแทนนายหน้า

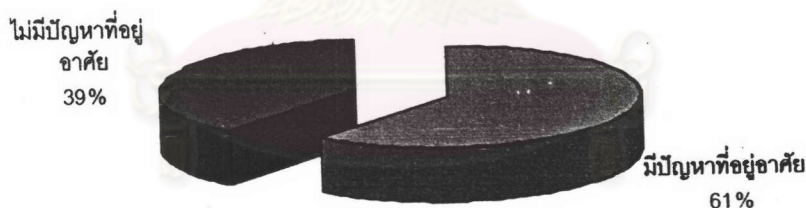
4.4.1 ปัญหาของบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การศึกษาปัญหาที่อยู่อาศัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างมากกว่าครึ่งหนึ่งมีปัญหาในที่อยู่อาศัย ร้อยละ 61.02 และผู้ที่ไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัยร้อยละ 38.98

ตารางที่ 4.34 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีปัญหาที่อยู่อาศัย

ปัญหาที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
มีปัญหาที่อยู่อาศัย	36	61.02
ไม่มีปัญหาที่อยู่อาศัย	23	38.98
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.23 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีปัญหาที่อยู่อาศัย



ปัญหาที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างประสบปัญหามากที่สุดคือ ปัญหาสภาพที่อยู่อาศัยชำรุดทรุดโทรม ร้อยละ 39.0 รองลงมาคือปัญหาสาธารณูปโภคชำรุดทรุดโทรม ร้อยละ 16.9 ปัญหาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ร้อยละ 13.6 ปัญหาสภาพแวดล้อม ร้อยละ 11.9 ส่วนปัญหาที่ไม่มีผู้ใดเลือกคือ ปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทาง อาจเนื่องมาจากผู้ซื้อได้เลือกทำเลตามที่ตนเองต้องการตั้งแต่ตอนเลือกซื้อบ้านแล้ว ส่วนปัญหาอื่นๆ ร้อยละ 11.9 ได้แก่ ที่จอดรถไม่เพียงพอ น้ำฝนจากห้องข้างบน ไหลลงมา ไฟฟ้าดับบ่อย การบริหารทรัพย์สินส่วนกลาง

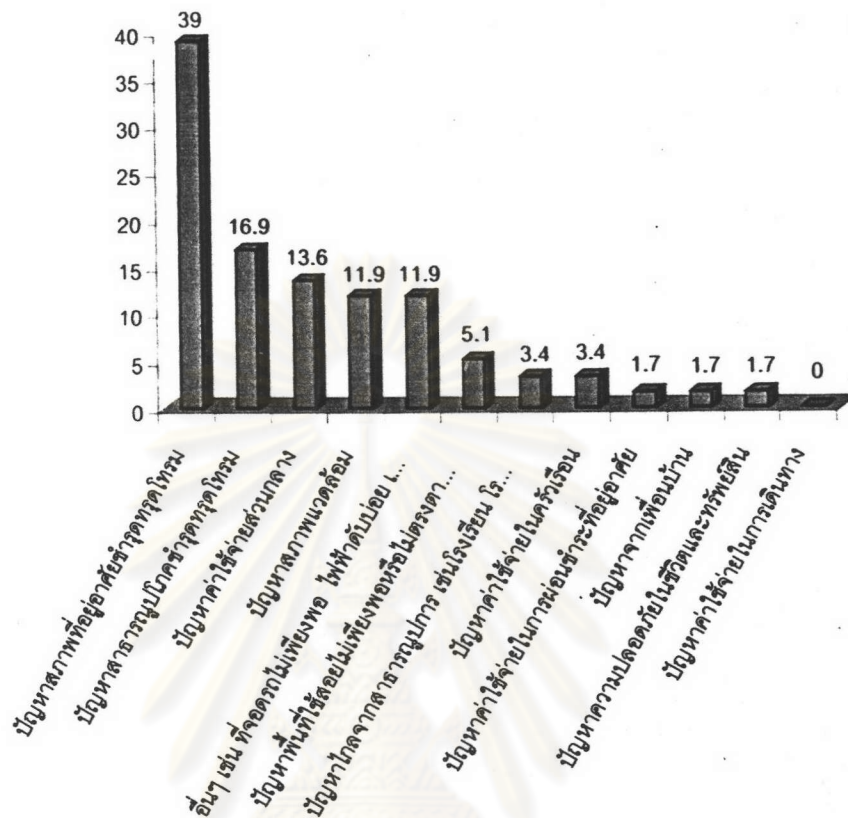
ตารางที่ 4.35 ปัญหาในที่อยู่อาศัย

ปัญหาที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ	ลำดับ
ปัญหาสภาพที่อยู่อาศัยชำรุดทรุดโทรม	23	39.0	1
ปัญหาสาธารณูปโภคชำรุดทรุดโทรม	10	16.9	2
ปัญหาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	8	13.6	3
ปัญหาสภาพแวดล้อม	7	11.9	4
อื่นๆ เช่น ที่จอดรถไม่เพียงพอ ไฟฟ้าดับบ่อย เป็นต้น	7	11.9	5
ปัญหาพื้นที่ใช้สอยไม่เพียงพอหรือไม่ตรงตามความต้องการ	3	5.1	6
ปัญหาไกลจากสาธารณูปการ เช่นโรงเรียน โรงพยาบาล ห้างฯ	2	3.4	7
ตลาด	2	3.4	8
ปัญหาค่าใช้จ่ายในครัวเรือน	1	1.7	9
ปัญหาค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย	1	1.7	10
ปัญหาจากเพื่อนบ้าน	1	1.7	11
ปัญหาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	0	0	12
ปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทาง			

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แผนภูมิที่ 4.24 ปัญหาในที่อยู่อาศัย



จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องปัญหาของบ้านมือสองพบว่า

ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 มีปัญหาในที่อยู่อาศัยเรื่อง บ้านมือสองที่ซื้อไปมีสภาพทรุดโทรมมาก และความสูงของพื้นถึงฝ้าเพดานชั้นที่ 1 เตี้ยมากเนื่องจากเจ้าของเดิมได้ปรับระดับพื้นที่ในบ้านให้สูงเท่ากับพื้นที่ถนนทำให้บ้านชั้นที่ 1 เตี้ยเหมือนถ้ำ บันไดแคบไม่สามารถนำเฟอร์นิเจอร์ขึ้นไปชั้นบนได้ต้องรื้อบันไดออกขณะนี้ไม่สามารถอยู่อาศัยได้ ค่าออกแบบปรับปรุงบ้านสูงมากจนสามารถซื้อบ้านมือหนึ่งใหม่ได้เลย จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า ถึงแม้ได้มีการออกแบบเพื่อแก้ไขใหม่เสร็จเรียบร้อยแล้ว แต่ผู้ให้สัมภาษณ์รายนี้ยังไม่ดำเนินการปรับปรุงใดๆ เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่สูง และมีความต้องการที่จะขายต่อ ซึ่งถ้าขายต่อก็จะมีกำไรประมาณ 3 แสนบาท แต่ยังติดขัดที่ขอบทำเลที่ตั้งของบ้าน จึงยังอยู่ระหว่างการตัดสินใจอีกครั้ง

คนที่ 2 มีปัญหาในที่อยู่อาศัยคือ บ้านมือสองที่ซื้อไปมีสภาพทรุดโทรมมาก แต่ไม่มีปัญหากับผู้ซื้อ เนื่องจากอนาคตจะทุบบ้านทิ้งทั้งหลัง ปัจจุบันจึงทิ้งบ้านหลังนี้ไว้เฉยๆ

คนที่ 3 มีปัญหาในที่อยู่อาศัยคือสภาพบ้านมือสองที่ซื้อไปมีสภาพทรุดโทรมมากจนอาศัยอยู่ไม่ได้ ต้องทุบทิ้งแล้วสร้างใหม่ ซึ่งค่าช่อมบ้านราคาสูงมาก

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 สภาพอาคารชุดที่ซื้อไปโดยรวมแล้วตรงตามความต้องการ แต่ขณะที่ซื้อไม่ทราบถึงปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ และปัญหาสภาพแวดล้อม ด้านหลังอาคารมีเครื่องจักรส่งเสียงดังรบกวนมาก วิธีแก้ไขปัญหาของผู้ให้สัมภาษณ์คือได้แจ้งแก่นิติบุคคลอาคารชุดและแจ้งสำนักงานเขตแต่ยังไม่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าทำให้ผู้ให้สัมภาษณ์รายนี้มีความประสงค์จะขายที่อยู่อาศัยนี้ และหาซื้อใหม่โดยมีเงื่อนไขคือ ให้อยู่ในโครงการเดิม ขนาดที่อยู่เดิมหรือใหญ่กว่าหน่อยได้ แต่ขอให้ไกลจากบริเวณที่ก่อปัญหาด้านเสียงจากเครื่องจักรนั้น

คนที่ 5 มีปัญหาในที่อยู่อาศัยคือ สภาพแวดล้อมรอบข้างอาคารไม่ดี มีฝุ่นเนื่องจากมีการก่อสร้าง (ขณะซื้อไม่ได้พิจารณาให้ดี รีบซื้อโดยใช้เวลาพิจารณาน้อย จึงไม่ทราบว่า มีฝุ่นผงจากการก่อสร้าง) และจากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าเมื่อผู้ให้สัมภาษณ์เข้าอยู่อาศัยแล้วมีปัญหาพื้นที่ใช้สอยไม่ตรงกับความต้องการ คือห้องน้ำมีผนังกันระหว่างส่วนอาบน้ำและแห้งทำให้ห้องน้ำคับแคบ จึงต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มในการดัดแปลง

คนที่ 6 มีปัญหาเกี่ยวกับพื้นที่ไหลลงมาจากชั้นดาดฟ้าตอนฤดูฝน ปัญหานี้เป็นเพียงห้องนี้ห้องเดียว ห้องข้างๆ ไม่เป็น สภาพห้องทรุดโทรมจากการไม่ใช้งาน เนื่องจากก่อนซื้อเป็นห้องที่ไม่มีผู้อาศัยอยู่มานานมาก



ภาพที่ 8 ปัญหาจากสิ่งแวดล้อม ในภายหลังจากการเข้าอยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ถ่ายโดยผู้วิจัย



ภาพที่ 9 ปัญหาจากสิ่งแวดล้อม ในภายหลังจากการเข้าอยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ถ่ายโดยผู้วิจัย

ส่วนเรื่องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นของผู้ให้สัมภาษณ์ตรง พบว่า

ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 ใช้วิธีปรับปรุงซ่อมแซม ออกแบบตกแต่งบ้านและเฟอร์นิเจอร์ใหม่หมด

คนที่ 2 ในอนาคตจะใช้วิธีสร้างบ้านใหม่ บนที่ดินเก่าที่ซื้อบ้านมือสองไป

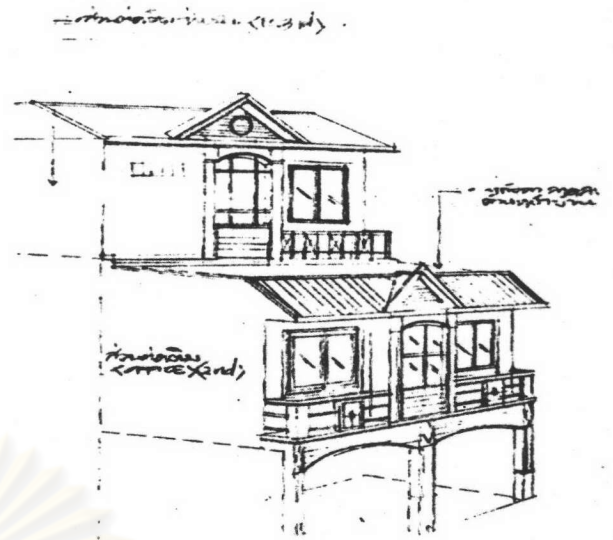
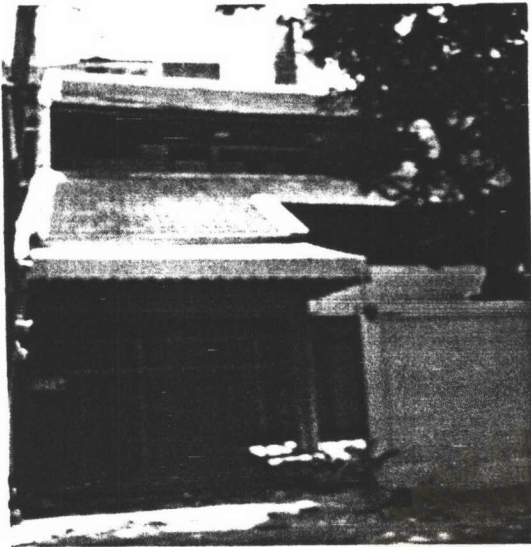
คนที่ 3 เนื่องจากสภาพบ้านทรุดโทรมมากจนไม่สามารถอยู่ได้ จึงทุบตัวบ้านทิ้งแทบจะทิ้ง หลังเก็บผนัง คานและโครงสร้างที่ยังแข็งแรงอยู่เอาไว้

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

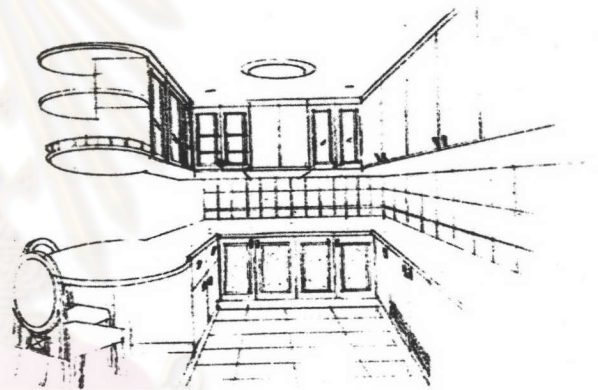
คนที่ 4 ปัญหาเรื่องสิ่งแวดล้อมได้แจ้งแก่นิติบุคคลอาคารชุด และนิติบุคคลอาคารชุดได้เคยไปเจรจากับเจ้าของเครื่องจักรแล้วก็ไม่ได้ผล แจ้งทางเขตแล้วเขตก็ยังไม่ได้นำดำเนินการอะไร และปัญหาเรื่องที่จอดรถไม่เพียงพอได้แจ้งแก่นิติบุคคลอาคารชุดแล้ว ได้นำป้ายประกาศมาติดแต่ได้ไม่ได้ผลยังเหมือนเดิม และได้ล๊อคล๊อคก็ทำได้พักหนึ่งก็เลิกทำ

คนที่ 5 ปัญหาสิ่งแวดล้อมนั้นไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้เลยเนื่องจากการก่อสร้างบริเวณใกล้เคียง จึงต้องทนต่อไป แต่ถ้าการก่อสร้างนั้นเสร็จก็คงไม่มีปัญหา ส่วนปัญหาพื้นที่ใช้สอยไม่ตรงกับความต้องการ ได้ทำการทุบผนังที่กั้นออกทำให้ห้องน้ำมีพื้นที่มากขึ้น

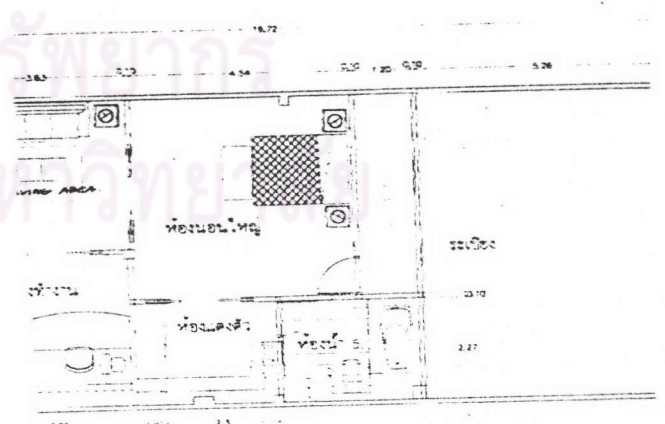
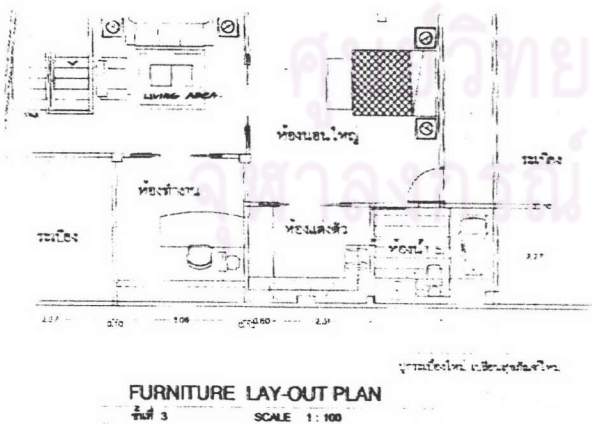
คนที่ 6 ปัญหาน้ำรั่วได้แจ้งไปยังนิติบุคคลอาคารชุด ซึ่งไม่ได้ช่วยเหลือหรือสนใจจะมาดูแล เนื่องจากเป็นปัญหาเพียงห้องเดียว ปัญหาที่อยู่อาศัยชำรุดทรุดโทรมได้มีการปรับปรุงและตกแต่งใหม่ทั้งหมด เปลี่ยนพื้นใหม่ทั้งห้อง ติดวอลล์เปเปอร์ใหม่หมด เฟอร์นิเจอร์ที่มีอยู่ก็ทั้งหมดแล้วต้องซื้อใหม่เปลี่ยนใหม่ มีค่าใช้จ่ายสูงพอสมควร



ภาพที่ 10 การแก้ไขปัญหามือสองที่มีสภาพทรุดโทรม



ภาพที่ 11 การปรับปรุงและต่อเติมเพื่อให้ตรงกับความต้องการ



ภาพที่ 12 การปรับปรุงและต่อเติมเพื่อให้ตรงกับการใช้สอย



ภาพที่ 13 การปรับปรุงบ้านมือสองให้ตรงกับความต้องการ (ถ่ายโดยผู้วิจัย)

4.4.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทที่อยู่อาศัยกับปัญหาในที่อยู่อาศัยมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้นำประเภทที่อยู่อาศัยกับปัญหาในที่อยู่อาศัยมือสองมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ โดยจะแบ่งประเภทของที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท คือ ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง เนื่องจากตัวอย่างที่สอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดร้อยละ 84.8 นอกนั้นจะเป็น บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ รวมกันได้ร้อยละ 15.2 หากแยกวิเคราะห์ออกเป็นแต่ละประเภทแล้ว ค่าสถิติที่ได้จะมีความคลาดเคลื่อนสูง ดังนั้นจึงแยกที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท โดยที่อยู่อาศัยแนวราบ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูง คือ อาคารชุด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.36 ประเภทของที่อยู่อาศัยกับปัญหาในที่อยู่อาศัย

ปัญหา	ประเภทที่อยู่อาศัย (ร้อยละ)	
	ที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์)	ที่อยู่อาศัยแนวสูง (อาคารชุด)
1. ข้ำรุดทรุดโทรม	70	32.7
2. พื้นที่ใช้สอย	0	6.1
3. ความห่างไกลจากสาธารณูปการ	20	0
4. สาธารณูปโภคชำรุดทรุดโทรม	40	12.2
5. ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	0	16.3
6. ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย	10	0
7. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน	0	4.1
8. ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง	0	0
9. เพื่อนบ้าน	0	2.01
10. สภาพแวดล้อม	0	14.3
11. ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	10	0
12. อื่นๆ	0	14.3

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ในการวิเคราะห์เมื่อเปรียบเทียบปัญหาที่อยู่อาศัยระหว่างที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบและประเภทแนวสูงพบว่า มีปัญหาการชำรุดทรุดโทรมมากที่สุดเหมือนกัน รองลงมาเป็นปัญหาสาธารณูปโภคชำรุดทรุดโทรมสำหรับที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ และปัญหาค่าใช้จ่ายส่วนกลางสำหรับปัญหาที่อยู่อาศัยแนวสูง ส่วนปัญหาที่ไม่พบของที่อยู่อาศัยทั้งสองประเภทคือ ปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

ปัญหาต่างๆ ของที่อยู่อาศัยเมื่อเปรียบเทียบกันระหว่างที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง ดังนี้

ปัญหาด้านความชำรุดทรุดโทรมของที่อยู่อาศัย ที่อยู่อาศัยแนวราบมีปัญหาร้อยละ 70 ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 32.7

ปัญหาด้านพื้นที่ใช้สอย ที่อยู่อาศัยแนวราบไม่มีปัญหาเลย ที่อยู่อาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 6.1

ปัญหาด้านความห่างไกลจากสาธารณูปการ ที่อยู่อาศัยแนวราบมีปัญหาร้อยละ 20 ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวสูงไม่มีปัญหาเลย

ปัญหาสาธารณูปโภคชำรุดทรุดโทรม ที่อยู่อาศัยแนวราบมีปัญหาด้านนี้ร้อยละ 40 ที่อยู่อาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 12.2

ปัญหาค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ที่อยู่อาศัยแนวราบไม่มีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายส่วนกลาง แต่ที่อยู่ออาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 16.3

ปัญหาค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่ออาศัย ที่อยู่อาศัยแนวราบมีปัญหาร้อยละ 10 ในขณะที่ที่อยู่ออาศัยแนวสูงไม่มีปัญหาเลย

ปัญหาค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ที่อยู่อาศัยแนวราบไม่มีปัญหา ส่วนที่อยู่ออาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 4.1

ปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงไม่มีปัญหาในเรื่องค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

ปัญหากับเพื่อนบ้าน ที่อยู่อาศัยแนวราบไม่มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องเพื่อนบ้านเลย ส่วนที่อยู่ออาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 2.01

ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม ที่อยู่อาศัยแนวราบไม่มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องสภาพแวดล้อม ในขณะที่ที่อยู่ออาศัยแนวสูงมีปัญหาร้อยละ 14.3

ปัญหาด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ที่อยู่อาศัยแนวราบมีปัญหาร้อยละ 10 ส่วนที่อยู่ออาศัยแนวสูงไม่มีปัญหาเลย

ปัญหาด้านอื่นๆ จะมีเฉพาะที่อยู่ออาศัยในแนวสูงเท่านั้น มีถึงร้อยละ 14.3 ได้แก่ ที่จอดรถไม่เพียงพอ น้ำฝนจากห้องข้างบนไหลลงมา ไฟฟ้าดับบ่อย การบริหารทรัพย์สินส่วนกลาง

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวบ้าน พบว่า มีผู้ตอบว่าไม่มีปัญหา ร้อยละ 19.2 มีปัญหา ร้อยละ 80.8

ตารางที่ 4.37 ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวบ้าน

ปัญหาตัวบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	5	19.2
มี	21	80.8
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.25 ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวบ้าน

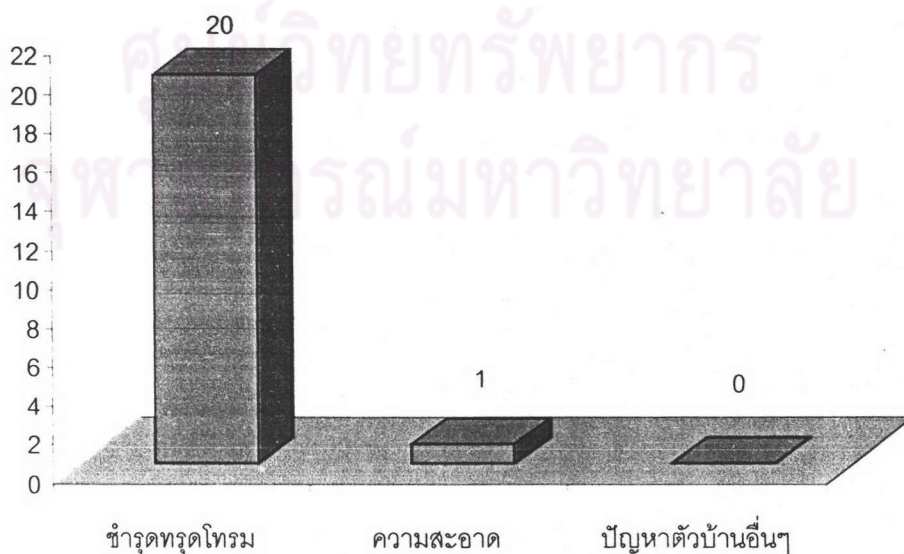


ปัญหาตัวบ้าน พบว่า มีปัญหาด้านความชำรุดทรุดโทรม ร้อยละ 76.9 ปัญหาด้านความสะอาดร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.38 ปัญหาตัวบ้านในด้านต่างๆ

ปัญหาตัวบ้านด้านต่างๆ	จำนวน	ร้อยละ
ชำรุดทรุดโทรม	20	76.9
ความสะอาด	1	3.8
ปัญหาตัวบ้านอื่นๆ	0	0.0

แผนภูมิที่ 4.26 ปัญหาตัวบ้านในด้านต่างๆ



จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ปัญหาที่เกิดขึ้นกับสภาพแวดล้อม พบว่า มีผู้ตอบว่าไม่มีปัญหา ร้อยละ 73.1 มีปัญหา ร้อยละ 26.9

ตารางที่ 4.39 ปัญหาที่เกิดขึ้นกับสภาพแวดล้อม

ปัญหาสภาพแวดล้อม	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	19	73.1
มี	7	26.9
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.27 ปัญหาที่เกิดขึ้นกับสภาพแวดล้อม

มีปัญหาที่เกิดขึ้น
สภาพแวดล้อม
27%



ไม่มีปัญหาที่เกิดขึ้น
สภาพแวดล้อม
73%

ปัญหาสภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ พบว่า มีปัญหาด้านเสียงรบกวน ร้อยละ 7.7 ปัญหา
กลิ่นขยะ กลิ่นน้ำในท่อ ร้อยละ 3.8 ปัญหาสภาพแวดล้อมอื่นๆ ร้อยละ 19.2

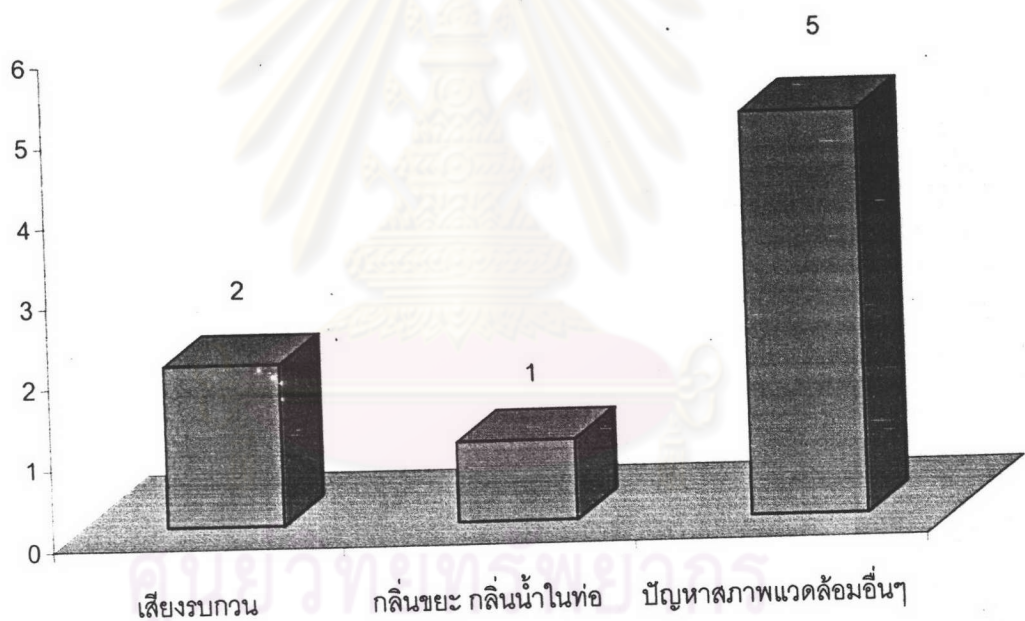
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.40 ปัญหาสภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ

ปัญหาสภาพแวดล้อม	จำนวน	ร้อยละ
เสียงรบกวน	2	7.7
กลิ่นขยะ กลิ่นน้ำในท่อ	1	3.8
ปัญหาสภาพแวดล้อมอื่นๆ คือ ความไม่เป็นระเบียบ ที่จอดรถไม่พอ เพื่อนบ้าน ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ฝุ่นละอองจากการจราจร	5	19.2

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.28 ปัญหาสภาพแวดล้อมในด้านต่างๆ



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.4.3 การซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัยมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัยจากการศึกษา พบว่า ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่มีการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงร้อยละ 76.3 และอีกร้อยละ 23.7 ไม่มีการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.41 การซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัยมือสอง

การซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
มีการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัย	45	76.3
ไม่มีการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงที่อยู่อาศัย	14	23.7
รวม	59	100.0

โดยส่วนของที่อยู่อาศัยที่ได้รับการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุงมากที่สุดคือ ห้องน้ำ ร้อยละ 54.2 รองลงมาคือ ห้องนอน ร้อยละ 49.2 พื้น ร้อยละ 42.4 สีภายใน/ภายนอก ร้อยละ 39.6

ตารางที่ 4.42 ส่วนของที่อยู่อาศัยที่ได้รับการซ่อมแซม ต่อเติม ปรับปรุง

ส่วนของที่อยู่อาศัย	จำนวน (N=59)	ร้อยละ
หลังคา	4	6.8
ห้องนอน	29	49.2
ห้องน้ำ	32	54.2
ห้องครัว	13	22.6
พื้น	25	42.4
สีภายใน/ภายนอก	23	39.6
อื่น ๆ	14	23.7

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

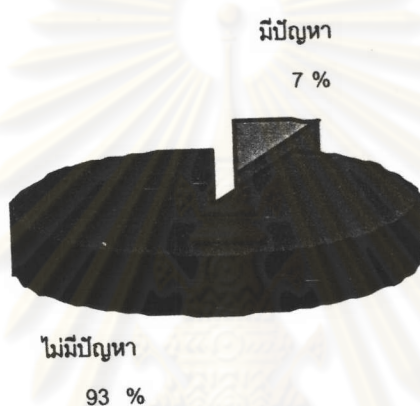
4.4.4 ปัญหาในการบริการของบริษัทนายหน้า

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ปัญหาจากการให้บริการของบริษัทแก่ลูกค้า มีผู้ตอบว่ามีปัญหา 4 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8 จะเป็นปัญหาเกี่ยวกับ ค่านายหน้ามีราคาแพง การที่บริษัทไม่ช่วยต่อรองราคาแก่ผู้ซื้อ ส่วนที่เหลืออีก 55 คน คิดเป็นร้อยละ 93.2 ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการให้บริการของบริษัท

ตารางที่ 4.43 ปัญหาในการบริการของบริษัทนายหน้า

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
มีปัญหา	4	6.8
ไม่มีปัญหา	55	93.2
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.29 ปัญหาในการบริการของบริษัทนายหน้า

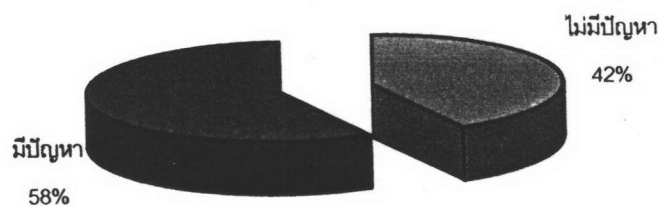


จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ พบว่า มีผู้ที่ไม่มีปัญหาในการซื้อขายบ้าน ร้อยละ 42.3 และผู้ที่มีปัญหาในการซื้อขายบ้าน ร้อยละ 57.7

ตารางที่ 4.44 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีปัญหา	11	42.3
มีปัญหา	15	57.7
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.30 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้



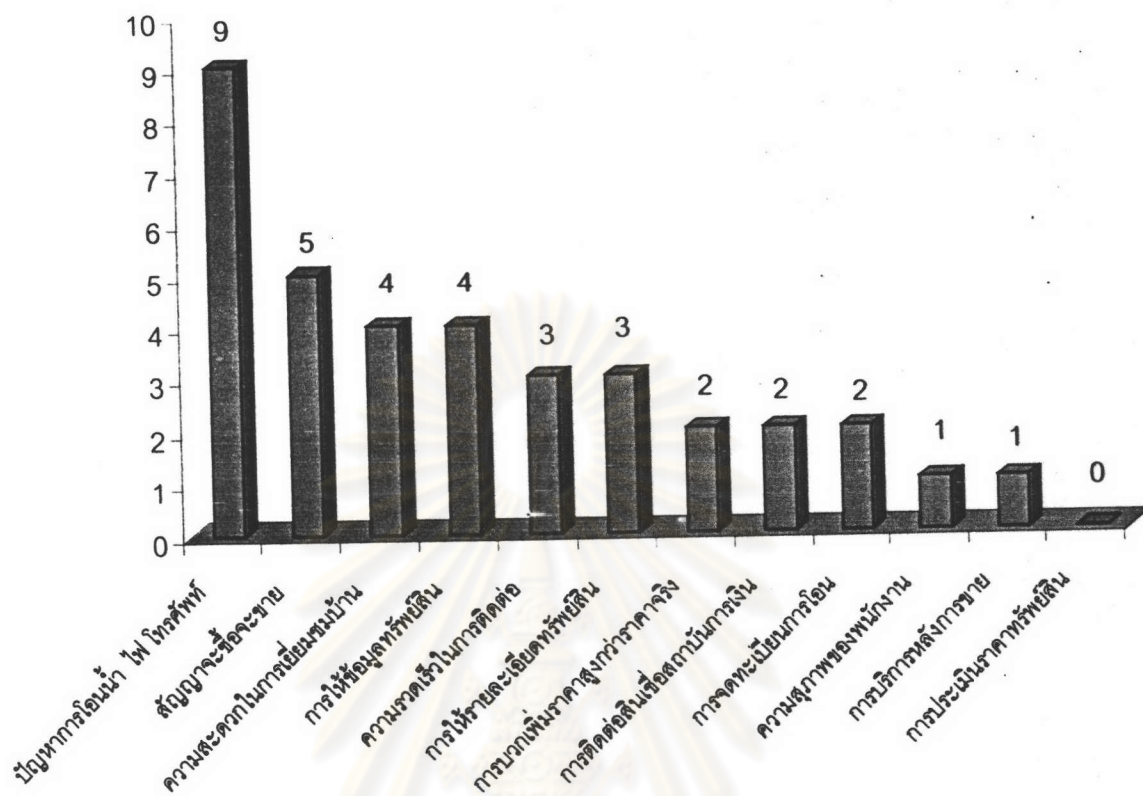
ปัญหาต่างๆในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ พบว่า ผู้ซื้อมีปัญหาเกี่ยวกับสาธารณูปโภค น้ำ ไฟ โทรศัพท์ มากที่สุด มีประมาณหนึ่งในสามของปัญหาทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 34.6 รองลงมาคือ สัญญาจะซื้อจะขาย ร้อยละ 19.2 ส่วนเรื่องการเยี่ยมชมบ้านให้ การต่อรองราคา การบอกข้อมูลทรัพย์สิน เป็นอันดับรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 15.4 เท่ากัน ส่วนปัญหาด้านการประเมินราคาทรัพย์สิน พบว่า ผู้ซื้อไม่มีปัญหาด้านนี้เลย

ตารางที่ 4.45 ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้

ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสอง	จำนวน	ร้อยละ
ปัญหาการโอนน้ำ ไฟ โทรศัพท์	9	34.6
สัญญาจะซื้อจะขาย	5	19.2
ความสะดวกในการเยี่ยมชมบ้าน	4	15.4
การให้ข้อมูลทรัพย์สิน	4	15.4
ความเร็วในการติดต่อ	3	11.5
การให้รายละเอียดทรัพย์สิน	3	11.5
การบวกเพิ่มราคาสูงกว่าราคาจริง	2	7.7
การติดต่อสินเชื่อสถาบันการเงิน	2	7.7
การจดทะเบียนการโอน	2	7.7
ความสุภาพของพนักงาน	1	3.8
การบริการหลังการขาย	1	3.8
การประเมินราคาทรัพย์สิน	0	0.0
ปัญหาอื่นๆ	0	0.0

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.31 ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้



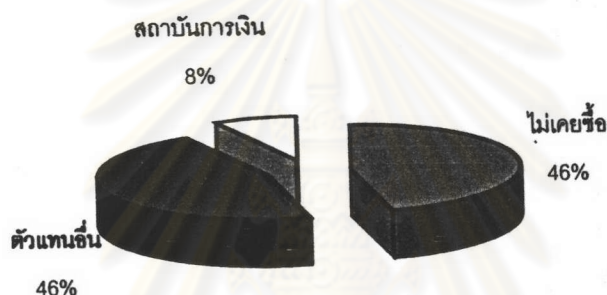
ส่วนการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องปัญหาในการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้าพบว่า ไม่มีผู้ให้สัมภาษณ์คนใดมีปัญหาในเรื่องการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้าในการซื้อบ้านมือสองเลย

4.4.5 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน จากแบบสอบถามชุดที่ 2 การซื้อบ้านมือสองที่ผ่านมา พบว่า มีผู้ที่ไม่เคยซื้อน้อยกว่าผู้ที่เคยซื้อ ผู้ไม่เคยซื้อ คิดเป็นร้อยละ 46.2 ผู้ที่เคยซื้อ แบ่งเป็น ซื้อจากตัวแทนนายหน้าบริษัทอื่น ร้อยละ 46.2 ซื้อจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.46 การซื้อบ้านมือสองที่ผ่านมา

การซื้อบ้านมือสองที่ผ่านมา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยซื้อ	12	46.2
ตัวแทนอื่น	12	46.2
สถาบันการเงิน	2	7.7
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.32 การซื้อบ้านมือสองที่ผ่านมา

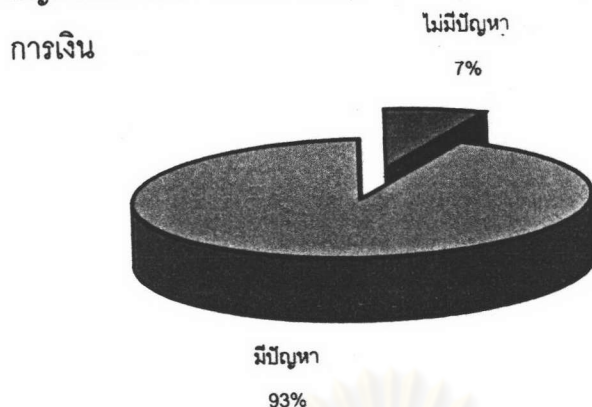


ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน จากกลุ่มผู้ที่เคยซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงินจำนวน 14 ราย พบว่า มีผู้ที่ไม่มีปัญหา ร้อยละ 7.1 และมีผู้ที่มีปัญหา ร้อยละ 92.9

ตารางที่ 4.47 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีปัญหา	1	7.1
มีปัญหา	13	92.9
รวม	14	100.0

แผนภูมิที่ 4.33 ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน

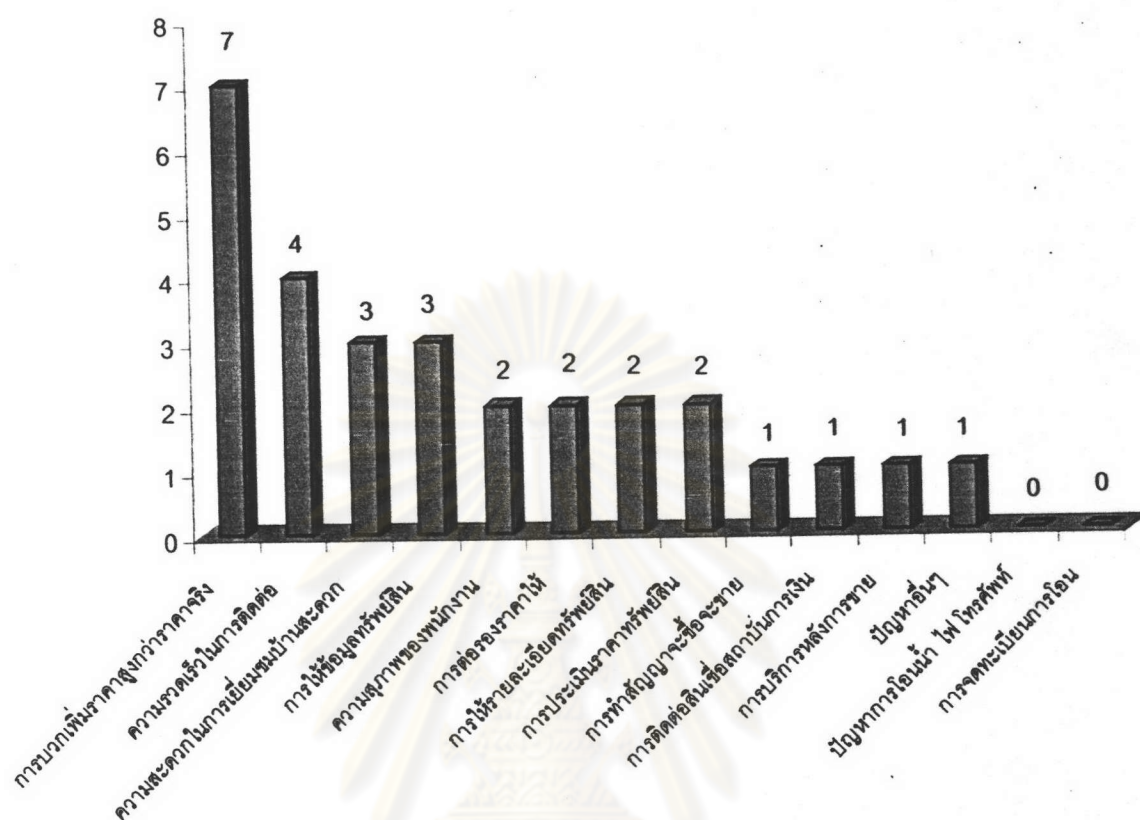


ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน พบว่า มีปัญหาด้านการบวกเพิ่มราคาสูงกว่าราคาจริง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.9 รองลงมา คือ ปัญหาด้านความเร็วในการติดต่อ ร้อยละ 15.4 รองลงมา คือ การบอกข้อมูลทรัพย์สิน ร้อยละ 11.5 แต่การซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน ไม่มีปัญหาเรื่อง สาธารณูปโภค น้ำ ไฟ โทรศัพท์และการจดทะเบียนการโอนเลย

ตารางที่ 4.48 ปัญหาต่าง ๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าอื่นหรือสถาบันการเงิน

ปัญหาในการซื้อขายบ้านมือสอง	จำนวน	ร้อยละ
การบวกเพิ่มราคาสูงกว่าราคาจริง	7	26.9
ความเร็วในการติดต่อ	4	15.4
ความสะดวกในการเยี่ยมชมบ้าน	3	11.5
การให้ข้อมูลทรัพย์สิน.	3	11.5
ความสุภาพของพนักงาน	2	7.7
การต่อราคาให้	2	7.7
การให้รายละเอียดทรัพย์สิน	2	7.7
การประเมินราคาทรัพย์สิน	2	7.7
สัญญาจะซื้อจะขาย	1	3.8
การติดต่อสินเชื่อสถาบันการเงิน	1	3.8
การบริการหลังการขาย	1	3.8
ปัญหาอื่นๆ คือ การโฆษณาเกินจริง	1	3.8
ปัญหาการโอนน้ำ ไฟ โทรศัพท์	0	0.0
การจดทะเบียนการโอน	0	0.0

แผนภูมิที่ 4.34 ปัญหาต่าง ๆ ในการซื้อขายบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้าหรือ
สถาบันการเงิน



4.5 ความพึงพอใจในบ้านมือสอง และบริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า

4.5.1 ความพึงพอใจในบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การศึกษาความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง โดยมีความพึงพอใจค่อนข้างสูงในเรื่องทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยมากที่สุด เฉลี่ย 4.03 รองลงมา คือ ความสะดวกในการเดินทาง ค่าเฉลี่ย 3.95 รูปแบบที่อยู่อาศัยทางสถาปัตยกรรม ค่าเฉลี่ย 3.86 ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ค่าเฉลี่ย 3.88 ขนาด พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัย ค่าเฉลี่ย 3.76 ส่วนความพึงพอใจค่อนข้างน้อย ในเรื่องค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย ค่าเฉลี่ย 3.44 ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ค่าเฉลี่ย 3.14 และค่าใช้จ่ายในครัวเรือนเช่นค่าไฟฟ้า ประปา ค่าเฉลี่ย 3.12

ตารางที่ 4.49 ความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง

ความพึงพอใจ	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
	พอใจมาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก		
1. ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย	8	46	4	1	0	4.03	1
2. ความสะดวกในการเดินทาง	8	33	22	0	0	3.95	2
3. ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	2	50	5	2	0	3.88	3
4. รูปแบบที่อยู่อาศัยทางสถาปัตยกรรม	6	41	10	2	0	3.86	4
5. ขนาดพื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัย	3	42	11	3	0	3.76	5
6. สาธารณูปการ เช่น โรงเรียน ห้างฯ รพ.	4	33	22	0	0	3.69	6
7. ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง	0	41	18	0	0	3.69	7
8. สภาพแวดล้อม เช่น เสียง ความสะอาด	4	39	11	4	1	3.69	8
9. อริยาคี้อยู่ไม่ตรีจากเพื่อนบ้าน	1	33	24	0	0	3.58	9
10. สภาพถนนหรือทางเท้าภายในโครงการ	1	33	21	3	0	3.55	10
11. ระบบไฟฟ้า ประปา	36	17	4	1	0	3.54	11
12. สวนสาธารณะ	31	25	1	1	0	3.51	12
13. ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย	0	24	3	0	0	3.44	13
14. สภาพที่อยู่อาศัย (ใหม่, เก่า, ทรุดโทรม)	3	24	21	11	0	3.32	14
15. ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง (ถ้ามี)	16	25	9	0	0	3.14	15
16. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เช่นค่าไฟฟ้า ประปา	0	28	29	0	0	3.12	16

แผนภูมิที่ 4.35 ความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง

ความพึงพอใจ	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย
	พอใจ มาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจ มาก	
1. ท่าเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย		●				4.03
2. ความสะดวกในการเดินทาง		●				3.95
3. ความปลอดภัยในชีวิต และทรัพย์สิน		●				3.88
4. รูปแบบที่อยู่อาศัยทางสถาปัตยกรรม			●			3.86
5. ขนาด พื้นที่ใช้สอยของที่อยู่อาศัย			●			3.76
6. สาธารณูปการ เช่นโรงเรียน ห้างฯ รพ.			●			3.69
7. ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง			●			3.69
8. สภาพแวดล้อม เช่น เสียง ความสะอาด			●			3.69
9. อริยาศัยไมตรีจากเพื่อนบ้าน			●			3.58
10. สภาพถนนหรือทางเท้าภายในโครงการ			●			3.55
11. ระบบไฟฟ้า ประปา			●			3.54
12. สวนสาธารณะ			●			3.51
13. ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย			●			3.44
14. สภาพที่อยู่อาศัย (ใหม่, เก่า, ทวดโทรม)			●			3.32
15. ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง (ถ้ามี)			●			3.14
16. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เช่นค่าไฟฟ้า ประปา			●			3.12

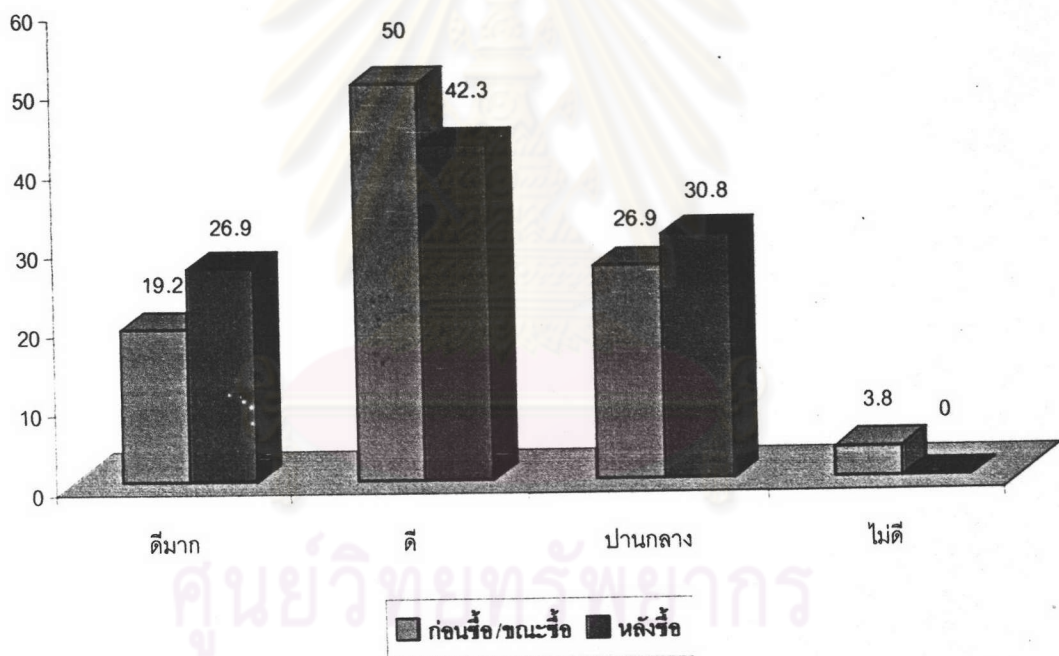
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ความพึงพอใจก่อนซื้อ / ขณะซื้อ พบว่า ความพึงพอใจก่อนซื้อ / ขณะซื้อ ระดับดีมาก ร้อยละ 19.2 ระดับดี ร้อยละ 50 ระดับปานกลาง ร้อยละ 26.9

ความพึงพอใจปัจจุบัน พบว่า ระดับดีมาก ร้อยละ 26.9 ระดับดี ร้อยละ 42.3 ระดับปานกลาง 30.8 เปรียบเทียบความพึงพอใจระหว่างก่อนซื้อ / ขณะซื้อ และ ความพึงพอใจในปัจจุบัน พบว่า ความพึงพอใจระดับดีมากเพิ่มขึ้น ส่วนความพึงพอใจระดับดี ลดลงเล็กน้อย ความพึงพอใจระดับปานกลางเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางดีขึ้น และผู้ที่เคยมีความรู้สึกไม่ดีต่อบ้านก็เปลี่ยนไปในทางดีขึ้น คือ ไม่มีผู้ใดไม่พึงพอใจตัวบ้านในปัจจุบันเลย

ตารางที่ 4.50 ความพึงพอใจในตัวบ้าน

พึงพอใจในตัวบ้าน	ก่อนซื้อ/ขณะซื้อ		ปัจจุบัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ดีมาก	5	19.2	7	26.9
ดี	13	50.0	11	42.3
ปานกลาง	7	26.9	8	30.8
ไม่ดี	1	3.8	0	0.0
รวม	26	100.0	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.36 ความพึงพอใจในตัวบ้าน



จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องความพึงพอใจในบ้านเมื่อสองพบว่า

ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 พึงพอใจในเรื่องทำเลที่ตั้ง

คนที่ 2 พึงพอใจในเรื่องขนาดของที่ดิน

คนที่ 3 พึงพอใจในเรื่องทำเลที่ตั้ง ใกล้ที่ทำงาน ใกล้รถไฟฟ้า

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 พึงพอใจในเรื่องทำเล การเดินทาง สภาพโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ

คนที่ 5 พึงพอใจในเรื่องทำเลที่ตั้ง มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อม

คนที่ 6 พึงพอใจในบรรยากาศของโครงการ ทำเลที่ตั้ง

4.5.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทที่อยู่อาศัยกับระดับความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้นำประเภทที่อยู่อาศัยกับระดับความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง มาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ โดยจะแบ่งประเภทของที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท คือ ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง เนื่องจากตัวอย่างที่สอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดร้อยละ 84.8 นอกนั้นจะเป็น บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ รวมกันได้ร้อยละ 15.2 หากแยกวิเคราะห์ออกเป็นแต่ละประเภทแล้ว ค่าสถิติที่ได้จะมีความคลาดเคลื่อนสูง ดังนั้นจึงแยกที่อยู่อาศัยออกเป็น 2 ประเภท โดยที่ที่อยู่อาศัยแนวราบประกอบด้วย บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้านเดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูง คือ อาคารชุด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.51 ประเภทที่อยู่อาศัยกับระดับความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยมือสอง

ความพึงพอใจ	ประเภทที่อยู่อาศัย	
	ที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้าน เดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์)	ที่อยู่อาศัยแนวสูง (อาคารชุด)
1. ทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย	4.1000	4.0204
2. รูปแบบทางสถาปัตยกรรม	3.3000	3.9796
3. ขนาดพื้นที่ใช้สอย	3.8000	3.7551
4. สภาพบ้านมือสอง	2.7000	3.4490
5. สภาพถนน ทางเท้า	3.2000	3.6250
6. ระบบไฟฟ้า ประปา	3.1000	3.6327
7. สวนสาธารณะ	3.0000	3.6122
8. สาธารณูปการ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ห้างฯ ฯลฯ	3.6000	3.7143
9. ความสะดวกในการเดินทาง	3.8000	3.9796
10. ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	3.0000	3.1429
11. ค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย	3.2500	3.4681
12. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา	3.3000	3.4490
13. ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง	3.6000	3.7143
14. อริยาคัยไม่ตรีจากเพื่อนบ้าน	4.0000	3.4898
15. สภาพแวดล้อม เช่น เสียง ความสะอาด	4.0000	3.6327
16. ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน	4.0000	3.8571

ในการวิเคราะห์เมื่อเปรียบเทียบระหว่างที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูงในระดับคะแนนที่มากที่สุดและน้อยที่สุด พบว่า ด้านทำเลที่ตั้งเป็นด้านที่ทั้งผู้อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงมีความพึงพอใจในด้านนี้มากที่สุด โดยผู้อยู่อาศัยแนวราบมีคะแนน 4.1000 ผู้อยู่อาศัยแนวสูงมีคะแนน 4.0204 ซึ่งทั้ง 2 ระดับคะแนน ตกอยู่ในช่วงความพึงพอใจอยู่ในระดับสูง ส่วนด้านที่ความพึงพอใจน้อยที่สุดของผู้อยู่อาศัยในแนวราบ คือ สภาพที่อยู่อาศัย มีคะแนน 2.7000 ตกอยู่ในช่วงมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับผู้อยู่อาศัยในแนวสูง คือ ด้านค่าใช้จ่ายส่วนกลาง มีคะแนน 3.1429 ตกอยู่ในช่วงมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

เปรียบเทียบความพึงพอใจในแต่ละด้าน ดังนี้

ด้านทำเลที่ตั้ง ที่อยู่อาศัยในแนวราบและแนวสูงมีคะแนนใกล้เคียงกัน (ประมาณ 0.08) คือ 4.1000 และ 4.0204 ตามลำดับ อยู่ในระดับความพึงพอใจสูง

ด้านรูปแบบทางสถาปัตยกรรม ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูงมีคะแนนต่างกัน อย่างเห็นได้ชัด (ประมาณ 0.6) แต่โดยรวมแล้ว คะแนนตกอยู่ในระดับเดียวกัน คือ 3.3000 และ 3.9796 ตามลำดับ อยู่ในช่วงมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

ด้านขนาดพื้นที่ใช้สอย ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน (ประมาณ 0.05) คือ 3.8000 และ 3.7551 ตามลำดับ อยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านสภาพที่อยู่อาศัย ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนต่างกันค่อนข้างมาก (ประมาณ 0.7) อยู่ในระดับ 2.7000 และ 3.4490 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านสภาพถนน ทางเท้า ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนต่างกันพอสมควร (ประมาณ 0.4) อยู่ในระดับ 3.2000 และ 3.6250 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านระบบไฟฟ้า ประปา ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนต่างกันพอสมควร (ประมาณ 0.5) อยู่ในระดับ 3.1000 และ 3.6327 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านสวนสาธารณะ ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนต่างกันค่อนข้างมาก (ประมาณ 0.6) อยู่ในระดับ 3.0000 และ 3.6122 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านสาธารณูปการ ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูงมีคะแนนใกล้เคียงกัน (ห่างกันประมาณ 0.1) อยู่ในระดับ 3.6000 และ 3.7143 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านความสะดวกในการเดินทาง ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนห่างกันเล็กน้อย (ประมาณ 0.17) อยู่ในระดับ 3.8000 และ 3.9796 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านค่าใช้จ่ายส่วนกลาง ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนห่างกันเล็กน้อย (ประมาณ 0.14) อยู่ในระดับ 3.0000 และ 3.1429 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านค่าใช้จ่ายในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัย ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนใกล้เคียงกัน (ประมาณ 0.2) อยู่ในระดับ 3.2500 และ 3.4681 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนใกล้เคียงกัน (ประมาณ 0.1) อยู่ในระดับ 3.3000 และ 3.4490 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนใกล้เคียงกัน (ประมาณ 0.1) อยู่ในระดับ 3.6000 และ 3.7143 ตามลำดับ คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านอสังหาริมทรัพย์จากเพื่อนบ้าน ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนห่างกันพอสมควร (ประมาณ 0.6) อยู่ในระดับ 4.0000 และ 3.4898 ตามลำดับ คะแนนของที่อยู่อาศัยแนวราบตกอยู่ในช่วงมีความพึงพอใจมาก ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูง คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านสภาพแวดล้อม ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนห่างกันพอสมควร (ประมาณ 0.4) อยู่ในระดับ 4.0000 และ 3.6327 ตามลำดับ คะแนนของที่อยู่อาศัยแนวราบตกอยู่ในช่วงมีความพึงพอใจมาก ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูง คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

ด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน ที่อยู่อาศัยแนวราบและที่อยู่อาศัยแนวสูง มีคะแนนห่างเล็กน้อย (ประมาณ 0.2) อยู่ในระดับ 4.0000 และ 3.8571 ตามลำดับ คะแนนของที่อยู่อาศัยแนวราบตกอยู่ในช่วงมีความพึงพอใจมาก ส่วนที่อยู่อาศัยแนวสูง คะแนนตกอยู่ในช่วงมีความพอใจในระดับปานกลาง

4.5.3 ความพึงพอใจในบริการ

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ความพึงพอใจการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า ที่ทำให้ผู้ซื้อพึงพอใจมากที่สุด จากคะแนนเต็ม 5 คะแนน คือ หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านทำเลที่ตั้ง มีคะแนนเฉลี่ย 4.0847 คะแนน รองลงมา คือ การหาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านประเภทของบ้าน (ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว ฯลฯ) มีคะแนนเฉลี่ย 3.8983 คะแนน ความมีอสังหาริมทรัพย์ของพนักงาน 3.8814 คะแนน การหาบ้านได้ตรงตามราคาที่ต้องการ 3.7966 คะแนน ความรวดเร็วที่ทางบริษัทหาบ้านให้ 3.7288 คะแนน จำนวนแบบบ้านที่ทางบริษัทมีให้เลือก มีคะแนนรองน้อยที่สุด คือ 3.6441 คะแนน อันดับสุดท้ายที่ผู้ซื้อพึงพอใจบริษัทน้อยที่สุด คือ การคิดค่าบริการ / ค่านายหน้า มีคะแนน 3.4407 คะแนน

ตารางที่ 4.52 ความพึงพอใจการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า

คำถาม	ระดับความพึงพอใจ					ค่าเฉลี่ย	ลำดับ
	พอใจ มาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจ มาก		
1. ด้านทำเลที่ตั้ง	9	46	4	0	0	4.0847	1
2. หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านประเภทของบ้าน (ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว ฯลฯ)	8	38	12	1	0	3.8983	2
3. อธิยาศัยของพนักงาน	6	40	13	0	0	3.8814	3
4. หาบ้านได้ตรงตามความต้องการ ด้านราคา	4	40	14	1	0	3.7966	4
5. ความรวดเร็วของการหาบ้าน	5	35	21	0	0	3.7288	5
6. จำนวนของบ้านที่มีให้เลือก	3	35	18	3	0	3.6441	6
7. ค่าบริการ / ค่านายหน้า	5	22	27	4	1	3.4407	7

แผนภูมิที่ 4.37 ความพึงพอใจการให้บริการของบริษัทตัวแทนนายหน้า



จากแบบสอบถามชุดที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อนซื้อ พบว่า มีความพึงพอใจมากที่สุด คือ เรื่องการหาบ้านตรงทำเล ร้อยละ 69.2 รองลงมาคือ การหาบ้านได้ตรงราคา ร้อยละ 57.7 รองลงมา คือ ความสะดวกสบายในการหาซื้อ ร้อยละ 34.6 ส่วนความพึงพอใจก่อนซื้อที่มีน้อยที่สุด คือ เรื่องค่าบริการ/ค่านายหน้า ร้อยละ 7.7

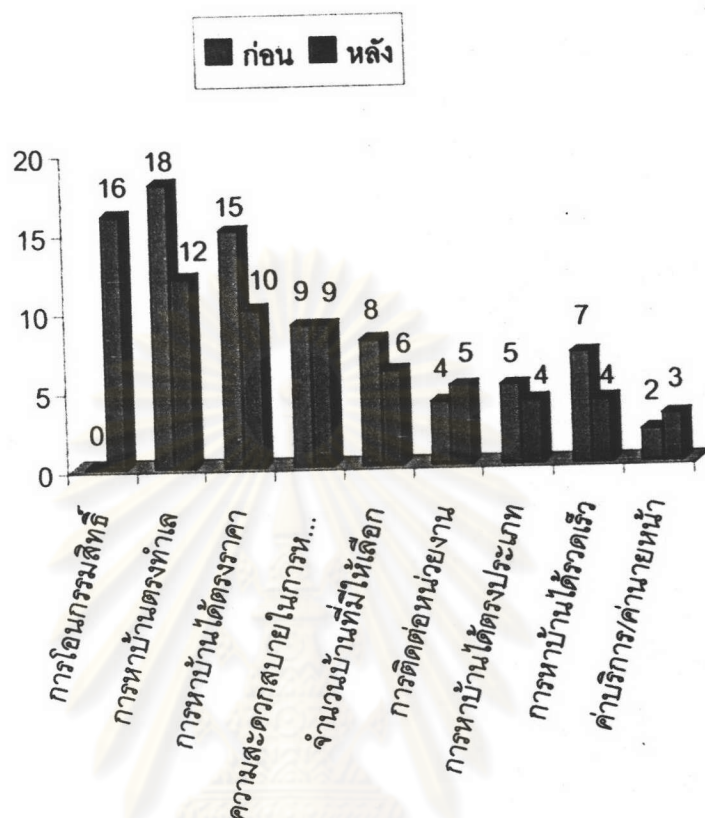
ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ หลังซื้อ พบว่ามีความพึงพอใจเรื่องการโอนกรรมสิทธิ์มากที่สุด ร้อยละ 61.5 รองลงมาคือ การหาบ้านตรงทำเล ร้อยละ 46.2 รองลงมา คือ การหาบ้านได้ตรงราคา ร้อยละ 38.5 ส่วนความพึงพอใจหลังซื้อที่น้อยที่สุด คือ เรื่องค่าบริการ/ค่านายหน้า ร้อยละ 11.5

ตารางที่ 4.53 ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้ ก่อน และ หลังซื้อ ด้านต่างๆ

ความพึงพอใจหลังซื้อ	ก่อนซื้อ		หลังซื้อ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การโอนกรรมสิทธิ์	0	0.0	16	61.5
การหาบ้านตรงทำเล	18	69.2	12	46.2
การหาบ้านได้ตรงราคา	15	57.7	10	38.5
ความสะดวกสบายในการหาซื้อ	9	34.6	9	34.6
จำนวนบ้านที่มีให้เลือก	8	30.8	6	23.1
การติดต่อหน่วยงาน	4	15.4	5	19.2
การหาบ้านได้ตรงประเภท	5	19.2	4	15.4
การหาบ้านได้รวดเร็ว	7	26.9	4	15.4
ค่าบริการ/ค่านายหน้า	2	7.7	3	11.5
ความพึงพอใจด้านอื่นๆ	0	0.0	0	0.0

ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

แผนภูมิที่ 4.38 ความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการของบริษัท ดรีมโฮม พร็อพเพอร์ตี้
ก่อน และหลังซื้อ ด้านต่างๆ



จากการสัมภาษณ์ตรงในเรื่องความพึงพอใจในการบริการของบริษัทตัวแทนนายหน้าพบ
ว่า

ที่อยู่อาศัยแนวราบ

คนที่ 1 หาบ้านได้ตรงตามทำเลและราคาที่ต้องการ จำนวนบ้านที่มีให้เลือก

คนที่ 2 หาบ้านได้ตรงตามทำเลและราคาที่ต้องการ

คนที่ 3 หาบ้านได้ตรงตามทำเลและราคาที่ต้องการ

ที่อยู่อาศัยแนวสูง

คนที่ 4 พึงพอใจกับอสังหาริมทรัพย์ของพนักงานมาก พึงพอใจการหาบ้านได้ตรงตามทำเลและราคา
ที่ต้องการ

คนที่ 5 พึงพอใจในเรื่องความรวดเร็วในการหาบ้านและค่าบริการหรือค่านายหน้ามาก
และยังพอใจในเรื่องจำนวนบ้านที่มีให้เลือก หาบ้านตามทำเลและราคาที่ตั้ง

คนที่ 6 ให้ความสนใจในเรื่องจำนวนของบ้านที่มีให้เลือกและหาบ้านได้ตรงตามทำเลและราคาที่ต้องการ มีความรวดเร็วในการหาบ้าน พนักงานมีอัธยาศัยดี

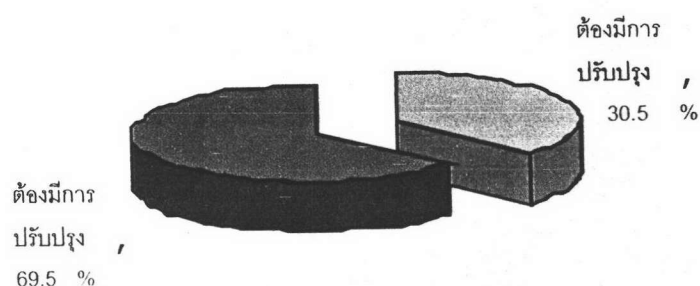
4.5.4 การปรับปรุงหรือเพิ่มการบริการ

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ผู้ที่ซื้อบ้านมือสองผ่านบริษัทตัวแทนนายหน้า มีความคิดเกี่ยวกับการบริการของบริษัททั้งไม่ต้องการปรับปรุงและดีอยู่แล้วไม่ต้องปรับปรุง มีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 30.5 และ 41 คน คิดเป็นร้อยละ 69.5 ตามลำดับ ผู้ที่เห็นว่าทางบริษัทต้องมีการปรับปรุงหรือเพิ่มการบริการ คือ เรื่องเกี่ยวกับการให้ความรู้ในกระบวนการทำนิติกรรมต่างๆ ในการซื้อบ้านมือสอง เช่น เรื่องสัญญา การโอน เป็นต้น เรื่องเกี่ยวกับตัวเลือกของบ้านและทำเล ควรมาให้เลือกมากกว่าปัจจุบัน และทางบริษัทยังจะต้องปรับปรุงเรื่องข้อมูลในเว็บไซต์ด้วย คือ ปรับปรุงให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ไม่ใช่บ้านขายไปแล้ว แต่ข้อมูลยังอยู่ในเว็บไซต์ ทำให้ลูกค้าเข้าใจผิดและเสียความรู้สึกกับบริษัทด้วย ทางบริษัทควรหาบ้านตามที่คุณค่าต้องการให้เร็วกว่าเดิม ควรเพิ่มบริการต่อราคาบ้านแทนผู้ซื้อ เพิ่มบริการดูแลหลังการขาย ควรปรับปรุงด้านการแสดงความจริงใจแก่ลูกค้า เนื่องจากลูกค้ารายนี้มีความกังวลเรื่องราคาบ้านที่ค่อนข้างแพง จึงมีความรู้สึกกลัวโดนหลอกจากการสมรู้ร่วมคิดระหว่างนายหน้าและเจ้าของบ้าน นอกจากนี้พนักงานยังต้องมีการพัฒนาด้านการสื่อสารภาษาอังกฤษให้ดีกว่านี้ เพราะลูกค้าบางรายเป็นชาวต่างชาติ การสื่อสารอาจไม่สัมฤทธิ์ผลหากไม่มีทักษะด้านภาษาดีพอ

ตารางที่ 4.54 การปรับปรุงหรือเพิ่มการบริการของบริษัทนายหน้า

การปรับปรุง	จำนวน	ร้อยละ
ต้องมีการปรับปรุง	18	30.5
ไม่ต้องมีการปรับปรุง	41	69.5
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.39 การปรับปรุงหรือเพิ่มการบริการของบริษัทนายหน้า



4.6 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

4.6.1 เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 จำแนกตามเพศจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างสองในสาม เป็นเพศหญิง ร้อยละ 67.8 เป็นเพศหญิง เพศชายมีเพียง ร้อยละ 32.2

ตารางที่ 4.55 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	19	32.2
หญิง	40	67.8
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.40 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง

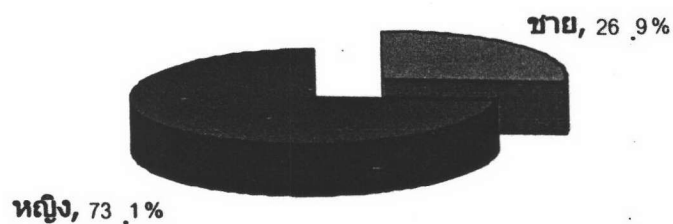


จากแบบสอบถามชุดที่ 2 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 26 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างสองในสามเป็นเพศหญิง โดยร้อยละ 73.1 เป็นเพศหญิง ส่วนเพศชายมีเพียง ร้อยละ 26.9

ตารางที่ 4.56 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	7	26.9
หญิง	19	73.1
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.41 จำแนกเพศของกลุ่มตัวอย่าง



4.6.2 อายุ

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 จำแนกตามอายุจากการศึกษาพบว่า อายุของผู้ตกเป็นตัวอย่างที่น้อยที่สุดคือ 27 ปี และอายุมากที่สุดคือ 70 ปี โดยมีค่าเฉลี่ยอายุของกลุ่มตัวอย่างคือ 39 ปี

ตารางที่ 4.57 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

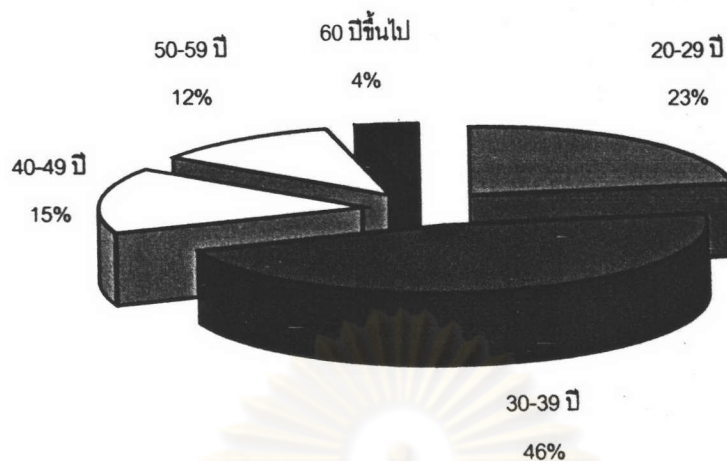
	น้อยที่สุด	มากที่สุด	ค่าเฉลี่ย
อายุ (ปี)	27	70	39

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 จำแนกตามอายุ พบว่า อายุของกลุ่มตัวอย่างอยู่ในช่วง 30 – 39 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.2 รองลงมาคือช่วงอายุ 20 – 29 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.1 ช่วงอายุ 40 -49 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.4 ช่วงอายุ 50-59 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.5 และอายุ 60 ปีขึ้นไป น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.58 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20-29 ปี	6	23.1
30-39 ปี	12	46.2
40-49 ปี	4	15.4
50-59 ปี	3	11.5
60 ปีขึ้นไป	1	3.8
รวม	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.42 อายุของกลุ่มตัวอย่าง



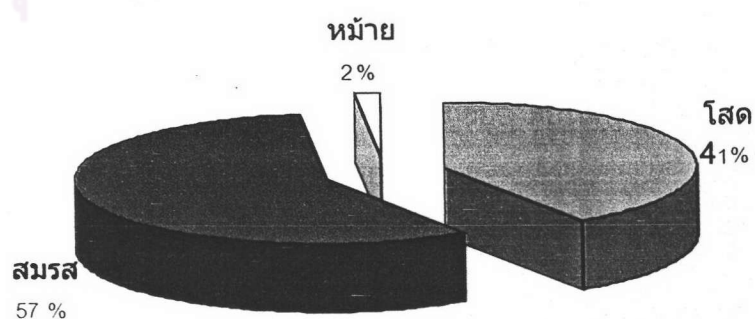
4.6.3 สถานภาพสมรส

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 สถานภาพสมรสจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างมากกว่าครึ่งหนึ่งสมรสแล้ว ร้อยละ 57.6 รองลงมาคือโสด ร้อยละ 40.7 และเป็นม่าย ร้อยละ 1.7

ตารางที่ 4.59 สถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	24	40.7
สมรส	34	57.6
ม่าย	1	1.7
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.43 สถานภาพสมรส



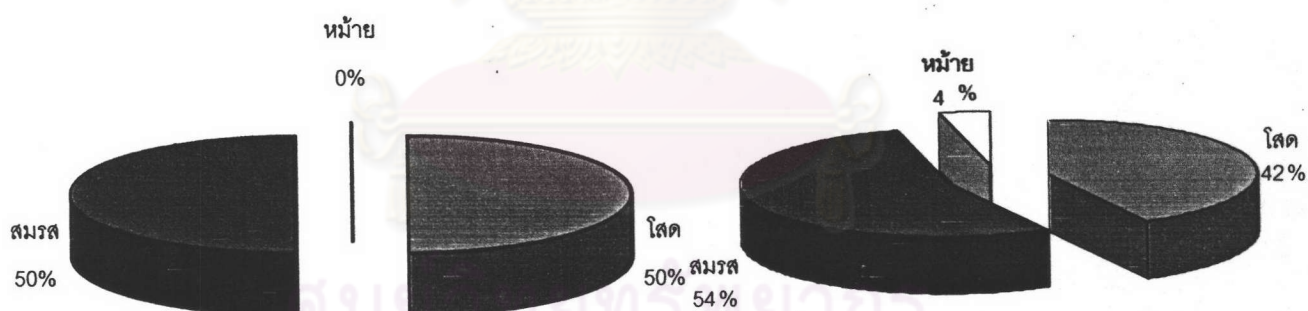
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 สถานภาพสมรสของผู้ซื้อบ้านมือสอง พบว่าในอดีตเป็นโสด และสมรสมีจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 50 ส่วนปัจจุบัน โสดร้อยละ 42.3 สมรสร้อยละ 53.8 หม้าย ร้อยละ 3.8

มีการเปลี่ยนแปลงจากคนโสดในอดีต เป็นสมรสในปัจจุบัน 2 ราย ทำให้ปัจจุบันมีผู้สมรส แล้วทั้งหมดร้อยละ 53.8 ส่วนผู้เคยสมรสเปลี่ยนเป็นหม้าย 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.60 สถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	อดีต		ปัจจุบัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	13	50.0	11	42.3
สมรส	13	50.0	14	53.8
หม้าย	0	0.0	1	3.8
รวม	26	100.0	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.44 สถานภาพสมรสอดีตและปัจจุบัน



4.6.4 ผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือนจากการศึกษาพบว่า มีจำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือนน้อยที่สุดคือ 1 คน และมากที่สุดคือ 6 คน โดยมีค่าเฉลี่ยผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน 2.56 หรือประมาณ 3 คน

ตารางที่ 4.61 จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน

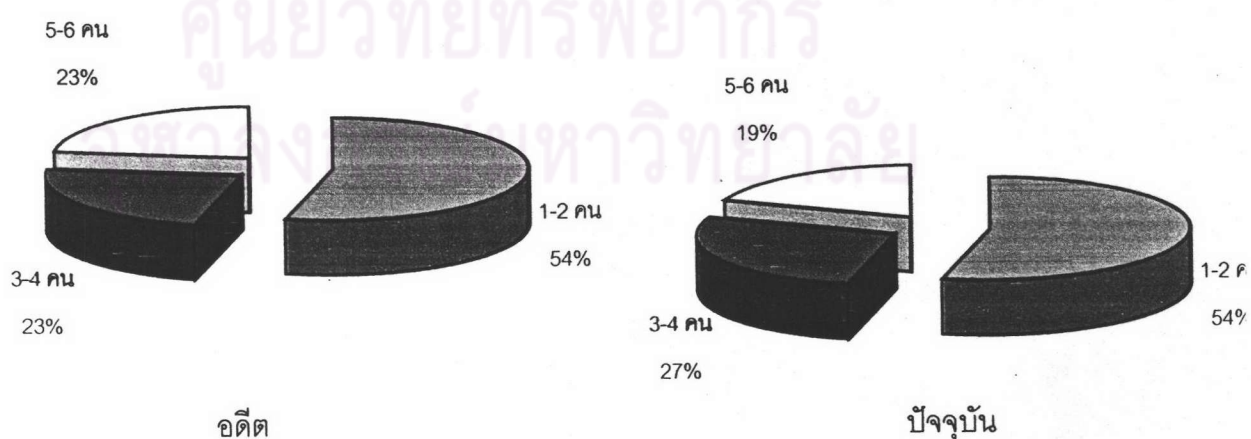
	น้อยที่สุด	มากที่สุด	ค่าเฉลี่ย
จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน (คน)	1	6	2.56

จากแบบสอบถามชุดที่ 2 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนในภาพรวม ไม่มีการเปลี่ยนแปลงระหว่างในอดีตกับปัจจุบัน กล่าวคือ ในอดีตจำนวนสมาชิก 1-2 คน มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 53.8 จำนวน 5-6 คน และ จำนวน 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 23.1 ส่วนในปัจจุบัน สมาชิก 1-2 คน มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 53.8 รองลงมาคือ จำนวน 3-4 คน คิดเป็นร้อยละ 26.9 และ จำนวน 5-6 คน คิดเป็นร้อยละ 19.2

ตารางที่ 4.62 จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จำนวนสมาชิก	อดีต		ปัจจุบัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1-2 คน	14	53.8	14	53.8
3-4 คน	6	23.1	7	26.9
5-6 คน	6	23.1	5	19.2
รวม	26	100.0	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.45 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนอดีต และปัจจุบัน



4.6.5 ระดับการศึกษา

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ระดับการศึกษาจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาที่สูง โดยมากกว่าครึ่งหนึ่งจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 66.1 ปริญญาโท ร้อยละ 28.8 และ ปวช./ปวส./อนุปริญญา ร้อยละ 5.1

ตารางที่ 4.63 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ปวช./ปวส./อนุปริญญา	3	5.1
ปริญญาตรี	39	66.1
ปริญญาโท	17	28.8
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.46 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง



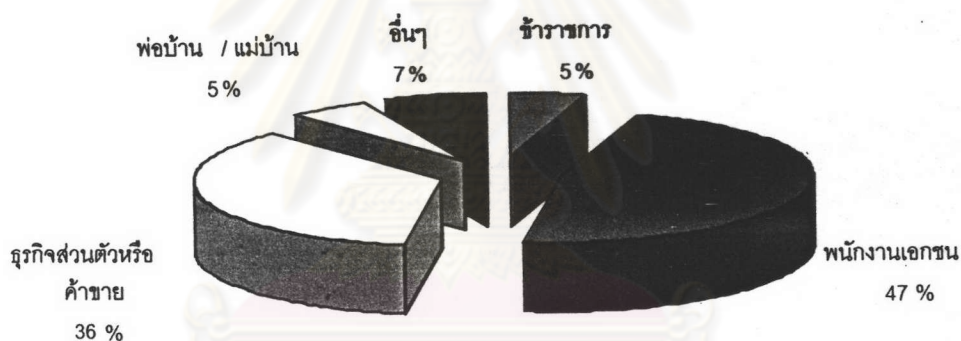
4.6.6 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง จากการศึกษาค้นคว้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานเอกชนมากที่สุด ร้อยละ 47.5 รองลงมาประกอบธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย ร้อยละ 35.6

ตารางที่ 4.64 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ	3	5.1
พนักงานเอกชน	28	47.5
ธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย	21	35.6
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	3	5.1
อื่นๆ	4	6.8
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.47 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง



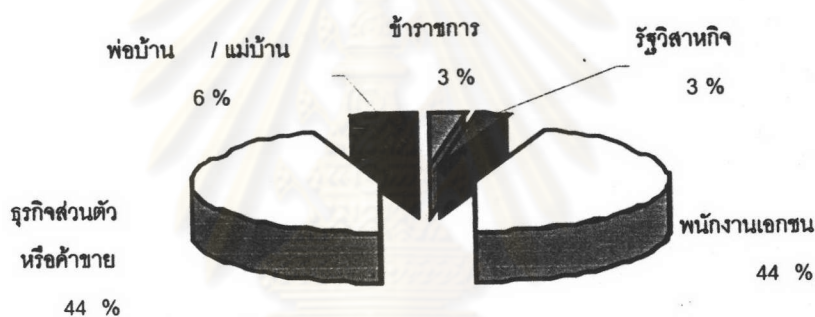
4.6.7 อาชีพของคู่สมรส

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 อาชีพของคู่สมรส จากการศึกษพบว่าคู่สมรสของกลุ่มตัวอย่าง มีอาชีพพนักงานเอกชน และธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขายเท่ากัน ร้อยละ 44.2 ส่วนอาชีพข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ พ่อบ้าน/แม่บ้าน มีน้อยมาก คือ ร้อยละ 2.9 และ 5.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.65 อาชีพของคู่สมรส

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ	1	2.9
รัฐวิสาหกิจ	1	2.9
พนักงานเอกชน	15	44.2
ธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขาย	15	44.2
พอบ้าน/แม่บ้าน	2	5.8
รวม	34	100.0

แผนภูมิที่ 4.48 อาชีพของคู่สมรส



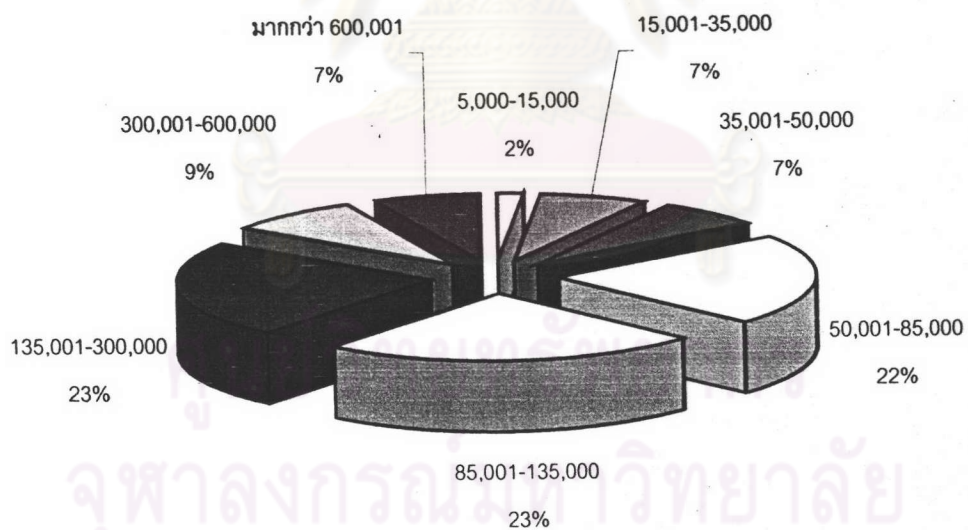
4.6.8 ระดับรายได้ในครัวเรือน

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ระดับรายได้ในครัวเรือน จากการศึกษาพบว่า โดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีระดับรายได้ของครัวเรือนค่อนข้างสูง ระดับรายได้ของครัวเรือนมากที่สุดมีเท่ากับ 2 ระดับ คือ ระดับระหว่าง 85,001-135,000 บาท และ 135,001 – 300,00 บาท ร้อยละ 23.7 รองลงมาคือ 50,001-85,000 บาท ร้อยละ 22.0

ตารางที่ 4.66 รายได้ในครัวเรือน

รายได้ในครัวเรือน	จำนวน	ร้อยละ
5,000 – 15,000	1	1.7
15,001 – 35,000	4	6.8
35,001 – 50,000	4	6.8
50,001 – 85,000	13	22.0
85,001 – 135,000	14	23.7
135,001 – 300,000	14	23.7
300,001 – 600,000	5	8.5
มากกว่า 600,001	4	6.8
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.49 รายได้ในครัวเรือนครอบครัว

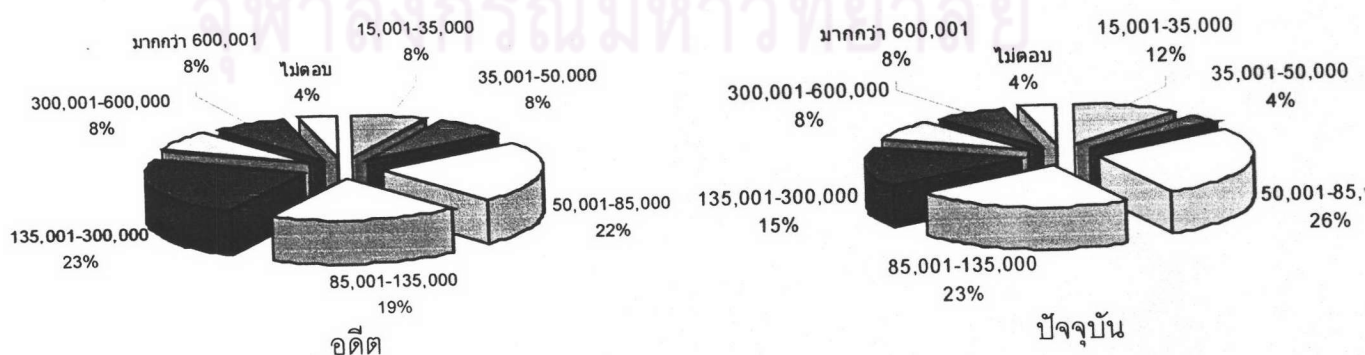


จากแบบสอบถามชุดที่ 2 รายได้ของครอบครัวผู้ซื้อบ้านมือสอง พบว่า ในอดีตผู้ที่ซื้อบ้านไป มีรายได้ในช่วง 50,001-85,000 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.9 รองลงมาคือรายได้ในช่วง 85,001-135,000 คิดเป็นร้อยละ 28.6 ส่วนในปัจจุบันระดับรายได้ 50,001-85,000 และ 135,001-300,000 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.1 รองลงมาคือระดับรายได้ 85,001-135,000 คิดเป็นร้อยละ 19.2 เมื่อเปรียบเทียบรายได้ของครอบครัวระหว่าง อดีต กับปัจจุบันจะเห็นได้ว่า รายได้ของครอบครัวนั้นเพิ่มขึ้น โดย ระดับรายได้ 135,001-300,000 ในอดีต มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.1 และในปัจจุบัน มีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.1

ตารางที่ 4.67 รายได้ของครอบครัว

รายได้ครอบครัว	อดีต		ปัจจุบัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
15,001-35,000	3	11.5	2	7.7
35,001-50,000	1	3.8	2	7.7
50,001-85,000	7	26.9	6	23.1
85,001-135,000	6	23.1	5	19.2
135,001-300,000	4	15.4	6	23.1
300,001-600,000	2	7.7	2	7.7
มากกว่า 600,000	2	7.7	2	7.7
ไม่ตอบ	1	3.8	1	3.8
รวม	26	100.0	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.50 รายได้ของครอบครัวอดีต และปัจจุบัน



4.6.9 ระยะเวลาในการซื้อ

ระยะเวลาในการซื้อบ้านมือสองตั้งแต่ซื้อถึงปัจจุบัน พบว่า ผู้ซื้อได้ซื้อไปเมื่อ 2 ปีที่แล้ว มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.1 รองลงมาคือ ซื้อเมื่อ 1 ปีที่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 15.4 ส่วนซื้อมาระยะเวลา 8 เดือน และ 9 เดือน คิดเป็นร้อยละ 7.7 ปี ส่วนผู้ที่ไม่ตอบในคำถามข้อนี้คิดเป็นร้อยละ 15.4

ตารางที่ 4.68 ระยะเวลาในการซื้อ

เวลาเริ่มซื้อ-ปัจจุบัน (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
8 เดือน	2	7.7
9 เดือน	2	7.7
10 เดือน	1	3.8
11 เดือน	1	3.8
1 ปี	4	15.4
1 ปี 2 เดือน	1	3.8
1 ปี 3 เดือน	1	3.8
1 ปี 6 เดือน	1	3.8
2 ปี	6	23.1
2 ปี 3 เดือน	1	3.8
2 ปี 4 เดือน	1	3.8
2 ปี 5 เดือน	1	3.8
ไม่ตอบ	4	15.4
รวม	26	100.0

4.6.10 ระยะเวลาในการเช่าอยู่อาศัย

ระยะเวลาในการเช่าอยู่อาศัย พบว่า มีผู้ที่เช่าอยู่อาศัยไม่ถึง 2 ปี มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 15.4 ผู้ที่เช่าอยู่อาศัยมาแล้ว 1 ปี มีจำนวนรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 7.7 ส่วนผู้ที่ยังไม่เช่าอยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 30.8 ผู้ที่ไม่ตอบในคำถามข้อนี้คิดเป็นร้อยละ 19.2

ตารางที่ 4.69 ระยะเวลาในการอยู่อาศัย

ระยะเวลาเข้าอาศัย (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
ยังไม่เข้าอยู่อาศัย	8	30.8
3 เดือน	1	3.8
7 เดือน	1	3.8
9 เดือน	1	3.8
10 เดือน	1	3.8
1 ปี	2	7.7
1 ปี 2 เดือน	1	3.8
1 ปี 6 เดือน	1	3.8
2 ปี	4	15.4
2 ปี 3 เดือน	1	3.8
ไม่ตอบ	5	19.2
รวม	26	100.0

4.6.11 การครอบครองที่อยู่อาศัย

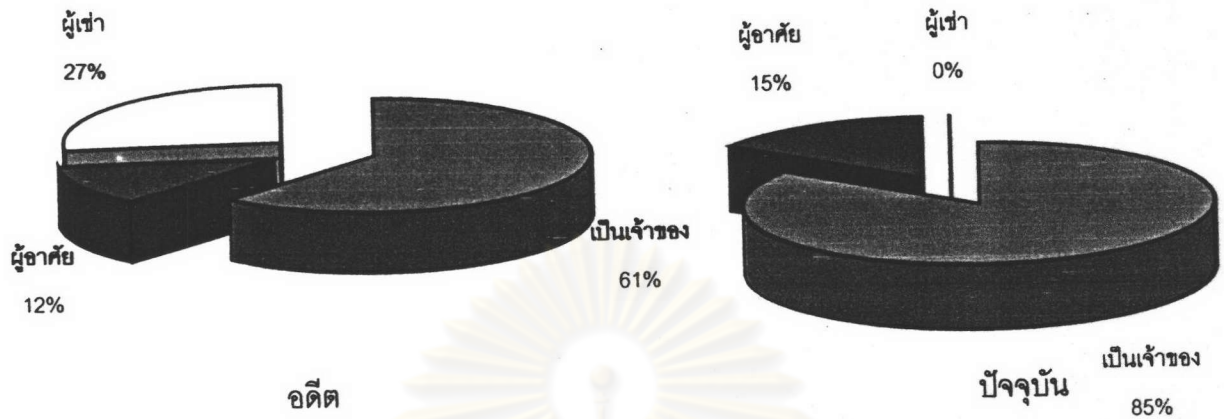
จากแบบสอบถามชุดที่ 2 การครอบครองที่อยู่อาศัยเดิม เป็นเจ้าของ ร้อยละ 61.5 รองลงมาคือเป็นผู้เช่า 28.6 ร้อยละ และเป็นผู้อาศัย ร้อยละ 11.5 ส่วนการครอบครองที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เป็นเจ้าของ ร้อยละ 84.6 รองลงมาคือเป็นผู้อาศัย ร้อยละ 15.4

การครอบครองที่อยู่อาศัยมีการเปลี่ยนแปลง กล่าวคือ จากเดิมที่อยู่อาศัยเก่า จะเป็นผู้อยู่อาศัยและผู้เช่า ส่วนปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปเป็นเจ้าของมากขึ้น

ตารางที่ 4.70 การครอบครองที่อยู่อาศัย

การครอบครองที่อยู่อาศัย	ที่อยู่อาศัยเดิม		ที่อยู่อาศัยปัจจุบัน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นเจ้าของ	16	61.6	22	84.6
ผู้อาศัย	3	11.5	4	15.4
ผู้เช่า	7	26.9	0	0.0
รวม	26	100.0	26	100.0

แผนภูมิที่ 4.51 การครอบครองที่อยู่อาศัยอดีต และปัจจุบัน



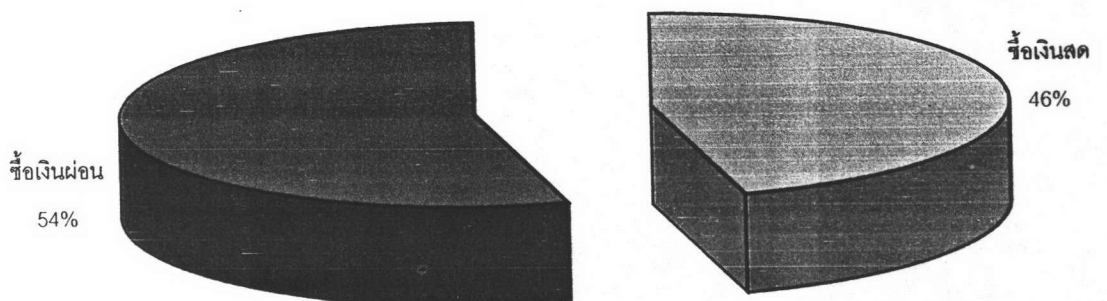
4.6.12 การชำระเงิน และแหล่งเงินเพื่อซื้อบ้านมือสอง

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 การชำระเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย จากการศึกษาพบว่า มากกว่าครึ่งหนึ่งซื้อเงินผ่อน คือ ร้อยละ 54.2 และร้อยละ 45.8 ซื้อเงินสด

ตารางที่ 4.71 การชำระเงิน

การชำระเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อเงินสด	27	45.8
ซื้อเงินผ่อน	32	54.2
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.52 การชำระเงิน

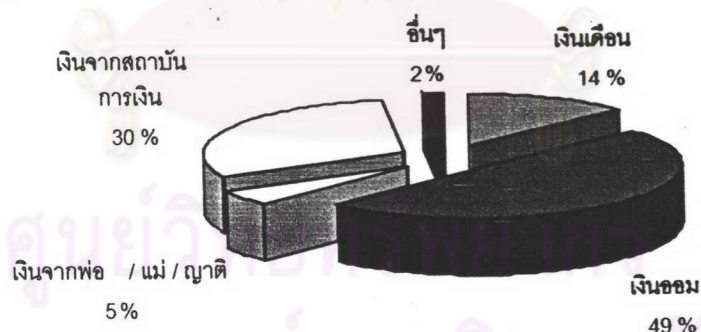


จากแบบสอบถามชุดที่ 1 แหล่งที่มาของเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากการศึกษาพบว่า แหล่งที่มาของเงินจากเงินออมมากที่สุด ร้อยละ 49.2 รองลงมาแหล่งที่มาของเงินมาจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 30.5 และจากเงินเดือน ร้อยละ 13.6

ตารางที่ 4.72 แหล่งที่มาของเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

แหล่งที่มาของเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
เงินเดือน	8	13.6
เงินออม	29	49.2
เงินจากพ่อ/แม่/ญาติ	3	5.1
เงินจากสถาบันการเงิน	18	30.5
อื่นๆ	1	1.7
รวม	59	100.0

แผนภูมิที่ 4.53 แหล่งที่มาของเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย



4.6.13 ความคิดในการขายหรือย้ายบ้านมือสองในอนาคต

ความคิดในการขายบ้านมือสองในอนาคต พบว่า ไม่คิดที่จะขายหรือย้าย เป็นจำนวนมากที่สุด ร้อยละ 61.5 รองมาคิดที่จะขาย ร้อยละ 34.6 น้อยที่สุด คือ คิดที่จะย้าย ร้อยละ 3.8

ตารางที่ 4.73 ความคิดในการขาย/ย้ายบ้านมือสองในอนาคต

ความคิดในการขาย/ย้ายบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
คิดที่จะย้าย	1	3.8
คิดที่จะขาย	9	34.6
ไม่คิดจะขายหรือย้าย	16	61.5
รวม	26	100.0

4.6.14 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์สถานภาพสมรสของกลุ่มตัวอย่างและการใช้ประโยชน์ของบ้านมือสองในปัจจุบัน

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้นำสถานภาพสมรสและการใช้ประโยชน์ของบ้านมือสองในปัจจุบันมาการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ พบว่า ผู้มีสถานภาพโสด และสมรส มีการใช้ประโยชน์จากบ้านมือสองในปัจจุบันคือการอยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมาของผู้มีสถานภาพโสดคือปล่อยทิ้งไว้ และให้เช่าซึ่งมีจำนวนที่เท่ากัน ส่วนผู้มีสถานภาพสมรสคือปล่อยทิ้งไว้

ตารางที่ 4.74 สถานภาพสมรสและการใช้ประโยชน์ของบ้านมือสองในปัจจุบัน

การใช้ประโยชน์ของบ้านในปัจจุบัน	สถานภาพสมรส (ร้อยละ)			รวม
	โสด	สมรส	หม้าย	
ขายต่อแล้วขาดทุน	0	0	0	0
ขายต่อแล้วได้กำไร	0	2(5.9)	0	2(3.4)
กำลังอยู่อาศัย	19(79.2)	23(67.6)	0	42(71.2)
ปล่อยทิ้งไว้	2(8.3)	6(17.6)	0	8(13.6)
อยู่ระหว่างปรับปรุงหรือซ่อมแซม	1(4.2)	3(8.8)	1(100.0)	5(8.5)
ให้เช่า	2(8.3)	0	0	2(3.4)
รวม	24(100.0)	34(100.0)	1(100.0)	59(100.0)

4.6.15 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์วัตถุประสงค์ที่ซื้อบ้านมือสองและการใช้ประโยชน์บ้านในปัจจุบัน

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้นำวัตถุประสงค์ที่ซื้อบ้านมือสองและการใช้ประโยชน์บ้านในปัจจุบันมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ พบว่าผู้ที่มีวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง การใช้ประโยชน์ในปัจจุบันคือกำลังอยู่อาศัยมากที่สุด ซึ่งตรงกับวัตถุประสงค์ในการซื้อ รองลงมาคือปล่อยทิ้งไว้ และมีผู้ที่เปลี่ยนวัตถุประสงค์โดยใช้ประโยชน์ในปัจจุบันคือ ขายต่อไปแล้ว และให้เช่า ส่วนผู้ที่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อเพื่อให้เช่า การใช้ประโยชน์ในปัจจุบันคือให้เช่า ซึ่งตรงกับวัตถุประสงค์ในการซื้อ

ตารางที่ 4.75 วัตถุประสงค์ที่ซื้อบ้านมือสองและการใช้ประโยชน์บ้านในปัจจุบัน

การใช้ประโยชน์ในปัจจุบัน	วัตถุประสงค์ในการซื้อ (ร้อยละ)				รวม
	อยู่อาศัยเอง	ให้ ลูก/ ญาติอยู่	ให้เช่า	อื่นๆ	
ขายต่อแล้วขาดทุน	0	0	0	0	0
ขายต่อแล้วได้กำไร	2(3.6)	1(100.0)	0	0	2(3.1)
กำลังอยู่อาศัย	41(73.2)	0	0	1(100.0)	42(71.2)
ปล่อยทิ้งไว้	7(12.5)	0	0	0	8(13.6)
อยู่ระหว่างปรับปรุงหรือซ่อมแซม	5(8.9)	0	0	0	5(8.3)
ให้เช่า	1(1.8)	0	1(100.0)	0	2(3.1)
รวม	56(100.0)	1(100.0)	1(100.0)	1(100.0)	59(100.0)

4.6.16 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ประเภทที่อยู่อาศัยกับจำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือน

จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้นำจำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือนและประเภทที่อยู่อาศัยมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ พบว่า ผู้ที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูง มากกว่าครึ่งหนึ่งมีจำนวนผู้อยู่อาศัย 1 - 2 คน ส่วนผู้อยู่อาศัยประเภทแนวราบ มากกว่าครึ่งหนึ่งมีจำนวนผู้อยู่อาศัย 3 - 4 คน

ตารางที่ 4.76 จำนวนผู้อยู่อาศัยในครัวเรือนและประเภทที่อยู่อาศัย

จำนวนผู้อยู่อาศัย (คน)	ประเภทที่อยู่อาศัย (ร้อยละ)		รวม
	ที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านเดี่ยวสร้างเอง บ้าน เดี่ยวจัดสรร ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์)	ที่อยู่อาศัยแนวสูง (อาคารชุด)	
1	0	15(30.6)	15(25.4)
2	2(20.0)	17(34.7)	19(32.2)
3	4(40.0)	5(10.2)	9(15.3)
4	3(30.0)	7(14.3)	10(16.9)
5	0	5(10.2)	5(8.5)
6	1(10.0)	0	1(1.7)
รวม	10(100.0)	49(100.0)	59(100.0)

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย